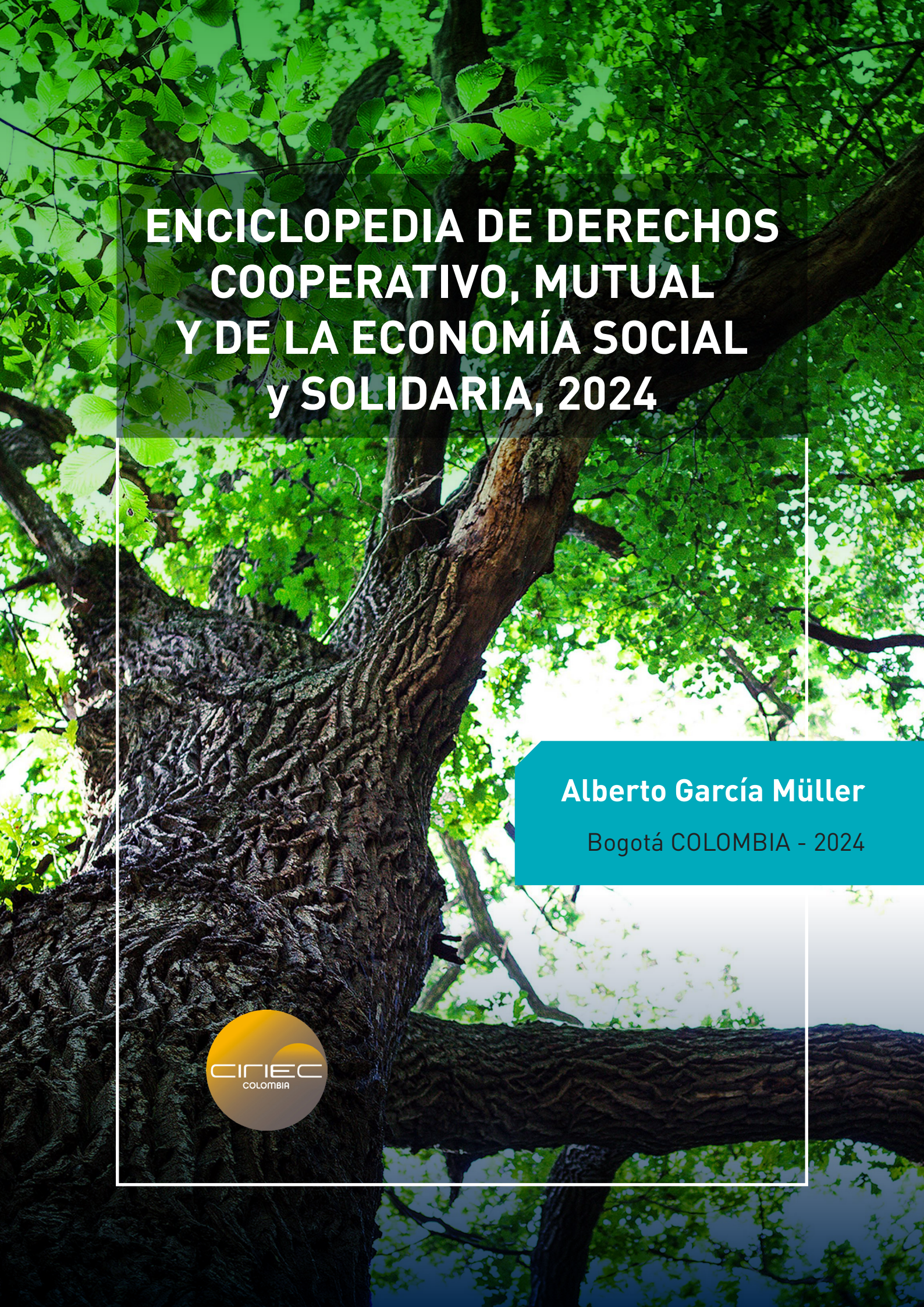


ENCICLOPEDIA DE DERECHOS COOPERATIVO, MUTUAL Y DE LA ECONOMÍA SOCIAL y SOLIDARIA, 2024

Alberto García Müller

Bogotá COLOMBIA - 2024

CIRIEC COLOMBIA

Centro de investigación, documentación
e información de la economía pública,
social y solidaria de colombia
Carrera 16 no. 30-63 Teusaquillo- bogotá
www.ciriec-colombia.org

© Enciclopedia de derechos cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria

Autor:

Alberto García Müller

ISBN: 978-628-96505-0-1

Diseño y diagramación:

William Cruz Corredor

wccimprenta@gmail.Com

Bogotá, colombia / agosto 2024

Se alienta a compartir este libro a fines académicos y educativos, con todas las personas e instituciones interesadas en el cooperativismo, mutualismo y la economía social y solidaria.
Se autoriza la reproducción de partes del libro, siempre citando la fuente.

Dedicatoria

A mi esposa, Carlina Marmolejo de García

A mis hijos, Alberto José y Víctor Manuel

A la memoria de mi padre, Dr. F. Roberto García, de mi hermano, Gerardo García Müller y de mis compañeros José Galindez, Carlos Sanhueza, Alveiro Monsalve y Mario Schujman

En memoria de mis maestros Jorge Mellado, José Elías Thielen, Kevin Le Morvan, Gerardo Koning, Carlos Molina Camacho, Carlos Uribe Garzón, Salvador Sánchez, Florencio Eguía Villaseñor y Román Duque Corredor.

INDICE GENERAL

Modulo 1.

PRESENTACIÓN, ÍNDICES Y GLOSARIO

Presentación

Carlos Uribe Garzón

"Se trata de un estudio, tal vez el más valioso que se ha producido en nuestra América sobre la materia, ya que abarca los temas fundamentales que a través del tiempo y el espacio han desentrañado el contenido ideológico y jurídico de las diversas entidades que conforman lo que bien se puede llamar una Economía alternativa en el ámbito mundial.

Dante Cracogna (Argentina)

Enciclopedia es un compendio de conocimientos. En el presente caso, el título refleja cabalmente el contenido de la monumental obra (3.560 páginas) del profesor Alberto García Müller referida al derecho de las cooperativas, de las mutuales y de la economía social y solidaria en general.

La obra no es un producto circunstancial; por el contrario, es el resultado de una larga elaboración que, comenzada hace más de diez años con el libro *Instituciones de Derecho Cooperativo, Mutual y Solidario,* publicado por la editorial de la Universidad Cooperativa de Colombia, fue atravesando un proceso de permanente actualización y ampliación para llegar, finalmente, a su madura versión actual.

Es una empresa ardua y ambiciosa la de reconducir a una obra única el derecho cooperativo, mutual y de la economía solidaria en su devenir histórico hasta llegar a su estado presente. Pero debe reconocerse que el profesor García Müller ha logrado su propósito. Lo ha hecho con particular solvencia en materia de derecho cooperativo, que constituye la parte central del libro, pero también con relación al derecho de las mutuales y al de novedosas organizaciones de la llamada economía social y solidaria que se han desarrollado en época reciente. De manera que, por una parte, ofrece una visión amplia de un derecho que se

INDICE GENERAL

ha ido consolidando a lo largo de un tiempo relativamente prolongado, a la vez que se adentra en el estudio del marco jurídico de instituciones que aún no alcanzaron similar grado de consideración legal y académica y que, sin embargo, van penetrando en el interés global de la hora, como lo prueba el hecho de que la economía social y solidaria será tema de debate en la 110a. Conferencia de la OIT a realizarse en junio de 2022.

El autor ha llevado a cabo una prolija puesta al día de la obra, prueba de lo cual es que trata sobre el CONPES 4051 (Política Pública para la Economía Solidaria) aprobado en Colombia hacia fines de 2021 y el anuncio que formula acerca del VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo que tendrá lugar en Asunción en octubre de 2022. Más allá de esa demostración puntual, se ocupa efectivamente de temas tan actuales como *Fintech,* cooperativas de plataforma, *compliance,* comercio justo y otros de igual contemporaneidad.

Afirma el autor que no se trata de un libro de lectura y tiene razón. Por sus características, estructura y extensión, es un libro de consulta y referencia. Su minucioso y completo índice permite ubicar fácilmente el tema de interés y acudir directamente al lugar donde se halla tratado para encontrar la respuesta y si no, seguramente sugerencias y orientaciones conducentes a una ulterior investigación

Como útil complemento de los desarrollos contenidos en los diversos capítulos cabe destacar el amplio glosario que comprende más de 1.200 términos y la extensa bibliografía que reúne gran cantidad de referencias sobre publicaciones vinculadas con el contenido de la obra y que permite profundizar el conocimiento de las distintas materias incluidas en ella.

El profesor García Müller adelanta que continuará con la actualización periódica de la obra, tal como lo viene haciendo, lo cual constituye una estimulante promesa de futuras ediciones, al mismo tiempo que compromete el reconocimiento a su permanente labor de investigación y docencia que pone generosamente a disposición de los interesados un valioso bagaje de estudios y reflexiones que enriquece el acervo de la materia.

Carlos Vargas Vasserot (España)

Nos encontramos con un trabajo doctrinal para el que no se queda corto el nombre de enciclopedia que lleva por título y que la Real Académica Española define como "obra en que se expone el conjunto de los conocimientos referentes a una ciencia o un arte". Y esto, sin duda, es lo que hace el profesor García Müller, que en más de mil páginas analiza con gran profundidad y utilizando sabiamente la legislación y fuentes doctrinales de todo el mundo, los aspectos fundamentales que sustenta el derecho cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria. Una obra absolutamente necesaria y de consulta obligatoria para los estudiosos y prácticos de estas materias del Derecho.

Deolinda Meira (Portugal)

A obra Enciclopedia de Derechos Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria, da autoría do Professor Alberto García Muller, reveste-se de uma enorme relevância para o estudo e a investigação no âmbito do setor da economía social e solidaria. A uma análise doutrinal e jurisprudencial exaustiva junta-se uma listagem da doutrina produzida em diversos ordenamentos jurídicos sobre esta temática. Refira-se, para além do evidente interesse académico, o seu interesse prático. Ao pendor didático junta-se uma linguagem clara e acessível a qualquer profissional que lide com as entidades do setor da economia social e solidária.

Mario Schujman (Argentina)

Mi querido profesor y amigo Alberto García Muller, va a publicar en un E Book la "Enciclopedia de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria". En esta edición encuentra denominación correcta su enciclopédica investigación y obra.

Los amigos lo llamábamos a través del tiempo y porque era una obra que se robustecía permanentemente, risueñamente el "libro gordo de petete", al producto de esta descomunal enciclopedia que consumió parte fundamental de la valiosa y productiva vida de su autor.

INDICE GENERAL

Es una obra a la que he sido testigo en numerosas oportunidades, y sus investigaciones aplicadas a esta obra, que su me ha permitido seguir y utilizar a través del tiempo, agradeciendo siempre su generosidad, y que me ha posibilitado acceder a instituciones en su relación con el Derecho Comparado siempre actualizadas, y tratadas con una amplia objetividad.

Como buen y brillante catedrático alemán-venezolano, católico de avanzada, ha investigado concienzudamente con rigor cada faceta de las institución del Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria sus relaciones horizontales y verticales, y con el estado y otras ramas del derecho, para lo que trabajo durante toda su vida, abordando en la preparación de esta Enciclopedia, todos los aspectos permitiendo que cada tema y autor adquiera una perspectiva que les da vida en contexto.

"Nadie ha hecho tanto para conformarlo como una rama autónoma del derecho". El maestro Carlos Uribe Garzón ya decía en una primera edición, (2009) con denominación diversa que *se "trata de un estudio, tal vez el más valioso que se ha producido en nuestra América sobre la materia, ya que abarca los temas fundamentales, que a través del tiempo ha desentrañado el contenido ideológico de estas entidades.*

Brindamos por este acontecimiento que va a permitir difundir con mucho mayor alcance y con el formato de una Enciclopedia, esta obra monumental y agradecemos por ella a nuestro querido Alberto García Muller.

Ronaldo Gaudio (Brasil)

Finalmente, a comunidade internacional tem à disposição a grande obra do Prof. Alberto García Muller, um dos maiores e mais históricos colaboradores da construção e da defesa de um Direito Cooperativo mais denso, mais respeitado e mais presente nas universidades.

Sob os auspícios e generosidade com do CIRIEC Colômbia, a publicação da Enciclopedia de Derechos Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria contraria afronta a tendência das publicações cada vez mais segmentadas e superficiais, prestando uma bela homenagem á época dos grande tratados de Direito. Ao afrontar consumidores de leituras apressadas, ávidos por soluções jurídicas de baixa densidade e qualidade questionável, a obra não deixa de entregar também guía sólido para pesquisas rápidas, mas permite nortear tanto experimentados professores quanto emgajar não inciados.

Entretanto, muito mais que isso, essa obra monumental constitui um legado e um permanente convite do Prof. Alberto García Muller à cooperação com os estudos e atualizações de todos os doutrinadores de todos os países contemplados nesse exame tão abrangente e de permanente mutação.

Sergio Reyes Lavega (Uruguay)

Ante la predominancia en el mundo entero de un sistema socio-económico que concentra mayormente la riqueza en pocas manos y genera pobreza y exclusiones de diversa índole, es sin duda reconfortante que el desarrollo de los emprendimientos cooperativos, mutuales y de la economía social y solidaria sea cada vez mayor. La realidad demuestra el importante aporte y la potencialidad que estos emprendimientos conllevan en aras a generar mejor distribución de la riqueza, mayor inclusión social y estructuras sociales más humanas, participativas y democráticas.

Asimismo, es de gran relevancia que a la par de los mencionados emprendimientos cooperativos y solidarios, se va desarrollando y consolidando poco a poco una rama del derecho cuyo foco o eje está puesto en las especificidades de aquellos. Derecho este que, sobre todo, se ha venido expandiendo a nivel de las legislaciones nacionales, pero que también ha visto la aparición de algunos instrumentos que trascienden las fronteras nacionales. Y en ese sentido en los países de América está siendo de enorme importancia y ayuda la documentada y completa obra dirigida por el Prof. Dr. Alberto García Müller, denominada Manual de Derecho Cooperativo y de la Economía Social y Solidaria.

Es por lo antes mencionado que saludo con mucho entusiasmo la noticia de que el Comité Científico del Ciriec-Colombia asumirá, prontamente, la edición digital de lo que pasará a denominar-

INDICE GENERAL

se ahora: Enciclopedia de Derechos Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria.

¡Felicitaciones y adelante!

Carmen Marcuello Servós (España)

La enciclopedia elaborada por el maestro Alberto García Müller es una obra de referencia excepcional que aborda con profundidad y amplitud el mundo legal y conceptual de las cooperativas, las mutuas y la economía social y solidaria. Este libro representa un compendio imprescindible para el mundo académico, profesional y responsables políticos y ofrece una visión holística del sector. Su enfoque integral cubre desde los aspectos jurídicos y normativos hasta las dimensiones socioeconómicas de estas entidades. La obra además de profundizar en derecho cooperativo, mutual y de economía solidaria aborda también cuestiones relativas a las políticas públicas. El profesor García Müller ha sabido recopilar desde una mirada basada en la experiencia las referencias más antiguas a las más recientes como las cooperativas de plataforma y digitales.

El autor ofrece un análisis riguroso de las leyes, estructuras y desafíos que enfrentan estas organizaciones en Latinoamérica y en otros países. Además, explora con detalle los marcos legales y normativas que regulan estas entidades en Latinoamérica, pero también con referencias a Europa, y especialmente en España, Francia, Italia y Portugal, lo que es muy valioso en un contexto globalizado. La obra es una fuente inestimable de información y análisis para la investigación y estudiantes que deseen profundizar en el estudio de las cooperativas, mutuas y la economía social y solidaria.

Deseo expresar mi agradecimiento al profesor por su generosidad, saber hacer y capacidad para construir y compartir esta impresionante obra

HERNANDO RAICHAKOWSKI (Paraguay)

Nos encontramos ante una obra invaluable, fruto documentado de la metódica generosidad del autor, quien, haciendo honor a su ejemplar trayectoria, pone a disposición de juristas y no juristas, interesados en general en el enfoque legal y doctrinario de las formas tradicionales e innovadoras de institutos de la otra economía -la social y no mercantilista-, la más amplia gama, posiblemente jamás reunida en un mismo material, de datos y conceptos tan profundos como amplios y diversos, logrando abarcar así, con creces, su propósito, tal como nos plantea desde su mismísima introducción.

Este abordaje a las innumerables aristas del quehacer asociativo y solidario, nos brinda una mirada actualizada y vanguardista, empero, a su vez, estrictamente ligada a los inmutables principios y valores, demostrándonos y reafirmando así la plena vigencia, en el tiempo, de la visión que impulsó a los de Rochdale y los pioneros de las otras formas jurídicas de este mismo espíritu autogestionario y cogestionario, a pesar de las diferencias geográficas, históricas y tecnológicas, así como de la diversidad de necesidades a satisfacer. De este modo, el Dr. Alberto García Müller nos obsequia, sin lugar a dudas, un material que será fuente ineludible de consulta y reflexión, en torno al enfoque y quehacer de la actividad solidaria mediante el cooperativismo, el mutualismo y las nuevas y muy diversas formas de búsqueda del sustento y progreso, por medios asociativos, no individualistas, basados en el esfuerzo propio y la ayuda mutua.

Manuel García Jiménez (España)

La obra del Doctor García Muller, ENCICLOPEDIA DE DERECHO COOPERATIVO, MUTUAL Y DE LA ECONOMÍA SOCIAL y SOLIDARIA, constituye un trabajo inconmensurable, cuyo título efectivamente se corresponde con contenido. El trabajo, evidencia un más que notable esfuerzo y rigor intelectual plagado de generosidad por desgranar y proporciona abiertamente un conocimiento global, que todos los cooperativistas, e integrantes de la familia de organizaciones que hoy conocemos como economía social y solidaria del mundo, tenemos que agradecer, más allá de aquellos que nos encontramos inmersos en el mundo del derecho. Generosidad que se acrecienta con su compromiso de mantener viva la obra y hacer partícipe de ella a colegas e investigadores.

INDICE GENERAL

El autor aborda su publicación con un enfoque cosmopolita, como lo es su dilatada experiencia profesional, pero con una visión no unitaria sino armonizadora, a partir de los principios y valores comunes que conforman a las organizaciones estudiadas, pero también de las instituciones que a partir de ellas se han ido consolidando de acuerdo con cada uno de los sistemas jurídicos. Así, se diseccionan todos los aspectos que tienen que ver con estas organizaciones, a partir de sus actividad u objeto social, analizando sus características tipológicas, desde su constitución, sus aspectos internos (organización societaria, estructura económica y financiera, entro otros) y externos, papel ejercido por las administraciones públicas, fiscalidad, abarcando hasta las cuestiones penales. Así, un total de 132 apartados imposibles de enumerar en este comentario.

Desde esa perspectiva, combina las referencias legislativas, la doctrina, la jurisprudencia y el derecho comparado, centrado de manera fundamental en Latinoamérica, pero donde no faltan referencias a la legislación europea, donde sobresale la española, aunque también son múltiples a la de países como Portugal, Francia, Italia, Bélgica, etc.

Todo ello, sustentado en una extensísima y actualizada bibliografía.

En suma, una obra monumental.

¡Muchas gracias, Maestro!

Carlos Naranjo (Ecuador)

Acostumbrados a la lectura de libros o artículos sobre temas específicos y siempre parciales, sorprendió gratamente a los abogados dedicados al cooperativismo y la economía solidaria, el aparecimiento, hace algo más de una década, del embrión de esta Enciclopedia, bajo un título referido a las Instituciones del Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Solidaria.

De entonces a estos días, su Autor, anual y devotamente, ha venido agasajándonos con las actualizaciones, hasta convertirse en lo que hoy, sin falsas modestias de por medio, merece la denominación de ENCICLOPEDIA, pues, no solo que ha triplicado el número de páginas y de temas tratados en ella, sino que los ha enriquecido con nuevos criterios y argumentos.

Monumental obra la de Alberto García, única por su magnitud, por las más de 2.000 mil referencias bibliográficas que sustentan los 132 capítulos, desarrollados en más de 3500 páginas.

La obra en comento, no es solo única por su volumen, sino por la amplitud y profundidad con que enfoca los temas, en el marco de una rigurosa imparcialidad académica, que permite conocer distintas posiciones doctrinarias y legislativas, sobre los mismos temas, presentadas por estudiosos y gobiernos, de las distintas regiones del planeta.

La profundidad mencionada, se confirma en el hecho que, no solo se circunscribe al tratamiento de las instituciones cooperativas, mutuales y de la economía solidaria, constantes en la legislación específica, sino su remisión a cuerpos legislativos diferentes pero concordantes. En efecto, se vincula con el derecho constitucional, administrativo, societario, tributario, laboral y las normas que regulan las actividades económicas de producción y servicios. De allí su configuración enciclopédica.

Obra que, difícilmente será leída en su totalidad, por quienes estamos en la práctica profesional, ni por los docentes universitarios, ni por los dirigentes de organizaciones de la ESS, ni por los estudiantes, porque no es un libro de lectura, como dice su autor, pero siempre estará a mano, de todos ellos y nosotros, porque, si es una inevitable fuente de consulta y aprendizaje. Ese es su destino.

Si a todo lo dicho, añadimos la humildad, perseverancia y desprendimiento del autor de esta magna obra, poniéndola, durante más de dos lustros, a disposición libre de cuantos hemos deseado consultarla, concluimos en que, hay que ser inmensamente desinteresado, para construir durante tantos años, un monumento a la investigación y el estudio. Un sempiterno abrazo de gratitud para Alberto García, de los miles de lectores que beberán de esta fuente de conocimiento, creada por un creyente y practicante de la solidaridad.

INDICE GENERAL

Antonio Sarmiento (Colombia)

La obra monumental del Profesor Alberto García Müller, titulada: "Enciclopedia de Derechos Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria", es sin duda, la más completa que se haya escrito en estas materias. Desde sus primeras ediciones se convirtió en una obra clásica, de indispensable consulta para los estudiosos de lo que podríamos entender como un nuevo *campo del derecho*, dentro del cual, se han venido estructurando nuevas ramas especiales como el derecho cooperativo y el derecho mutual, entre otras. Su extensión da cuenta de la profundidad con que se han tratado todos los temas.

El autor ha puesto a disposición de las nuevas generaciones, en medio digital y de manera inusualmente generosa, toda su experiencia y conocimientos, recogidos durante años de investigación y de viajar de un país a otro, tanto en América como en Europa, estudiando y enseñando estas materias. Su Enciclopedia es el mejor legado que un auténtico cooperativista, animado por un verdadero espíritu solidario, puede brindar al futuro de Iberoamérica.

Roxana Sánchez Boza (Costa rica)

Conocí al Dr. García Müller gracias a su participación en Costa Rica en las actividades del Instituto de Investigaciones Jurídicas, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, eso fue a principios de los noventa. Tantos años transcurridos han sido muy productivos, gracias a su Enciclopedia de Derecho Cooperativo, Mutual y de Economía Social y Solidaria, no hay duda que la comunidad jurídica, así como los miembros de la Economía Solidaria, sobresaliendo los cooperativistas podemos acceder a un conocimiento amplio de lo jurídico y legal que enmarca las actividades de las organizaciones socio- económicas de ese especial sector.

La labor del Dr. García Müller es monumental, su dedicación y el conocimiento amplio y casi exhaustivo de los temas incluidos en la Enciclopedia no encuentra parangón en América y posiblemente en Europa.

Temas sobre Derecho Procesal interno de las cooperativas, así como la revisión de las consecuencias penales de las cooperativas como personas jurídicas y sus miembros, o bien la resolución alterna de conflictos junto con las medidas cautelares nos traen las soluciones encontradas en muchos sistemas jurídicos y nos previenen de caer en errores.

Gracias Dr. García Müller por el regalo de tener un documento de consulta a mano con la profundidad que usted ha tratado cada tema, hago votos para que Dios le preste vida para que nos siga nutriendo con su conocimiento y el ejercicio de los Valores cooperativos como son obvios la ayuda mutua y la, solidaridad inmersa en su obra.

Daniel Francisco Nagao Menezes (Brasil)

Comentar a obra Enciclopedia de Derechos Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria é um desafio triplo. O primeiro desafio é comentar um livro escrito por um dos maiores juristas do direito cooperativo, da atualidade e toda a história. O segundo desafio é formal, decorrente da robustez da obra, ao todo são mais de 3.500 páginas, que resulta em semanas de leitura atenta. O terceiro e último desafio é acadêmico e intelectual uma vez que estamos diante da maior obra sobre direito cooperativo da histórica da humanidade. Nenhum outro trabalho se compara ao que Alberto Garcia Müller realizou.

Certamente os demais comentadores desta magnífica obra farão comentários muito mais qualificados do que os meus, porém, gostaria de destacar uma característica, a qual é uma das mais importantes: a metodologia adotada na construção deste trabalho.

A forma como o amplo trabalho de pesquisa foi construída merece destaque pois, sem uma correta estruturação do trabalho e a respectiva organização das informações, tudo poderia ser perdido. Ao contrário, os dados e informações são muito bem estruturados e a divulgação do resultado é realizada de maneira que mais temas e assuntos são abordados a partir da mesma informação. Isto enriquece de uma maneira monumental a abrangência e escopo da obra, tornando-o um dos principais textos do

INDICE GENERAL

direito cooperativo na história, sendo uma fonte de inspiração para as gerações presentes e futuras.

Obrigado professor Alberto Garcia Müller!

Tatiana Vanessa González Rivera (Mexico)

Agradezco al reconocido autor y académico Alberto García Müller por la oportunidad y honor de dirigir unas líneas para expresar mis consideraciones en relación con la obra *Enciclopedias de Derechos cooperativos, mutual y de la economía social y solidaria*. Sin lugar a dudas, García Müller nos ofrece una creación escrita que aporta al gran desafío aún pendiente de actualizar y armonizar la legislación cooperativa, mutual y de la economía social y solidaria con énfasis en la región iberoamericana; y aunque hay esfuerzos regionales que parcialmente han atendido tal exigencia, las nuevas tendencias y necesidades del sector a nivel nacional e internacional hacen indispensable retomar estos esfuerzos. Para llevar tal labor se requiere un estudio detallado de las legislaciones domésticas que si bien son heterogéneas; el autor ha sido capaz de identificar elementos comunes y tendencias, solo así logra una evaluación en conjunto sin limitarse a un país en concreto; ciertamente, la anterior precisión es una de las características más notorias de la obra en comento.

La obra utiliza una técnica documental a partir de la consulta de la literatura nacional e internacional más representativa, esto es un desafío pues no es fácil construir un apartado crítico sólido en una materia que todavía carece de autonomía científica y didáctica en muchos países de la región; sobre todo latinoamericanos. Asimismo, con un prurito de exactitud examina el andamiaje legal y esto lo ha llevado por un recorrido a través de otras ramas y parcelas del Derecho pues guardan estrecha relación con las actividades de los entes cooperativos, mutuales y de la economía social y solidaria.

Esta obra se instituye como un referente en el estudio, con perspectiva jurídica, de las figuras asociativas que se ubican en el perímetro de esa *otra forma de hacer economía* y por consiguiente es un material inédito y de ineludible consulta para todos los operadores del sector.

Como estudiosa del Derecho aplaudo y reconozco la sagaz, infatigable y versada labor del colega y amigo Alberto García Müller; y a su vez agradezco por poner a nuestra disposición una herramienta cognitiva que abona a nuestras diletantes andanzas en los derroteros del Derecho cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria.

Rubén Colón Morales (Puerto Rico)

Considero que la obra sobre derecho cooperativo y de la economía solidaria del Dr. Alberto García Müller constituye un referente obligatorio para toda persona verdaderamente interesada en el estudio de estos temas, principalmente en la atinente a su desarrollo en el ámbito continental latinoamericano. Se trata de un texto que analiza los asuntos relativos a la naturaleza y evolución doctrinaria de las instituciones jurídicas fundamentales del derecho cooperativo y solidario continental en toda su extensión, y con gran nivel de profundidad e integración; mediante puntilloso análisis comparativo efectuado por el autor de las aportaciones históricas de los distintos expositores de estos temas, así como de las necesarias actualizaciones producto de los nuevos desarrollos teóricos y prácticos. Para mí ha sido una obra cardinal en mi formación profesional, y la asigno como un texto fundamental para mis estudiantes universitarios.

Alonso Morales Acosta (Perú)

Es una obra sumamente valiosa y quizá la más completa que se ha hecho hasta el momento sobre el sistema cooperativo, pues no solo logra compendiar los temas más relevantes, importantes y complejos de la economía social y solidaria de las cuales las cooperativas son parte; sino que carece de una visión sesgada al analizar la doctrina y evolución de un determinado país, rompe el esquema nacional mayormente utilizado para lograr ser un referente internacional, brindando una visión global y actual sobre la economía social y solidaria.

Considero que esto le permitirá a cada lector interesado en el sistema cooperativo tener una vasta gama de posibilidades de estudio y aprendizaje, convirtiéndose este libro en uno de cabecera para su biblioteca y, por ende, fuente de consulta principal

INDICE GENERAL

para los especialistas, docentes y estudiantes del Derecho Cooperativo".

Orestes Rodríguez Musa (Cuba)

Se trata de una obra que ha bebido de la vasta experiencia de su autor en la investigación y la docencia del Derecho Cooperativo y de la Economía Social y Solidaria. En el libro se pueden encontrar referencias a casi cualquiera de las posibles perspectivas sobre las figuras jurídicas que le dan vida a esta Disciplina.

Es también una obra renovada en el tiempo, en tanto García Müller la ha compartido –de forma altruista- con colegas de casi todo el mundo durante más de 20 años, los cuales la han enriquecido con criterios y experiencias sistematizados por el autor con constancia y dedicación.

Por ello, es también una obra universal, cuyos conceptos y categorías sirven como punto de partida para cualquier investigación, a la vez que constituye una herramienta de trabajo obligada en cualquier actividad docente sobre la materia que aborda. Por último, vale destacar que esta enciclopedia ha contribuido a abrir brechas para asentar la Disciplina jurídica del Derecho Cooperativo y de la Economía Social y Solidaria como una rama autónoma del Derecho.

M. Eleonora Feser 1(Argentina)

Esta enciclopedia, es un excelente material que contribuye al conocimiento del cooperativismo en su conjunto y servirá no solo para las abogadas y abogados del sector sino para todo aquel que esté interesado en conocer, comprender y pensar el derecho cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria

Antonio Colomer Viadel

Desde que en 1983 fundé la Revista Iberoamericana de autogestión y Acción Comunal (www.ridaa.es) –se cumple su cuarenta aniversario este año 2023-, cuyo lema ha sido Autogestión, Cooperación y Participación, hemos sufrido para precisar conceptos con rigor en muchos de nuestros trabajos.

El año 2011, nuestro Instituto INAUCO que publica la revista, con el apoyo de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV), donde tiene su sede, publicó el Manual de Capacitación de Economía Solidaria y Desarrollo Comunitario (ED. UPV, Valencia, 2011,

Durante aquel enorme esfuerzo editorial y académico, con la colaboración de la Escuela Internacional de Cultura y Economía Solidaria (ECOSOL) de COLACOT, durante los años previos de elaboración y revisión, en muchas ocasiones soñamos con disponer de una obra académica, rigurosa, sistemática y amplia y completa como la Enciclopedia de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria de Alberto García Müller, revisada y actualizada casi todos los años.

Además, la ha ofrecido en abierto y gratuitamente a todos los interesados, del mismo modelo que nosotros mandamos el Manual a Colombia para su distribución desinteresada a toda América Latina.

Por ello, el INAUCO ha concedido el Premio Gigante del Espíritu de 2023 al Profesor Alberto García Müller por su labor generosa y solidaria desde su enorme valor científico y académico.

INDICE GENERAL

Prólogo

Estamos ante una obra del pensamiento humano colosal en un momento en el cual es posible llenar ríos de tinta con los trabajos hechos desde la Inteligencia Artificial. La obra que tiene en sus manos es inmensa en contenido y por su calado se convierte, desde nuestro punto de vista, en uno de los tratados de instituciones de derechos de empresas alternativas y autogestionadas, más importante del mundo.

Su elaboración requirió miles de horas de trabajo meticuloso guiados por una metodología clásica: la lectura lenta y sosegada que acota con resaltador las ideas-fuerza de cada uno de los cientos de libros y artículos acá incluidos, el resumen en fichas de estudio, la síntesis continuamente corregida y ampliada, la siembra de cada palabra como un proceso de discernimiento.

Su autor, Alberto José García Müller, dedicó sus últimos años de producción académica a sistematizar el inmenso calado del pensamiento del estudio de cooperativas, mutuales y otras organizaciones asociativas. La formación jurídica y el método del derecho comparado le permitió al autor ahondar por lo común y por lo específico de la gestión jurídica de organizaciones.

Con ello nos lega un inmenso tesoro que se manifiesta en miles de páginas con mirada universal, una metodología seguida por décadas y un criterio formado desde la discusión con grandes referentes del estudio del derecho cooperativo, mutual y solidario de casi toda la región euroamericana.

De lo general, se extraen conceptos de uso amplio bajo la concepción de comprender la pertenencia a las ciencias jurídicas y sociales, de los títulos agregados de la economía social, solidaria, comunitaria y otros tantos que sus redes de colegas promovieron en vida. Durante la elaboración de este libro, su autor fue testigo de la búsqueda de un concepto universal cuyo camino aún continúa, pero con unas precisiones que acotan las características que distinguen a las empresas cuyo propósito pone en el centro la satisfacción de necesidades de las personas, que se asocian en un entorno de democracia, autonomía y autogestión.

INDICE GENERAL

Economía social y solidaria, economía social, economía popular y comunitaria, empresas sociales, entre otras hacen parte de un inmenso repositorio de títulos que se confunden como sinónimos, aunque no lo son. Este es un primer gran aporte de este libro: no se casa con un título, a la vez que aborda sus significantes desde el modo de proceder de sus agentes constitutivos: las empresas.

El profesor García Müller centró por décadas sus inquietudes académicas en hacer aproximaciones sucesivas a diversos fenómenos de la gestión de las empresas que estudió con celo. Así logró construir desde exámenes analíticos comparativos la importancia de un profesional del derecho que escala su mirada de la Ley hacia instituciones jurídicas donde la regulación implica incentivos y desincentivos. En ese contexto el lector que abarque la totalidad de esta obra podrá encontrar una bitácora completa para poder acompañar la gestión de las empresas de economía social y solidaria (y otras economías alternativas) y hacer de la gestión de riesgos jurídicos un proceder cotidiano.

Siguiendo con algunas de las múltiples preguntas que se realizan en esta obra, su autor se preguntaba si son iguales entre si empresas de economía popular del Ecuador o Argentina a empresas de economía solidaria en Colombia o del sector social de la economía de Honduras. ¿Qué les une y qué les particulariza?, ¿qué podemos aprender desde una mirada comparada?

Esto recala en una visión amplia que se pregunta, por ejemplo, cómo se orientan las decisiones de políticas públicas basados en el acto cooperativo desde la mirada peruana, uruguaya o mexicana, cuáles son los desafíos de la formalización y el tratamiento a pequeñas organizaciones cuya escala no sobrepasa las actividades de sobrevivencia, qué consonancia existe en las organizaciones resultado de una búsqueda de atender las necesidades del mundo del trabajo con los criterios de la empresa que actúa en mercados.

Abordar estas temáticas siempre fue desafiante desde la rama del derecho desde cuál se analizase. Por ello el maestro García Müller citaba continuamente a decenas de juristas iberoamericanos como Dante Cracogna, Isabel Gemma Fajardo, Deolinda Meira Carlos Vargas, Alfredo Moirano, Carlos Naranjo, Orestes Rodríguez, Mónica Acuña, Rubén Colón, Ronaldo Gaudio entre tantos otros que con sus análisis han ido moviendo el campo de conocimiento respectivo. Con algunas de estas personas se realizaron trabajos centrales para la problematización de lo que podríamos denominar una tercera vía para el derecho, más allá del derecho comercial y administrativo, de la noción de lo público y lo privado mercantil.

Ante los desafíos disciplinares este tratado sube la escala de análisis. Por ello el lector encontrará que los análisis jurídicos se alimentan, entre otros, de enfoques de la sociología, la economía, las finanzas y por supuesto la ética que soporta los análisis de la identidad de las organizaciones, sean estas cooperativas, mutuales, sociedades de socorro mutuo, empresas sociales, empresas recuperadas por los trabajadores, bancos comunitarios o cualquier otra figura. Desde estos enfoques el profesor García Müller plasma en este libro los avances del pensamiento de grandes referentes como Hernando Zabala, Nicolás Cruz, Juan José Rojas,

También se sistematiza en esta obra las construcciones conceptuales de expresiones como “acto cooperativo”, “cooperativización”, “desmutualización”, entre tantas otras que fueron consolidándose desde las últimas décadas del siglo XX y que a más de dos décadas del siglo XXI robustecen el contenido científico de esta área de estudio. Se entremezclan continuamente identidad y formas de proceder señalándonos que importa el propósito y al unísono como se manifiesta en comportamiento. Y es que al abordar la acción humana de cooperar Alberto nos señala las complejidades de lo procedimental. Se aborda la idea de la importancia jurídica de prevenir antes de litigar y ello reviste esfuerzos por generar reglas, normas, convenciones y orientaciones pactadas como un acuerdo social y que hacen parte de todo buen gobierno empresarial.

De manera que estamos ante una obra monumental por su contenido, su método y las posibilidades de hacer de la gestión de empresas de economía social y solidaria un asunto cada vez más técnico y adecuado a las necesidades de desarrollo en los mercados, en los espacios de reciprocidad y en el territorio como eslabones del desarrollo y las transiciones que se requieren realizar. Con esta obra Alberto José García Müller nos lega un inmenso acervo cognitivo que esperamos pueda seguir orientando el pensamiento transformador a través de organizaciones transformadoras en el sentido más amplio de la acción autogestionada del quehacer humano.

Juan Fernando Álvarez

INDICE GENERAL

Introducción

Esta obra estudia en forma sistemática las instituciones jurídicas que regulan el sector de la economía social y solidaria, entendiendo por tal el conjunto integrado de empresas y organizaciones asociativas participativas, representado por cooperativas, mutuales, cajas, fondos, empresas comunitarias, asociaciones sin fines de lucro y similares, dedicadas a la producción, distribución y consumo de bienes y servicios "preferentes" en forma solidaria.

No se trata del normal análisis del régimen jurídico del fenómeno cooperativo, mutual, social o solidario en un país determinado. Pretende ser, más bien, un referente y una evaluación de conjunto; una visión global y actual de la materia en un escenario internacional, con preferencia de énfasis en Iberoamérica.

En tal sentido, se revisa la mayor parte de la legislación, de la jurisprudencia disponible y de la doctrina –lo más actualizada posible- en la materia. Se consulta la bibliografía a nuestro alcance en español, gallego, portugués, francés, italiano e inglés en bibliotecas de diversos países y en Internet. Las referencias son, sobre todo, de cooperativas que es de lo que más se ha escrito, ya que las mismas conforman el núcleo central del sector social y solidario, tanto por su trayectoria histórica como por su importancia cuantitativa.

Es de reconocer que gran parte de la documentación consultada es de origen español, dado que de la "madre patria" provienen los más importantes y sistemáticos estudios jurídicos recientes del fenómeno cooperativo, de las sociedades laborales y de las empresas sociales. Le siguen Brasil, Portugal, Argentina y Colombia, especialmente sobre cooperativas. Es de observar cómo a partir de los años dos mil la literatura jurídica sobre las cooperativas ha crecido notablemente tanto en cantidad como –por, sobre todo- en calidad y profundidad.

Para poder analizar un fenómeno tan complejo como es el de la regulación jurídica de la economía social y solidaria, dado su carácter transversal -por cuanto todo tipo de actividad socioeconómica puede ser llevada a cabo por estas formas asociativas-, se

INDICE GENERAL

hizo necesario recorrer gran parte del derecho que regula estas actividades. En particular, los derechos constitucional, administrativo, fiscal, contable, laboral, agrario, de la pesca, agroforestal, de la competencia, educativo, de salud, de servicios públicos, de seguridad social y de inserción, del transporte, de vivienda, minero, de defensa del consumidor, de seguros, financiera, bancaria, penal, procesal y otros. Pero, con mayor énfasis, la regulación de la sociedad anónima como fuente supletoria.

No es un libro de lectura, sino de un texto de consulta y de estudio, puesto que trata de concentrar el análisis de los aspectos más importantes de los diferentes institutos regulatorios del cooperativismo, del mutualismo y de la economía social y solidaria. Por tanto, en muchos casos, por la naturaleza misma de la obra, el examen de los institutos jurídicos es más aproximativo que exhaustivo. Por ser un libro de texto no lleva citas a pie de página. En algunos casos, por la extensión y actualizaciones permanentes, se han extraviado algunas referencias.

Esta obra, cuya primera versión fue publicada por la Editorial de la Universidad Cooperativa de Colombia en 2009, se halla en constante, continua y permanente revisión, y no puede ser menos ya que el derecho cooperativo, mutual, social y solidario se encuentra en proceso de creación: cada día aparecen nuevas leyes o reformas de las mismas, y los estudios científicos se multiplican, de manera que es obligatorio su revisión constante, de manera de mantenerlo actualizado y, en consecuencia, útil y pertinente.

Con este texto pretendemos poner a disposición de los juristas, así como de los directivos del sector cooperativo, mutual, social o solidario, un cúmulo de conocimientos, sistematizados por conjuntos temáticos, que les permitan actualizar, profundizar y especializar sus conocimientos en la materia.

El libro aspira ser un compendio de esta rama del derecho de manera que, frente a una situación dada, tanto el profesional interesado como investigador, consulte en sus contenidos para obtener una visión general del problema en cuestión, se oriente en la resolución del mismo, y le abra caminos para un estudio más profundo del tema –si fuese el caso- para lo cual, además, se le indican las referencias documentales a las que pueda acudir.

Con esta obra, los legisladores, jueces, profesores, registradores, notarios, abogados y procuradores en ejercicio, y asesores jurídicos, cooperadores nacionales o internacionales, funcionarios públicos de fomento y de control, así como directivos de alto nivel del sector cooperativo, social y solidario, y sus asesores, estarán en capacidad de mejorar su desempeño en lo relacionado con el soporte jurídico del sector, contribuyendo al desarrollo y consolidación del mismo, preservando eso si –en todo momento - su identidad propia.

La presente edición está actualizada a 15 de noviembre de 2023. Consta de 16 módulos (14 módulos de contenidos, uno de presentación, índice y glosario (1.608 términos) y uno de referencias (2.7651). Se desarrolla a través de, 24 unidades, 142 capítulos y 1.735 ítems. Se autoriza la reproducción de partes del libro, siempre citando la fuente.

INDICE GENERAL

Resumen de la hoja de vida del Autor



Abogado, con Maestría en la Universidad de Paris III y estudios en el Colegio Cooperativo de París. Doctor en Derecho y profesor titular emérito, fundador de la cátedra de Derecho Cooperativo de la Universidad de los Andes de Venezuela en 1974.

Profesor visitante en universidades de Iberoamérica. Conferencista en eventos internacionales de cooperativismo, mutualismo y de economía social y solidaria. Consultor de ACI-América (Costa Rica), de la CONCAMEX (México), miembro del CIRIEC-Colombia, asociado de la AIDC (España), del IBECOOP de Brasil y de la AIDCMESS.

Autor de unas 200 investigaciones y publicaciones en libros y revistas de Iberoamérica sobre derecho cooperativo, social y solidario. Redactor de ante-proyecto de leyes de Economía Solidaria de Colombia, México y Venezuela, y de empresas recuperadas (Parlandino). Evaluador de revistas internacionales de la especialidad.

Miembro del grupo de nueve investigadores de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (Bilbao). Ex-investigador asociado del Instituto de Economía Social y Cooperativismo de la Universidad Cooperativa de Colombia -Indesco- y del Centro de Investigación y Educación Cooperativas de la Cooperativa de los profesores de la Universidad Nacional de Colombia.

Director y profesor de cursos de cooperativismo y de cajas de ahorro en Venezuela. Docente de cursos y diplomados en Derecho Cooperativo en Argentina, Colombia, Costa Rica, Cuba, México, España y Venezuela. Docente de Especializaciones y Maestrías en cooperativismo y economía solidaria en la Universidad Latinoamericana y del Caribe (Caracas), Universidad Autónoma de Madrid, Universidad Andina Simón Bolívar sede Quito, Univer-

INDICE GENERAL

sidad Cooperativa de Colombia (Bucaramanga). Fundación Universitaria de Derecho, Administración y Política S.C. (Querétaro).

Ha sido asesor de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores - Colacot (Bogotá), de la Alianza Cooperativa Nacional – Alcona (México), y de la Central Cooperativa Nacional, de las federaciones de cooperativas de Caficultores, de Mineros y de Cajas de ahorro, y de las Centrales cooperativas regionales de Torres y de Mérida, de Venezuela. Asesor del programa de cooperativas escolares del Estado Mérida (convenio ULA-Gobernación).

Ex Director del Centro de Estudios Cooperativos de la Universidad Centro Occidental (Barquisimeto), del Centro de Investigaciones Jurídicas y del Instituto Iberoamericano de Derecho Agrario de la Universidad de los Andes (Mérida). Ex Codirector del Curso Latinoamericano de Cooperativismo (Convenio ULA-Instituto Coady de Canadá-UNISANGIL). Ex Presidente fundador del CIRIEC-Venezuela. Ex Director Científico de la Aidcmess (Rosario), Maneja instrumentalmente el francés, italiano y portugués.

ORCID: 0000-003-1581-3939

Email: agamuller@gmail.com; WhatsApp: + 57 313 733 5410

Indice General

Modulo 1. Presentación, Índices Y Glosario..... 5

Presentación..... 7
Prólogo 23
Introducción..... 27
Resumen de la hoja de vida del Autor..... 31

Modulo 2. Derechos cooperativo, mutual y de la economía solidaria ...347

Unidad I. Derecho cooperativo, mutual y de la ess..... 349
1 Cooperativismo y Economías Alternativas..... 351
2 El Derecho Cooperativo 389
3 Los Derechos Mutual y de la Economía Social y Solidaria 453
4 Valores y Principios 495
5 En defensa de la Identidad Cooperativa..... 559
Unidad II. Fuentes..... 605
6 Fuentes Externas..... 607
7 Sistemas Legislativos de la Economía Social y Solidaria..... 651
8 La Ley 681
9 Normativa de Economía Solidaria en America Latina..... 717
10 Fuentes Internas 739
11 El Acto Cooperativo, Mutual y Solidario..... 775
12 Tipos de Actos Cooperativos y sus Efectos..... 811
13 Interpretacion de la Norma Solidaria 831

Modulo 3. La Empresa Solidaria.....859

Unidad III. La empresa solidaria 861
14 Formas Jurídicas..... 863
15 La Empresa Solidaria 901
16 Identificación de la Empresa Solidaria 937
17 Personeria Jurídica 979
18 Organizaciones Cestralesde América Latina..... 1015
19 Organizacioes Solidarias Simplificadas..... 1057
Unidad IV. Estructura organizativa..... 1101
20 Gobierno de la Empresa Solidaria..... 1103
21 La Asamblea 1133
22 Formación de la Voluntad Social..... 1163
23 Organos Directivos..... 1197

INDICE GENERAL

24 Organos de Control Interno 1239
25 Los Servicios Juridicos 1265

Modulo 4. Régimen de las Personas 1309

Unidad V. Los miembros 1311
26 Regimen de los Miembros 1313
27 Admisión de Miembros 1349
28 Derechos y Obligaciones de los Miembros 1383
29 Régimen Disciplinario 1421
30 Pérdida de la Condición de Miembro 1447
31 Voluntariado 1469
Unidad VI. Directivos y personal 1503
32 Régimen de los Directivos 1505
33 Responsabilidad de los Directivos 1543
34 Gerencia 1573
35 El Trabajo en la Economía Social y Solidaria 1597
36 Participación de los Trabajadores 1633

Modulo 5. Derechos cooperativo, mutual y de la economía solidaria 1677

Unidad VII. Recursos económicos 1679
37 Patrimonio. Propiedad Común 1681
38 Capital Social 1699
39 Aporte de los Miembros 1733
40 Régimen del Aporte 1781
Unidad VIII. Financiación y resultados 1813
41 Aportes Externos 1815
42 Financiación de la Empresa Solidaria 1855
43 Inversiones de las Empresas Solidarias 1897
44 Resultados del Ejercicio 1937
45 Retornos 1961
46 Pérdidas 1979

Modulo 6. Régimen Administrativo 1997

Unidad IX. Actividad de la empresa 1999
47 Operaciones de la Empresa Solidaria 2001
48 Comercio Exterior de las Empresas Solidarias 2043
49 Régimen de la Educación 2057
50 Relaciones con el Mercado 2089
51 Comercio Justo 2131
Unidad X. Control 2161
52 Documentación Social. Datos 2163

53 El Fintech en la Economía Social y Solidaria 2203
54 Régimen de la Contabilidad 2233
55 Tratamiento Contable 2257
56 Estados Financieros y Sociales 2281
57 Controles Propios 2313
58 Auditoría 2327
59 Riesgo y Compliance 2351

Modulo 7. Devenir de la Empresa 2371

Unidad XI. Trasformaciones 2373
60 Reforma del Estatuto 2375
61 Conversión 2387
62 Fusión 2409
63 Escisión y Transmisión 2429
64 Empresas Recuperadas por los Trabajadores 2445
Unidad XII. Ciclo vital 2483
65 Fundación de la Empresa 2485
66 Constitución Legal de la Empresa 2507
67 Disolución 2549
68 Recuperación de Empresas Solidarias 2577
69 Liquidación 2599

Modulo 8. Empresas de Trabajo 2623

Unidad XIII. Empresas de trabajo 2625
70 La Empresa de Trabajo Asociado 2627
71 Tipos de Empresas de Trabajo Asociado 2659
72 Los Asociados-Trabajadores 2685
73 El Trabajo en la Empresa de Trabajo Asociado 2715
74 Cooperativas de Mujeres 2749
75 Cooperativas Culturales 2801
76 Falsa Cooperativa de Trabajo Asociado 2829
77 Lucha Contra el Fraude Laboral 2853
78 Sociedades Laborales 2873

Modulo 9. Empresas Agrarias 2897

Unidad XIV. Empresas agrarias 2899
79 La Empresa Solidaria Agraria 2901
80 Empresas Agrarias de Trabajadores 2937
81 Empresas Agrarias de Productores 2959
82 Empresas de Regantes, Forestales y Ambientales 3011
83 Empresas Solidarias de Pesca y Similares 3053
84 Comercialización Agrícola Asociativa 3073

INDICE GENERAL

Modulo 10. Empresas de Servicios....3103

Unidad XV. De servicios 3105
85 Empresas Solidarias de Consumo y Economía Circular.... 3107
86 Empresas Solidarias de Servicios.... 3151
87 Empresas Solidarias Mineras 3175
88 Empresas Solidarias Educativas.... 3199
89 Empresas Solidarias Multiactivas e Integrales 3229
90 Cooperativas de Plataforma, Mediáticas, Digitales y de Datos 3245
Unidad XVI. De base comunal 3295
91 Empresas de Servicios Públicos y Similares 3297
92 Cooperativas Eléctricas y Energéticas.... 3329
93 Administraciones Públicas Cooperativas y Similares 3359
94 Empresas Comunitarias.... 3379
95 Organizaciones Deportivas Solidarias 3423
96 Empresas Solidarias de Transporte.... 3455
97 Empresas de Vivienda 3483
98 La Empresas de Propietarios de Vivienda 3511
99 Cooperativas de Usuarios de Vivienda 3531

Modulo 11. Empresas de Protección Social....3561

Unidad XVII. De protección social.... 3563
100 Empresas Sanitarias.... 3565
101 Cooperativas Sociales 3593
102 Empresas Sociales 3629
103 Tipos de Empresas Sociales.... 3673
104 Empresas de Seguros.... 3699
105 Asociaciones Mutuales 3731
106 Funcionamiento de las Mutuales 3775

Modulo 12. Empresas Financieras 3801

Unidad XVIII. Financieras.... 3803
107 Ahorro y Crédito Solidarios 3805
108 Cooperativas Financieras.... 3849
109 Funcionamiento de las Empresas Financieras Solidarias ... 3889
110 Empresas Financieras Agrarias.... 3933
111 Otras Empresas Financieras.... 3955
112 Organizaciones Microfinancieras.... 3983
113 Bancos Cooperativos.... 4027

Modulo 13. Intercooperación....4063

Unidad XIX. Cooperación intersolidaria.... 4065
114 Integración Solidaria 4067
115 Organismos de Integración 4103
116 Ente Nacional Superior 4135
117 Integración Solidaria Internacional 4151
118 Colaboración Empresarial.... 4177
119 Concentración Empresarial Solidaria 4217
120 Entidades de Concentración Solidiaria 4243
121 Grupos Solidarios 4271
122 Tipos de Grupos Solidarios.... 4297

Modulo 14. Políticas Públicas....4317

Unidad XX. Fomento público.... 4319
123 Políticas Públicas de Economía Solidaria 4321
124 Fomento Público.... 4371
125 Financiamiento Público 4421
126 Institucionalidad de Fomento.... 4449
Unidad XXI. Política tributaria 4475
127 Tratamiento Fiscal al Sector Solidario.... 4477
128 Régimen Tributario 4521
Unidad XXII. Control público.... 4557
129 Registro de Empresas Solidarias 4559
130 Supervisión Pública 4581
131 Supervisión de Empresas Solidarias Financieras.... 4617
132 Autoridad de Aplicación.... 4655
133 Intervención Administrativa.... 4697
134 Sanciones Administrativas 4729

Modulo 15. Aspectos Judiciales 4751

Unidad XXIII. Resolución de conflictos.... 4753
135 Vías Internas de Composición 4755
136 Cuestiones Procesales 4783
137 Recursos Judiciales.... 4817
138 Impugnación de Acuerdos 4839
139 Medidas Cautelares.... 4865
Unidad XXIV. Aspectos penales 4887
140 Régimen Penal.... 4889
141 Delitos Genéricos contra las Empresas Solidarias.... 4919
142 Delitos Específicos contra las Empresas Solidarias.... 4949

Modulo 16. Referencias....4969

INDICE GENERAL

Indice Análitico

1 Cooperativismo y Economías Alternativas 351
El cooperativismo 351
Los precursores 352
La Identidad Cooperativa 354
Paradigmas económicos alternativos 358
Responsabilidad social empresarial. 362
Economía del bien común 365
La economía social 366
La economia social y solidaria 371
Comparación entre economía social y economía social y solidaria 373
Concepciones de la economia social y solidaria 374
Componentes de la economía solidaria 379
Componentes de la ESS en las leyes de ESS de América Latina 384
Los objetivos de desarrollo sostenible (ODS)y la ESS 386

2 El Derecho Cooperativo 389
Antecedentes 389
Concepto y caracteristicas 391
Doble función del derecho cooperativo 394
Sujetos y contenido 395
Autonomía 398
Ubicación 404
Relaciones con otras disciplinas 408
El derecho cooperativo en América Latina 410
Tendencias actuales 415
Tendencias del derecho cooperativo en América Latina 421
Tendencias del 2022 en Adelante en general 424
Respecto de la integración 428
La armonización del derecho cooperativo 430
Normativa cooperativa armonizada 433
La Ley Uniforme de Sociedades Cooperativas de la OHADA (AU-COOP) de 2010 438
La Ley de Sociedades Cooperativas Comunitarias de África Oriental, 2014 439
Propuestas de armonización 446

3 Los Derechos Mutual y de la Economía Social y Solidaria 453
El Derecho Mutual 453
Chile, Bolivia Y Peru 454
Legislación de las Asociaciones Mutuales: 457
El Derecho de la economía social y Solidaria 459
Concepto 461
Autonomía 463
Reconocimiento legal de la economia social en Europa 465
Legislación de ESS propiamente DICHA: EN america latina 467
Análisis de las leyes de economia social y solidaria de América Latina 470
Análisis comparativo de las leyes especiales de ESS en América Latina 476
Normativa regional de ESS en América Latina 479
Tendencias generales del derecho de la ESS 485
Tendencias prioritarias del derecho de la ESS en 2022 491

4 Valores y Principios 495
Los valores cooperativos 495
Analisis de los valores cooperativos 496
Valores eticos 499
Los principios cooperativos 501
Asociación voluntaria y abierta 504
Gestión democrática 506
Participación económica 508
Educación, formación e información 511
Cooperación entre cooperativas 512
Interés por la comunidad 513
Principio de autonomía 517
Valor jurídico de los principios generales cooperativos 524
Los principios jurídicoS 531
Los principios jurídicos cooperativos 535
Principios del derecho cooperativo europeo 538
Recepcion de Los principios cooperativos en los ordenamientos 542
Valores y principios del mutualismo 544
Valores y principios de la economía social y solidaria 548

5 En defensa de la Identidad Cooperativa 559
La identidad 559
Desmutualización o degenEración 562
Dinámica y ciclo de la degeneración cooperativa o solidaria0 565
La armonización 567
Manipulación pública 569
Pérdida de identidad en diversos tipos de cooperativas 570
No redistribución de los excedentes en cooperativas de productores agropecuarios 574

INDICE GENERAL

Indicios de pérdida de la dentidad cooperativa 576
Efectos de la desmutualización 586
Vuelta a la identidad 590
En las cooperativas 591
Reformas legislativas 594
Medidas de orden Judicial 599
Método de control de la identidad cooperativa 601

6 Fuentes Externas 607
Fuentes del derecho 607
Fuentes Constitucionales 609
Contenidos constitucionales 614
La asociación a cooperativas como derecho fundamental 618
La ley 622
El Derecho internacional público cooperativo 624
De las naciones unidas 627
Resolución de la Asamblea General de la ONU, 2023 629
De la Organización Internacional del Trabajo (OIT) 632
Valor jurídico de la Recomendación N° 193 de la OIT 635
Otras Recomendaciones y Declaraciones de la oit 639
Otras Normas internacionales en materia de cooperativas 640
La Ley Marco de Cooperativas ee america Latina 642
Reglamento de la Ley 643
Disposiciones administrativas 645
Actos administrativos 648

7 Sistemas Legislativos de la Economía Social y Solidaria 651
Necesidad de ley 651
Justificación de una legislación propia de la ESS 652
Objetivos de la ley 657
Sistemas legislativos 660
Ausencia de ley específica 660
Sistema del Reino Unido 661
Sistema de Japón 663
Ley única 664
Ley general junto a leyes particulares 666
Leyes especiales por tipo de empresa 667
Reenvío 668
El código 669
Proyectos de codigos cooperativos 671
Codigos de economía social y solidaria vigentes 676

8 La Ley 681
Contenidos 681

Ámbito de aplicación 684
Características de la ley 686
Relaciones con el reglamento y con el estatuto 692
Sujeción a la ley 695
Aplicación a otras formas asociativas 697
Metodología para la formulación de leyes del sector 703
Desarrollo de directrices para la legislación de ESS 710
Algunas experiencias 713

9 Normativa de Economía Solidaria en America Latina 717
Normativa generica de ess de rango legal 717
Legislación de cooperativas 724
Tratamiento legislativo de las empresas solidarias financieras 730
Tratamiento legislativo de las Cooperativas de ahorro y prestamo, credito o de aportes 731
Legislación de entidades financieras solidarias de vinculo cerrado 732
Legislacion de otras formas asociativas 735

10 Fuentes Internas 739
Estatuto 739
Estatuto-tipo 743
Reglamentos internos 745
Acuerdos de los órganos internos 748
Pacto para-social 750
La autorregulación 751
Los códigos éticos o de conducta 754
Las normas de buen gobierno 756
Las normas de buen gobierno en el sector solidario 759
El buen gobierno cooperativo 762
normas de Buen gobierno de entidades solidarias financieras de Colombia 768
Las normas ISO 769
Las decisiones del sector coopertivo, mutual y, o solidario 771

11 El Acto Cooperativo, Mutual y Solidario 775
Antecedentes 775
Concepto 775
Conceptos semejantes 777
los actos mutual y solidaro 780
Naturaleza 781
Características 787
Elementos 791
Extensión del concepto 794
Actos con terceros 797

INDICE GENERAL

¿Cual es el derecho aplicable al acto cooperativo? 800
Efectos generales del acto cooperativo 802

12 Tipos de Actos Cooperativos y sus Efectos 811
Presentación 811
Los actos cooperativos de adhesión 811
Actos cooperativos financieros 813
Actos cooperativos de servicios públicos 815
El acto cooperativo de comercialización 815
El acto cooperativo de consumo 818
Acto cooperativo de vivienda 819
El acto cooperativo de trabajo 821
El acto cooperativo, mutual y solidario en la legislación latinoamericana 826

13 Interpretacion de la Norma Solidaria 831
La interpretación jurídica 831
Normas técnicas de interpretación legal 833
El derecho cooperativo Internacional comparado 836
El derecho cooperativo comparado 838
El sistema brasileño de precedentes 839
Interpretación de las normas solidarias 843
Interpretación del estatuto 846
Interpretación de la norma fiscal solidaria 847
El derecho de preferencia y el principio de igualdad 849
Orden de prelación normativa 851

14 Formas Jurídicas 863
Las personas colectivas 863
La mutualidad 865
variedad de formas 868
La asociación civil como empresa solidaria 871
La empresa familiar 872
Estudio comparativo de las Asociaciones y las Fundaciones 874
la Sociedad comercial de ESS 886
La cooperativa mixta 888
Cooperativas de Trabajo en el Plan Argentina Trabaja 892
Cooperativas de Grupos Particulares 894
Cooperativas religiosas 895
Empresas Start-up 896
Las spin-off 897

15 La Empresa Solidaria 901
Concepciones 901

Las empresas solidarias como Entidades de transición a la economía formal 905
empresa solidaria y capitalismo 907
Las cooperativas en el socialismo 909
Postura de la iglesia católica 911
Las cooperativas en la socialdemocracia 915
Ubicación Jurídica 916
Diferencias con las sociedades comerciales 919
tipología 922
Sistemas clasificatorios 924
popiedad clasificaciones de las empresas solidarias 927

16 Identificación de la Empresa Solidaria 937
concepto de empresa solidaria 937
Objetivos 940
Características 942
Diferencias de las organizaciones de ESS de las empresas tradicionales 945
El interés social 946
La causa: la ausencia de ánimo de lucro 949
Abandono del tema del lucro 952
El objeto social 955
Duración 960
Capital 962
¿Qué identifica una entidad de Economía social y solidaria? 963
Principales criterios 963
El factor C-comunidad 970

17 Personeria Jurídica 979
Naturaleza de la empresa solidaria 979
Personería autónoma de la empresa solidaria 982
Obtención de la personería 986
Denominación 987
Indicación geográfica 991
La marca 991
Patrimonio 997
Capacidad 998
Representación legal 999
Responsabilidad 1004
Domicilio 1007
Nacionalidad 1012

18 Organizaciones Cestralesde América Latina 1015
los indígenas 1015

INDICE GENERAL

Prácticas de cooperación ancestrales 1018
formas de cooperación indígenas en mexico 1021
Las comunidades indígenas 1025
Las empresas colectivas indígenas en la Amazonía 1026
La economía entre los Bari 1027
El caso de los Wayuu 1028
El Ayllu 1031
Las organizaciones indígenas de Bolivia 1034
El ejido mexicano 1035
El buen vivir o Sumak Kawsay 1041
sentido de la economía para los indígenas 1045
Las empresas sociales indígenas 1047
Las cooperativas indigenas 1049
Recomendaciones para cooperativas de indígenas 1052

19 Organizacioes Solidarias Simplificadas 1057
Introducción 1057
Diferencias con las precooperativas 1062
Organizaciones solidarias informales simplificadas de servicios 1064
Organizaciones solidarias informales simplificadas de produccion y trabajo 1066
Bancos de tiempo 1071
Organizaciones solidarias informales contestatarias 1073
Algunas formas de organizaciones formales simplificadas 1075
El caso de ECOMUN, la cooperativa de los excombatientes de Colombia 1082
Prácticas económicas alternativas en Cataluña 1084
formas jurídicas 1085
Inadecuación de las leyes ordinarias 1086
Normativa especial 1089
Contenidos de la normativa especial 1092

20 Gobierno de la Empresa Solidaria 1103
Complejidad de la empresa solidaria 1103
Modelo societario orgánico 1103
Los órganos de la empresa solidaria 1105
GOBIERNO CORPORATIVO 1109
El gobierno cooperativo 1111
La práctica del buen gobierno cooperativo, asociativo y solidario 1114
La competencia 1117
Delegación de la competencia 1119
Conflictos de competencia 1124
Niveles de competencia 1127
Matriz de distribucion de competencias 1130

21 La Asamblea 1133
Concepto 1133
Clases de sesiones 1135
Asamblea Universal 1136
Reunión en PRIMERO Y segundo grado 1137
Los delegados 1140
La asamblea virtual 1143
Identificación de los miembros en las asambleas virtuales 1151
Competencia de la asamblea 1152
Extensión de la competencia 1155
Los acuerdos 1158

22 Formación de la Voluntad Social 1163
La asamblea es un organo colegiado. 1163
Convocatoria 1164
Reunión 1170
Debate 1175
Votación 1177
Voto plural 1179
Formas de votación 1186
Mayorías 1188
Convención de voto 1191
Representación 1192
Acta 1195

23 Organos Directivos 1197
Sistemas de administración 1197
Órgano Directivo 1198
Especial consideración del presidente 1203
Competencia 1206
Reglamentación 1210
Delegación de competencias del órgano directivo 1212
Comité o comisión ejecutiva 1216
La comisión de miembros 1217
Directorio 1217
Órgano educativo y de promoción 1218
Órgano de conciliación y arbitraje 1218
Las secciones 1221
La sección de crédito 1224
Secciones autónomas 1228
Comités 1233
Comité de juventud de Puerto Rico 1235

INDICE GENERAL

24 Organos de Control Interno 1239
El control interno 1239
Órganos de control interno 1240
Caracteres 1242
Integrantes 1245
Funciones 1249
Control general 1249
área administrativa 1252
área contable 1256
área social 1257
Revisor Fiscal de cuentas 1258
otros organos de fiscalización 1261

25 Los Servicios Juridicos 1265
Complejidad de operaciones de la empresa solidaria 1265
Efectos jurídicos de las operaciones 1273
poco desarrollo del derecho cooperativo 1275
Efectos del poco desarrollo del Derecho Cooperativo 1279
Un derecho cooperativo para el mundo actual 1281
Enseñanza del derecho cooperativo en las universidades de america latina 1283
La unidad de servicios jurídicos 1287
Funciones hacia el interior de la empresa 1292
Funciones hacia el exterior de la empresa 1297
Servicios jurídicos de los organismo de integración 1302
auditoría jurídica de las empresas solidarias 1303

26 Regimen de los Miembros 1313
conceptuación 1313
Características 1315
Transmisión 1317
Responsabilidad de los miembros 1318
Clases de miembros 1324
Aspirantes 1325
temporales 1328
Adherentes 1330
Adheridos 1331
Otros tipos de miembros 1333
las Personas colectivas como miembros 1335
Las personas públicas como miembros 1341
Personas privadas 1344
Las comunidades como miembros 1345

27 Admisión de Miembros 1349

Concepto 1349
Requisitos de admisión 1350
Requisitos generales 1353
Requisitos relacionados con el objeto 1357
Derecho subjetivo a la admisión 1361
Procedimiento de admisión 1365
Negativa de admisión 1367
En torno a la afiliación obligatoria 1370
Admisión tácita 1378
Admisión irregular 1379
Efectos de la admisión 1380

28 Derechos y Obligaciones de los Miembros 1383
La persona cooperativista 1383
los derechos y deberes de los miembros 1387
De participación en actividades y servicios 1393
Derecho-deber de realizar transacciones con la empresa 1397
Derecho de información 1398
Derechos y obligaciones sociales 1406
Deber de lealtad 1408
Derechos y obligaciones económicos 1410
Las Prestaciones accesorias 1416

29 Régimen Disciplinario 1421
Concepto 1421
Principios 1422
Sobre el principio de tipificidad 1424
faltas y sanciones 1426
Órgano 1427
Procedimiento sancionatorio 1429
Etapas o fases del procedimiento 1429
Suspensión de derechos 1431
Exclusión 1434
Principios de la exclusion 1436
causales de exclusion 1437
Procedimiento 1440

30 Pérdida de la Condición de Miembro 1447
Concepto 1447
Efectos 1447
Retiro voluntario 1449
Restricciones al retiro por razones económicas 1453
El preaviso 1456
La muerte del miembro 1458

INDICE GENERAL

El retiro obligatorio 1460
Causales de retiro obligatorio 1461
Procedimiento 1463
Derecho de receso 1464

31 Voluntariado 1469
Antecedentes 1469
conceptuación 1470
Beneficios del voluntariado 1473
Normatividad del voluntariado 1474
Regimen del voluntario 1481
El tema de la gratuidad 1484
El acuerdo de adhesión 1486
Las organizaciones del voluntariado 1489
¿Las organizaciones de voluntariado forman parte de la economía social y solidaria? 1495
El voluntariado en las organizaciones de ESS 1496

32 Régimen de los Directivos 1505
Conceptuación 1505
Tipos de directivos 1506
Los directivos independientes 1508
Caracteristicas 1511
Requisitos para ser directivo 1513
Designación 1518
Deberes de los directivos 1520
Deber de lealtad al interés social 1523
Conflicto de intereses 1525
Los intereses contrapuestos 1528
Remuneración 1530
Cesación de funciones 1536
Vacantes y suplencias 1538

33 Responsabilidad de los Directivos 1543
Malas prácticas 1543
Sanciones a los directivos 1544
Destitución 1546
Responsabilidad civil de los directivos 1550
Supuestos de responsabilidad 1554
Responsabilidad Solidaria 1560
Exoneración de responsabilidad 1561
Responsabilidad en situación de crisis empresarial 1564
Responsabilidad por operaciones nuevas en la disolución 1570

34 Gerencia 1573
Conceptuación 1573
Naturaleza 1576
Calificación 1579
Designación y revocación 1581
Remuneración 1583
Competencias 1584
Defensa de los intereses de los miembros 1585
Gestión ordinaria 1586
Representación 1588
Ejecución de las decisiones del órgano directivo 1588
Responsabilidad 1592
El gerente en la legislación de ESS de América latina 1594

35 El Trabajo en la Economía Social y Solidaria 1597
El trabajo es un deber y un derecho humano 1597
el trabajo en la actualidad 1598
El trabajo en la Economía Social y Solidaria 1603
Teletrabajo en la Economía Social y Solidaria 1606
El empleo cooperativo 1609
El trabajador asalariado y las empresas solidarias 1610
Régimen jurídico de los asalariados 1616
Casos especiales 1619
El socio de trabajo 1622
Sindicatos y cooperativas 1625
Derecho colectivo del trabajo 1629

36 Participación de los Trabajadores 1633
Fundamento 1633
Participación en la gestión 1635
Participación financiera 1637
Participación en el capital 1639
Participación en los resultados 1644
Participación financiera de los trabajadores en las empresas de A.L. 1646
Modelos de participacion financiera 1647
La cogestión 1652
Las cooperativas de cogestión de costa rica 1656
participación de los trabajadores en las empresas solidarias de obtención de bienes y servicios 1659
Fomento del estado 1664
Las cooperativas de trabajadores-accionistas de QUEBEC 1666
Compra de la empresa por los trabajadores 1669
Traspaso de empresas a cooperativas de trabajo 1671

INDICE GENERAL

Sucesión o transmision de empresa 1673

37 Patrimonio. Propiedad Común 1681
Patrimonio 1681
la propiedad en la empresa tradicional 1684
Formas de propiedad solidaria 1689
Tipos de propiedad en las empresas solidarias 1691
Bienes de propiedad solidaria 1691
La propiedad común de la empresa solidaria 1693
Bienes propiedad de los miembros Que vinculan a la empresa 1695

38 Capital Social 1699
Proveniencia de los recursos financieros 1699
Concepto de capital 1702
Naturaleza del capital 1706
Capital mínimo 1709
Otros tipos de capital 1714
Reducción del capital 1716
Aumento del Capital 1719
La infracapitalización 1721
Empresas sin capital 1725
Actualización o corrección monetaria 1727

39 Aporte de los Miembros 1733
El aporte 1733
Naturaleza del aporte 1738
El aporte como pasivo 1739
Los aportes son recursos propios 1741
Razones 1742
El aporte como acto cooperativo 1745
Tipos de aporte 1746
Aportes no dinerarios 1750
Aporte en trabajo o servicios 1758
Suscripción del aporte 1761
Pago o integración 1762
Remuneración del aporte 1766
El embargo de bienes 1769
Embargo del aporte de los miembros de las cooperativas 1771
Embargo de los aportes de los miembros de las cooperativas en la legislación de américa latina 1776

40 Régimen del Aporte 1781
Transmisión del aporte 1781
Reintegro o reembolso 1790
Restricciones al reintegro de los aportes 1798

Derogación del reintegro del aporte 1802
Títulos representativos 1804
Clases de títulos 1808

41 Aportes Externos 1815
Concepto 1815
Aplicación al sector solidario 1817
Tipos de aportes externos 1822
Títulos participativos 1824
requisitos para la emisión de deuda 1829
Experiencia de emisión de deuda por las empresas solidarias 1831
Derechos que otorgan 1832
Algunos instrumentos financieros en la legislación 1835
Instrumentos de capitalización en la legislación de Uruguay 1839
Proyecto de normativa sobre emisión de deuda de las empresas solidarias de Colombia (2021) 1842

42 Financiación de la Empresa Solidaria 1855
Dificultades 1855
Fuentes 1855
Aportes de los miembros 1856
La cuota de ingreso 1858
Cuotas periódicas 1861
La masa de gestión económica 1863
Los préstamos de los miembros 1864
Aportes adicionales de los miembros 1867
Endeudamiento externo 1870
Financiación bancaria 1872
Entidades de apoyo al financiamiento 1874
Inversión de impacto 1876
Los fondos de inversión europeos 1878
Actividad de financiación colaborativa (crowdfunding) 1880
Fundraising 1887
Cuentas en participación 1888
Cuadro de fuentes de financiamiento formal de las empresas solidarias 1892

43 Inversiones de las Empresas Solidarias 1897
Inversiones de las empresas solidarias 1897
Instrumentos tradicionales de inversión financiera 1899
Inversiones cooperativas en la legislación internacional 1903
Alternativas de inversiones de las organizaciones solidarias 1908
Experiencias internacionales de inversiones de cooperativas 1910
El capital cooperativo o solidario 1914

INDICE GENERAL

El Fondo de Promoción y Desarrollo de la ESS 1920
Otras alternativas de financiamiento 1926
Normativa sobre inversiones de las empresas solidarias en Colombia 1928

44 Resultados del Ejercicio 1937
Determinación de resultados 1937
Excedente cero 1942
Valoración de las operaciones de los miembros 1943
Excedentes Y Beneficios 1944
Fondos 1947
Fondo de autofinanciamiento 1951
Fondo rotatorio 1951
Fondo de protección social 1954
Fondo de educación y promoción 1955
Fondos y reservas facultativos 1955
Fondo comunitario 1959

45 Retornos 1961
Concepto 1961
Naturaleza 1964
Momentos del retorno 1965
derecho subjetivo al retorno 1967
Extinción del retorno 1969
requisitos y limitaciones 1971
Cálculo 1973
Pago 1975

46 Pérdidas 1979
Concepto 1979
Imputación 1981
La reserva legal 1983
Recursos de la reserva 1986
Aplicación o empleo de sus recursos 1988
Irrepartibilidad de la reserva 1989
Cobertura de pérdidas por los miembros 1991

47 Operaciones de la Empresa Solidaria 2001
Funciones 2001
Operaciones de la empresa 2005
Operaciones autorizadas 2005
Operaciones condicionadas 2008
Operaciones con terceros 2009
Discusión doctrinaria 2010

Operaciones diferentes a las estatutarias 2019
Operaciones Con Monedas Sociales 2021
Operaciones prohibidas 2026
distribuciones patrimoniales irregulares 2027
Prestaciones excesivas a los miembros 2029
Abuso de derecho en los acuerdos de asamblea 2029
Confusión de patrimonios 2032
La Planificación 2034
El presupuesto 2036

48 Comercio Exterior de las Empresas Solidarias 2043
Priorizar el mercado interno 2043
Problemática del comercio exterior de las cooperativas 2043
Normativa DE comercio exterior de las cooperativas de américa latina 2045
Propuestas normativas 2047
Acuerdos de comercio exterior 2050

49 Régimen de la Educación 2057
El Principio de Educación Cooperativa 2057
Expresión legislativa del principio de educación 2059
Contenidos de la educación cooperativa 2064
Financiamiento 2067
El fondo de educación 2068
La cofip en la ley vasca de 2019 2075
Planificacion de la educacion cooperativa 2077
Organo educativo 2078
Integracion educativa 2080
El estado y la educación cooperativa 2083
Recomendaciones legislativas 2085

50 Relaciones con el Mercado 2089
Problemática 2089
El derecho de defensa del consumidor 2094
La relación de consumo 2094
Aplicación del derecho del consumidor al sector solidario 2097
Aplicación de los principios de vulnerabilidad e hiposuficiencia 2099
No sujeción a la normativa del consumidor 2101
Aplicación de la normativa propia 2106
El derecho de la competencia y el sector social y solidario 2109
No aplicación a las empresas solidarias 2114
Las ayudas de estado 2116
Practicas anticompetenciales y las cooperativas 2117
En las Cooperativas de salud 2120
Normativa europea contra conductas comerciales desleales

INDICE GENERAL

en la cadena alimentaria 2123
Responsabilidad de la cooperativa por conducta anticompetitiva de sus miembros..... 2125

51 Comercio Justo 2131
Concepto 2131
Principios internacionales 2134
Los actores..... 2139
Productos de Comercio Justo..... 2144
El tema de los precios..... 2145
sellos de garantía..... 2149
Politicas públicas 2152
Ecuador 2154
Normativa..... 2154
En la Unión Europea 2155
Italia..... 2156
España..... 2156
Brasil..... 2156
Ecuador 2157
La economía social y solidaria y el comercio justo 2157

52 Documentación Social. Datos 2163
Libros 2163
Libros sociales 2164
Libros de contabilidad 2165
Legalización 2169
Actas de los órganos internos 2170
Valor de los libros y actas 2173
Memorias e informes 2174
Comunicaciones con los miembros 2177
Datos 2180
Big Data 2185
Los datos en el sector solidario..... 2187
Seguridad de la información..... 2189
Empleo de la blockchain 2191
Archivos y copias..... 2199

53 El Fintech en la Economía Social y Solidaria 2203
La tecnología en la economía social y solidaria..... 2203
Las Tecnologías 4.0 en la economía solidaria 2204
El Fintech 2208
Las empresas Fintech 2210
Marco normativo del Fintech 2212
Fintech en las empresas solidarias4111 2214
Escenarios regulatorios de Fintech en las empresas solidarias..... 2218
Propuesta normativa sobre empleo de las Fintech en las empresas solidarias..... 2223

54 Régimen de la Contabilidad 2233
Conceptuacion..... 2233
Elementos contables 2237
Deber contable 2242
Principios de la contabilidad generalmente aceptados 2245
Plan de cuentas 2253

55 Tratamiento Contable 2257
Trato contable de los aportes 2257
Efectos contables del acto cooperativo 2260
Tratamiento contable de los fondos propios 2264
Contabilización de resultados..... 2266
Tratamiento contable de otros rubros..... 2268
Fondos y reservas 2269
El balance consolidado en los grupos empresariales solidarios 2271
Aplicación de las normas internacionales de contabilidad a las cooperativas 2272

56 Estados Financieros y Sociales.....2281
El ejercicio socioeconómico 2281
Estados financieros 2282
Clases de estados financieros 2286
Inventario 2286
Balance 2288
Pasivo 2290
Patrimonio neto 2291
Estado de excedentes y pérdidas 2292
Otros estados financieros 2293
Aprobacion 2295
Balance de responsabilidad social empresarial 2300
El balance de responsabilidad social en las cooperativas 2301
Balance social cooperativo 2304
Normativa de balance social cooperativo en América Latina..... 2308

57 Controles Propios 2313
Control Interno..... 2313
Contenidos del control interno 2317
Momentos del control interno 2319
Procedimientos de control 2320
Categorías de control interno en las empresas solidarias..... 2323

INDICE GENERAL

58 Auditoría 2327
Auditoria interna 2327
Auditoria externa 2329
Tipos de auditoría 2330
La auditoría en las empresas solidarias 2332
Auditoria en la legislación cooperativa latinoamericana 2334
El Caso de Alemania 2335
El auditor 2336
Responsabilidad del auditor 2340
La comisión de auditoría 2342
Las normas de auditoría generalmente admitidas 2343
El informe de auditoría 2344
Eventos posteriores a la auditoría 2347

59 Riesgo y Compliance 2351
Riesgos 2351
Tipos de riesgos 2352
Riesgos corporativos 2352
Riesgos financieros 2354
Riesgos legales 2356
Riesgos socioambientales 2357
Riesgos propiamente cooperativos o solidarios 2358
Compliance 2359
Fuentes 2361
Estructura institucional 2365
Prevención de delitos 2367

60 Reforma del estatuto 2375
Conceptuación 2375
Causales 2376
Cambio de clase 2377
Cambio de grado (reconversión) 2378
Procedimiento de la reforma del estatuto 2381
Procedimiento interno 2381
Procedimiento externo 2383
Valor obligatorio 2384
Derogación singular del estatuto 2384

61 Conversión 2387
Conversión 2387
Condiciones 2389
Efectos 2391
Particularidades en las empresas solidarias 2392
Conversión de forma solidaria en otra naturaleza 2393
Posiciones 2395
Requisitos para la conversión 2399
Efectos 2401
Conversión de otra naturaleza al sector 2402
Conversión entre entes de naturaleza similar 2406
Formas indirectas 2407

62 Fusión 2409
Fusión 2409
La fusión en la Economía social y solidaria 2411
Fusión heterogénea 2414
Tipos de fusión 2415
Procedimiento 2419
Oposición de los acreedores 2422
Efectos de la fusión 2424

63 Escisión y Transmisión 2429
La Escision. Concepto 2429
Formas o modalidades 2431
Procedimiento 2433
Efectos de la escisión 2434
Transmisión de la empresa 2437
Cesión global 2439
Transmisión parcial 2440
Transmisión de activos y pasivos previos a la liquidación 2442

64 Empresas Recuperadas por los Trabajadores 2445
Concepto 2445
Naturaleza 2447
Causas 2449
Condiciones 2451
Medidas 2453
Mecanismos legislativos 2456
Convenio en el proceso concursal 2460
Protección y fomento del Estado 2462
Ante-proyecto de Ley Marco 2466

65 Fundación de la empresa 2485
Formas previas o precooperativas 2485
Período de promoción 2493
Régimen de responsabilidad 2496
Las precooperativas de Colombia 2498
El sector asociativo de Ecuador 2500

INDICE GENERAL

La empresa solidaria irregular 2501

66 Constitución Legal de la Empresa 2507

Concepto 2507
Acto constitutivo 2507
Modalidades de constituCion 2510
Constitución Telemática 2511
Asamblea constitutiva 2513
Documento de constitución 2514
Calificación previa del estatuto 2517
Legalización 2519
Condiciones 2523
Decisión de la autoridad 2525
Eficacia del registro 2529
La falsa cooperativa 2536
Escalar de pequeñas iniciativas comunitarias de ahorro y credito 2538

67 Disolución 2549

Extinción de la empresa 2549
Disolucion. Oncepto 2550
Tipos de disolución 2552
Procedimiento 2555
Causales de disolución 2556
Disolución Voluntaria 2557
Disolución Por Razon Del Objeto 2558
Causales Económico-Financieras 2560
Reducción del número mínimo de miembros 2565
Causales de tipo social 2567
Disolución por decision de la autoridad 2569

68 Recuperación de Empresas Solidarias 2577

Crisis empresarial 2577
El principio de la preservación de la empresa 2579
Medidas previas a la liquidación 2580
Salvataje 2582
El "Cramdown" 2584
Reactivación 2585
Medidas judiciales 2588
La ley de Ley de Insolvencia Empresarial de Colombia 2589
El concurso de acreedores 2591
Efectos de la declaración de concurso 2593
Aplicación del concurso a las empresas solidarias 2595

69 Liquidación 2599

Concepto 2599
Tipos de liquidación 2600
Los liquidadores 2603
Funciones de los liquidadores 2606
Funciones específicas 2610
Interventores de la liquidación 2613
Participación del movimiento cooperativo 2614
La partición 2615
Orden de prelación de los pagos 2616
Destino de los sobrantes 2618
Inscripción registral 2620
Otros asuntos 2620

70 La Empresa de Trabajo Asociado 2627

Modalidades básicas de trabajo 2627
Concepto de CTA 2627
Características 2632
La autogestión 2634
Fuentes de las cta 2638
La autorregulación colectiva 2640
Miembros 2642
Asalariados 2645
Estructura organizativa 2652
Recursos económicos 2654

71 Tipos de Empresas de Trabajo Asociado 2659

Presentación 2659
Empresas de producción industrial o artesanal 2659
Empresas de prestación de servicios en común 2661
Cooperativas de recicladores 2664
La sociedad cooperativa profesional 2667
ooperativas de vigilancia y seguridad 2669
Cooperativas turísticas 2671
Empresas de trabajo temporal 2674
Cooperativas no Agropecuarias de Cuba (CNA) 2677
La empresa yugoeslava autogestionada 2679

72 Los Asociados-Trabajadores 2685

Relación jurídica del asociado-trabajador con la CTA 2685
Primera: tesis asociativas: 2685
Segundo: tesis laborales: 2689
Tercero: para subordinación 2691
Cuarto: posición ecléctica 2692
Quinto; trabajo autogestionario 2692
Fuentes normativas de la relación 2693

INDICE GENERAL

Establecida en las normas internas 2693
En la legislación Laboral 2695
Estatuto específico del miembro-trabajador 2697
Requisitos para ser asociado-trabajador 2699
Trabajo temporal 2703
El período de prueba 2705
Pérdida de la condición 2708

73 El Trabajo en la Empresa de Trabajo Asociado 2715
Régimen de trabajo 2715
Derechos y obligaciones 2717
Naturaleza de la remuneración 2719
Monto de la remuneración 2724
Calculo de la remuneracion 2729
Régimen disciplinario 2730
Seguridad Social 2733
Seguridad social de los asociados-trabajadores en algunos países de Iberoamérica 2736
Riesgos laborales 2739
Derechos colectivos 2741
Sindicalización de los asociados trabajadores 2744

74 Cooperativas de Mujeres 2749
El tema del género 2749
El tema del género en las cooperativas 2751
Fuentes normativas 2755
Medidas de promocion de la equidad de genero en las cooperativas ... 2759
Cooperativas de mujeres productoras 2763
El trabajo doméstico 2767
La cooperativa de trabajo doméstico 2770
El trabajo o actividad de cuidado humano 2772
La cooperativa que brinda servicios de cuidados 2778
Plataformas digitales de cuidados 2784
El trabajo sexual 2788
La cooperativa de trabajo sexual 2789
Algunas entidades financieras solidarias de mujeres 2791
Mujeres en las organizaciones de comercio justo 2797

75 Cooperativas Culturales 2801
Economía naranja 2801
Cooperativas culturales 2802
Centros culturales autogestionados 2804
Cooperativa de escritores 2804
El trabajo artistico 2806
Cooperativas de artistas 2808
Cooperativas de servicios a los artistas 2809
Cooperativa de músicos 2811
Orquestas cooperativas 2812
Teatro cooperativo 2813
El teatro comunitario de Argentina 2815
Circo cooperativo 2817
Cooperativas de CINE 2820
Empresas solidarias periodisticas 2822
La empresa social periodística (ESP) 2825

76 Falsa Cooperativa de Trabajo Asociado 2829
Tercerización 2829
Diferencia entre tercerización y suministro de mano de obra (“services”) 2834
Empresas solidarias de trabajo (destaque) 2835
La falsa o pseudo cooperativa de trabajo asociado 2839
Características de la falsa CTA 2842
Indicios de fraude laboral 2844
Las cooperativas de facturación 2848
Efectos del fraude laboral 2850

77 Lucha Contra el Fraude Laboral 2853
Fundamento 2853
Ámbito 2855
Autoridad competente 2858
Medidas de prevención 2859
Medidas correctoras y sancionatorias aplicables 2863
Actividad administrativa 2867
tabla de chequeo de una cooperativa de trabajo asociado 2869

78 Sociedades Laborales 2873
Origen 2873
Concepto 2875
Naturaleza 2878
Características 2881
Organización 2883
Los socios de la clase laboral 2885
Recursos económicos 2888
Pérdida de la condición de sociedad laboral 2891
Fomento del estado 2892
Figuras similares 2894
Corporaciones especiales propiedad de trabajadores de Puerto Rico . 2894
Las empresas asociativas de trabajo de Colombia 2895

INDICE GENERAL

Las sociedades participadas por los trabajadores de España 2896

79 La Empresa Solidaria Agraria 2901

Conceptuación 2901
Los miembros 2910
La unidad domestica (UD) 2915
Régimen económico 2919
La cuenta corriente cooperativa agraria 2923
Formas de integración 2926
Los grupos agrarios en Francia 2927
La Entidad Asociativa Prioritaria de España (EAP) 2927
La agricultura urbana 2931
Relaciones con el estado 2933

80 Empresas Agrarias de Trabajadores 2937

Concepto 2937
Algunas formas 2938
La sociedad cooperativa de explotación comunitaria de la tierra de España 2938
La unidad básica de producción cooperativa de cuba (UBPC) 2941
Las sociedades de solidaridad social de México 2943
Empresas sociales rurales de México 2944
La empresa Campesina en la Reforma Agraria de Venezuela 2944
Las empresas asociativas de campesinos de Honduras 2946
Organizaciones comunitarias de producción 2948
Koljos 2948
Los Sovjóses 2950
Diferencia entre los Koljoses y los Sosjoses 2952
El Kibutz 2952

81 Empresas Agrarias de Productores 2959

Conceptuación 2959
Según su actividad productiva 2960
Cooperativas agroindustriales 2961
Cooperativas agropecuarias de productores pequeños de cuba 2962
Asociaciones agropecuarias y campesinas de Colombia 2966
Las Ferias Francas de Misiones, Argentina 2967
Las sociedades de producción rural de México 2970
Cooperativas agrarias de usuarios de Perú 2971
Asociación Nacional de Cultivadores de Algodón de Venezuela 2975
Las cooperativas agrarias polivalentes y multisectoriales de Portugal 2977
La cooperativa rural de castilla-la mancha 2977
Cooperativas vitivinícolas 2978
El Moshav 2979

Las sociedades agrarias de transformación (SAT) de españa 2990
Las Sociedades Agrarias de Transfomación (Sat) De Colombia 2994
Empresas agrarias de nuevo tipo 2998
Contratos de asociación para la organización y el funcionamiento de unidades productivas 3004
Asociaciones y cooperativas agrarias de negociación en América del Norte 3005
Organizaciones de productores hortofrutícolas en Europa 3007

82 Empresas de Regantes, Forestales y Ambientales 3011

Organizaciones de regantes 3011
Algunas experiencias de organizaciones de usuarios de agua 3017
Autogestión del riego en comunidades indígena de México 3023
La actividad forestal 3025
Las cooperativas forestales 3028
Tipos de cooperativas forestales 3031
Miembros 3033
Financiamiento 3035
La silvicultura 3037
La silvicultura comunitaria 3039
Cooperativas agroambientales 3043
Proyecto Canapro ambiental 3047
Cooperativa de bioconstrucción 3049

83 Empresas Solidarias de Pesca y Similares 3053

La actividad pesquera 3053
Las Cooperativas pesqueras 3054
Objetivos 3056
Tipos de cooperativas de pesca 3059
Cooperativas de trabajadores pesqueros 3059
Cooperativas de suministros de utensílios de pesca 3060
Cooperativa de servicios pesqueros 3060
Otras figuras menores 3061
Por la naturaleza de la actividad pesquera que realizan 3062
Las cooperativas del Mar de españa 3062
Las cofradías de Pescadores 3064
El naviero cooperativo y la cooperativa naviera 3069

84 Comercialización Agrícola Asociativa 3073

La comercialización agricola asociativa 3073
El oportunismo 3077
Naturaleza de la comercialización asociativa 3079
Acto cooperativo o actividad cooperativizada de entrega de productos 3084

INDICE GENERAL

La entrega de productos 3086
El compromiso de entrega 3088
El embargo de los productos 3091
Pago de los productos 3093
Cláusulas especiales 3095
Incumplimiento de entrega 3099

85 Empresas Solidarias de Consumo y Economía Circular 3107
La empresa solidaria de consumo 3107
Principios 3111
Operaciones con terceros 3113
Régimen de los miembros 3114
Relacionados (stakeholders) 3116
La relación de consumo 3118
Régimen económico 3121
La cooperativa de consumo familiar 3123
La cooperativa de consumo al costo 3127
Las ferias de consumo familiar 3128
Cooperativas de consumo ecológico 3132
Las centrales mayoristas o centrales de compras 3137
La economía circular 3140
Economia circular y Economia social y solidaria en la normativa española 3143
Mercado social 3145
Clubes o ferias de trueque 3147

86 Empresas Solidarias de Servicios 3151
Empresas de servicios 3151
Empresas de aprovisionamiento 3153
Las microempresas 3159
Empresas integradas (de microempresarios) 3161
La sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) de España) 3163
Cooperativas de impulso empresarial 3164
Las cooperativas de emprendedores de España 3166
Cooperativa de Actividad y Empleo de Francia 3169
Sociedades de titulares de derechos de autor 3170

87 Empresas Solidarias Mineras 3175
La actividad minera 3175
La pequeña y mediana minería 3176
Las organizaciones solidarias mineras 3178
Apoyo del estado 3180
Las Cooperativas Mineras de Bolivia 3182
Comercialización 3187

Destino de los ingresos 3190
Control público 3191
Ley de Cooperativas Mineras de Bolivia de 2016 3192
Proyecto de ley de Fomento de la pequeña y mediana minería 3193

88 Empresas Solidarias Educativas 3199
Empresas de Prestación de Servicios Educativos 3199
Escuelas de gestión social de la Argentina 3203
Colegios cooperativos 3205
Los colegios cooperativos de Colombia 3207
Cooperativas escolares 3211
Orientaciones para las cooperativas escolares 3217
Análisis comparativo de la normativa latinoamericana sobre cooperativas escolares 3217
Precooperativas escolares 3222
Las mutuales escolares 3223
Las junior cooperativas 3225
Cooperativas educacionales en la legislación latinoamericana 3226

89 Empresas Solidarias Multiactivas e Integrales 3229
La cooperativa Multiactiva 3229
Vigencia de la multiactividad 3231
Necesaria reflexión 3234
Lo financiero como eje de la cooperativa Multiactiva 3236
Las secciones por servicios 3237
Las cooperativas integrales 3239

90 Cooperativas de Plataforma, Mediáticas, Digitales y de Datos 3245
La economía colaborativa 3245
Agentes de la economia colaborativa 3250
Actividades básicas 3252
Contratos de comercio colaborativo 3255
El carpooling o viaje en coche compartido 3259
Plataformas digitales 3260
El trabajo en las plataformas 3262
Regulación de las plataformas 3264
La plataforma de las cooperativas 3265
Escenarios de propiedad de la plataforma cooperativa 3268
Las cooperativas de plataforma 3271
Agentes de las cooperativas de plataforma 3278
Cooperativismo mediático 3282
Empresas solidarias e híbridas en los medios de Francia 3284
Las cooperativas digitales 3286
Los siete principios del Cooperativismo Digital 3289

INDICE GENERAL

Cooperativas de datos ... 3291

91 Empresas de Servicios Públicos y Similares ... 3297

El servicio público ... 3297
Mecanismos de Prestación del Servicio Público ... 3299
La concesión ... 3299
El concierto ... 3302
COOPERativas de servicios públicos ... 3304
Tipos de empresas de servicios públicos ... 3307
Personas ... 3308
Naturaleza jurídica: ... 3309
Fuentes ... 3312
Aplicación de los principios cooperativos ... 3314
Tarifas ... 3319
Principales desafíos ... 3320
La ley de cooperativas de servicios públicos de Bolivia ... 3324
Relaciones con el Estado ... 3324

92 Cooperativas Eléctricas y Energéticas ... 3329

Derecho a la Energia ... 3329
Las Cooperativas De Electricidad ... 3330
Las cooperativas de electricidad de Argentina ... 3334
Las cooperativas de electrificación rural en Estados Unidos ... 3338
las cooperativas de electrificación rural de Costa Rica ... 3339
La energía renovable ... 3340
El auto-consumidor energético ... 3342
Las comunidades energéticas ... 3344
Cooperativas energéticas ... 3346
Contribución al desarrollo sostenible ... 3353

93 Administraciones Públicas Cooperativas y Similares ... 3359

Las régies cooperativas ... 3359
Entidades mixtas Estado-Economia Solidaria ... 3362
Administraciones de colaboración público-privada ... 3363
Las administraciones públicas cooperativa de Colombia ... 3365
El concierto o administracion concertada ... 3371
¿Las cooperativas de interés colectivo de Francia (Scic) ... 3375
La Compañía de Interés Comunitario del Reino Unido(CIC) ... 3376
Las cooperativas de interés público de Portugal ... 3376

94 Empresas Comunitarias ... 3379

El tema de la comunidad ... 3379
La cooperativa de interes general, comunitaria o de comunidad ... 3382
¿La cooperativa de interés general ES una autentica cooperativa? ... 3388
Organizaciones de acción comunal de colombia ... 3391

Organizaciones del Sector Comunitario del Ecuador ... 3394
Las Empresas Comunitarias de Puerto Rico ... 3395
La experiencia autogestionaria de la Villa El Salvador, Lima, Perú ... 3396
Cooperativas comunitarias para el desarrollo local de Argentina ... 3397
Asociaciones Comunales de Costa Rica ... 3398
Las "Organizaciones Socio Productivas Comunitarias de Venezuela ... 3401
El yishuv kehilatíde Israel ... 3403
Las empresas comunitarias de Corea ... 3403
Cooperativas de bienestar social de Grecia ... 3404
Las asociaciones "declaradas de utilidad pública" de España ... 3406
La empresa solidaria de utilidad social de Francia ... 3408
LOS Polos Territoriales de Cooperación Económica de francia ... 3408
Los comunes y las cooperativas ... 3411
Derecho al agua ... 3414
Organizaciones comunitarias de agua ... 3415
Las radios comunitarias ... 3419

95 Organizaciones Deportivas Solidarias ... 3423

El deporte ... 3423
Clubes de Barrio y de Pueblo de Argentina ... 3424
Fuentes ... 3426
Asociados ... 3428
Estructura organizativa ... 3429
Recursos económicos ... 3430
Voluntariado ... 3432
Aspectos administrativos ... 3432
Apoyo del Estado ... 3433
Los clubes deportivos en Chile ... 3436
Transformación de los clubes de asociaciones civiles en sociedades anónimas ... 3437
Los clubes deportivos en algunas LEYES DE América Latina ... 3438
Los clubes de barrio como entidades de ess ... 3440
Los clubes de futbol y la economia social y solidaria ... 3445
Los clubes ante actos ilícitos ... 3446
Cooperativas que sostienen equipos profesionales de futbol ... 3447
Actividades/secciones deportivas de las empresas solidarias ... 3451

96 Empresas Solidarias de Transporte ... 3455

La actividad transportadora ... 3455
La empresa solidaria de transporte ... 3455
Tipos de cooperativas de transporte ... 3457
Empresas de trabajo asociado de transporte ... 3459
Empresas de transportistas ... 3463

INDICE GENERAL

Empresas de transportistas de carga 3466
Servicios que prestan..... 3467
Los miembros propietarios..... 3469
Recursos económicos 3471
Cooperativas de taxistas 3474
La cooperativa ferroviaria: el proyecto Railcoop de Francia 3476
Apoyo del Estado 3480

97 Empresas de Vivienda 3483
El problema de la vivienda..... 3483
Fideicomiso de tierras comunitarias (CLT) 3484
La empresa solidaria de vivienda 3489
Fuentes 3492
Objeto 3493
Promoción y constitución..... 3495
Programas habitacionales..... 3497
Régimen de los miembros..... 3499
Atribución de la vivienda 3504
Relaciones con el Estado..... 3507

98 La Empresas de Propietarios de Vivienda 3511
Concepto 3511
Tipos de empresas solidarias de propietarios vivienda 3513
Alguna normativa latinoamericana 3517
Régimen de los miembros..... 3519
Pago del precio..... 3522
Variación del precio (ius variandi) 3523
Devolución de lo pagado a cuenta de la vivienda 3524
Responsabilidad del miembro 3524
Transmisión de derechos y venta a terceros..... 3526

99 Cooperativas de Usuarios de Vivienda.....3531
La propiedad cooperativa o común..... 3531
Clases de cooperativas de usuarios 3532
Aportes de los miembros..... 3537
Titularidad compartida 3539
Embargo de los aportes de los socios a la cooperativa de vivienda 3540
Asignación de uso 3541
Derecho de uso y goce de habitación 3542
El documento de uso 3544
Cesión de derecho de uso y goce..... 3547
Las cooperativas de vivienda de ayuda mutua 3548
Viviendas colaborativas (Cohousing) 3551
El cohousing cooperativo 3554

Otras formas de cooperativas de usuarios..... 3558

100 Empresas Sanitarias 3565
Atención de la salud..... 3565
Empresas solidarias sanitarias 3565
Cooperativas de servicios de asistencia sanitaria..... 3568
Cooperativas de prestacion de servicios sanitarios 3573
Unimed de btasil 3574
Unimed: 3579
Unicred 3580
Cooperativas de atención domiciliaria 3580
Cooperativas farmaceuticas 3583
Ambulancias cooperativas 3586
Entidades De Base Asociativa (EBAS) 3586
El Éxito Y Posterior Fracaso de Saludcoop-Colombia..... 3587
El Modelo De La Fundacion Espriu..... 3589
Los servicios administrados de salud 3590

101 Cooperativas Sociales 3593
Concepto 3593
Tipos..... 3597
Características..... 3598
Miembros 3602
El minusvalido o discapacitado..... 3602
Cooperativas de Terapeutas 3604
Las cooperativas sociales del MIDES en Uruguay 3608
Cooperativas de iniciativa social de España..... 3609
Algunas experiencias en america latina 3613
Experiencias en Europa 3616
Cooperativas sin distribución de resultados 3619
Cooperativas sin ánimo de lucro 3620
Cooperativas penitenciarias 3621
Relaciones con el Estado..... 3624

102 Empresas Sociales 3629
La empresa social..... 3629
Enfoques..... 3630
Concepto 3633
Características 3635
Clasificaciones de las empresas sociales..... 3638
Diferencias entre la cooperativa y la empresa social 3640
Empresas sociales y ESS..... 3641
Relaciones con otras figuras 3643
Financiación 3644
Tratamiento fiscal 3646

INDICE GENERAL

Sobre su regulación 3648
Empresas sociales en europa 3649
Normativa de las empresas sociales por países de europa 3651
Las empresas sociales en la normativa latinoamericana 3655
Empresas de inserción social 3657
Centros especiales de empleo 3666

103 Tipos de Empresas Sociales 3673
Clasificación de las empresas sociales 3673
Empresas sociales en el reino unido 3674
Las empresas B 3675
Otras empresas sociales en Estados unidos. 3679
Francia 3682
Portugal 3684
Sociedades de finalidad social de Bélgica 3685
La Sociedad de impacto social de Luxemburgo (SIS) 3687
Italia 3689
Las empresas sociales de integración laboral en Grecia 3691
El emprendimiento social 3691
Normativa de emprendimientos en América Latina 3693

104 Empresas de Seguros 3699
El seguro 3699
Los microseguros 3703
La cooperativa de seguros 3706
Proceso vital 3710
Régimen de los miembros 3712
Recursos económicos 3713
Operaciones 3717
El Seguro Agrocrediticio cooperativo 3719
Las mutualidades de previsión social 3721
El seguro islámico o Takaful 3725
Control del Estado 3728

105 Asociaciones Mutuales 3731
Antecedentes 3731
Conceptuación 3733
Objeto 3736
Principios 3738
Características de las mutuales 3739
Fuentes 3740
Buenas Práticas de Ahorro y Prestamo. El Caso de las Mutuales de Argentina 3744
Diferencias con otras entidades 3752

Clases de mutuales 3754
Asociados 3756
Organizacion 3763
La “mutualidad” de México 3764
Mutuales de Colombia 3766

106 Funcionamiento de las Mutuales 3775
Recursos económicos 3775
Cuotas 3777
Fondos sociales 3780
Colocaciones e inversiones 3782
Las prestaciones mutualistas 3784
Tipos de prestaciones 3788
Servicios funerarios 3791
Gestión del servicio 3792
Relaciones con el Estado 3796
Desafíos del mutualismo en el siglo XXI 3798

107 Ahorro y Crédito Solidarios 3805
Estrategias financieras de los pobres en Latinoamérica 3805
El ahorro 3809
El ahorro mutualista o solidario 3811
Mecanismos de ahorro 3814
Los préstamos 3818
La lógica del crédito cooperativo 3821
Clases y tipos de préstamos 3822
Tipos de créditos (Barbieri, 1998) 3824
Requisitos para el otorgamiento de prestamos 3828
Procedimiento 3830
Interéses 3831
Garantías 3834
Garantías en la economía solidaria 3835
Pago 3841
Libranza 3845

108 Cooperativas Financieras 3849
Antecedentes 3849
Definición 3850
Tipos 3852
Área geográfica 3853
Objeto 3855
Naturaleza 3857
Fuentes 3859
Las regulaciones prudenciales 3864

INDICE GENERAL

Normatividad interna 3867
proceso de Constitución 3870
Régimen de los miembros 3870
Estructura organizativa 3872
Estructura 3872
Desafíos 3875
Analisis comparartivo de la normativa de las entidades financieras solidarias en america latina 3877

109 Funcionamiento de las Empresas Financieras Solidarias 3889
Operaciones 3889
Régimen económico-financiero 3892
Régimen del aporte 3897
Resultados del ejercicio 3899
Controles internos 3900
Colocaciones e inversiones 3902
Corresponsalía 3903
Sistema de pagos (SITF) 3907
Integración 3910
Sistemas de estabilización financiera 3912
La caja central 3912
Fondo de liquidez 3913
Sistema de Seguro de Depósito 3914
Relaciones con el Estado 3916
Normativa de las cooperativas de ahorro y préstamos de México 3917
Regulación de las cooperativas de ahorro y crédito (COOPAC) en Perú (2019) 3923
Regulación de las cooperativas de crédito en Brasil 3924

110 Empresas Financieras Agrarias 3933
El problema del crédito a los campesinos de América Latina 3933
La cooperativa de crédito solidario (familiar) de Brasil 3936
Cajas rurales y bancos comunales 3938
El Fondo Rotatorio formal 3942
Algunas organizaciones solidarias financieras de campesimos en américa latina 3944
Algunos grupos de ahorro y crédito rural en américa latina 3952

111 Otras Empresas Financieras 3955
La cooperativa de aporte y crédito 3955
Las cajas de crédito cooperativo de Argentina 3958
Las cajas agrarias de España 3960
Las asociaciones Solidaristas de Costa Rica y Guatemala 3961
Los fondos de empleados de Colombia 3965

Las cajas de ahorros de Venezuela 3969
Las Cajas de Ahorros de México 3976
Estudio comparativo de entidades financieras solidarias de vinculo cerrado no cooperativas en america latina 3978

112 Organizaciones Microfinancieras 3983
Las finanzas de los pobres 3983
Las microfinanzas 3984
fuentes normativas 3986
El microcrédito 3990
Las organizaciones microfinancieras 3998
Recursos económicos 4003
Régimen administrativo 4004
Vías de acceso al microcrédito 4006
Fondos rotatorios 4012
Cuadro comparativo de las vías de acceso al microcrédito 4015
Fomento público 4016
Los montes de piedad 4018
El programa de promocion del microcredito para el desarrollo de la economia social de Argentina 4024

113 Bancos Cooperativos 4027
Exclusión e inclusión financiera 4027
Banca social 4028
Bancos cooperativos 4029
Recursos económicos 4034
Operaciones 4037
El secreto o reserva bancaria 4038
Integración 4039
Tendencias en europa 4041
Banca cooperativa de Alemania 4041
El banco credicoop de Argentina 4044
Banco cooperativo de Brasil 4047
Micro bancos 4047
Los créditos de la banca etica 4054
Diferencias de la banca etica con otras formas jurídicas 4058
La nueva banca digital 4061

114 Integración Solidaria 4067
Antecedentes 4067
Concepto 4067
Aspectos esenciales de la cooperación entre cooperativas 4070
Proceso de intercooperación 4073
Beneficios de la intercooperación 4075

INDICE GENERAL

Los principios cooperativos en la integración 4077
Normativa aplicable 4080
Orden de prelación de las fuentes 4082
Formas de integración 4083
Las redes de colaboración solidaria 4086
Otras expresiones de redes de empresas 4091
Distritos empresariales 4093
Formas de integración en europa 4095
La cooperativa de segundo grado de España 4096
La integración en la legislación cooperativa de América Latina 4097
Instituciones auxiliares 4099
Fomento del estado 4101

115 Organismos de Integración 4103
Concepto 4103
Tipos de organismos de integración 4104
Integración de carácter económico 4107
Régimen de los organismos de integración 4111
El tema del voto de las afiliadas 4114
Directivos de los organismos de integración 4118
Régimen económico 4121
Funciones de los organismos de integración 4122
Relaciones entre las afiliadas y el organismo de integración 4126
Ciclo vital 4129

116 Ente Nacional Superior 4135
Antecedentes 4135
Sistema 4135
Naturaleza 4136
Objetivos 4137
Integrantes 4138
Estructura organizativa 4138
Financiamiento 4139
Atribuciones y funciones 4140
Entes nacionales superiores en américa latina 4143
Algunos organismos nacionales 4145
Organización de las cooperativas brasileñas (OCB) 4148

117 Integración Solidaria Internacional 4151
Las empresas solidarias constituidas en el extranjero 4151
La cooperativa multinacional 4152
La internacionalización de las cooperativas de Mondragón 4152
La Sociedad Cooperativa Europea (SCE) 4156
La sociedad cooperativa europea con domicilio en España 4158

El proyecto de Estatuto de la Mutualidad Europea 4159
La cooperativa del Mercosur 4161
El proyecto de cooperativa andina (Copan) 4164
Alianza Cooperativa Internacional 4167
Conferencia de Cooperación Ministerial Africana (AMCCO) 4168
Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito. WOCCU 4169
Federación Internacional de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (ICMIF) 4172
La Asociación Internacional de La Mutualidad (AIM) 4172
La Organización de Entidades Mutuales de las Américas - ODEMA 4174
La Coalición Internacional de la Economía Social y Solidaria (CIESS) 4175

118 Colaboración Empresarial 4177
Colaboración Empresarial 4177
Relación laboral 4180
Comercio colaborativo 4181
Outsourcing 4183
Asociación de cooperativa con empresa mediante spin- Off 4186
Impartición 4187
Leasing o arrendamiento financiero 4189
Factoraje 4193
Confirming 4195
Agencia 4196
Distribución 4199
Licencias 4202
Concesión 4203
Consignación 4205
Franquicia 4207
Fideicomiso 4212
Fondo común de inversión 4214

119 Concentración Empresarial Solidaria 4217
La concentración empresarial 4217
Relación entre concentración y colaboración empresarial 4220
Fundamento 4220
Condiciones y requisitos 4222
Mecanismos de concentración 4224
Expresiones 4228
Acuerdos intersolidarios 4228
Tipos de acuerdos intersolidarios 4237
Los contratos asociativos de la Argentina 4238

INDICE GENERAL

120 Entidades de Concentración Solidiaria 4243
Unión temporal de empresas 4243
Consorcios 4244
Conglomerado 4248
Corporaciones 4250
Mondragón corporación cooperativa 4251
Sociedades o fondos de garantía recíproca 4255
Concentración extra-sectorial 4262
Empleo de sociedades comerciales 4265
Sociedades comerciales filiales 4268

121 Grupos Solidarios 4271
El grupo cooperativo o solidario 4271
Problemas de identidad 4274
Integrantes 4275
El documento contractual 4277
Elementos del Grupo 4281
Autonomía jurídica 4281
Dirección unificada 4282
El interés de grupo 4285
El interés de los participantes 4286
Control 4288
Responsabilidad civil en el grupo empresarial 4289
Otros tipos de responsabilidad 4291

122 Tipos de Grupos Solidarios 4297
Tipos de grupos solidarios 4297
Grupos regionales 4297
Grupos por subordinación 4299
La empresa solidaria como miembros de un grupo por subordinación 4300
Grupo Empresarial Cooperativo Coomeva 4302
Grupos por coordinación 4308
Funciones de la cabeza del grupo por coordinación 4311
Tipos de grupos por coordinación 4313
Algunos grupos cooperativos por coordinación 4314

123 Políticas Públicas de Economía Solidaria 4321
Políticas públicas 4321
Políticas públicas de economía solidaria 4323
Posiciones del Estado respecto de la ESS 4325
Categorías de políticas públicas de protección y fomento de la ESS 4329
Bases normativas 4332
Derechos del sector solidario 4336
propuesta de Políticas públicas de la economía social a la Unión Europea 4340
Plan de acción de la Unión Europea para la economía social 2021-2030 4342
La ES en el Programa de Emergencia Social de Portugal de 2011 4344
Historia de las relaciones Estado-cooperativismo en América Latina 4346
Porvenir de las relaciones Estado-cooperativismo en América Latina 4349
Políticas públicas de economía social y solidaria en Colombia 4352
Caracteristicas de las políticas públicas 4354
Entidad pública reponsable 4355
Funciones de la entidad pública 4355
Enfasis en organizaciones solidarias de pequeños y medianos productores ruraleS 4355
Caracteristicas de las organizaciones solidarias locales 4356
Tipos y, o actividades de las organizaciones solidarias 4356
Servicios financieros 4357
Politica de tierras 4357
Educación 4358
Integración 4358
Estímulos e incentivos publicos 4358
Regimen fiscal adecuado 4359
Modificaciones normativas 4359
Analisis preliminar del docuento conpes 4051 (2021) 4362

124 Fomento Público 4371
Fomento público 4371
fomento público al sector solidario 4372
Estímulos públicos al sector solidario 4378
Tipos de Políticas públicas de fomento de la eSS 4382
Principales medidas de fomento 4385
Con relación a la promoción y el funcionamiento 4391
Contratación publica 4394
En la licitación 4396
En relación con la privatización de entes públicos 4402
Recomendaciones internacionales 4404
Las ayudas públicas y el derecho de la competencia 4406
Fomento de la ess en europa 4407
Fomento de la economia solidaria en américa latina 4409
Politica de Fomento Cooperativo en Africa 2022-2030. 4413
Las incubadoras de empresas 4416

INDICE GENERAL

125 Financiamiento Público 4421
Financiamiento publico al sector solidario 4421
Compra pública 4424
Casilla empresa solidaria 4429
Créditos a las empresas solidarias 4430
Criterio para conceder créditos a las cooperativas 4433
Fomento del empleo en las empresas solidarias 4436
Financiamiento a la integración 4440
Financiamiento de la economía social en slgunos paises 4442
Cuadro de posibles fuentes de financiamiento al sector solidario por el Estado 4443
Sistemas de financiamiento publoco de la ess en América Latina 4444

126 Institucionalidad de Fomento 4449
Sistemas institucionales de fomento 4449
Entidad de fomento 4451
Ministerio técnico 4455
Persona pública no estatal 4458
Los cooperantes 4460
Entidad financiera 4463
Algunos entes financieros 4465
La Banca para el Desarrollo de Costa Rica 4467
Fondo de capitalización para organizaciones de productores rurales de Argentina 4469
El impuesto 4477

127 Tratamiento Fiscal al Sector Solidario 4477
No sujeción (incidencia) al impuesto 4480
No sujeción en las cooperativas y entidades solidarias 4482
Tratamiento fiscal a las empresas solidarias 4486
Sistemas Legislativos de Tratamiento Fiscal 4490
Fuentes normativas 4495
Justificación del régimen fiscal aplicable 4498
No Justificación 4499
Argumentos de justificación 4499
Análisis crítico del régimen fiscal propio 4504
El Impuesto a la Renta a Las Cooperativas en America Latina 4507
Pérdida de beneficios fiscales 4509
Las contribuciones parafiscales 4510
las medidas fiscales como ayudas del Estado 4516
Nuevo esquema de política fiscal 4517
Propuestas de normativa tributaria para Colombia 4519

128 Régimen Tributario 4521
Sujetos tributarios 4521
Impuestos a los miembros 4523
El impuesto a los miembros de las cooperativas de trabajo 4529
En cuanto a las operaciones vinculadas 4531
Condiciones del régimen fiscal 4532
Restricciones o extinción de beneficios fiscales 4536
Impuesto al valor agregado (IVA) o a las ventas 4539
Impuestos al patrimonio de la empresa solidaria 4541
Impuestos sobre actividades de la empresa 4543
Impuestos sobre las operaciones financieras 4545
Impuestos sobre los beneficios obtenidos 4547
Impuestos locales 4551
Tributación de las cooperativas en Europa occidental y Estadps Unidos 4553
Régimen tributario en América Latina 4555

129 Registro de Empresas Solidarias 4559
Concepto 4559
Tipos 4559
Principios 4561
Sistema registral 4562
Autoridad registral 4565
Funciones del Registro 4569
El registro de ESS frente a la falsa cooperativa/empresa de ESS 4572
Actos registrables 4573
Procedimiento registral 4576
Efectos del registro 4578

130 Supervisión Pública 4581
Supervision sobre el sector 4581
Fundamento de la supervisión pulica 4583
Naturaleza de la supervisión pública 4586
Ámbito de la supervisión 4590
Tipología de la supervisión pública 4591
Sistemas 4592
Supervisión concurrente 4595
Ejercicio de la supervisión 4597
Efectos 4602
La supervisión por los organismos de integración 4603
Supervisión auxiliar o delegada 4607
Algunas experiencias de supervisión auxiliar 4609
La autorregulación 4612

INDICE GENERAL

131 Supervisión de Empresas Solidarias Financieras....4617
Fundamento 4617
Criterios de supervisión 4620
Formas de supervisión 4621
Supervisión especializada.... 4621
Por la Autoridad de Aplicación 4624
supervisión única por la Autoridad bancaria.... 4625
Opiniones en contra 4628
supervisión dual.... 4632
Supervisión delegada.... 4633
Entidades de supervisión.... 4635
Aspectos regulatorios especiales 4639
Sanciones administrativas.... 4642
Regulación de Las CAP de México.... 4644
La "Alerta Temprana" en Paraguay 4649
Supervisión de organizaciones solidarias microfinancieras.... 4650

132 Autoridad de Aplicación....4655
Concepto 4655
Sistema 4656
Adscripción institucional.... 4658
JERARQUIA administrativa 4659
Fuentes.... 4663
Estructura organizativa.... 4664
Financiamiento 4666
Competencias 4668
Sobre el control.... 4672
Inspección 4674
Competencias diversas.... 4676
Institucionalidad de la supervisión publica de la economia social y solidaria en américa latina 4680
Propuesta 4693

133 Intervención Administrativa....4697
Concepto 4697
La intervención produce consecuencias jurídicas en dos ámbitos distintos:.... 4698
Características.... 4698
Objeto 4701
Medidas previas a la intervención 4702
Tipos de intervención.... 4705
Intervención sustitutiva 4706
Sobre la afectación de la asamblea.... 4709
Supuestos o condiciones de la intervencion.... 4710
Órgano de la intervención 4712
Procedimiento 4714
La Intervención administrativa de la cooperativa en la legislación de América Latina 4717
Leyes de América Latina que regulan la Intervención con cierto detalle 4721

134 Sanciones Administrativas....4729
Concepto 4729
Elementos 4729
Sujetos.... 4731
Principios sancionatorios 4732
Causales 4735
Procedimiento.... 4736
Sanciones aplicables 4738
Descalificación administrativa.... 4739
Recursos administrativos 4743

135 Vías Internas de Composición....4755
Los conflictos en las empresas solidarias 4755
Resolucion vía jurisdiccional 4757
Metodos alternativos de solucion de conflictos 4760
La mediación.... 4765
El mediador 4769
Proceso de mediación 4771
Conciliación.... 4772
Arbitraje 4773
Procedimiento.... 4778
Laudo.... 4779

136 Cuestiones Procesales....4783
Conflictos con la Administración pública 4783
Conflictos societarios 4785
Tribunal competente.... 4788
En las cooperativas de trabajo asociado 4791
Legitimación procesal en nombre propio.... 4792
Ejercicio de acciones colectivas 4795
Nulidad de la constitución 4800
La acción de nulidad de la constitución.... 4804
Allanamiento de la personería 4806
Acción de nulidad de un contrato 4808
Nulidad de la falsa cooperativa 4809
Procedimiento judicial 4809
Prescripción de acciones.... 4811

INDICE GENERAL

Certificaciones 4813

137 Recursos Judiciales 4817
Compensación de obligaciones con activos 4817
Recursos de la empresa contra los miembros 4817
Control judicial de la actividad disciplinaria de las asociaciones puramente privadas 4819
Aplicación de la doctrina de los "actos propios" 4820
Recursos de los miembros contra la empresa 4823
Recursos en materia de trabajo asociado 4828
Remoción judicial de los directivos 4830
Establecimiento de la responsabilidad de los directivos 4832
Acciones de responsabilidad 4833
Acción de responsabilidad contra los integrantes del órgano de control 4837

138 Impugnación de Acuerdos 4839
Impugnación de acuerdos 4839
Improcedencia de la impugnación de acuerdos sociales 4840
Impugnación de acuerdos de la asamblea 4841
Acuerdos impugnables 4843
Procedimiento 4850
Efectos de la decisión 4852
Impugnación de los estados financieros 4853
Impugnación de acuerdos del órgano directivo 4857
Impugnación de acuerdos de los órganos de control interno 4862
Impugnación de acuerdos del comité de conciliación y arbitraje 4863

139 Medidas Cautelares 4865
El instituto de medidas cautelares 4865
Recaudos necesarios para la solicitud de medidas cautelares 4868
Principales Medidas Cautelares 4870
Suspensión de acuerdos de la asamblea 4870
Suspensión de acuerdos del órgano directivo 4873
La intervención judicial 4873
Medidas a adoptar en la intervención judicial 4880
Medidas cautelares en el proceso contencioso-administrativo 4881

140 Régimen Penal 4889
Delitos 4889
Delitos contra las empresas solidarias 4890
Modelo de prevención de delitos en las cooperativas 4893
Indicios de la comisión de delitos 4895
Procedimiento 4900

Sujetos 4903
¿Quién es responsable de los delitos en las empresas solidarias? 4905
Situaciones de responsabilidad penal de la empresa 4907
Exención de responsabilidad penal de la empresa 4909
Responsabilidad personal del autor 4910
Penas 4915

141 Delitos Genéricos contra las Empresas Solidarias 4919
Administración desleal o fraudulenta 4919
Prevalecimiento de condición de directivo 4923
Soborno y cohecho 4925
Delitos contra las empresas financieras 4927
Delitos contables 4929
El balance falso 4930
Contenido del balance falso 4934
Delitos tributarios 4936
Delitos informáticos 4938
Delitos financieros a través de medios informaticos 4940
Delitos sociales o laborales 4942
Otros delitos 4945
Cuadro de delitos genericos contra las empresas solidarias 4947

142 Delitos Específicos contra las Empresas Solidarias 4949
Delitos durante la formación y liquidación de empresas solidarias 4949
Simulación de empresa solidaria 4950
Delitos contra las cooperativas de vivienda 4952
Delito de legitimación de capitales 4953
Comisión del delito 4955
Medidas públicas contra el delito 4961
Delitos contra las Cac según la Woccu 4961
Delitos contra las cac de puerto rico 4962
Delitos contra las cac del Perú 4963
Delitos contra las cac de México 4964
Delitos Financieros en La Normativa de Bolivia 4966
Administración Fraudulenta de CAC de El Salvador 4967

INDICE GENERAL

Glosario

A

ABSTENCIÓN 115
ABUSO DE BIENES SOCIALES....115
ABUSO DE DERECHO....115
ABUSO DE DERECHO EN LOS ACUERDOS DE ASAMBLEA....115
ABUSO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA....115
ABUSO DE MAYORÍA....115
ABUSO DE MINORÍA....115
ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE....116
ABUSO O EXCESO DE PODER....116
ACCESO A LA JURISDICCIÓN 116
ACCIONARIADO OBRERO....116
ACCIONES CON INTERÉS 116
ACCIONES DE PARTICIPACIÓN COOPERATIVA....116
ACEFALIA....116
ACI....117
ACREEDOR 117
ACTA....117
ACTA CONSTITUTIVA....117
ACTIVIDAD COOPERATIVIZADA....117
ACTIVIDAD ECONÓMICA 117
ACTIVIDAD FINANCIERA....117
ACTIVIDADES....118
ACTIVO DEL MIEMBRO....118
ACTIVOS DE LA EMPRESA SOLIDARIA....118
ACTIVO EXTRAORDINARIO....118
ACTIVO IMPRODUCTIVO....118
ACTIVO INTANGIBLE 118
ACTIVOS LÍQUIDOS NETOS. 119
ACTIVO NETO. 119
ACTIVOS PROBLEMÁTICOS. 119
ACTIVOS DE RIESGO. 119
ACTO ADMINISTRATIVO 119
ACTO CONSTITUTIVO 119
ACTO COOPERATIVO....119
ACTO COOPERATIVO DE SEGURO....120
ACTO COOPERATIVO CON TERCEROS....120
ACTOS DE RIESGO ANORMAL 120
ACTOS ENTRE EMPRESAS SOLIDARIAS....120
ACTO INTERCOOPERATIVO....120
ACTO MÉDICO....120
ACTO MUTUAL....121
ACTOS PRE-INCORPORATIVOS 121
ACTO SOLIDARIO....121
ACTOS PROPIOS....121
ACTOS “ULTRA VIRES”....121
ACUERDO COOPERATIVO....121
ACUERDO DE ACTUACIÓN CONJUNTA....122
ACUERDO DE ADHESIÓN....122
ACUERDO DE AUTORIZACIÓN 122
ACUERDO INTERCOOPERATIVO AGRARIO....122
ACUERDO DE COMERCIO EXTERIOR 122
ACUERDO INTERSOLIDARIO 122
ACUERDO MUTUO....122
ACUERDO SOCIAL 123
ACTUALIZACIÓN MONETARIA 123
ADAPTACIÓN DEL ESTATUTO 123
ADJUDICACION DE VIVIENDA....123
ADMINISTRACIÓN CONTROLADA 123
ADMINISTRACIÓN DE RIESGO....123
ADMINISTRACIÓN EN COGESTIÓN 124
ADMINISTRACIÓN FRAUDULENTA 124
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA....124
ADMINISTRACIONES PÚBLICAS COOPERATIVAS 124
ADMINISTRADOR DE HECHO 124
ADMISIÓN 124
ADMISIÓN IRREGULAR....125
ADMISIÓN OBLIGATORIA 125
ADMISIÓN TÁCITA 125
ADOPCIÓN DE ACUERDO LESIVO....125
ADQUISICIÓN DE EMPRESAS....125
ADSCRIPCIÓN....125
ADSCRIPCIÓN ADMINISTRATIVA....125
AFILIACIÓN....126
AGENCIA....126
AGRICULTOR FAMILIAR 126
AGRICULTURA URBANA 126
AGRUPAMIENTO PARA ADQUISICIONES ESPECIALES....126
AHORRO....126
AHORRO FORZOSO....127
AHORRO MUTUALISTA O SOLIDARIO....127
AHORRO PREVIO PARA GRUPOS CERRADOS....127
ALBARÁN 127
ALIANZAS ESTRATÉGICAS....127
ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL 128
ALLANAMIENTO DE LA PERSONERÍA 128
ALZAMIENTO DE BIENES 128
ÁMBITO ESPACIAL 128
AMONESTACIÓN....128

INDICE GENERAL

A

ANATOCISMO 128
ANIMO NO LUCRATIVO 129
ANIMUS SOCIETATIS 129
ANTICIPO LABORAL 129
ANULABILIDAD 129
ANULACIÓN 129
APELACIÓN 129
APORTE 129
APORTE EN ESPECIE 130
APORTES EN TRABAJO: 130
APORTES EXTERNOS 130
APORTE VOLUNTARIO 130
APROBACIÓN 130
APROBACIÓN ADMINISTRATIVA 130
APROBACIÓN DOLOSA DE CRÉDITOS ILEGALES 130
APROPIACIÓN INDEBIDA 131
ARBITRAJE 131
ARBITRO 131
ARCHIVO 131
ARMADOR 131
ARMONIZACIÓN CONTABLE 131
ARMONIZACIÓN DEL DERECHO 131
ARMONIZACIÓN DE LA LEY DE COOPERATIVAS 132
ARTICULACIÓN 132
ASADAS DE COSTA RICA 132
ASALARIADO 132
ASAMBLEA 132
ASAMBLEA CONSTITUTIVA 132
ASAMBLEA DE DELEGADOS 133
ASAMBLEA DE DISTRITO 133
ASAMBLEA DE GESTIÓN 133
ASAMBLEA EN SEGUNDO GRADO 133
ASAMBLEA EXTRAORDINARIA 133
ASAMBLEA ORDINARIA 133
ASAMBLEA UNIVERSAL 134
ASAMBLEA VIRTUAL 134
ASEGURADORAS 134
ASIGNACIÓN DE VIVIENDA 134
ASOCIACIÓN 134
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS 134
ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE MUTUAS (AIM) 135
ASOCIACIONES DE AGUA POTABLE DE CHILE 135
ASOCIACIONES DE CRÉDITO ROTATIVO 135
ASOCIACIONES DE PRODUCTORES 135
ASOCIACIONES DE PRODUCTORES HORTOFRUTÍCOLAS 135
ASOCIACIONES SOLIDARISTAS 135
ASOCIADO 136
ASOCIADO TÉCNICO 136
ASOCIADO-TRABAJADOR 136
ASPIRANTE 136
ATRIBUCIÓN 136
AUDITOR 136
AUDITORIA 137
AUDITORIA EXTERNA 137
AUDITORÍA FORMAL 137
AUDITORIA INTERNA 137
AUDITORÍA JURÍDICA 137
AUDITORÍA MATERIAL 137
AUDITORÍA PÚBLICA 138
AUMENTO DEL CAPITAL 138
AUTOCONSUMIDOR ENERGÉTICO 138
AUTOCONTROL 138
AUTOFINANCIACIÓN 138
AUTOGESTION 138
AUTONOMIA 139
LA AUTONOMÍA ESTATUTARIA 139
AUTORIDAD DE APLICACIÓN 139
AUTORIDAD DE FOMENTO 139
AUTORIZACIÓN 139
AUTORIZACIÓN PARA FUNCIONAR 140
AUTORREGULACIÓN 140
AUTORREGULACIÓN COLECTIVA 140
AVAL 140
AVOCACIÓN 140
AYLLU 140
AYUDA ECONÓMICA 141
AYUDA ECONÓMICA MUTUAL 141
AYUDA MUTUA 141
BACK OFFICE 141
BALANCE 141
BALANCE ABREVIADO 142
BALANCE CONSOLIDADO 142
BALANCE DE COMPROBACIÓN 142
BALANCE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL 142
BALANCE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL COOPERATIVA 142
BALANCE FALSO 142
BALANCE SOCIAL COOPERATIVO 142
BANCA ÉTICA 143
BANCARIZACIÓN 143
BANCO COOPERATIVO 143
BANCOS CEREALEROS 143
BANCOS COMUNALES 144
BANCOS DE TIEMPO (DE HORAS) 144
BANCO SAFESAVE 144

INDICE GENERAL

BC

BANCA SOCIAL....144
BARTERING....144
BASE DE DATOS....144
BENEFICIARIO....145
BENEFICIOS....145
BIENES MERITORIOS....145
BIENES PREFERENTES....145
BIG DATA....145
BLOCKCHAIN....146
BRAINWORK....146
BOICOT....146
BUENAS PRÁCTICAS....146
CABEZA DE GRUPO....146
CADENAS PRODUCTIVAS....146
CADUCIDAD....147
CAJAS AGRARIAS....147
CAJA CENTRAL....147
CAJAS DE AHORRO DE VENEZUELA....147
CAJAS DE CRÉDITO COOPERATIVO....147
CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO....147
CAJAS RURALES....148
CALIFICACIÓN DE RIESGO....148
CALIFICACIÓN PREVIA DEL ESTATUTO....148
CALIFICACIÓN REGISTRAL....148
CAMBIO DE CLASE....148
CAPACIDAD....148
CAPACIDAD DE DESCUENTO....149
CAPACIDAD DE PAGO....149
CAPITAL....149
CAPITAL COOPERATIVO....149
CAPITAL CONDICIONADO....149
CAPITAL DE TRABAJO....149
CAPITAL FIJO....150
CAPITAL INICIAL....150
CAPITAL MÍNIMO....150
CAPITAL VARIABLE....150
CAPITALIZACIÓN DE EXCEDENTES....150
CAPTACIÓN....150
CARGO....151
CARGO CONTABLE....151
CARPOOLING....151
CARTERA....151
CARTERA DEPURADA....151
CARTERA DE SEGUROS....151
CASA DO POVO DE PORTUGAL....151
CAUSA....152
CAUSALES DE DISOLUCIÓN....152
CENTRAL DE RIESGOS....152
CENTRALES ECONÓMICAS....152
CENTRALES DE COMPRAS....152
CENTRALES DE VENTAS....152
CENTRALES REGIONALES....153
CENTRO DE ACOPIO....153
CENTRO DE RIESGOS....153
CENTROS DE EDUCACIÓN COOPERATIVA....153
CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO....153
CERTIFICACIÓN....154
CERTIFICACIÓN PROFESIONAL....154
CERTIFICACIÓN DE PRODUCTO....154
CERTIFICACIÓN NEGATIVA DE DENOMINACIÓN....154
CERTIFICADO....154
CERTIFICADO DE APORTACIÓN....154
CERTIFICADO DE ASOCIACIÓN....154
CERTIFICADO DE INVERSIÓN....155
CERTIFICACIÓN REGISTRAL....155
CERTIFICADOS COOPERATIVOS DE INVERSIÓN....155
CESACIÓN DE PAGOS....155
CESIÓN DE CRÉDITO....155
CIERRE REGISTRAL....155
CLÁUSULA DE EXCLUSIVIDAD....156
CICOPA....156
CIRCUITOS CORTOS DECOMERCIALIZACIÓN....156
CIRCUITOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS....156
CLÁUSULA DE PREFERENCIA....156
CLÁUSULA LEONINA....156
CLAUSULAS SOCIALES....157
CLIENTE....157
CLUB DE BARRIO....157
CLUB DEPORTIVO....157
CLUB DE COMPRAS....157
CLÚSTERS....157
COADMINISTRADOR....157
COCIENTE ELECTORAL....158
CÓDIGO ÉTICO....158
COFRADÍA DE PESCADORES....158
COGESTIÓN....158
COHOUSING....158
COHECHO....159
COLABORACION EMPRESARIAL....159
COLABORADOR EXTERNO O AUXILIAR....159
COLABORADOR TÉCNICO....159
COLEGIO....159
COLEGIOS COOPERATIVOS....159
COLOCACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS....160

C

INDICE GENERAL

C

COMERCIALIZACION AGRÍCOLA ASOCIATIVA....160
COMERCIO COLABORATIVO....160
COMERCIO JUSTO....160
COMERCIO NO ESPECIALIZADO....160
COMISIÓN DE AUDITORÍA....161
COMISIÓN DE MIEMBROS....161
COMITÉS....161
COMITÉS DE BASE....161
COMITÉS DE COMPRAS....161
COMITÉ DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE....161
COMITÉ DE CREDITO....162
COMITÉ DE EDUCACIÓN....162
COMITÉ DE NOMINACIONES....162
COMITÉ EJECUTIVO....162
COMITÉ PROMOTOR....162
COMMUNITY INTEREST COMPANY....163
COMPAÑÍA STARTUP....163
COMPENSACIÓN DE OBLIGACIONES....163
COMPENSACIONES LABORALES....163
COMPETENCIA....163
COMPETENCIA DESLEAL....164
COMPLIANCE....164
CÓMPLICE....164
COMPRA APALANCADA....164
COMPRA DE LA EMPRESA POR LOS TRABAJADORES....164
COMPRA PÚBLICA RESPONSABLE....164
COMPROBANTES....164
COMUNIDAD....165
COMUNIDADES AUTOFINANCIADAS....165
CONCENTRACIÓN SOLIDARIA....165
CONCERTACIÓN....165
CONCERTACIÓN EMPRESARIAL....165
CONCESIÓN....166
CONCESIÓN DE CRÉDITO PRIVILEGIADO....166
CONCESIÓN DE SERVICIO PÚBLICO....166
CONCILIACIÓN....166
CONCURRENCIA DE ENTES PÚBLICOS....166
CONCURSO....166
CONCURSO DE ACREEDORES....166
CONDUCTA....167
CONFEDERACION....167
CONFLICTO DE INTERESES....167
CONFUSIÓN DE PATRIMONIOS....167
CONGLOMERADO....167
CONGRUENCIA DEL CAPITAL....167
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN....167
CONSEJO DE VIGILANCIA....168
CONSEJO MUNDIAL DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO. WOCCU....168
CONSENSO....168
CONSORCIO....168
CONSORCIOS ADMINISTRATIVOS COOPERATIVOS....168
CONSORCIO DE EXPORTACIÓN....168
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA....169
CONSTITUCIÓN NACIONAL....169
CONSTITUCIONALIZACIÓN....169
CONSUMIDOR....169
CONTABILIDAD....169
CONTADOR....170
CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVO....170
CONTINGENCIAS....170
CONTRACAUTELA....170
CONTRATISTA INDEPENDIENTE....170
CONTRATO....170
CONTRATO ASOCIATIVO....171
CONTRATO DE CONCESIÓN....171
CONTRATO DE CONCESIÓN DE SERVICIO PÚBLICO....171
CONTRATO DE CONFIRMING....171
CONTRATO DE CONSIGNACIÓN....171
CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN....172
CONTRATO DE FACTORAJE....172
CONTRATO DE FIDEICOMISO....172
CONTRATO DE FRANQUICIA....172
CONTRATO DE IMPARTICIÓN....173
CONTRATO DE LEASING....173
CONTRATO DE LEASING-BACK....173
CONTRATO DE LEASING EN SINDICACIÓN....173
CONTRATO DE LICENCIA....173
CONTRATO DE MANUFACTURA....174
CONTRATO DE OUTSOURCING....174
CONTRATO DE RED....174
CONTRATO DE SPIN-OFF....174
CONTRATO DE SUMINISTRO AGRÍCOLA ASOCIATIVO....174
CONTRATO FUNERARIO SOLIDARIO....174
CONTRATO LABORAL DE ALTA DIRECCIÓN....175
CONTRATOS INTELIGENTES....175
CONTRIBUCIONES PARAFISCALES....175
CONTROL CONCURRENTE....175
CONTROL DE RESULTADOS....175
CONTROL DE TUTELA....175
CONTROL INTERNO....176
CONTROL POSTERIOR....176
CONTROL PREVIO....176
CONTROL PÚBLICO....176

INDICE GENERAL

C

CONTROL SOCIAL 176
CONVALIDACIÓN 176
CONVENIOS DE OPERACIONES EN COMÚN....177
CONVENIO EN EL PROCESO CONCURSAL 177
CONVENIOS INTERSOLIDARIOS....177
CONVERSIÓN....177
CONVERSIÓN INTERESADA....177
CONVOCATORIA....177
COOINOVACIÓN 178
COOPERACIÓN 178
COOPERACIÓN ENTRE COOPERATIVAS....178
COOPERADOR 178
COOPERANTES....178
COOPERATIVA....179
COOPERATIVAS AGRARIAS POLIVALENTES Y MULTISECTORIALES 179
COOPERATIVA AGRÍCOLA DE EMPRESARIOS 179
COOPERATIVAS AGROFORESTALES....179
COOPERATIVAS AGROINDUSTRIALES 179
COOPERATIVAS CENTRALES DE CRÉDITO 179
COOPERATIVA DE AHORRO Y PRÉSTAMO....180
COOPERATIVA DE APORTES 180
COOPERATIVA DE ARTISTAS Y OFICIOS CONEXOS....180
COOPERATIVA DE COMERCIO EXTERIOR....180
COOPERATIVA DE CRÉDITO Y SERVICIOS 180
COOPERATIVAS DE COMUNIDAD 180
COOPERATIVA DE CRÉDITO SOLIDARIO 180
COOPERATIVA DE EMPRENDEDORES 181
COOPERATIVA DE ENSEÑANZA....181
COOPERATIVA DE EXPLOTACIÓN COMUNITARIA DE LA TIERRA....181
COOPERATIVA DE FACTURACIÓN....181
COOPERATIVA DE IMPULSO EMPRESARIAL 181
COOPERATIVAS DE INTERÉS COLECTIVO....182
COOPERATIVAS DE INTERÉS GENERAL 182
COOPERATIVAS DE INTERÉS PÚBLICO 182
COOPERATIVAS DE LA NUEVA GENERACIÓN....182
COOPERATIVA DE MANTENIMIENTO VIAL RUTINARIO....182
COOPERATIVAS DE PEQUEÑOS COMERCIANTES 183
COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL O ARTESANAL 183
COOPERATIVA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES 183
COOPERATIVA DE SEGUROS....183
COOPERATIVAS DE CUENTAPROPISTAS....183
COOPERATIVAS DE SERVICIOS EDUCATIVOS 183
COOPERATIVAS DE SERVICIOS FINANCIEROS....184
COOPERATIVA DE TAXISTAS 184
COOPERATIVA DEL MAR 184
COOPERATIVAS DE PLATAFORMA....184
COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA....184
COOPERATIVA DE RECICLADORES 184
COOPERATIVA DE SERVICIOS AGRARIOS 185
COOPERATIVAS DE TRABAJADORES ACCIONISTAS 185
COOPERATIVAS DE TRABAJO....185
COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO 185
COOPERATIVA DE TRABAJO SEXUAL....185
COOPERATIVA DE TRABAJO TEMPORAL 186
COOPERATIVA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD 186
COOPERATIVAS DE SERVICIOS PÚBLICOS 186
COOPERATIVA DE VIVIENDA DE PROPIEDAD COMPARTIDA....186
COOPERATIVA DE VIVIENDA POR ARRENDAMIENTO 186
COOPERATIVAS DE VIVIENDA POR AYUDA MUTUA....186
COOPERATIVA DE VIVIENDA POR USUFRUCTO....187
COOPERATIVAS ENERGÉTICAS 187
COOPERATIVAS ESCOLARES....187
COOPERATIVAS FORESTALES 187
COOPERATIVAS INTEGRALES....187
COOPERATIVA INTEGRAL DE EDUCACIÓN 187
COOPERATIVAS DE COGESTIÓN DE COSTA RICA....188
COOPERATIVAS DE INICIATIVA SOCIAL....188
COOPERATIVAS DE INTERÉS COLECTIVO....188
COOPERATIVA DE INTERESES PARTICULARES 188
COOPERATIVA DE INTERÉS GENERAL....188
COOPERATIVA DE PROFESIONALES 189
COOPERATIVAS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS SANITARIOS....189
COOPERATIVAS DE PROFESIONALES LIBERALES EN SALUD 189
COOPERATIVA DE SEGUNDO GRADO....189
COOPERATIVAS DE SERVICIOS DE ASISTENCIA SANITARIA 189
COOPERATIVA DE SERVICIOS HABITACIONALES....189
COOPERATIVA DEL MERCOSUR 190
COOPERATIVA EUROPEA 190
COOPERATIVA MANDATARIA 190
COOPERATIVA MIXTA....190
COOPERATIVA MULTIACTIVA 190
COOPERATIVA DE NAVIEROS....190
COOPERATIVAS PENITENCIARIAS 191
COOPERATIVAS PESQUERAS....191
COOPERATIVAS SIN ÁNIMO DE LUCRO....191
COOPERATIVAS SOCIALES....191
COOPERATIVA UNIACTIVA O ESPECIALIZADA....191
COOPERATIVA VITIVINÍCOLA 191

INDICE GENERAL

CD

D

COOPTACIÓN 192
CORRESPONSALIA....192
COPIAS....192
CORPORACIONES....192
CORPORACIONES COOPERATIVAS DE BRASIL 192
CORPORACIONES COOPERATIVAS DE URUGUAY 192
CORPORACIONES ESPECIALES PROPIEDAD
DE TRABAJADORES 193
COSTOS DE TRANSACCIÓN 193
CRAMDOWN 193
CRÉDITO BANCARIO 193
CRÉDITO COMERCIAL 193
CREDITO REVOLVENTE 193
CROWDFUNDING NO LUCRATIVO 194
CROWDLENDING 194
CUARTO INTERMEDIO....194
CUENTA 194
CUENTA CORRIENTE 194
CUENTA CORRIENTE COOPERATIVA AGRARIA 194
CUENTA DE AHORROS....195
CUENTAS EN PARTICIPACIÓN 195
CUENTAS MANCOMUNADAS....195
CUIDADOS PERSONALES 195
CULPABILIDAD 195
CUOTA....195
CUOTAS DE AHORRO 196
CUOTA DE INGRESO....196
CUOTA DE SOSTENIMIENTO....196
CUOTAS EN LAS MUTUALES 196
DACIÓN EN PAGO....196
DAÑO FINANCIERO....197
DAÑO SOCIAL 197
DATOS 197
DATO PERSONAL....197
DATO PÚBLICO. 197
DATOS SENSIBLES....197
DEBATE....198
DEBENTURE 198
DEBER CONTABLE....198
DEBER DE DILIGENCIA....198
DEBER DE INFORMACIÓN....198
DEBER DE LEALTAD....198
DEBIDO PROCESO....199
DEBITO 199
DECAIMIENTO 199
DECALOGO 199
DECISIONES DEL SECTOR....199
DEFENSOR 200
DEFRAUDACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL....200
DEFRAUDACIÓN TRIBUTARIA 200
DELEGACIÓN DE LA COMPETENCIA....200
DELEGACIÓN DE AUTORIDAD 200
DELEGADO....200
DELIMITACIÓN NEGATIVA DE LA COMPETENCIA
DE LA ASAMBLEA 201
DELITO 201
DELITO CONTRA LOS DERECHOS DE LOS TRABAJADORES 201
DELITO POR FALTAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL 201
DEMANDA....201
DEMÉRITO 201
DENOMINACIÓN....202
DENUNCIA PENAL 202
DEPÓSITO 202
DEPÓSITO A PLAZO FIJO 202
DEPRECIACIÓN 202
DERECHO....202
DERECHO COOPERATIVO....202
DERECHO COOPERATIVO INTERNACIONAL PÚBLICO....203
DERECHO DE ASOCIACIÓN....203
DERECHO DE INFORMACIÓN 203
DERECHO DE PARTICIPACIÓN 203
DERECHO DE PROPIEDAD....203
DERECHO DE RECESO....204
DERECHO DE USO Y GOCE DE HABITACIÓN....204
DERECHO DEL CONSUMIDOR....204
DERECHO DE LA COMPETENCIA 204
DERECHOS FUNDAMENTALES 204
DERECHO MUTUAL....204
DERECHO SOCIAL Y SOLIDARIO....205
DEROGACIÓN....205
DEROGACIÓN EXPRESA....205
DEROGACIÓN TÁCITA....205
DEROGACIÓN SINGULAR DEL ESTATUTO 205
DESAFILIACIÓN....205
DESCONEXIÓN DIGITAL....206
DESCUENTO 206
DESCALIFICACIÓN ADMINISTRATIVA 206
DESCREDITO PÚBLICO DE LA EMPRESA....206
DESTITUCIÓN 206
DESVIACIÓN DE FINALIDAD....206
DESVIACIÓN DE PODER....206
DETERMINACIÓN DE RESULTADOS....207
DIETA....207
DIGITALIZAR 207

INDICE GENERAL

DE

DIRECCIÓN UNIFICADA 207
DIRECTIVOS 207
DIRECTIVOS DE LOS ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN 207
DIRECTIVOS INDEPENDIENTES 208
DIRECTRICES 208
DIRIGENTE BENÉVOLO 208
DISCAPACITADO 208
DISOLUCIÓN 208
DISTRIBUCIÓN CRUZADA (ACUERDO DE) 208
DISTRIBUCIÓN IRREGULAR DE INTERESES O RETORNOS 209
DISTRIBUCIONES PATRIMONIALES IRREGULARES 209
DISTRITO 209
DISTRITO COOPERATIVO O SOLIDARIO 209
DIVIDENDO 209
DOBLE AFILIACIÓN 209
DOBLE CONDICIÓN 210
DOBLE NATURALEZA 210
DOCTRINA COOPERATIVA 210
DOCUMENTO CONTRACTUAL DEL GRUPO SOLIDARIO 210
DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN 210
DOCUMENTO DE USO 210
DOLO 211
DOMICILIO 211
DOMICILIO FISCAL 211
DOMINIO PUBLICO 211
DONACIÓN 211
DUPLICIDAD DE ACTUACIONES PÚBLICAS 212
ECOALDEAS 212
ECONOMÍA CIRCULAR 212
ECONOMÍA COLABORATIVA 212
ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN 212
ECONOMÍA DE LOS PEQUEÑOS ENCARGOS 212
ECONOMÍA NARANJA 213
ECONOMÍA PLATEADA 213
ECONOMÍA SOCIAL 213
ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA 213
ECONOMÍAS TRANSFORMADORAS 213
EDUCACIÓN, FORMACIÓN E INFORMACIÓN 214
EFECTO PARÁSITO 214
EFICACIA 214
EJERCICIO SOCIOECONÓMICO 214
EJIDO 214
ELECCIÓN 214
EMBARGO 215
EMISIÓN DE TÍTULOS 215
EMPLEO DE ESQUEMAS PIRAMIDALES DE INVERSIÓN 215
EMPODERAMIENTO 215
EMPRENDIMIENTO 215
EMPRENDIMIENTO SOCIAL 215
EMPRESAS ABIERTAS 216
EMPRESA AGRARIA 216
EMPRESA DE APROVISIONAMIENTO 216
EMPRESA AGRARIA DE PRODUCTORES ASOCIADOS 216
EMPRESA AGRARIA DE TRABAJADORES ASOCIADOS 216
EMPRESA ASOCIATIVA DE CAMPESINOS 216
EMPRESA B 217
EMPRESA CAMPESINA 217
EMPRESAS CERRADAS 217
EMPRESAS COMUNITARIAS 217
EMPRESA COMUNITARIA DE COLOMBIA 217
EMPRESA COMUNITARIA DE COREA 217
EMPRESA COMUNITARIA DE PUERTO RICO 217
EMPRESAS DE CONSUMO 218
EMPRESAS DE ECONOMÍA ALTERNATIVA 218
EMPRESAS DE HECHO 218
EMPRESAS ESUS 218
EMPRESAS DE INSERCIÓN SOCIAL 218
EMPRESA DE INTERESES MÚLTIPLES 218
EMPRESAS DE MICROEMPRESARIOS 218
EMPRESAS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN SOCIAL 219
EMPRESAS DE SERVICIOS 219
EMPRESAS DE SERVICIOS EDUCATIVOS 219
EMPRESAS DE SERVICIOS DE PROFESIONALES LIBERALES 219
EMPRESA FINTECH 219
EMPRESA SOCIAL EX LEGE DE ITALIA 219
EMPRESA SOCIAL ITALIANA 220
EMPRESAS DE TEMPORADA 220
EMPRESAS DE TRABAJO 220
EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO 220
EMPRESA DE TRABAJO ASOCIADO DE TRANSPORTE 220
EMPRESAS DE TRANSPORTE 220
EMPRESAS SOCIALES COOPERATIVAS DE BIENESTAR SOCIAL DE GRECIA 221
EMPRESA SOCIAL DE INTEGRACIÓN LABORAL EN GRECIA 221
EMPRESAS SOLIDARIAS DE TRANSPORTISTAS 221
EMPRESAS SOLIDARIAS DE VIVIENDA 221
EMPRESAS SOLIDARIAS DE PROPIETARIOS DE VIVIENDA 221
EMPRESAS SOLIDARIAS DE USUARIOS DE VIVIENDA 221
EMPRESA SOLIDARIA ESPECIALIZADA 222
EMPRESA FICTICIA 222
EMPRESAS HÍBRIDAS 222
EMPRESA INTEGRADA 222
EMPRESA SOLIDARIA INTEGRAL 222
EMPRESA SOLIDARIA IRREGULAR 222

E

INDICE GENERAL

E

EMPRESA SOLIDARIA MINERA 223
EMPRESA SOLIDARIA MIXTA 223
EMPRESA SOLIDARIA MULTIACTIVA 223
EMPRESAS SOLIDARIAS PARTICIPADAS 223
EMPRESA SOLIDARIA SANITARIA 223
EMPRESAS SOLIDARIAS SIN CAPITAL 223
EMPRESAS SOCIALES 224
EMPRESAS SOCIALES RURALES 224
EMPRESA SOLIDARIA 224
EMPRESAS SOLIDARIAS DE FRANCIA 224
EMPRESAS SOLIDARIAS DE TRABAJO 224
EMPRESA SOLIDARIA FINANCIERA 224
EMPRESA RECUPERADA 225
ENCLAVE LABORAL 225
ENDEUDAMIENTO 225
ENERGÍAS VERDES O RENOVABLES 225
ENMIENDAS 225
ENTE NACIONAL SUPERIOR 226
ENTIDAD ASOCIATIVA PRIORITARIA 226
ENTIDADES DE BASE ASOCIATIVA 226
ENTIDAD PÚBLICA DE FOMENTO 226
ENTENTE 226
ENTERPRISE DE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE 226
EQUIDAD 226
ESCISIÓN 227
ESCISIÓN PARCIAL 227
ESCISIÓN TOTAL 227
ESCUELAS DE GESTIÓN SOCIAL 227
ESTADO DE EXCEDENTES Y PÉRDIDAS 227
ESTADOS FINANCIEROS 227
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO 228
ESTAFA 228
ESTAFA GENÉRICA EN COOPERATIVAS DE VIVIENDA 228
ESTATUTO 228
ESTATUTO TIPO 228
ESTÍMULOS JURÍDICOS 228
ESTÍMULOS PÚBLICOS ECONÓMICOS 229
ESTRUCTURA DE OPORTUNIDAD 229
EVASIÓN 229
EVASIÓN IMPOSITIVA 229
EVENTOS POSTERIORES A LA AUDITORÍA 229
EVIDENCIA DE AUDITORÍA 229
EXCEDENTES 229
EXCEDENTE BRUTO 229
EXCEDENTE CERO 230
EXCEDENTE NETO 230
EXCUSIÓN 230
EXCLUSION 230
EXCLUSIÓN FINANCIERA 230
EXCLUSIÓN SOCIAL 231
EXENCIÓN 231
EXONERACIÓN 231
EXPEDICIÓN NO AUTORIZADA DE TÍTULOS O DOCUMENTOS 231
EXPEDIENTE 231
EXPLOTACIÓN DE TITULARIDAD COMPARTIDA
DE EXPLOTACIÓN AGRARIA 231
EXPROPIACIÓN 232
EXTINCIÓN DE LA EMPRESA 232
EXTORNO 232
EXTRALIMITACIÓN DE ATRIBUCIONES 232
FAÇON 232
FACTURA 232
FALSA COOPERATIVA 233
FALSA COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO 233
FALSO RETORNO 233
FEDERACIÓN 233
FIANZA 233
FIN DE LUCRO 234
FINANCIAMIENTO 234
FIRMA DIGITAL 234
FINTECH 234
FOMENTO PÚBLICO 234
FONDOS 235
FONDO CENTRAL COOPERATIVO O SOLIDARIO 235
FONDO COMÚN DE INVERSIÓN 235
FONDO COMUNITARIO 235
FONDO DE AUTOFINANCIAMIENTO 235
FONDOS DE EMPLEADOS DE COLOMBIA 235
FONDO DE INVERSIÓN 236
FONDOS DE TRABAJADORES DE QUEBEC 236
FONDO DE EDUCACION Y PROMOCIÓN 236
FONDO DE ESTABILIZACIÓN 236
FONDOS DE ESTATUTO Y DE ASAMBLEA 236
FONDO DE LIQUIDEZ 237
FONDO DE PROTECCIÓN SOCIAL 237
FONDOS FACULTATIVOS 237
FONDO MUTUAL 237
FONDOS PROPIOS 237
FONDO ROTATORIO 237
FONDOS ROTATORIOS 238
FORMA JURÍDICA 238
FORMAS PREVIAS O PRECOOPERATIVAS 238
FORTALECIMIENTO 238
FRAUDE EN LA ADMINISTRACIÓN 238

EF

INDICE GENERAL

FG

FRAUDE LABORAL COOPERATIVO 239
FUENTES 239
FUENTES EXTERNAS 239
FUENTES INTERNAS 239
FUENTES INTERPRETATIVAS 239
FUNCIÓN PÚBLICA 239
FUNCIÓN SOCIAL 240
FUNCIONES INSTRUMENTALES 240
FUNCIONES TÍPICAS 240
FUNDACIÓN 240
FUNDACIÓN DE LA EMPRESA 240
FUNDACIÓN DE EMPRESAS 241
FUNDADORES 241
FUNDADOR APARENTE 241
FUNDADOR OCULTO 241
FUNDADOR REAL 241
FUNDRAISING 241
FUSIÓN 242
FUSION ENDÓGENA 242
FUSION EXOGENA 242
FUSIÓN IMPERATIVA 242
FUSIÓN POR INCORPORACIÓN 242
FUSIÓN POR UNIÓN 242
GARANTÍAS 242
GARANTÍA COLECTIVA 243
GARANTÍA PREFERENCIAL 243
GASTOS 243
GENERO 243
GENTRIFICACIÓN 243
GERENTE 243
GESTIÓN DEMOCRÁTICA 243
GERENCIA OPERACIONAL 244
GIRO EN DESCUBIERTO 244
GOBERNABILIDAD. 244
GOBERNANZA 244
GOBERNANZA COOPERATIVA 244
GRADO 244
GRATUIDAD DEL CARGO DIRECTIVO 245
GRATUIDAD DEL TRABAJO DEL VOLUNTARIO 245
GRUPO DE INTERÉS 245
GRUPOS AGRARIOS 245
GRUPO COOPERATIVO O SOLIDARIO 245
GRUPO COOPERATIVO PARITARIO 246
GRUPO DE CONSUMO 246
GRUPOS POR COORDINACIÓN 246
GRUPOS POR SUBORDINACIÓN 246
GRUPO REGIONAL 246
HABEAS DATA 246
HABILITAR 246
HABILITACIÓN REGISTRAL 247
HASH 247
HECHO CONTABLE 247
HERENCIA VACANTE 247
IDENTIDAD 247
ILÍCITO FINANCIERO 247
ILIQUIDEZ 247
IMPERICIA 248
IMPOSICIÓN DE DECISIONES 248
IMPUESTO 248
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 248
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO 248
IMPUGNACIÓN DE ACUERDOS 248
INCERTIDUMBRE AMBIENTAL 249
INCUBADORA TECNOLÓGICA 249
INDICIO 249
INFORMACIÓN CONFIDENCIAL INSTITUCIONAL. 249
INFORMACIÓN CONFIDENCIAL PERSONAL. 249
INFORMACIONALIZACIÓN 249
INCENTIVOS TRIBUTARIOS 250
INCLUSIÓN FINANCIERA 250
INCLUSIÓN SOCIAL 250
INCOMPETENCIA 250
INCUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CONTABLES 250
INDEMNIZACIÓN 251
INDEMNIZACIÓN EN EL SEGURO 251
INDICIOS 251
INFORMACIÓN CONFIDENCIAL INSTITUCIONAL. 251
INFORMACIÓN CONFIDENCIAL PERSONAL. 251
INFORMES 251
INFORME DE AUDITORÍA 251
INFORME DE GESTIÓN 252
INFRACAPITALIZACIÓN 252
INFRACAPITALIZACIÓN SOBREVENIDA 252
INGRESOS 252
INMOVILIZACIÓN DE FONDOS 252
INNOVACIÓN ORGANIZATIVA 252
INNOVACIÓN SOCIAL 252
INNOVACIÓN SOCIAL TRANSFORMADORA 253
INSCRIPCIÓN DE ASIENTOS 253
INSCRIPCIÓN DE MIEMBROS 253
INSOLVENCIA 253
INSOLVENCIA INDUCIDA 253
INSOLVENCIA PATRIMONIAL 253
INSOLVENCIA TÉCNICA O PROVISIONAL 253

HI

INDICE GENERAL

IK

INSPECCIÓN....254
INSTITUCIONES AUXILIARES....254
INSTITUCIONES PARTICULARES DE SOLIDARIDAD SOCIAL....254
INSTITUTO DE FOMENTO COOPERATIVO O SOLIDARIO....254
INNOVACIÓN SOCIAL....254
INSTRUCCIONES DE SERVICIO....255
INSTRUCCIONES OBLIGATORIAS....255
INTEGRACIÓN....255
INTEGRACIÓN EDUCATIVA....255
INTEGRACIÓN ECONÓMICA....256
INTEGRACIÓN ENDÓGENA....256
INTEGRACIÓN GREMIAL....256
INTEGRACIÓN HETEROGÉNEA....256
INTELIGENCIA ARTIFICIAL....256
INTERCAMBIO INTERCOOPERATIVO....256
INTERCOOPERACIÓN....256
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA ILÍCITA....256
INTERESADOS....257
INTERÉS POR LA COMUNIDAD....257
INTERESES CONTRAPUESTOS....257
INTERVALO REMUNERATIVO....257
INTERVENCIÓN ADMINISTRATIVA....257
INTERVENCIÓN ADITIVA....257
INTERVENCIÓN DE CUENTAS....258
INTERVENCIÓN EXTRAORDINARIA....258
INTERVENCIÓN JUDICIAL....258
INTERVENCIÓN-PRESIDENCIA....258
INTERVENCIÓN SUSTITUTIVA....258
INTERVENTOR....258
INTERVENTORES DE LA LIQUIDACIÓN....258
INVENTARIO....259
INVENTARIO DE MERCANCÍAS....259
INVERSION....259
INVERSIÓN DE IMPACTO....259
INVERSIONES FINANCIERAS....259
INVERSIONES LÍQUIDAS.....259
INVERSIONES NO FINANCIERAS.....259
INVERSIÓN SOCIAL....260
INVERSIÓN SOCIALMENTE RESPONSABLE....260
INVERSORES SOCIALES....260
ISOMORFISMO....260
JERARQUÍA....260
JUNIOR COOPERATIVAS....260
JUNTA DE ACCIÓN COMUNAL....261
JURISPRUDENCIA....261
KIBUTZ....261
KNOW-HOW....261
LAUDO....261
LAVADO DE ACTIVOS....261
LEGALIZACION....262
LEGALIZAR....262
LEGISLACIÓN SECTORIAL....262
LEGISLACIÓN SOCIETARIA....262
LEGITIMACIÓN....262
LEGITIMACIÓN DE CAPITALES....262
LEY DE COOPERATIVAS....263
LEY MARCO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA....263
LEX DATA....263
LIBRANZAS....263
LIBRE ADHESIÓN....263
LIBROS....263
LIBROS DE ACTAS....264
LIBROS DE CONTABILIDAD....264
LIBRO DE REGISTRO DE MIEMBROS....264
LIBRO DIARIO....264
LIBRO ELECTRÓNICO....264
LIBRO MAYOR....264
LICITACIÓN....265
LIMITES PRUDENCIALES.....265
LÍNEA DE CRÉDITO....265
LIQUIDACIÓN....265
LIQUIDADORES....265
LIQUIDEZ....265
LOW-PROFIT LIMITED LIABILITY COMPANY (L3C):....266
LUCRO EN LA SOCIEDAD....266
MANUAL DE SISTEMAS Y PROCEDIMIENTOS....266
MANUAL DE CARGOS....266
MARCA....266
MARCA COLECTIVA....267
MARCA COOPERATIVA....267
MARGEN DE SOLVENCIA....267
MASA DE GESTION....267
MASCULINIDAD....267
MAYORÍA....267
MAYORÍA ABSOLUTA....268
MAYORÍA CALIFICADA....268
MAYORÍA RELATIVA....268
MEDIACIÓN....268
MEDIDAS CAUTELARES....268
MEDIDAS PREVIAS A LA DISOLUCIÓN....268
MEDIO DE PRUEBA....269
MEDIOS DE PAGO....269
MERCADO RELEVANTE....269
MERCADO SOCIAL....269

LM

INDICE GENERAL

MN

MESA DIRECTIVA....269
MICROEMPRESA....269
MICROEMPRESA COOPERATIVA DE CASTILLA-LA MANCHA....270
MICRO EMPRESA SOLIDARIA....270
MICROCRÉDITO....270
MICROEMPRENDIMIENTO....270
MICROFINANZAS....270
MIEMBRO....271
MIEMBRO ADHERENTE....271
MIEMBRO ADHERIDO....271
MIEMBRO COLABORADOR....271
MIEMBRO EXCEDENTE....271
MIEMBRO PROTECTOR....271
MIEMBRO TEMPORAL....272
MINERÍA....272
MOCIÓN....272
MONITOREO....272
MONTEPÍO....272
MORA DEL MIEMBRO....272
MOTIVACIÓN....273
MOTIVACIÓN ADMINISTRATIVA....273
MOTIVOS....273
MOVIMIENTO COOPERATIVO....273
MUTUALES....273
MUTUALES ESCOLARES....273
MUTUALIDAD....274
MUTUALIDAD INTERNA....274
NAVIERO COOPERATIVO....274
NEGATIVA DE ADMISIÓN....274
NEGLIGENCIA....274
NEGOCIACIÓN....274
NEGOCIOS AUXILIARES....275
NEGOCIOS-FIN....275
NEGOCIO JURÍDICO....275
NEGOCIOS-MEDIO....275
NEGOCIOS SECUNDARIOS....275
NEUTRALIDAD....275
NO SUJECIÓN AL IMPUESTO....276
NONPROFIT ORGANIZATIONS....276
NORMAS DE BUEN GOBIERNO....276
NORMAS ESPECÍFICAS.....276
NORMAS IMPERATIVAS....276
NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD....276
NORMAS INTERNAS....277
NORMAS ISO....277
NORMAS OPERATIVAS....277
NORMAS TÉCNICAS....277
NORMATIVA PRUDENCIAL.....277
NOTIFICACIÓN....277
NOWTOPISTAS....278
NULIDAD....278
OBJECIÓN....278
OBJETO SOCIAL....278
OBLIGACIONES....278
OBSERVATORIO DE ECONOMÍA SOLIDARIA....278
OBSOLESCENCIA NORMATIVA....279
OCSAS DEL ECUADOR....279
OCULTACIÓN DE NATURALEZA....279
OFICIAL DE CUMPLIMIENTO....279
OFICINAS....279
ONEROSIDAD....279
ONTOLÓGICO....280
OPERACIONES AUTORIZADAS....280
OPERACIONES CONDICIONADAS....280
OPERACIONES CON TERCEROS....280
OPERACIONES INUSUALES....280
OPERACIONES NUEVAS....280
OPERACIONES PROHIBIDAS....281
OPERACIONES SOSPECHOSAS....281
OPERACIONES VINCULADAS....281
OPORTUNISMO EXTERNO....281
OPORTUNISMO INTERNO....281
ORDEN DE IMPUTACIÓN DE LAS PÉRDIDAS....282
ÓRDENES DE PAGO....282
ORDEN DE PRELACIÓN DE PAGOS EN LA LIQUIDACIÓN....282
ORDEN DE PRELACIÓN NORMATIVA....282
ORDEN DEL DÍA....282
ORGANISMO DE INTEGRACIÓN....282
ORGANIZACIÓN....282
ORGANIZACIONES COOPERANTES....283
ORGANIZACIÓN DE ENTIDADES MUTUALES DE LAS AMÉRICAS - ODEMA....283
ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES HORTOFRUTÍCOLAS EN EUROPA....283
ORGANIZACIONES DE REGANTES....283
ORGANIZACIONES COMUNITARIAS DE AGUA....283
ORGANIZACIONES DEL VOLUNTARIADO....283
ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CAMPESINAS, INDÍGENAS Y COMUNITARIAS....283
ORGANIZACIONES MICROFINANCIERAS....284
ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES....284
ORGANIZACIONES SIMPLIFICADAS....284
ORGANIZACIONES SOLIDARIAS MINERAS....284
ORGANO....284

NO

INDICE GENERAL

OP

P

ÓRGANOS COLEGIADOS 284
ÓRGANO INDIVIDUAL....285
ORGANO DE MEDIACION Y ARBITRAJE 285
ÓRGANOS SOCIALES....285
OUTSOURCING 285
PACTO LEONINO....285
PACTO PARA-SOCIAL 285
PADRÓN DE MIEMBROS 286
PAGARÉ....286
PAGARÉ DE EMPRESA 286
PAGO ANTICIPADO 286
PÁNICO FINANCIERO....286
PARAELIZACIÓN DE LA EMPRESA....286
PARTICIÓN 286
PARTIDA CONTABLE 287
PAGOS INDEBIDOS....287
PARAFISCALIDAD....287
PARTICIPACIÓN ECONÓMICA....287
PARTICIPACIÓN EN LA GESTIÓN 287
PARTICIPACIÓN FINANCIERA 287
PARTICIPACIONES CON INTERÉS....287
PARTICIPACIONES ESPECIALES....288
PARTICIPACIONES SUBORDINADAS....288
PASIVO 288
PASS-THROUGH 288
PATRIMONIO....288
PATRIMONIO NETO....289
PATROCINIO....289
PELIGRO EN LA DEMORA 289
PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO 289
PÉRDIDA DE LA CONDICIÓN DE MIEMBRO....289
PÉRDIDAS....289
PERIODO DE PROMOCIÓN....289
PERÍODO DE PRUEBA....290
PERSONAS CON FINES DE LUCRO 290
PERSONAS CON FINES DE MUTUALIDAD....290
PERSONAS CON FINES NO LUCRATIVOS 290
PERSONALIDAD JURÍDICA....290
PICCOLA COOPERATIVA....290
PLAN DE CUENTAS 291
PLAN EMPRESARIAL. 291
PLAN ESTRATÉGICO. 291
PLANIFICACIÓN/PLANEACIÓN 291
POBREZA 291
POBREZA ENERGÉTICA....291
POLÍTICA PÚBLICA 292
PÓLIZA....292
PÓLIZA DE SEGURO SOBRE PRÉSTAMO 292
PORTADOR DE INTERESES 292
POSICIÓN DOMINANTE....292
POTESTAD REGLAMENTARIA....292
PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES EN LA CADENA DE SUMINISTRO ALIMENTARIO 292
PRÁCTICAS RESTRICTIVAS DE LA COMPETENCIA 293
PREAVISO 293
PRECEDENTE....293
PUBLICACIÓN FRAUDULENTA 293
PUBLIC BENEFIT CORPORATION....293
PRECIOS DE GARANTÍA....293
PRECIOS O PAGOS INDEBIDOS 293
PRECOOPERATIVAS....293
PRESCRIPCIÓN DE ACCIONES....294
PRESIDENTE 294
PRECIO JUSTO 294
PRESTACIONES ACCESORIAS 294
PRESTACIONES EXCESIVAS 294
PRESTACIONES MUTUALISTAS 294
PRÉSTAMO A LOS MIEMBROS....295
PRÉSTAMO BANCARIO 295
PRÉSTAMOS DE LOS MIEMBROS 295
PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS....295
PRESUNCIÓN DE VALIDEZ 295
PRESUPUESTO....295
PREVALECIMIENTO DE LA CONDICIÓN DE DIRECTIVO 296
PREVISIÓN SOCIAL 296
PREVISIÓN SOCIAL COLECTIVA....296
PREVISIONES TÉCNICAS....296
PRIMA 296
PRIMA DE COMERCIO JUSTO 296
PRINCIPIOS 297
PRINCIPIO DE COLEGIALIDAD 297
PRINCIPIO DE CONSERVACIÓN DE LA EMPRESA....297
PRINCIPIO DE IDENTIDAD DE OBJETO....297
PRINCIPIOS DE LA CONTABILIDAD 297
PRINCIPIO DE DEVENGO 297
PRINCIPIO DE IMAGEN FIEL 298
PRINCIPIO DE LEGALIDAD 298
PRINCIPIO DE NO COMPENSACIÓN 298
PRINCIPIO DE PRUDENCIA VALORATIVA....298
PRINCIPIO DE REGIONALIDAD....298
PRINCIPIO DE TERRITORIALIDAD....298
PRINCIPIO DE SUBSIDIARIEDAD 298
PRINCIPIO DE TIPICIDAD 299
PRINCIPIO DEL DEVENGO....299

INDICE GENERAL

PR

PRINCIPIOS DEL ECUADOR....299
PRINCIPIOS GENERALES DEL DERECHO....299
PRINCIPIOS GENERALES DEL COOPERATIVISMO....299
PRINCIPIOS JURÍDICOS....299
PRINCIPIO MAYORITARIO....300
PROCEDIMIENTO....300
PROCESO ADMINISTRATIVO....300
PROCESO DE FORMACION DE LA VOLUNTAD....300
PROCESO DISCIPLINARIO....300
PRODUCTO DE COMERCIO JUSTO....300
PRODUCTOR PRIMARIO....301
PROFESIONAL LIBERAL....301
PROGRAMA HABITACIONAL....301
PROHIBICIÓN DE HOMONIMIA....301
PRO-LABORE....301
PROUSER....301
PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN SOCIAL....301
PROMOCIÓN PÚBLICA....302
PROMOTOR....302
PROPIEDAD COMÚN....302
PROPIEDAD COOPERATIVA, MUTUAL O SOLIDARIA....302
PROPIEDAD DE LOS MIEMBROS....302
PROPIEDAD INDIVIDUAL ADMINISTRADA ASOCIATIVAMENTE....303
PROSUMIDORES....303
PROTECCIÓN PÚBLICA....303
PUBLIC BENEFICT CORPORATION....303
PROVISIONES....303
PROYECTO PRODUCTIVO....303
PRUEBA....303
PYME....304
QUEBRANTAMIENTO DE LA FIDELIDAD....304
QUIEBRA....304
QUORUM....304
RADICACIÓN....304
RADIO COMUNITARIA....304
REACTIVACIÓN....304
RECESO DE LA ASAMBLEA....305
RECIBO....305
RECIPROCIDAD....305
RECONVERSIÓN....305
RECONVERSIÓN DE RESULTADOS....305
RECURSO....305
RECURSO CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVO....306
RECURSOS ADMINISTRATIVOS....306
RECURSOS AJENOS....306
RECURSO DE RECONSIDERACIÓN....306
RECURSOS ECONOMICOS....306
RECURSO JERÁRQUICO....306
RECURSOS PROPIOS....307
REDES DE EMPRESAS....307
REDES DE TRUEQUE....307
REDUCCIÓN DEL CAPITAL....307
REFORMA DEL ESTATUTO....307
RÉGIMEN EXCEPCIONAL....307
RÉGIMEN TRANSITORIO....308
REGLAMENTO DE LA LEY....308
REGLAMENTO DE TRABAJO....308
REGLAMENTO DISCIPLINARIO....308
REGLAMENTO INTERNO....308
REGLAMENTOS DE LOS ÓRGANOS INTERNOS....308
REGULACIONES PRUDENCIALES....309
REGULE ARTIS....309
REGISTRO DEL SCTOR SOLIDARIO....309
REINTEGRO DEL APORTE....309
RELACIÓN DE CONSUMO....309
RELACIÓN DE TRABAJO....310
RELACIÓN DE SOLVENCIA....310
REMOCIÓN DE DIRECTIVOS....310
REMOCIÓN AD NUTUM....310
RENEGOCIACIÓN DE LOS PRÉSTAMOS....310
RENTING....310
RENUNCIA....311
REPARTO DE EXCEDENTES....311
REPARTO PREMATURO DE HABERES....311
REPOSICIÓN DEL APORTE....311
REPRESENTACIÓN....311
REPRESENTANTE....311
REPRESENTANTE LEGAL....312
RESERVA DE INFORMACIÓN....312
RESERVA DE PUESTOS....312
RESERVA LEGAL....312
RESERVA MATEMATICA....312
RESERVA OCULTA....312
RESERVA PARA RIESGOS CREDITICIOS....313
RESOLUCIÓN....313
RESPONSABILIDAD CIVIL....313
RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA....313
RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTIVOS....313
RESPONSABILIDAD DE LOS MIEMBROS....314
RESPONSABILIDAD ILIMITADA....314
RESPONSABILIDAD LIMITADA....314
RESPONSABILIDAD PENAL....314
RESPONSABILIDAD PERSONAL....314

R

INDICE GENERAL

RS

S

RESPONSABILIDAD POR RIESGO 314
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA 314
RESPONSABILIDAD SOLIDARIA DE LOS DIRECTIVOS 315
RESPONSABILIDAD SUPLEMENTADA 315
RETIRO ANTICIPADO DE EXCEDENTES 315
RETIRO OBLIGATORIO 315
RETORNO 315
RETRIBUCIÓN PERSONAL DIFERENCIADA 316
REUNIÓN 316
REVISOR FISCAL 316
REVOCACIÓN 316
REVOLVING 316
RIEGO 317
RIESGO. 317
RIESGO CREDITICIO 317
RIESGO DE CAPITAL 317
RIESGO DE CONTAGIO 317
RIESGO DE CRÉDITO E INVERSIONES. 317
RIESGOS FINANCIEROS 317
RIESGOS LABORALES 317
RIESGO DE LIQUIDEZ 318
RIESGO DE LAVADO DE ACTIVOS 318
RIESGO DE MERCADO 318
RIESGO LEGAL 318
RIESGO DE PERDIDA DE IDENTIDAD 318
RIESGO DE REPUTACIÓN. 319
RIESGO EN LAS ESTRATEGIAS 319
RIESGO FINANCIERO 319
RIESGO LEGAL. 319
RIESGO OPERATIVO 319
RIESGOS POLÍTICOS 319
RIESGOS SOCIOAMBIENTALES 319
SALARIO 320
SALVAR EL VOTO 320
SALVATAJE 320
SANCIONES ADMINISTRATIVAS 320
SANCIONES SOCIALES 320
SECCIONES 320
SECCIONES AUTÓNOMAS 321
SECCIONES DE CRÉDITO 321
SECRETARIO 321
SECRETO BANCARIO 321
SECRETO CONTABLE 321
SECTOR COMUNITARIO 322
SECTOR SOCIAL Y SOLIDARIO 322
SEGURIDAD ALIMENTARIA 322
SEGURO 322
SEGURO AGRO-CREDITICIO 322
SEGURO DE DEPÓSITO 322
SEGURO MUTUO 323
SEGURO SOCIAL 323
SEGREGACIÓN 323
SELLO DE GARANTÍA 323
SERVICIO AL MIEMBRO 323
SERVICIO PÚBLICO 324
SERVICIOS ADMINISTRADOS DE SALUD 324
SERVICIOS DE INTERÉS ECONÓMICO GENERAL 324
SERVICIOS FUNERARIOS 324
SERVITIZACIÓN 325
SESIÓN 325
SILENCIO DE LA ADMINISTRACIÓN 325
SILENCIO DE LA EMPRESA SOLIDARIA 325
SIMULACIÓN DE EMPRESA SOLIDARIA 325
SISTEMA DE PAGOS 325
SITUACIÓN JURÍDICA 326
SITUACIONES DE DEPENDENCIA 326
SOBORNO 326
SOCIEDAD AGRARIA DE GESTIÓN 326
SOCIEDAD AGRARIA DE TRANSFORMACIÓN 326
SOCIEDAD CIVIL 327
SOCIEDAD DE IMPACTO SOCIAL 327
SOCIEDAD DE CARTERA 327
SOCIEDADES COMERCIALES DE BENEFICIO E INTERÉS COLECTIVO DE COLOMBIA 327
SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA 327
SOCIEDAD COOPERATIVA DE INTERÉS COLECTIVO 328
SOCIEDAD COOPERATIVA PEQUEÑA DE EUSKADI 328
SOCIEDAD DE SOCORROS MUTUOS 328
SOCIEDADES DE SOLIDARIDAD SOCIAL 328
SOCIEDAD LABORAL 328
SOCIEDADES DE FINALIDAD SOCIAL 329
SOCIEDAD MERCANTIL 329
SOCIEDADES PARTICIPADAS POR LOS TRABAJADORES 329
SOCIO DE LA CLASE LABORAL 329
SOCIO DE TRABAJO 329
SOLAPAMIENTO DE MEDIDAS PÚBLICAS 329
SORORIDAD 330
SOLVENCIA ECONÓMICA 330
SUBVENCIÒN 330
SUBCONTRATACIÓN 330
SUBSANACIÓN DE ACUERDOS 330
SUBROGACIÓN EMPRESARIAL 331
SUCESIÓN (TRANSMISIÓN) DE EMPRESA 331
SUCURSALES 331

INDICE GENERAL

ST

SUJETOS TRIBUTARIOS 331
SÚMULA 331
SUPERVISIÓN. 331
SUPERVISIÓN AUXILIAR 332
SUPERVISIÓN DE EMPRESAS FINANCIERAS 332
SUPERVISIÓN DELEGADA 332
SUPERVISIÓN PÚBLICA 332
SUPERVISIÓN PÚBLICA ESPECIAL 332
SUPERVISIÓN POR EL ORGANISMO DE INTEGRACIÓN 332
SUPLENCIA 333
SUSCRIPCIÓN 333
SUSPENSIÓN DEL MIEMBRO 333
SUSPENSIÓN DE ACTIVIDADES 333
SUSPENSIÓN DE ACUERDOS 333
SUSPENSIÓN DE PAGOS 334
SUSTITUCIÓN DE LA CONDICIÓN DE MIEMBRO 334
SUSTITUCIÓN PROCESAL 334
SUSTRACCIÓN O INDEBIDA APLICACIÓN 334
SWAP 334
TASA 334
TASA DE INTERÉS 334
TAXI 334
TERCERIZACIÓN 335
TERCERO 335
TESORERO 335
TIENDA DE COMERCIO JUSTO 335
TÍTULO 335
TÍTULOS DE APORTE DE CAPITAL 335
TÍTULOS DE CAPITALIZACIÓN COOPERATIVA 336
TÍTULOS DE INVERSIÓN 336
TÍTULOS DE PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES 336
TÍTULOS DIFERENCIALES 336
TÍTULOS EN CARTERA 336
TÍTULOS PARTICIPATIVOS 336
TONTINA 337
TRABAJADOR 337
TRABAJO ASOCIADO 337
TRABAJO DECENTE 337
TRABAJO FREELANCE 337
TRABAJO POR CUENTA PROPIA 338
TRABAJO VOLUNTARIO 338
TRADING 338
TRANSACCIÓN 338
TRANSACCIONES COOPERATIVAS 338
TRANSMISIÓN DE LA EMPRESA 338
TRANSMISIÓN DEL APORTE 339
TRANSFORMACIÓN 339
TRASVASAMIENTO SOCIETARIO 339
TRIBUTO 339
TUTELA 339
UAEOS 340
UNIDAD DE SERVICIOS JURÍDICOS 340
UNIMILITANCIA 340
UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS 340
UNIONES DE COOPERATIVAS 340
USO DESVIADO DE PODERES 340
USO INDEBIDO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA 340
USO NO AUTORIZADO DE BIENES SOCIALES 341
USUARIO 341
USUFRUCTO 341
USURPACIÓN DE FUNCIONES 341
USURPACIÓN DE IDENTIDAD 341
VACANTE 341
VALIDEZ 341
VALOR RAZONABLE 342
VALORES 342
VALUACIÓN DE ACTIVOS Y CONTINGENCIAS 342
VEEDOR 342
VETO 342
VEROSIMILITUD DEL DERECHO 342
VIABILIDAD 343
VICIO DE FONDO 343
VICIO DE FORMA 343
VIDA ASOCIATIVA 343
VIGILANCIA PÚBLICA 343
VINCULO COMÚN 344
VIOLENCIA 344
VOLUNTAD 344
VOLUNTARIADO 344
VOLUNTARIO 344
VOTACIÓN 344
VOTO 345
VOTO EN LOS ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN 345
VOTO DIRIMENTE 345
VOTO FAMILIAR 345
VOTO PLURAL O PROPORCIONAL 345
VULNERABILIDAD 345
REFERENCIAS 346
VULNERABILIDAD DEL CONSUMIDOR 346

TUV

INDICE GENERAL

Glosario

ABSTENCIÓN

Renuncia del miembro al derecho de votar, por lo que se considera como ausencia del votante.

ABUSO DE BIENES SOCIALES

Delito consistente en la percepción de remuneraciones excesivas o participaciones en beneficios no amparadas por el estatuto o por el órgano de administración, o de cargas importantes.

ABUSO DE DERECHO

Se produce cuando el ejercicio de un derecho contraría los fines que la ley tuvo en mira al reconocerlo, o bien excede los límites impuestos por la buena fe, la moral y las buenas costumbres (Cuesta).

ABUSO DE DERECHO EN LOS ACUERDOS DE ASAMBLEA

Son determinaciones que se adoptan en el seno de la asamblea, en las que a pesar de observarse las normas sustanciales (convocatoria, quórum, mayorías) se busca un propósito que excede de la finalidad del derecho de voto, a favor o en contra de una determinada (s) persona. Se llama, también, ejercicio abusivo del derecho de voto.

ABUSO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

Delito que cosiste en de la información de que disponen como directivos para obtener beneficios indebidos y en perjuicio de la empresa.

ABUSO DE MAYORÍA

Se produce cuando la decisión de un órgano colegiado, en particular de la asamblea, en lugar de buscar el interés general, se hace en beneficio de los que tienen la mayoría y con ello se quiebra el equilibrio jurídico entre los miembros. Se quiebra la igualdad de derechos de los miembros para dárselo a otros, miembros o no.

ABUSO DE MINORÍA

Cuando los miembros minoristas se oponen injustificadamente a la aprobación de determinados acuerdos en la asamblea, para la buena marcha de la empresa solidaria, con el único propósito de favorecer sus propios intereses.

A

INDICE GENERAL

A

ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE

Poder suficiente de una empresa como para determinar las condiciones del mercado, mediante prácticas abusivas, susceptible de afectar el comercio.

ABUSO O EXCESO DE PODER

Vicio que afecta un acto administrativo o una decisión de la Autoridad pública por defectos en los motivos de hecho o de derecho en se fundamentó la decisión: cuando son inciertos los hechos, no se probaron o se probaron mal los hechos en que se fundamenta, o cuando no haya adecuación de los hechos con el supuesto de derecho.

ACCESO A LA JURISDICCIÓN

Significa que toda controversia entre un miembro y la empresa solidaria, al margen de los mecanismos de composición interna previstos en el estatuto, puede ser sometida a la autoridad judicial a fin de obtener una decisión con fuerza de ley.

ACCIONARIADO OBRERO

Configura una propiedad directa de los trabajadores que suscriben directamente títulos, certificados o acciones de una empresa, pagándolas como cualquier persona, o recibiéndolas de la empresa como parte del salario que excede el mínimo o incluso gratis (Pérez).

ACCIONES CON INTERÉS

(Uruguay). previa autorización del Banco Central, las cooperativas de ahorro y crédito de intermediación financiera puedan emitir, si está previsto en su estatuto, acciones con interés, las que formarán parte de su patrimonio esencial a los efectos del cumplimiento de la relación patrimonio-activos de riesgo fijada por las normas bancocentralistas.

ACCIONES DE PARTICIPACIÓN COOPERATIVA

(Italia). Se trata de acciones al portador de las cooperativas, cuyos tenedores operan con reglas de mercado en cuando a reparto de beneficios y reembolso del capital (por su valor nominal) pero no tienen derecho a voto y carecen, por tanto, de incidencia en el manejo político de la cooperativa.

ACEFALIA

Falta de quórum para que el órgano colegiado pueda sesionar en forma válida

ACI

(ICA en inglés). Alianza Cooperativa Internacional. Máximo organismo de integración cooperativa a escala internacional.

ACREEDOR

Persona a quien la empresa solidaria le debe algo y que, por tanto, tiene ciertos derechos frente al patrimonio de la misma, la que se convierte en su deudor. La empresa solidaria es acreedora de los aportes suscritos y aun no pagados por el miembro.

ACTA

Relación escrita donde se consigna el resultado de las deliberaciones y acuerdos de cada una de las sesiones de cualquier junta o reunión de los órganos colegiados internos de la empresa solidaria: asamblea, consejos, comités.

ACTA CONSTITUTIVA

Documento o relación escrita de lo sucedido en el acto o asamblea constitutiva de la empresa solidaria, generalmente suscrita por todos los presentes, donde se hace constar la voluntad de constituirla, la aprobación del estatuto, los aportes económicos efectuados y el nombramiento de los directivos.

ACTIVIDAD COOPERATIVIZADA

Las operaciones de orden interno realizadas por el miembro con la cooperativa, e íntimamente ligadas a la consecución del objeto social. Equivale al acto cooperativo.

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Cualquier actividad que consista en ofrecer servicios o bienes en un determinado mercado constituye una actividad económica sin que resulte relevante que la actividad sea de carácter social o sin ánimo de lucro, pues este es un elemento que no resulta suficiente para entender que no es una actividad económica

ACTIVIDAD FINANCIERA

Se entiende como actividad financiera la captación de depósitos a la vista o a término de miembros o de terceros para colocarlos nuevamente a través de préstamos, descuentos, anticipos u otras operaciones activas de crédito, y en general, el aprovechamiento o inversión de los recursos captados de los asociados o de terceros.

INDICE GENERAL

A

ACTIVIDADES

Cada uno de los procesos, acciones o desarrollos que se realizan dentro de la empresa solidaria. Son las operaciones concretas y específicas que puede y debe asumir cada uno de los órganos de la empresa solidaria en ejercicio de su competencia. Lo que realiza cada órgano y que contribuye, junto a las actividades llevadas a cabo por otros órganos, a la efectiva realización de una tarea dentro de la empresa solidaria.

ACTIVO DEL MIEMBRO

La totalidad de aportes, haberes y derechos económicos que tiene un miembro en la empresa solidaria.

ACTIVOS DE LA EMPRESA SOLIDARIA

Representan lo que la empresa solidaria ha adquirido en bienes muebles e inmuebles, tangibles e intangibles, los que tiene en *stok* o inventario de producción, materia prima, insumos, etc., así como las sumas que le son adeudadas, las que se encuentran en caja, en depósitos bancarios, etc.

ACTIVO EXTRAORDINARIO

Son todos aquellos activos propiedad de la empresa solidaria financiera, que han sido otorgados en pago de préstamos por los deudores o adjudicados por Juez competente al liquidarse las demandas de créditos con garantías reales, sean estos inmuebles o muebles,

ACTIVO IMPRODUCTIVO

Constituyen todos aquellos activos propiedad de la empresa solidaria que no generan ingresos financieros, los cuales pueden ser: Inmuebles, Vehículos, Activos Líquidos que no generan ingresos, Cuentas Por Cobrar, Otros Activos y Activos Problemáticos.

ACTIVO INTANGIBLE

Un activo intangible es un activo que no tiene forma física, no es algo material y, por tanto, no se puede ver ni tocar. Los activos intangibles provienen de los conocimientos, habilidades y actitudes de las personas y empresas. Hay muchos tipos de activos intangibles como las patentes, marcas, derechos de autor, fondo de comercio, dominios de internet, franquicias, etc. Lo contrario de un activo intangible es un activo tangible.

ACTIVOS LÍQUIDOS NETOS.

Corresponde a la suma del total de efectivo depositado en caja de la empresa solidaria más los depósitos o cuentas equivalentes de efectivo.

ACTIVO NETO.

Es la suma de los activos totales menos los activos problemáticos que se encuentren en proceso de amortización.

ACTIVOS PROBLEMÁTICOS.

Son aquellos activos cuyo valor de realización es inferior al reflejado en libros contables y a la vez, no cuenta con las estimaciones suficientes para depurarlo inmediatamente del balance.

ACTIVOS DE RIESGO.

Son todos aquellos bienes y derechos de la empresa solidaria, que pueden ser susceptibles a perder parcial o totalmente su valor y/o convertibilidad en efectivo en el transcurso del tiempo (Vehículos, Activos Líquidos que no generan ingresos, Cuentas Por Cobrar, Otros Activos y Activos Problemáticos.

ACTO ADMINISTRATIVO

El acto administrativo es una manifestación de voluntad proveniente de la Administración pública, que produce efectos jurídicos subjetivos, individuales y concretos en personas específicas y determinadas. En el caso, obligaciones mandatos, órdenes, prohibiciones o sanciones, así como la autorización o aprobación de actividades específicas de las organizaciones, empresas y demás entes integrantes del sector solidario, consideradas individualmente.

ACTO CONSTITUTIVO

El acto constitutivo es aquel por el cual se crea una empresa del sector solidario; el momento o la oportunidad en que las personas interesadas en formar una empresa solidaria manifiestan su voluntad de hacerlo (Lluís); el conjunto de actos (preparatorios y consecutivos de diversa naturaleza y efectos jurídicos, dirigidos a establecer y formar una empresa solidaria.

ACTO COOPERATIVO

En sentido propio o restringido, el acto cooperativo se considera como el realizado entre una cooperativa y sus miembros en relación con el servicio o con la actividad propia del objeto social de

INDICE GENERAL

ella, y que se objetiva en la prestación material que la cooperativa le hace.

ACTO COOPERATIVO DE SEGURO

Más que un contrato, el seguro en el cooperativismo y mutualismo se considera como un acto cooperativo o mutual por el cual la cooperativa o mutual de seguros compensa el miembro-asegurado, mediante una indemnización monetaria, el daño producido por la realización de determinados riesgos, previo el pago de una tarifa.

ACTO COOPERATIVO CON TERCEROS

Los actos realizados entre las cooperativas y terceros no miembros, respecto de la cooperativa, siempre que se realicen en cumplimiento del objeto social que la misma se ha propuesto.

ACTOS DE RIESGO ANORMAL

Actos que comportan un perjuicio al patrimonio social o que ponen a la empresa solidaria, o la hacen soportar un riesgo mayor al normal, o al que no debería haber estado expuesta.

A

ACTOS ENTRE EMPRESAS SOLIDARIAS

Las operaciones económicas que realizan las empresas solidarias entre sí y, o con sus organismos de integración, con la finalidad de dar cumplimiento a los objetivos que persiguen en común, siempre que estén ajustados a los principios de la economía social y solidaria.

ACTO INTERCOOPERATIVO

El acto intercooperativo (o intersolidario, por extensión) es aquel que realiza el miembro de una cooperativa o empresa solidaria con otra empresa solidaria, cuando usa o utiliza los servicios o recibe las prestaciones que ésta tuviese en funcionamiento, en goce de un acuerdo entre estas, para el uso compartido de servicios por parte de sus miembros, de manera que no sea necesario replicarlos en cada una de ellas.

ACTO MÉDICO

Es la acción o el procedimiento profesional practicado por un médico con los objetivos generales de prestar asistencia médica, investigar enfermedades o la condición de enfermo o enseñar disciplinas médicas.

ACTO MUTUAL

El acto mutual es la actividad solidaria, de ayuda mutua y sin fines de lucro, de personas que se asocian para hacer frente a riesgos eventuales, o satisfacer necesidades comunes a través de asociaciones mutuales.

ACTOS PRE-INCORPORATIVOS

Son los actos necesarios para la constitución de la empresa solidaria; los que directa o indirectamente se relacionan con el cumplimiento de las etapas necesarias para lograr una constitución regular, así como también los actos conservatorios de los bienes recibidos, como la recepción de los aportes, los trámites, los gastos de inscripción, o la valuación de los aportes no dinerarios (Verón).

ACTO SOLIDARIO

Es el conjunto de actividades realizadas entre las empresas solidarias y sus miembros, y por aquéllas entre sí, en el cumplimiento de su objeto social y la consecución de los fines del sector social y solidario.

A

ACTOS PROPIOS

Por “actos propios” se entiende que “a nadie le es lícito hacer valer un derecho en contradicción con su conducta anterior”. Se trata de supuestos donde el miembro ha aceptado durante mucho tiempo un tratamiento especial en sus relaciones con la empresa solidaria, consolidando con su conducta recíprocas expectativas, que no pueden por ello alterarlas sorpresivamente cambiando las reglas impuestas a tales relaciones jurídicas.

ACTOS “ULTRA VIRES”

Aquellos actos u operaciones realizados por la empresa solidaria que no están comprendidos dentro del objeto social establecido el estatuto, o que no pueden ser entendidos o comprendidos como actos conexos o relacionados con el objeto social propiamente dicho; aquellos actos notoriamente extraños al objeto social. Actos más allá del objeto social.

ACUERDO COOPERATIVO

Se considera como acuerdo cooperativo el acto de dar nacimiento a una cooperativa lo que -para algunos- sería el primer acto cooperativo.

INDICE GENERAL

A

ACUERDO DE ACTUACIÓN CONJUNTA

Pacto celebrado por un grupo de miembros que suman un número de votos suficiente para adoptar las decisiones de la asamblea, con respeto a la mayoría democrática.

ACUERDO DE ADHESIÓN

En las organizaciones de voluntariado, el acuerdo de adhesión es el instrumento que determina las relaciones jurídicas (derechos y obligaciones) entre el voluntario y la organización de voluntariado. Constituye prueba documental de no formalización de vínculo de empleo entre el voluntario y la organización.

ACUERDO DE AUTORIZACIÓN

Decisión de la asamblea por la cual el órgano directivo deba someter a su permiso previo determinados asuntos o materias que le corresponden, salvo disposición contraria del estatuto.

ACUERDO INTERCOOPERATIVO AGRARIO

Convenio suscrito entre cooperativas agrarias para que tanto las cooperativas como los miembros realicen operaciones de suministro o entrega de productos o servicios con la otra cooperativa vinculada por el acuerdo.

ACUERDO DE COMERCIO EXTERIOR

Son contratos efectuados entre empresas para la realización de operaciones internacionales, donde se mantiene la identidad y responsabilidad de cada una de ellas por las operaciones que realicen, reguladas por el respectivo instrumento negocial

ACUERDO INTERSOLIDARIO

Convenio o contrato por virtud del cual una empresa solidaria llamada otorgante, se compromete a suministrar a los miembros de otra empresa solidaria denominada tomadora, determinados bienes y servicios que tiene instalados y que presta a sus propios miembros.

ACUERDO MUTUO

Acuerdo entre productores e importadoras de comercio justo, por el cual se establece el precio de la producción, que cubra los costes de producción y permita al grupo productor un margen para invertir en proyectos comunitarios.

ACUERDO SOCIAL

Decisión o resolución adoptada por la asamblea -y en algunos casos por otros órganos internos de carácter colegiado- de la empresa solidaria, que es obligatorio para todos los miembros presentes o ausentes, que hayan votado en favor o en contra, siempre que cumpla los requisitos de forma y de fondo exigidos.

ACTUALIZACIÓN MONETARIA

La actualización o corrección monetaria es la operación contable que tiene por finalidad el mantenimiento del valor real de los activos monetarios de la empresa solidaria, dado que de mantenerse inalterado el valor de adquisición según los principios contables, habría una desproporción entre el valor nominal y el real, lo que supone menor dotación a las reservas y al reparto de retornos.

ADAPTACIÓN DEL ESTATUTO

Es una reforma del estatuto que tiene una causa o fundamento legal. Aquella operación que consiste en adecuar la regulación contenida en el estatuto de la empresa solidaria, redactados conforme a la, en su momento, vigente ley reguladora de la forma social en referencia, a las disposiciones de una nueva legislación derogatoria de la anterior. (Alfonso).

ADJUDICACION DE VIVIENDA

El acto por el cual la empresa solidaria atribuye en propiedad individual plena y de dominio condicionado, una unidad de vivienda a un miembro que ha cumplido con los requisitos exigidos para devenir propietario de una zona de uso privado dentro de un conjunto o programa habitacional de la empresa solidaria de vivienda.

ADMINISTRACIÓN CONTROLADA

Medida de carácter temporal y previa a la intervención administrativa, dictada por la Autoridad de supervisión o por el organismo de integración al que se encuentre afiliada la empresa solidaria, que tiene por objetivo subsanar irregularidades en la administración de las empresas solidarias, sin tener que llegar a la intervención propiamente dicha.

ADMINISTRACIÓN DE RIESGO

Proceso mediante el cual las instituciones financieras identifican, miden, controlan, mitigan y monitorean los riesgos inheren-

INDICE GENERAL

tes al negocio, con el objeto de definir el perfil de riesgo, el grado de exposición que la institución está dispuesta a asumir en el desarrollo del negocio y los mecanismos de cobertura, para proteger los recursos propios y de terceros que se encuentran bajo su control y administración.

ADMINISTRACIÓN EN COGESTIÓN

Potestad otorgada a la cooperativa central de crédito de Brasil, para ejercer el poder de supervisor auxiliar en relación con sus cooperativas afiliadas, a fin de verificar si cumplen con la normativa, así como para adoptar medidas para sanear irregularidades y prevenirlas, para evitar riesgos de solidez sistémica.

ADMINISTRACIÓN FRAUDULENTA

Delito consistente en simular contratos y, o emitir o recibir comprobantes falsos, para percibir porcentajes indebidos, en beneficio propio o de terceros.

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Conjunto de entes y órganos públicos que tienen a su cargo la función de llevar a cabo las funciones administrativas del Estado.

ADMINISTRACIONES PÚBLICAS COOPERATIVAS

(*Regies* cooperativas). Son aquéllas cooperativas en las cuales sus miembros son solo (o predominadamente) personas jurídicas de Derecho Público: Estado, Provincias, Departamentos, Comunas, Reparticiones Públicas, Municipales, etc. Para algunos, son de naturaleza pública, mientras que, para otros, se trata de verdaderas cooperativas.

ADMINISTRADOR DE HECHO

Por administrador de hecho se entiende a la persona que, sin título, con un título nulo o extinguido, o con otro título, desempeña las funciones propias de administrador de la empresa solidaria, así como aquel bajo cuyas instrucciones actúen los administradores de derecho de la misma, esto es, el administrador oculto de la sociedad (Morillas).

ADMISIÓN

Es el acto de entrar a formar parte de una empresa solidaria con el carácter de miembro, de forma voluntaria, con todos los derechos establecidos por la ley y el estatuto.

ADMISIÓN IRREGULAR

La admisión irregular o ilegitima es la admisión a la empresa solidaria de una persona que no cumpla con los requisitos para ser miembro, o sin que se hubiesen cumplidos los requisitos formales (de procedimiento) para la admisión.

ADMISIÓN OBLIGATORIA

Ingreso compulsivo a la empresa solidaria, que se acompaña como acción accesoria pero necesaria a la incorporación como trabajador de una empresa pública o privada.

ADMISIÓN TÁCITA

La admisión tácita del miembro se produce cuando la persona que cumple con los requisitos para ser miembro de la empresa solidaria actúe, realice operaciones del objeto social (o sea aceptado de hecho) como tal, sin haber habido decisión expresa de admisión.

ADOPCIÓN DE ACUERDO LESIVO

Delito que se comete cuando maliciosamente el o los directivos logren un acuerdo contrario al interés u objetivo social que cause un perjuicio grave a la empresa.

ADQUISICIÓN DE EMPRESAS

Consiste en la compra de otra empresa de la misma o diferente forma jurídica, hecha por la vía de la compra, de la cesión de crédito o por medio de cualquier otra vía, realizado por una empresa o grupo de empresas solidarias, por los trabajadores, los directivos, o los miembros de la misma.

ADSCRIPCIÓN

Es la relación o dependencia que un empleado tiene con un departamento o sección de la empresa solidaria en la que presta sus servicios. Igualmente, la relación de un departamento o unidad administrativa con otra, dentro de la organización interna de una empresa solidaria.

ADSCRIPCIÓN ADMINISTRATIVA

Relación existente entre un organismo de la Administración central del Estado y los entes descentralizados que actúan en una misma esfera de competencia. Normalmente, la Autoridad de aplicación del sector social y solidario está adscrita a un Ministerio.

INDICE GENERAL

A

AFILIACIÓN

La afiliación es el acto de ingreso de una empresa solidaria u organización de grado inferior a un organismo de integración de grado inmediatamente superior, la que puede ser voluntaria, automática u obligatoria.

AGENCIA

La agencia es una mera oficina administrativa de una empresa solidaria, sin atribuciones para realizar operaciones directamente. A la agencia le corresponde administrar los negocios ya efectuados o bien facilitar la realización de otros nuevos (Marzorati).

AGRICULTOR FAMILIAR

Por Agricultor Familiar se entenderá un sujeto social que, estando inserto en el modo de producción capitalista, es poseedor (o controla) tierra que trabaja él con la ayuda predominante de su familia, pudiendo emplear trabajo asalariado, permanente o zafral, pero en proporción menor al trabajo familiar. La Agricultura Familiar produce para los mercados y la producción propia para la subsistencia familiar es menor en comparación. En esto se diferencia de la agricultura campesina cuya producción de subsistencia ocupa un lugar de importancia en la reproducción de la fuerza de trabajo familiar.

AGRICULTURA URBANA

Se trata de personas que viven en zonas urbanas que, si bien realizan actividades agropecuarias, no son titulares de explotaciones agrícolas; su actividad profesional no es la agrícola sino más bien de naturaleza urbana, que realizan actividades agrarias complementarias a su actividad principal. Muchas veces se agrupan en organizaciones solidarias.

AGRUPAMIENTO PARA ADQUISICIONES ESPECIALES

Agrupamiento de productores agropecuarios que, sin tener necesariamente un vínculo societario especial, se vinculan únicamente por la facturación por separado de la compra de maquinaria agrícola de alto costo. Debe tratarse de compra de bienes muebles para ser afectadas como bien de uso, por un conjunto de usuarios (Jannarelli).

AHORRO

Lo que se economiza; lo que no se consume de los bienes o ingresos presentes, por reservarlo para satisfacer necesidades o conveniencias futuras. Aquella parte de los ingresos y rentas que no se consume o se gasta, atesorándola o guardándola para darle un uso posterior. Todas las empresas solidarias deben incentivar el ahorro de sus miembros (Arbeláez).

AHORRO FORZOSO

(Ahorro obligatorio). Ahorro que exigen muchas instituciones que solo otorgan préstamos tanto para demostrar la capacidad del prestatario para hacer pagos como para proporcionar una garantía parcial de reembolso del préstamo (GCAP, 2012).

AHORRO MUTUALISTA O SOLIDARIO

Es el ahorro que se hace dentro de un conglomerado humano, mediante el cual cada uno de sus miembros aporta sumas periódicas para constituir un fondo o conformar una partida que pueden utilizar los contribuyentes del mismo en un momento dado. Son ejemplo de ello todas las formas asociativas que constituyen una estructura orgánica (formal o informal) especialmente preparada con propósitos de ahorro: instituciones financieras de todo tipo: cooperativas, mutuales, cajas de ahorro, de crédito, comunales, etc. (Zabala).

AHORRO PREVIO PARA GRUPOS CERRADOS

Es un sistema mediante el cual un conjunto de personas conformadas en un grupo, pagando una cuota mensual, constituyen un propio fondo de ahorro común que permite la compra, generalmente, de bienes a adjudicar iguales para todos; los que son entregados a componentes de dicho grupo, por la modalidad de sorteo. Puede ser utilizado en las empresas solidarias para grupos de miembros interesados en adquirir bienes de consumo durable.

ALBARÁN

(Acta, nota, pesada, tarjeta, ticket o vale de remisión y, o de entrega). Es un documento que acredita la entrega de los productos de los miembros-productores a la cooperativa agrícola de comercialización

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Formas abiertas y flexibles de negocios conformadas por acciones de coordinación que apuntan a la mejora continua de las empresas solidarias (o con empresas de otra forma jurídica) que participan en estos acuerdos y que aumentan la competitividad de las mismas.

INDICE GENERAL

A

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL

La Alianza es la asociación representativa de todas las empresas cooperativas del mundo. Es el ejemplo mundial de este esencial 6o principio de cooperación entre cooperativas. Todas las cooperativas, en todos los países del mundo, deben valorar y ejercer su derecho a participar como miembros de la Alianza Cooperativa Internacional.

ALLANAMIENTO DE LA PERSONERÍA

Llamada también teoría del levantamiento del velo societario o de la desestimación de la personería. Opera cuando se abusa de la personalidad jurídica para utilizarla excediendo los límites o la finalidad perseguida por la ley cuando le atribuyó la personería a la entidad. En tal caso, el juez decide que la empresa no existió y que la responsabilidad por los daños ocasionados recae sobre las personas que actuaron por ella.

ALZAMIENTO DE BIENES

Delito que se produce cuando los directivos van trasvasando bienes o negocios de la empresa solidaria a otras sociedades o personas, dejándola convertida en mera titular de deudas; o el cierre de una empresa solidaria y la constitución simultánea de una nueva, continuadora de la actividad de la primera.

ÁMBITO ESPACIAL

(Radio de acción). Área o espacio geográfico dentro del cual despliega su actividad la empresa solidaria. Guarda relación con el vínculo espacial que tienen los miembros de la empresa solidaria. No debe invadir el ámbito espacial de otra empresa solidaria si con ello la perjudica.

AMONESTACIÓN

Represión sin castigo que se aplica en las empresas solidarias para sancionar faltas leves cometidas por sus directivos, miembros o trabajadores, con el ánimo de corregir la conducta que la motiva. Puede ser oral o escrita, y debe ser motivada.

ANATOCISMO

Cobro de intereses sobre intereses vencidos. La acumulación y reunión de intereses con la suma principal, para formar con aquéllos y ésta un capital que, a su vez, produzca interés (Cabanellas). Práctica generalmente prohibida.

ANIMO NO LUCRATIVO

Significa que el propósito de los miembros de la empresa solidaria no es de obtener dividendos o ganancias, sino de tratar de obtener un precio justo en los bienes y servicios que reciben de ella, manteniendo rentable sus operaciones.

ANIMUS SOCIETATIS

(Animo societario). El propósito sincero y de buena fe de constituir una sociedad y cooperar con ella en las relaciones sociales internas.

ANTICIPO LABORAL

Cantidad de dinero que se entrega a los miembros trabajadores de una empresa de trabajo asociado, en calidad de adelanto a cuenta de los excedentes que percibirán al cierre del ejercicio socioeconómico de la misma.

ANULABILIDAD

Vicio de un acto o de una decisión de menor importancia de un órgano de la empresa solidaria o de una autoridad pública que, al ser declarado por el Juez, lo extingue y le impide continuar produciendo sus efectos hacia el futuro, aunque se mantienen vigentes los efectos producidos con anterioridad a la declaración judicial.

ANULACIÓN

Declaración judicial de la extinción de un acto o decisión de un órgano de la empresa solidaria o de una autoridad pública, de estar viciado de irregularidades graves (tanto de forma como de fondo) lo que hace imposible que surta sus efectos hacia el futuro y hacia el pasado.

APELACIÓN

Reclamación que se interpone ante una Autoridad pública o un órgano de la empresa solidaria, para que revise un acto o decisión que lesiona un derecho o interés legítimo de una empresa solidaria o de un miembro de la misma.

APORTE

(Aportación). El aporte constituye la contribución de los miembros a la creación o al aumento del patrimonio de una empresa solidaria, hecha en forma obligatoria, por determinación de la ley y, o del estatuto. Los aportes de los miembros forman el capital de la empresa.

INDICE GENERAL

A

APORTE EN ESPECIE

Son los aportes hechos o representados en bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica; esto es, que tengan un valor efectivo, que puedan incluirse en el balance, y que deben ser avaluados a su entrega.

APORTES EN TRABAJO:

Modelo generalmente utilizado en las cooperativas de vivienda o de trabajo asociado por el que una cierta cantidad de horas de trabajo no remunerado resulta en una diferencia entre el costo real y el precio de venta de un producto o el valor de una vivienda, que es capitalizada por la cooperativa.

APORTES EXTERNOS

Son aquellos aportes que no provienen de los miembros de la empresa solidaria sino de inversionistas, preferentemente otras empresas solidarias, del Estado o de fondos privados externos a ella. Pueden conferir derechos limitados de voto en la asamblea o de participación en el órgano directivo o de control interno. Son remunerados con intereses, con participación en los excedentes, o con una combinación de ambas.

APORTE VOLUNTARIO

Los aportes voluntarios son contribuciones al capital social que facultativamente puede realizar el miembro. Suponen un sistema complementario de financiación de la empresa solidaria que permiten incrementar los fondos propios de la entidad, afectos al riesgo derivado de la actividad empresarial que desarrolla.

APROBACIÓN

Decisión por la cual una unidad u órgano interno de una empresa solidaria declara su conformidad con un acto o acuerdo ya aprobado o realizado por otro órgano o dependencia.

APROBACIÓN ADMINISTRATIVA

La decisión de un ente del Estado, especialmente de la Autoridad de aplicación respecto de una actividad ya realizada por una entidad solidaria. Es posterior al acto, mientras que la autorización es anterior al mismo.

APROBACIÓN DOLOSA DE CRÉDITOS ILEGALES

Delito consistente en la aprobación de créditos a los directivos y personal de la institución (y personas interpuestas) en forma intencional.

APROPIACIÓN INDEBIDA

Delito que se caracteriza por hacer uso no autorizado, para beneficio propio o de otra persona, de dinero, recursos o bienes de otra persona (en el caso, de la empresa solidaria) que estuvieren destinados a otra finalidad. Es más grave o calificada, si el autor tenía la condición de tesorero o administrador.

ARBITRAJE

Procedimiento no judicial o extrajudicial en el cual las partes de una controversia, disputa o pelea, someten a la decisión de un tercero la solución pacífica del conflicto, decisión que podrá ser homologada como una sentencia judicial según las disposiciones legales que lo regulen.

ARBITRO

Persona que, por razón de sus conocimientos, experiencia, buen juicio, ética y reconocimiento como personas justas e imparciales, reciben el encargo de conocer y emitir concepto, pronunciamientos o fallos en relación con el asunto que ha originado la utilización de este recurso (Arbeláez).

ARCHIVO

Conjunto ordenado de los documentos que la empresa solidaria emite y recibe, como comprobantes de las operaciones que realiza para el cumplimiento de sus objetivos. El archivo puede ser material o digital.

ARMADOR

Aquel que arma el buque; que lo provee de todo lo necesario para que pueda navegar, y que lo explota empleándolo en hacer viajes, transportes o pesca. Dota al buque de tripulación, lo pertrecha, avitualla y lo apresta para la navegación.

ARMONIZACIÓN CONTABLE

Tendencia mundial hacia la similitud de los procesos contables con el objetivo de lograr una mayor uniformidad en los criterios contables que deben aplicar las empresas. Esa armonización se refleja en las normas internacionales de contabilidad que, en muchos casos, se aplica a las empresas solidarias.

ARMONIZACIÓN DEL DERECHO

Tendencia hacia la adopción en todo el mundo de normas con un contenido idéntico o similar a las normas adoptadas dentro del derecho positivo interno de otros Estados.

INDICE GENERAL

A

ARMONIZACIÓN DE LA LEY DE COOPERATIVAS

Proceso de adoptar una sola ley de cooperativas igual para todos los países, basada no en normas específicas, sino en los principios generales del cooperativismo, redactados como principios jurídicos generales.

ARTICULACIÓN

Cualquier tipo de asociación, alianza, agrupación, unión, colaboración o cooperación estable o permanente entre empresas solidarias, para la consecución de objetivos comunes, sobre todo de orden económico y social. La articulación puede darse por concentración o por colaboración.

ASADAS DE COSTA RICA

Las Asociaciones Administradoras de Sistemas de Acueductos y Alcantarillados Municipales son entidades creadas por iniciativa de la comunidad o del Servicio Nacional de Acueductos y Alcantarillados, a las que les delega -por convenio- la administración, operación, mantenimiento y desarrollo de los acueductos y alcantarillados comunales en las zonas rurales, así como el tratamiento y la disposición de aguas residuales.

ASALARIADO

Persona que realiza o presta trabajo personal y directo para la empresa solidaria, bajo su dependencia y dirección, y por cuyos servicios percibe un salario. En las empresas de trabajo asociado sólo se permite la presencia de trabajadores no asociados en forma excepcional y bajo estrictas condiciones.

ASAMBLEA

La asamblea u órgano deliberante es la reunión de todos los miembros de una empresa solidaria para deliberar sobre los asuntos de su competencia, emitiendo la opinión de la mayoría legalmente requerida en forma de acuerdos obligatorios para todos los miembros.

ASAMBLEA CONSTITUTIVA

Acto solemne en el que se produce la creación de la empresa solidaria. La asamblea de constitución constituye la fase de carácter negocial para la constitución de la empresa solidaria. Está conformada por el conjunto de promotores que concurren para la fundación, los que deben cumplir los requisitos que se exijan para adquirir la condición de miembro (Peinado).

ASAMBLEA DE DELEGADOS

(Asamblea de Segundo Grado). Es una asamblea integrada por representantes delegados electos por las asambleas parciales o de distrito, que cumplen las funciones de la asamblea de la empresa solidaria en aquellos casos en que el alto número de miembros o su lejana localización dificultan la constitución del quórum requerido.

ASAMBLEA DE DISTRITO

Asambleas de grupos de miembros según su tipo o procedencia, zona geográfica o dependencia administrativa en que se encuentra dividida la empresa solidaria. Discute y aprueba el mismo orden del día de la asamblea general o de segundo grado, y elige delegados ante la misma.

ASAMBLEA DE GESTIÓN

Asamblea de las empresas solidarias de bajo número de miembros en que se entrega a todos los miembros la administración, identificando la asamblea con el órgano administrativo, también integrado por todos los miembros.

ASAMBLEA EN SEGUNDO GRADO

Es la sesión de asamblea integrada por representantes delegados electos por las asambleas parciales o de distrito en que se haya dividido la empresa solidaria, que cumple las funciones del órgano deliberante en aquellos casos en que no es posible la reunión de todos los miembros.

ASAMBLEA EXTRAORDINARIA

Es aquella asamblea que trata asuntos especiales o imprevistos que, por su importancia, gravedad o urgencia, deben discutirse especialmente, o que no se puede esperar hasta la celebración de la asamblea ordinaria.

ASAMBLEA ORDINARIA

Son las asambleas –generalmente anuales- que tienen por objeto discutir y aprobar o improbar los informes de los órganos internos, los estados financieros, el plan anual, el presupuesto, elegir a los directivos y, en general, deliberar sobre todos los asuntos de su competencia.

INDICE GENERAL

A

ASAMBLEA UNIVERSAL

Aquella asamblea que se realiza sin necesidad de convocatoria, cuando se encuentra presente la totalidad de los miembros de la empresa solidaria.

ASAMBLEA VIRTUAL

Asamblea en donde se admite la asistencia telemática de los miembros y el ejercicio del voto electrónico, si está previsto en el estatuto la legalidad de las reuniones por comunicación simultánea, o sea, que el estatuto permita hacer reuniones de la asamblea por sistemas de Video-conferencias, Messenger, etc.

ASEGURADORAS

Son aquellas empresas que prestan el servicio del aseguramiento a sus miembros. Estos son a la vez, asegurados y aseguradores que se comprometen a indemnizarse recíprocamente de los daños que puedan experimentar por consecuencia de la realización de ciertos riesgos similares.

ASIGNACIÓN DE VIVIENDA

Atribución de una unidad de vivienda al miembro de la empresa solidaria de usuarios de vivienda, para que ejerza sobre ella el derecho de uso y goce a perpetuidad, mediante el pago periódico de una cuota determinada.

ASOCIACIÓN

En general, es la organización estable de personas cuya voluntad da origen a un ente con patrimonio, personalidad y capacidad jurídica propia, que persigue un fin común. En forma restringida, una asociación es una entidad formada por un conjunto de personas para la persecución de un fin social, cultural, gremial, religioso o deportivo, de forma estable, sin ánimo de lucro y con una gestión democrática. Constituyen una buena parte de las entidades que componen el sector de la economía social y solidaria.

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS

Consiste en la posibilidad de que una empresa solidaria pueda asociarse o hacerse socia de otra empresa de igual o diferente naturaleza. De esa manera puede realizar con ella operaciones de su objeto social, participar en su dirección y gestión en condiciones de igualdad o de preferencia con los demás integrantes de la misma, y participar en las utilidades o pérdidas que obtuviere.

ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE MUTUAS (AIM)

Es la organización internacional que agrupa a federaciones de asociaciones mutuales y organismos solidarios de salud, que cuenta con 64 miembros de 31 países de Europa, América Latina, África y Oriente Medio.

ASOCIACIONES DE AGUA POTABLE DE CHILE

Los sistemas comunitarios de agua potable rural tienen como misión administrar, operar y mantener los servicios de agua potable, así como también la función de hacerse cargo del alcantarillado y el saneamiento.

LAS ASOCIACIONES "DECLARADAS DE UTILIDAD PÚBLICA" DE ESPAÑA

Son asociaciones que se definen no por sus fines, que son los mismos de las asociaciones de interés general, sino el hecho de haber obtenido el correspondiente reconocimiento administrativo como de "utilidad pública", por lo que gozan de ventajas de las que no gozan las que, aun siendo de interés público, no hayan obtenido aquella declaración.

ASOCIACIONES DE CRÉDITO ROTATIVO

Llamadas roscas, natilleras o sanes. Se trata generalmente de asociaciones informales, constituidas a partir de un grupo de personas que aceptan pagar cotizaciones fijas en una bolsa o caja (pozo o fondo) completa o parcialmente asignada a cada persona, de forma rotativa, normalmente coincidente con la fecha de pago de sus remuneraciones.

ASOCIACIONES DE PRODUCTORES

Son aquellas asociaciones que tienen por objeto defender los intereses de los productores agropecuarios de una zona geográfica, o de una clase de actividad productiva o de un grupo de ellas.

ASOCIACIONES DE PRODUCTORES HORTOFRUTÍCOLAS

(Europa). Son asociaciones de organizaciones de productores de frutas y hortalizas para para la comercialización en gran escala y en forma conjunta de los productos de los miembros de dichas organizaciones.

ASOCIACIONES SOLIDARISTAS

(Costa Rica y Guatemala). Son organizaciones sociales no lucrativas que actúan para mejorar las condiciones socioeconómicas

INDICE GENERAL

de aquellos trabajadores del sector público o privado que participan en forma voluntaria en ellas, por lo que los excedentes o beneficios que se obtengan a partir de sus actividades pertenecen a la colectividad de miembros.

ASOCIADO

(Miembro, cooperador, cooperado, cooperativista, socio). Persona que forma parte de una empresa solidaria en plenitud de derechos y de obligaciones. Tiene la doble condición de copropietario de la empresa y de usuario de los servicios que presta la misma, o de prestador de trabajo en sus actividades productivas.

ASOCIADO TÉCNICO

Aquellas personas que no tienen o no cumplen con los requisitos subjetivos para ser miembros, pero son poseedores de una adecuada e idónea preparación técnica y administrativa y, por tanto, están en grado de desempeñar consecuentemente las funciones de administración de la empresa.

ASOCIADO-TRABAJADOR

El asociado-trabajador es el copropietario de la cooperativa de trabajo asociado que, en forma simultánea y permanente, trabaja directa y personalmente en las actividades productivas y de servicios de la misma.

ASPIRANTE

Aquella persona que solicita su admisión a la empresa solidaria, pero cuyo ingreso está condicionado a la realización de actividades de educación, al alcance de la mayoría de edad, suscripción de aportes u otras circunstancias que le impiden aún ejercer los derechos y obligaciones correspondientes a los miembros.

ATRIBUCIÓN

Potestad o facultad que tiene una persona, cargo, órgano o entidad para hacer o decidir algo, otorgada por una norma legal o reglamentaria, del estatuto o del reglamento interno.

AUDITOR

Persona que efectúa una auditoría. Para serlo de una empresa solidaria, normalmente se requiere que tenga el título de Contador Público y que esté inscrito en un registro especial llevado por la Autoridad de aplicación.

AUDITORIA

Proceso de revisión de las cuentas de la empresa solidaria para determinar si se siguen los métodos contables apropiados o recomendados, así como verificar si los informes contables, inventarios, balances y otros documentos informativos del estado económico de la empresa, se corresponde con la realidad. Comprende, además, el análisis de la correspondencia de las actividades desarrolladas con la finalidad esencial de la empresa solidaria en cuanto a la prestación de los mejores servicios a sus miembros.

AUDITORIA EXTERNA

Es aquella practicada por un organismo o persona ajena a la empresa solidaria, la que puede ser, preferentemente, una institución auxiliar, una empresa solidaria especializada o el organismo de integración, por ejemplo, una Federación. Se utiliza para asegurar la objetividad o imparcialidad del proceso mismo, o cuando los órganos internos de la empresa solidaria no estén en capacidad técnica para realizarla.

AUDITORÍA FORMAL

(De legitimidad). Es aquella que tiene por finalidad establecer si los resultados de la gestión de la empresa solidaria se reflejan en forma aritméticamente correcta en el balance

AUDITORIA INTERNA

Es aquella que efectúa un órgano interno de la empresa solidaria, generalmente el órgano de control y vigilancia o el mismo tesorero, para constatar o confrontar los estados financieros, o los informes periódicos presentados por la administración, a los cuales debe dar el visto bueno; o de constatar denuncias por malos manejos o irregularidades. ´

AUDITORÍA JURÍDICA

La auditoría jurídica consiste en la constatación de la validez, licitud de los títulos jurídicos y de los actos y contratos de la empresa en el ámbito de su funcionamiento, o de las relaciones con los proveedores y clientes

AUDITORÍA MATERIAL

Es la actividad, efectuada generalmente por una persona ajena a la empresa solidaria, que tiene por objeto obtener a intervalos regulares o irregulares, un juicio de la mayor objetividad posi-

INDICE GENERAL

ble acerca de la corrección y acierto de los actos cumplidos por la gerencia; acerca de la calidad de la gestión administrativa, la diligencia y la prudencia, y si estuvo de acuerdo con los objetivos de la empresa (Münkner).

AUDITORÍA PÚBLICA

Con carácter extraordinario, la auditoría es practicada por la autoridad pública, que puede ser la Autoridad de aplicación o la de la actividad, la autoridad de fomento, la autoridad fiscal o por el Registro. El auditor público es llamado "auditor de último recurso".

AUMENTO DEL CAPITAL

Acuerdo de la asamblea de incrementar los aportes económicos de los miembros de la empresa solidaria, a fin de cubrir las necesidades de recursos financieros propios, o para mejorar o ampliar las instalaciones y servicios a los miembros.

A

AUTOCONSUMIDOR ENERGÉTICO

El auto-consumidor energético, sea individual o colectivo, es aquel en cuyo nombre se produce, consume, almacena o vende el exceso de energía renovable generada; no siendo necesario que sea el titular de la instalación ni que la gestione directamente.

AUTOCONTROL

En el marco del autocontrol, los organismos de integración fiscalizan a sus empresas solidarias afiliadas y solamente a ellas, representando un acuerdo societario. En el autocontrol el Estado no tiene potestad para intervenir directamente en las actividades de las empresas solidarias, salvo la comisión de faltas o delitos graves, o en ejercicio de su poder genérico de policía administrativa.

AUTOFINANCIACIÓN

Práctica de retener en la empresa solidaria el total o parte de los beneficios obtenidos durante un período y no distribuidos, con el fin de financiar el crecimiento futuro de la misma. Es el financiamiento que la empresa solidaria realiza de sus actividades o inversiones usando sus propios recursos económicos.

AUTOGESTION

Régimen de organización y funcionamiento de una empresa solidaria en la cual el poder de decisión recae en las personas que manejan los medios de producción; es decir, sus propios miembros, quienes en forma democrática eligen a aquellos en quienes delegan temporalmente tal poder. La autogestión comprende la participación de los miembros en la propiedad, en el capital y en los beneficios obtenidos por la empresa, así como en la toma de decisiones en los diversos órganos internos de la misma.

AUTONOMIA

Tercer principio cooperativo. La cooperativa no está sujeta a control externo ni siquiera a la intervención del gobierno, así este sea transitorio, en la actividad de sus órganos internos. Libertad e independencia de acción de que debe gozar toda empresa de economía social y solidaria para lograr sus objetivos sociales; no injerencia de la Autoridad pública, partidos políticos y religión en los asuntos internos de las empresas solidarias.

LA AUTONOMÍA ESTATUTARIA

Por autonomía estatutaria se puede entender la capacidad de auto reglamentación de la empresa solidaria, dentro de los parámetros de la legislación nacional.

A

AUTORIDAD DE APLICACIÓN

Por Autoridad de aplicación se puede entender el organismo o entidad dependiente del Estado encargado del control y la vigilancia de las entidades del sector social y solidario. En ciertos casos, la ley puede transferir sus atribuciones a entidades del propio sector. Puede ser una Autoridad particular para cada tipo de subsector, por ejemplo, cooperativas, mutuales, aseguradoras, etc., o uno solo, general, para todas las formas de economía solidaria. En algunos casos ejerce conjuntamente otras funciones tales como registro, promoción, fomento y semejantes.

AUTORIDAD DE FOMENTO

Ente de la Administración Pública, a veces con la participación de los entes nacional superiores del sector de la economía social y solidaria, que tiene a su cargo el estímulo, aliento, protección, desarrollo y consolidación de las empresas solidarias y de las actividades propias del sector, incluyendo actividades de seguimiento, asesoría, educación y capacitación.

AUTORIZACIÓN

Acto que habilita a una persona o a un órgano de una empresa solidaria, para ejercer un derecho preexistente, pero para cuyo ejercicio existía un obstáculo legal. La autorización es anterior al ejercicio del derecho, sin la cual no puede serlo. Se diferencia de la aprobación, que es posterior.

INDICE GENERAL

A

AUTORIZACIÓN PARA FUNCIONAR

Consentimiento expreso o tácito que la Autoridad de aplicación, u otro órgano público competente, otorga a una empresa solidaria en proceso de fundación para que pueda comenzar a realizar las operaciones y actividades de su objeto social.

AUTORREGULACIÓN

Regulación o supervisión a cargo de un órgano controlado en la práctica por las entidades reguladas o supervisadas (ya sea de hecho o por ley). Mediante la autorregulación las empresas solidarias crean instrumentos de control a través de sus federaciones. Mediante este mecanismo, se establece una normativa prudencial, abarcando diversos indicadores con unos parámetros mínimos que deben cumplir las cooperativas (Zabala).

AUTORREGULACIÓN COLECTIVA

Por tal se entiende un conjunto de prácticas colectivas que reemplazan en una organización autogestiva o empresa de trabajo asociado, a la disciplina fabril propia de la organizacional vertical.

AVAL

Afianzamiento o garantía dado por una miembro para responder con sus haberes por un préstamo o ayuda económica otorgada por la empresa solidaria a otro miembro, o por una obligación que el mismo asuma con ella. Las sociedades de garantía recíproca otorgan avales a las empresas solidarias para garantizar préstamos que les otorguen entidades financieras.

AVOCACIÓN

Consiste en la posibilidad que puede tener un órgano de superior jerarquía, de asumir por sí mismo atribuciones o competencias asignadas a un órgano de inferior nivel dentro de la empresa solidaria, o de una organización administrativa del Estado, siempre que no le estén expresamente reservadas al mismo.

AYLLU

Institución prevaleciente en la época pre-incaica en los andes, Ayllu significa "tribu o población de una tribu". Se trata de una comunidad agrícola y ganadera formada por un grupo de clanes o familias (alrededor de 100) que proceden de una misma descendencia y que se asientan en un territorio; un conjunto de familias ligadas por vínculos de sangre y afines que conforman un modo de producción económica y de distribución de los bienes de consumo.

AYUDA ECONÓMICA

(Préstamo). Son las cantidades de dinero que la empresa solidaria toma del fondo común creado por los depósitos de todos los miembros, que entrega a los miembros que las soliciten, con fines de promoción y previsión social, esto es, para satisfacer necesidades socioeconómicas, y no para su inversión con fines especulativos, con la obligación de devolverlas en plazos y bajo condiciones igualitarias para todos, de acuerdo a su tipo o clase.

AYUDA ECONÓMICA MUTUAL

Consiste en los préstamos que la mutual otorga a los asociados con los recursos económicos provenientes del fondo mutual constituido con sus ahorros, de recursos propios o de cualquier otro recurso lícito, para cubrir las necesidades de los mismos. La ayuda económica genera el pago de una tarifa por el uso del dinero, que se puede equiparar a "intereses" (Zabala).

AYUDA MUTUA

Auxilio o cooperación que en forma recíproca y espontánea se presta. Es uno de los principios fundamentales de la economía social y solidaria, por el cual todos los miembros de una empresa solidaria deben colaborar entre sí para el éxito de las operaciones sociales, buscando el provecho inmediato y directo de los propios miembros y el mediato o indirecto para la comunidad donde actúa la empresa.

B

BACK OFFICE

El *back office* es el conjunto de sectores y funciones administrativas que están detrás de la operación de una empresa, abarcando las áreas legales, financiera, de recursos humanos, contable y otras. Es la "retaguardia"; un sector o conjunto de actividades encargadas de ocuparse de las cuestiones administrativas y financieras de la empresa, y que no son vistas por el cliente.

BALANCE

Demostrativo contable del estado patrimonial de la situación económico-financiera de una empresa solidaria a la fecha de su formulación. Refleja en forma fiel, actualizada y detallada el conjunto de bienes, derechos y posesiones de la empresa (Activo) así como sus compromisos y obligaciones internas y externas (pasivo); su capital y reservas acumuladas (patrimonio) y los resultados económicos obtenidos (excedente o pérdida) (Arbeláez).

INDICE GENERAL

B

BALANCE ABREVIADO

Balance más simple y reducido que el balance completo que pueden presentar las empresas solidarias de pequeñas dimensiones, siempre que ofrezca la información necesaria y suficiente, de carácter fundamental.

BALANCE CONSOLIDADO

Es el instrumento informativo de índole contable destinado a mostrar la situación financiera de todos los componentes del grupo de empresas solidarias como una integralidad (Bonardell).

BALANCE DE COMPROBACIÓN

Es un balance que refleja saldos acumulados, es decir, la suma de los saldos de cada cuenta en un corto período determinado. Permite tener una idea clara sobre el movimiento de cada cuenta, sus aumentos y disminuciones durante el período que corresponda a su elaboración y presentación.

BALANCE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

Es un documento que refleja la responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el medio ambiente, mediante un comportamiento ético y transparente.

BALANCE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL COOPERATIVA

Es una herramienta de gestión empresarial, contenido en un informe de alcance público, que permite la evaluación interna y externa del cumplimiento de la responsabilidad social de la cooperativa en un período determinado, mediante el uso de indicadores sociales, con el objetivo de lograr una evaluación integral de los procesos (Soto Alemán).

BALANCE FALSO

Delito que consiste en falsear las cuentas anuales u otros documentos que deban reflejar la situación jurídica o económica de una sociedad (en el caso, de una empresa solidaria) de forma idónea para causar un perjuicio económico a la misma, a alguno de sus socios o a un tercero (Rusenas).

BALANCE SOCIAL COOPERATIVO

Es la medida de realización de los principios cooperativos definidos por la ACI; el instrumento que sirve para medir el grado de acercamiento o alejamiento que tenga una cooperativa (o empresa solidaria) con respecto al cumplimiento de su misión como organización cooperativa o solidaria, a la luz de sus principios y valores. Comprende, además de la medición de los beneficios que la entidad solidaria transfiere a sus miembros, a terceros, a sus trabajadores y a la sociedad en general, más allá de los estrictamente exigidos por la normativa; la cuantificación de los denominados beneficios <<intangibles>>.

BANCA ÉTICA

Banca Ética nace para poner en práctica la idea de un banco colaborador como punto de encuentro entre los ahorradores que comparten la exigencia de una más que consciente y responsable gestión de su dinero, y la iniciativa socio-económica que se inspira en los principios de un modelo de desarrollo humano y social sostenible. La Banca ética se propone gestionar las reservas financieras de familias, mujeres, hombres, organizaciones, sociedades colectivas, en pleno respeto con la dignidad humana y con el ambiente.

BANCARIZACIÓN

La bancarización es el grado y nivel de utilización que una población dentro de una economía hace de productos y servicios bancarios. De esta manera, con este término nos referimos a la intensidad de uso del sistema financiero por parte de la población general de un territorio, y el grado de penetración de las instituciones financieras en la economía y desarrollo de un país.

BANCO COOPERATIVO

Es aquella empresa financiera solidaria que se dedica a recibir de sus miembros e incluso de terceros, depósitos o fondos en general para realizar operaciones de descuento, de crédito y financieras con los mismos miembros, las empresas del sector o con terceros, en condiciones ventajosas que permitan estimular el ahorro y facilitar el crédito.

BANCOS CEREALEROS

(Níger). Un grupo de mujeres activas en su pueblo se compromete a construir un depósito y recibe, de parte del Programa Alimentario Mundial, a través de determinada ONG´S, un capital inicial de granos: habitualmente cien bolsas de cien kilos de mijo, maíz, arroz. El banco vende y/o presta pequeñas cantidades de grano a la comunidad, en momentos clave.

INDICE GENERAL

B

BANCOS COMUNALES

Se trata de un programa dirigido a las microempresas de sobrevivencia. Cada banco comunal es integrado por 10 a 25 mujeres asociadas, cuyos créditos son desde 50 hasta 100 dólares aproximadamente. Tiene por fin otorgar microcréditos a grupos de mujeres de escasos recursos del área rural, sin exigencia de garantías convencionales.

BANCOS DE TIEMPO (DE HORAS)

Es un sistema de intercambio de servicios entre personas en función del tiempo empleado. Su funcionamiento es similar a las redes de trueque, pero la unidad de medida es el tiempo. Los créditos o vales que se utilizan para canjear por bienes y servicio se obtienen en función del tiempo empleado por cada persona.

BANCO SAFESAVE

(Bangladesh). Tiene recaudadores (personal de campo) que visitan a cada miembro todos los días en su hogar o lugar de trabajo, lo que les permite hacer ahorros ascendentes, al igual que ahorros descendentes de manera flexible. En cada ocasión, los clientes pueden ahorra la cantidad que ellos quieran, incluyendo cero. Los "abonos" varían con el tiempo. A partir de esta acumulación de ahorros uno puede retirar un monto global en el momento que así lo desee. Después, pueden sacar anticipos de "ahorros descendentes".

BANCA SOCIAL

La banca social está constituida por aquellas entidades de crédito que desarrollan un modelo de negocio basado en la compatibilización de la rentabilidad económica y la social, mediante la financiación de la economía real y la reinversión de una parte de sus beneficios económicos en la sociedad. Estas entidades ejercen un destacado papel como agentes clave del desarrollo económico y social de las regiones en que operan.

BARTERING

El Bartering responde a una modalidad publicitaria en la que se introduce una marca o producto dentro de la programación,

BASE DE DATOS

Conjunto organizado de datos personales que sea objeto de tratamiento. Los datos personales de sus miembros y terceros que tengan las empresas solidarias deben ser preservados para garantizar la privacidad de los mismos.

BENEFICIARIO

Personas no miembros que, sin embargo, reciben servicios en forma continua de las empresas solidarias, como es el caso de los familiares de los miembros.

También, la persona que por voluntad del miembro que fallece o que se retira, recibe los derechos pecuniarios que le correspondían al miembro: la persona expresamente designada por el miembro, o el heredero legítimo.

BENEFICIOS

El beneficio en sentido propio es la ganancia obtenida a costa de terceros; el beneficio de intermediación que obtiene la empresa solidaria al operar con terceros, y como incremento del patrimonio social, en sentido amplio, debido a actividades ajenas a las propiamente solidarias. No se distribuyen entre los miembros, sino que se destinan a fondos irrepartibles. Los beneficios obtenidos por la empresa generan el pago de impuestos.

BIENES MERITORIOS

Los bienes meritorios son aquellos cuyo consumo genera mayor utilidad social que individual tal como la educación cooperativa, la solidaridad y la previsión entre asociados, o la protección de los aportes de los asociados visto desde los intereses de los deudores. Los beneficios de dichos bienes no se perciben al momento de su consumo, ni se reconocen las externalidades positivas para los demás por ello suelen tener grados elevados de regulación pública

BIENES PREFERENTES

Son aquellos sobre los que existe un amplio consenso político y social en cuanto a que son esenciales para una vida digna, y por lo tanto deben estar a disposición de toda la población, independientemente de su renta o poder adquisitivo. Las empresas solidarias deben dar especial importancia a estos bienes.

BIG DATA

(Macrodatos. Se refiere al almacenamiento y procesamiento de grandes y complejos datos que se transmiten mediante aplicaciones informáticas no tradicionales, accesible en cualquier momento y lugar.

INDICE GENERAL

B

BLOCKCHAIN

Blockchain puede entenderse como una base de datos cronológica de transacciones registradas por una red informática. En esta base de datos, cada Blockchain está encriptada y organizada en conjuntos de datos más pequeños llamados bloques

BRAINWORK

Trabajo o esfuerzo que consiste principalmente o en gran medida en la actividad mental, el pensamiento, la imaginación, etc., en contraposición al trabajo físico o manual

BOICOT

Los boicots están prohibidos porque constituyen una práctica restrictiva de la competencia. El boicot ocurre cuando varios operadores acuerdan excluir un competidor potencial o actual mediante una forma de coacción coactiva. La doctrina constata que las negativas colectivas de suministro reciben en ocasiones el nombre de «boicot defensivo» cuando su objetivo consiste en castigar a un cliente (o proveedor o competidor) por sus prácticas comerciales.

BUENAS PRÁCTICAS

Una buena práctica no es tan sólo una práctica que se define buena en sí misma, sino que es una práctica que se ha demostrado que funciona bien y produce buenos resultados, y, por lo tanto, se recomienda como modelo. Se trata de una experiencia exitosa, que ha sido probada y validada, en un sentido amplio, que se ha repetido y que merece ser compartida con el fin de ser adoptada por el mayor número posible de personas (FAO, 2015)

CABEZA DE GRUPO

Empresa solidaria que asume la dirección unificada de un grupo cooperativo o solidario, para garantizar la unidad de decisión de todas las empresas participadas.

CADENAS PRODUCTIVAS

Las cadenas productivas hacen alusión a las distintas etapas que integran el ciclo económico de un bien o servicio, "comprendidas en la elaboración, distribución y comercialización de un bien o servicio hasta su consumo final". En estas, cada proceso puede contar con varias fases que deben ser identificadas para la optimización de la cadena productiva, en función del mejor uso de los recursos.

CADUCIDAD

Extinción de un derecho por no cumplir determinadas obligaciones que se exigían para su ejercicio.

CAJAS AGRARIAS

(España). Cooperativas cuyo objeto preferente es la prestación de servicios financieros dirigidos al medio rural. Tienen carácter rural, pueden ser locales, comarcales o provinciales. Su objeto es financiar básicamente a la agricultura, la ganadería y el sector forestal.

CAJA CENTRAL

Una unidad del organismo de integración de las cooperativas que realizan actividad financiera u organismo independiente, que tiene por objeto principal acumular y administrar con prudencia la liquidez de sus cooperativas de ahorro y crédito afiliadas, ya sea mediante servicios de inversión y préstamos entre cooperativas cuando sean apropiados.

CAJAS DE AHORRO DE VENEZUELA

Son asociaciones civiles no lucrativas, creadas y dirigidas por sus asociados, personas que trabajan en una misma empresa o ente público, destinadas a fomentar el ahorro, otorgarles préstamos y prestarles servicios de protección social, recibiendo, administrando e invirtiendo los aportes de sus asociados y los aportes patronales, generalmente un porcentaje de sus remuneraciones.

CAJAS DE CRÉDITO COOPERATIVO

(Argentina). Son entendidas como herramientas financieras solidarias adecuadas para impulsar procesos de desarrollo local, promoviendo la bancarización en las zonas de actuación y el crédito productivo a partir de anclar al territorio el ahorro local. Sirven, además, para fortalecer el capital social existente en las localidades donde se asientan. Sólo pueden organizarse bajo la forma cooperativa (Marcolini).

CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO

Perú. Instituciones reguladas de propiedad del gobierno municipal, pero no controladas mayoritariamente por este. Reciben depósitos y se especializan en préstamos a pequeñas y microempresas. Tienen por objetivo fomentar el ahorro comunal y apoyar, de esta manera, las actividades de las pequeñas y medianas empresas dentro de su jurisdicción, al atender el crédito local otorgando préstamos con garantía prendaria.

C

INDICE GENERAL

C

CAJAS RURALES

En América Latina, son organizaciones de carácter financiero, inspiradas en las cajas agrarias de España, propiedad de los usuarios y miembros de una comunidad, cuya finalidad es captar recursos, otorgar préstamos e incentivar el ahorro entre los productores rurales, artesanos y comerciantes para así fomentar el desarrollo local.

CALIFICACIÓN DE RIESGO

Resultado del proceso de recolección de información, revisión, evaluación, monitoreo y clasificación para determinar el nivel de exposición de riesgo asumido por las empresas solidarias

CALIFICACIÓN PREVIA DEL ESTATUTO

Consiste en el análisis preliminar de la legalidad de las formas externas utilizadas por la empresa solidaria en formación, de la legitimación de las personas que las suscriben y de la conformidad del contenido del proyecto de estatuto de acuerdo con la legislación vigente; actividad que efectúa la autoridad que tiene a su cargo el registro de las mismas.

CALIFICACIÓN REGISTRAL

Por calificación (o cualificación) se entiende la apreciación, examen o comprobación de la legalidad de los títulos y documentos que las empresas solidarias presentan en el Registro, y que hace el Registrador antes de proceder al asiento o la inscripción de aquéllos.

CAMBIO DE CLASE

La conversión de la clase de una empresa solidaria por otra, por ejemplo, el cambio de cooperativa de ahorro y crédito a una cooperativa multiactiva (o de servicios múltiples). Se realiza a través de una reforma del estatuto.

CAPACIDAD

La capacidad puede ser entendida como la aptitud para ejercer los derechos y obligaciones de los que una persona es titular. En el caso de las empresas solidarias, los derechos y obligaciones dimanantes de la capacidad se ejercen por medio de personas físicas que actúan como su representante, o como órgano de las mismas.

CAPACIDAD DE DESCUENTO

Es el porcentaje o monto que puede ser descontado del sueldo del empleado, que no puede superar un determinado por ciento de los salarios y prestaciones, para cubrir sus créditos, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley Laboral.

CAPACIDAD DE PAGO

Es el análisis y valoración de la capacidad de devolución del crédito y de su impacto en el equilibrio financiero del prestatario. La capacidad de pago del miembro es la capacidad de generar suficientes ingresos que le permitan la devolución del préstamo en el plazo y en las condiciones acordadas.

CAPITAL

Recursos económicos de la empresa solidaria, aportados por sus miembros. La suma que representa el total de los aportes que se hacen a la empresa solidaria y sin los cuales no puede cumplir su objeto; la inversión genuina de los miembros. Son un verdadero capital de riesgo que los miembros colocan en la empresa. Forma parte del patrimonio y se constituye en la base financiera necesaria para cumplir el objeto social.

CAPITAL COOPERATIVO

Capital excedente de las cooperativas al que podrían acceder aquellas empresas solidarias necesitadas del mismo, en lugar de buscar capital de inversión lucrativo.

CAPITAL CONDICIONADO

El capital condicionado es aquella parte del capital que la asamblea acuerda aumentar para conceder a los trabajadores de la empresa derechos de suscripción de certificados, títulos o acciones, contra la entrega de sumas de dinero debidas a los empleados en aplicación de un plan de participación en los beneficios establecido por la empresa

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo abarca aquellos rubros de la empresa solidaria que, o bien funcionan como efectivo, o bien son de rápida conversión en efectivo. Posee una relación muy estrecha con la noción de liquidez, ya que está compuesto por todos los rubros líquidos de la organización. En este concepto se encuentran presentes las disponibilidades, los saldos de los bancos, los acervos de materias primas, los productos terminados que aún no han

INDICE GENERAL

sido vendidos, los diferentes insumos y cotos indirectos, las deudas de los clientes y todos aquellos rubros de mayor liquidez de la organización (Meilan y Quiroga).

CAPITAL FIJO

Este tipo de capital lo representan las instalaciones, maquinarias y equipos, los bienes de uso en general, rodados y todos aquellos bienes que poseen una liquidez mucho menor que los rubros que existen dentro del capital de trabajo.

CAPITAL INICIAL

Cantidad de recursos económicos con que cuenta una empresa solidaria cuando comienza a realizar sus actividades, conformado principalmente por los aportes hechos a su patrimonio por parte de sus miembros. Su insuficiencia se considera como infracapitalización, que puede ser causa de anulación de la empresa solidaria constituida.

CAPITAL MÍNIMO

El capital mínimo es una cifra que puede figurar en el estatuto y que funciona como límite máximo a la variabilidad del capital social, de forma que la reducción de este por debajo del límite es causa de disolución (Fajardo).

CAPITAL VARIABLE

Característica de los recursos económicos de las empresas solidarias cuyo capital no está determinado en un monto fijo como el caso de las sociedades mercantiles, sino que varía de acuerdo al ingreso o retiro de miembros, a los aportes adicionales, capitalizaciones, etc., es decir, hay flexibilidad en cuanto al monto del capital. Sin embargo, en ciertos casos se exige un capital mínimo fijo determinado en la Ley.

CAPITALIZACIÓN DE EXCEDENTES

Es la decisión de destinar parte o la totalidad de los beneficios o excedentes obtenidos durante el ejercicio socio-económico para que pasen a formar parte del patrimonio de la empresa solidaria, con la finalidad de mejorar o ampliar sus instalaciones, las operaciones productivas o los servicios que presta la misma.

CAPTACIÓN

Actividad mediante la cual la cooperativa de ahorro y crédito (CAC) y, o la empresa solidaria que realiza actividad financiera recibe ahorro de sus miembros, con el fin de colocarlo en forma

de ayudas económicas o préstamos a sus miembros, o –en menor grado- en otras formas legalmente permitidos.

CARGO

Conjunto de derechos, atribuciones y facultades que se asigna a un solo sujeto (persona física) para que los desempeñe dentro de una empresa solidaria.

CARGO CONTABLE

Sinónimo del Debe, del Débito. Registro en la contabilidad de cualquier desembolso o de una deuda, de un interés o del pago de un costo que realiza la empresa solidaria (Arbeláez).

CARPOOLING

Se caracteriza por dos notas fundamentales: a) los conductores que operan en esta plataforma ofrecen plazas libres en sus vehículos para compartir los gastos de desplazamiento de un viaje que iban a realizar, en cualquier caso; b) las cantidades que reciben los conductores sirven para sufragar los gastos que supone el trayecto, y en ningún caso para obtener un lucro (lo ingresado no puede superar los costes del trayecto, y el conductor debe asumir su propia parte de los costes.

CARTERA

El conjunto de préstamos aun no pagados por los miembros de las empresas solidarias que ejercen actividad financiera, que han de convertirse en dinero una vez sean pagados. Son el activo de mayor importancia y la fuente principal generadora de ingresos (Arbeláez).

CARTERA DEPURADA

Constituye el saldo de los créditos que han sido castigados o depurados del Balance General, derivado del no pago de los mismos y que se contabilizan en cuentas de orden

CARTERA DE SEGUROS

La cartera de seguros es el conjunto de contratos de seguros vigente de uno o más ramos que tiene una empresa de seguros, en el caso, una cooperativa de seguros.

CASA DO POVO DE PORTUGAL

Persona colectiva de utilidad pública, de base asociativa, constituida por tiempo indeterminado con el objetivo de promover el

INDICE GENERAL

desarrollo o bienestar de las comunidades, especialmente las del medio rural.

CAUSA

Jurídicamente se entiende por causa el fin que los miembros buscan lograr con la fundación de la empresa solidaria. Y los fines que la misma persigue lograr son la obtención de ventajas o beneficios diversos o la satisfacción de necesidades de sus miembros.

CAUSALES DE DISOLUCIÓN

Las causales son las razones o causas por las que se produce la extinción o cese definitivo de la actividad de la empresa solidaria; aquellos hechos, actos o situaciones a los que la ley dota de efectos disolutorios.

CENTRAL DE RIESGOS

Empresa solidaria conformada por un grupo de prestamistas, que recopila y ofrece información crediticia sobre consumidores. Esta información se puede utilizar para evaluar la solvencia de una persona y otros factores que son importantes para un prestamista a la hora de decidir si otorga un préstamo.

CENTRALES ECONÓMICAS

Son los organismos de integración que acogen a empresas solidarias de igual tipo, o a empresas de una zona determinada, y que tienen por objetivo efectuar operaciones económicas en común.

CENTRALES DE COMPRAS

Son entidades constituidas por empresas solidarias de primer grado, que centralizan bajo una única dirección la adquisición conjunta de materias primas y demás factores necesarios para llevar a cabo el proceso productivo y para ejercer influencia sobre los precios de compra establecidos por los proveedores.

CENTRALES DE VENTAS

Son entidades de comercialización conjunta de los productos de los miembros de las entidades solidarias de primer grado. A su vez, estas centrales se pueden agrupar en centrales aún mayores a escala regional e, incluso, nacional.

CENTRALES REGIONALES

Organismos de integración del sector solidario que generalmente acogen a todas las empresas del mismo o diferente tipo de una zona geográfica determinada, o según un vínculo de índole variada, y que tienen por finalidad realizar operaciones socioeconómicas en común.

CENTRO DE ACOPIO

Establecimiento en el cual los miembros de una empresa de productores agropecuarios, entregan sus productos para que la misma los comercialice en forma conjunta. En ocasiones, el centro de acopio procesa los productos entregados por los miembros para adecuarlos a las condiciones del mercado. De esta manera se concentra una gran cantidad de productos de los miembros productores para colocarlos al mayor en el mercado.

CENTRO DE RIESGOS

Es una unidad administrativa interna de las CAC y, o demás empresas solidarias que ejercen actividad financiera con sus miembros o terceros, encargada de analizar el historial crediticio de quienes solicitan préstamos a la entidad, de manera de determinar si los datos que suministran en sus solicitudes son ciertos, y si tienen la solvencia necesaria para respaldar los créditos o ayudas económicas que se les otorguen.

CENTROS DE EDUCACIÓN COOPERATIVA

Son las instituciones dedicadas a la educación, adiestramiento, capacitación e investigación sobre temas cooperativos. Para su constitución se requiere de un número mínimo de cooperativas participantes. Operan con recursos provenientes de sus afiliadas. Además de los órganos internos comunes a todas las empresas solidarias, poseen una dirección técnica que asume las actividades de docencia e investigación.

CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

Denominadas *WISES (Work Integration Social Enterprises*) son empresas sociales dedicadas a la formación e integración en el empleo de personas excluidas del mercado de trabajo o de grupos vulnerables. Se trata de combinar formación y desarrollo de habilidades a través del empleo permanente o temporal en empresas con dimensión social que negocian en el mercado.

INDICE GENERAL

C

CERTIFICACIÓN

Procedimiento formal mediante el cual una persona u organización, acreditada o autorizada, evalúa, verifica y confirma por escrito mediante la emisión de un certificado, los atributos, las características, la calidad, la calificación o el estatus de individuos, organizaciones, bienes o servicios, procedimientos, eventos o situaciones, según los requerimientos o estándares establecidos.

CERTIFICACIÓN PROFESIONAL

Supone una aseveración de verdad o una afirmación de la concordancia de un hecho o suceso económico que se expresa mediante la emisión de un documento o informe, con la firma de un profesional

CERTIFICACIÓN DE PRODUCTO

Es el proceso por el cual una entidad especializada (certificadora) ofrece una seguridad escrita por la conformidad con los requisitos establecidos para un producto, proceso o servicio de una empresa de comercio justo.

CERTIFICACIÓN NEGATIVA DE DENOMINACIÓN

Es el procedimiento por el cual el Registro competente en la materia, hace constar que una determinada denominación no se encuentra registrada y le otorga a la empresa solidaria solicitante el derecho de utilizarla en forma exclusiva durante un plazo, normalmente breve, dentro del cual se harán los trámites de constitución definitiva.

CERTIFICADO

Título o documento entregado al miembro aportante de recursos económicos a la empresa solidaria y que sirve como prueba de sus aportes al capital de la misma.

CERTIFICADO DE APORTACIÓN

Título o documento que acredita el aporte económico del miembro a la empresa solidaria. Su cuantía o número de certificados que debe tener cada miembro debe ser proporcional al volumen de las operaciones que realiza con la empresa solidaria.

CERTIFICADO DE ASOCIACIÓN

Título o documento que acredita el aporte económico básico que realiza una persona para ingresar a la empresa solidaria.

CERTIFICADO DE INVERSIÓN

Título o documento que acredita las inversiones económicas adicionales que efectúan los miembros (y terceros) a la empresa solidaria, para inversiones en activos fijos, maquinarias o equipos con los cuales pueda mejorar o ampliar sus actividades productivas o servicios.

CERTIFICACIÓN REGISTRAL

Acto por el cual el Registro da fe pública de determinados actos o hechos, mediante el traslado fiel de su anotación en los libros, archivos o registros llevados al efecto, o según conste de su conocimiento.

CERTIFICADOS COOPERATIVOS DE INVERSIÓN

(Francia). Son valores mobiliarios sin derecho a voto representativos de derechos pecuniarios vinculados a una parte del capital social de la cooperativa. Son libremente negociables (en bolsa) cedibles y no reembolsables pues se emiten por la duración de la entidad. Solo se admiten en ocasión de un aumento de capital y no pueden exceder la mitad del capital social.

CESACIÓN DE PAGOS

Consiste en el estado de impotencia para satisfacer, con medios regulares -esto es, a través de bienes realizables y con disponibilidad de crédito- (disponibilidades normales o activos corrientes) las obligaciones inmediatamente exigibles (exigibilidades o pasivos corrientes) que tenga la empresa solidaria.

CESIÓN DE CRÉDITO

Negocio jurídico por el que un acreedor (en el caso la empresa solidaria cedente) transmite a otra persona ajena a la transmisión (acreedor cesionario) pero que pasa a ser deudora del nuevo acreedor sin que la relación primitiva se extinga, los derechos que ostenta frente al miembro deudor.

CIERRE REGISTRAL

Por tal se entiende la no admisión en el Registro público de documento alguno de la empresa solidaria, mientras no se cumpla el depósito de las cuentas anuales aprobadas por la asamblea, o la falta de aprobación de éstas, dentro del plazo determinado por la ley.

INDICE GENERAL

C

CLÁUSULA DE EXCLUSIVIDAD

Consiste en el compromiso del miembro productor de una empresa solidaria agraria de comercialización, de entregar la totalidad de su producción a la misma, de manera que ésta adquiere un derecho exclusivo de disposición sobre los productos de los miembros para procesarlos y colocarlos en forma conjunta en el mercado. El asociado no puede vender sus productos a terceros, salvo autorización de aquella.

CICOPA

Organización Internacional de Cooperativas en la Industria y Servicios

CIRCUITOS CORTOS DECOMERCIALIZACIÓN

Concepto trabajado por la FAO (2016) constituyen una estrategia eficiente para disminuir al máximo la intermediación en la adquisición, comercialización y suministro de alimentos. Los circuitos cortos de comercialización como estrategia de ventas, incluyen diferentes espacios de negocio tales como, mercados campesinos, ruedas de negocio, clúster, ferias, mercados agrícolas, entre otros, apoyando la producción local y la Agricultura Familiar y Comunitaria.

CIRCUITOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS

El proceso que involucra a un conjunto de organizaciones que realizan esfuerzos comunes dirigidos a crear, en un espacio territorial específico un circuito económico, significando la formación de una acción organizada de las actividades, vocaciones y potencialidades económicas de una comunidad y sus estamentos, en función de la generación y distribución de riqueza y bienestar sociales entre un grupo social o zona geográfica determinada.

CLÁUSULA DE PREFERENCIA

Cláusula del estatuto por la cual el miembro productor debe entregar su producción en primer término a la empresa solidaria agraria de comercialización, quedando liberado de tal obligación por la parte de los productos que no le sean recibidos.

CLÁUSULA LEONINA

(Pacto). La cláusula del estatuto que exonera a algunos miembros de la asunción de las pérdidas. Se prohíbe establecerla en las empresas solidarias, salvo el caso de los miembros en período de prueba y de los socios de trabajo

C

CLAUSULAS SOCIALES

Posibilidad que en la contratación administrativa o pública no sólo se tome en cuenta el objeto directo del contrato, sino que se introduzcan cláusulas que trascienden el objeto directo de cada contrato, exigiendo requisitos previos de carácter social como tratarse de una empresa de carácter democrático y sin ánimo de lucro.

CLIENTE

Usuario o consumidor –no miembro- habitual de los bienes o servicios ofrecidos por las empresas solidarias en el mercado y que son, por lo tanto, los demandantes ordinarios de los mismos. Las operaciones con los clientes no se consideran actos solidarios, salvo que la ley así lo establezca.

CLUB DE BARRIO

Son entidades sin fines de lucro y de gestión democrática con un fin social y para cumplirlo son necesarios objetivos económicos. Si eso no sucede, ese fin social se diluye o no se cumple

CLUB DEPORTIVO

Un club es una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para satisfacer sus expectativas deportivas, sociales y culturales a través de un emprendimiento democráticamente controlado, en el que es necesario prever una organización que resuelva, eficazmente, la cuestión económica

CLUB DE COMPRAS

Conjunto de personas de una comunidad que, de manera informal, establecen un grupo para la compra conjunta y periódica, de artículos para el consumo familiar. El trabajo necesario generalmente es de carácter voluntario y rotativo.

CLÚSTERS

Concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas en un sector particular.

COADMINISTRADOR

El coadministrador es un funcionario designado por el juez en caso de una intervención judicial, que administra la empresa solidaria conjuntamente con el órgano directivo, con la función de regularizar el funcionamiento de la misma, por medio del control de los actos que realice el órgano directivo.

INDICE GENERAL

C

COCIENTE ELECTORAL

Sistema de elección de los directivos de la empresa solidaria que permite evitar que un grupo o tendencia mayoritaria pueda imponer la totalidad de candidatos, excluyendo a grupos electorales minoritarios.

CÓDIGO ÉTICO

Se trata de un reglamento interno, de carácter complementario y accesorio al estatuto, que sirve para disciplinar los derechos y deberes de los cooperados y miembros ocupantes de los órganos; el funcionamiento de los órganos; las situaciones de conflicto de intereses; confidencialidad de informaciones y uso de informaciones privilegiadas; reglas de relacionamiento de los cooperadores; y demás directrices básicas de comportamiento ético (Maffioletti).

COFRADÍA DE PESCADORES

(España). Corporaciones de derecho público sectoriales, sin ánimo de lucro, representativas de intereses económicos de armadores de buques de pesca y de trabajadores del sector extractivo, que actúan como órganos de consulta y colaboración de las administraciones competentes en materia de pesca marítima y de ordenación del sector pesquero, cuya gestión se desarrolla con el fin de satisfacer las necesidades e intereses de sus socios, con el compromiso de contribuir al desarrollo local, la cohesión social y la sostenibilidad.

COGESTIÓN

Se entiende por cogestión la participación de los trabajadores en los órganos directivos y en la toma de decisiones de la empresa o sociedad en la que prestan sus servicios en calidad de asalariados.

COHOUSING

Atendiendo a la edad de los miembros de la cooperativa, se puede distinguir entre el cohousing senior y el intergeneracional. El primero, comprende unos miembros con edades cercanas a la tercera edad que plantean un proyecto de convivencia común activo, donde se suelen prever instalaciones médicas, habitabilidad adaptada etc. La idea no es reproducir proyectos de residencias de ancianos, sino crear una convivencia activa donde los cooperativistas puedan participar en cursos, talleres y tareas del hogar compartidas, así como beneficiarse de las tareas que se decida que sean subcontratadas como la limpieza, lavandería, etc.

COHECHO

Delito cometido por el particular que corrompe o intenta corromper al funcionario público o autoridad con sus dádivas, presentes, ofrecimientos o promesas, o bien atiendan a las solicitudes de éstos.

COLABORACION EMPRESARIAL

Por colaboración empresarial se entienden aquellos contratos celebrados entre empresas solidarias o con empresas de otra forma jurídica, por los cuales convienen, de manera temporal o permanente, y sin constituir una persona jurídica nueva, poner en común ciertas vertientes de su actividad económica, pero sin que nunca haya subordinación jurídica o económica entre las empresas que colaboran.

COLABORADOR EXTERNO O AUXILIAR

En los procesos de colaboración empresarial, el colaborador externo es aquella empresa solidaria que aun cuando conserva su independencia jurídica y patrimonial, su actividad está económica y contractualmente integrada a otra empresa solidaria principal, razón por la cual su autonomía se encuentra limitada por las directrices y el control que ejerce ésta sobre aquella.

COLABORADOR TÉCNICO

Figura que es entendida como el apoyo institucional que la Autoridad pública de aplicación y, o de fomento, puede recibir para recopilar información sobre las empresas solidarias, procesarla adecuarla, por parte de los organismos de integración del sector social y solidario, instituciones auxiliares, ONG´s o firmas especializadas.

COLEGIO

Órgano formado por una pluralidad de miembros titulares, en igualdad de condiciones de participación y de voto: asamblea, consejos directivos, de control y comités de la empresa solidaria.

COLEGIOS COOPERATIVOS

Son empresas solidarias educativas integradas por los padres de los alumnos o sus representantes legales. Son empresas de consumidores o usuarios que contratan a los maestros, profesores y personal necesario para el desarrollo de las actividades de enseñanza y se encargan, a través de los órganos correspondientes, de la administración de los servicios comunes.

INDICE GENERAL

C

COLOCACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS

Resguardo temporal de los recursos financieros de que dispone la empresa solidaria, que están comprometidos a breve plazo en instituciones financieras.

COMERCIALIZACION AGRÍCOLA ASOCIATIVA

(Mercadeo, *marketing*). Es la actividad o proceso que tiene como contenido la adquisición, conservación, transformación, almacenamiento y venta o colocación de productos agrícolas en el mercado. Se trata de la recepción de los productos de los miembros productores, quienes los entregan a su empresa solidaria de comercialización o centro de acopio, para que ésta los comercialice por cuenta y riesgo del miembro, pagándole al mismo el precio obtenido, menos un porcentaje por los gastos y previsiones.

COMERCIO COLABORATIVO

El comercio colaborativo es una herramienta que se basa en la capacidad de compartir servicios, productos y conocimientos –mediante el uso de las tecnologías de información y comunicación (TIC´s)- para colaborar entre varias personas y usuarios en proyectos de diferente naturaleza; a veces con carácter empresarial, pero en otras muchas ocasiones, sin afán de actuar en el mercado como un productor o prestador de servicios, sino por el mero hecho de sacar adelante proyectos de interés común entre varias personas.

COMERCIO JUSTO

El Comercio Justo es un sistema comercial basado en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional nacional, regional y local, prestando especial atención a criterios sociales y medioambientales. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores/as y trabajadores/as desfavorecidos, especialmente en el Sur (WFTO).

COMERCIO NO ESPECIALIZADO

Aquellos que tienen un predominio de venta de alimentos y bebidas, que puedan incluir en menor proporción tabaco, prendas de vestir, muebles, enseres domésticos, artículos de ferretería, artículos de joyería y bisutería, artículos de deportes, entre otros

COMISIÓN DE AUDITORÍA

En las grandes empresas solidarias es una unidad interna encargada de revisar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de auditoría y que sirve de canal de comunicación entre el consejo directivo y los auditores.

COMISIÓN DE MIEMBROS

Se trata de un órgano previsto en algunas legislaciones para empresas solidarias de pequeñas dimensiones, que suprime el órgano directivo, y que atribuye a la totalidad de los miembros las funciones directivas de la empresa. Se trata de un órgano que asume a la vez las funciones de la asamblea y del consejo directivo.

COMITÉS

Grupo de miembros de una empresa solidaria a quienes se les encomienda una determinada actividad o grupo de actividades, cuya existencia es determinada por la ley, el estatuto y reglamentos internos. Las mismas normas determinan cual es órgano interno competente para su creación sirviendo en algunos casos como medio de descentralizar o de delegar las funciones que les son propias.

COMITÉS DE BASE

Se trata de núcleos de miembros de las empresas solidarias que, por su carácter pequeño e informal, por la mayor homogeneidad cultural y económica de sus integrantes, son más ágiles, más flexibles y más identificados con las reales necesidades de las bases (Schneider).

COMITÉS DE COMPRAS

Es un grupo de empresas solidarias, con intereses y necesidades comunes, que se reúnen y firman un protocolo en el que se comprometen a comprar –en común- por intermedio del comité, al cual encaminan sus encomiendas (Périus).

COMITÉ DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Es el órgano interno que tiene la facultad de actuar como conciliador en los conflictos que se presentan al interior de la empresa solidaria, y caso de no lograr el avenimiento, actuar como arbitrador, o referirlo a instancias superiores del sector social y solidario para que lo haga. Es el órgano encargado de resolver los recursos presentados contra las sanciones impuestas a los

INDICE GENERAL

miembros por el órgano directivo, en cuyo caso, sustituye a la asamblea en esta actividad.

COMITÉ DE CREDITO

Órgano interno que tiene por cometido estudiar y resolver sobre las solicitudes de préstamos o ayudas económicas de los miembros de las cooperativas de ahorro y crédito. Este criterio puede ser ampliado en general para las demás empresas del sector social y solidario.

COMITÉ DE EDUCACIÓN

Es el órgano encargado de impartir la educación cooperativa, mutual o solidaria y la capacitación técnica requerida para la consecución de los objetivos de la empresa solidaria.

COMITÉ DE NOMINACIONES

Es aquel que tiene por función recibir las propuestas de candidaturas a los cargos electivos para ocupar los cargos directivos de la empresa solidaria y verificar que los nominados cumplan con los requisitos establecidos. En algunos casos cumple con las funciones del comité electoral en aquellas entidades en las cuales solo existe el comité de nominaciones.

COMITÉ EJECUTIVO

Puede ser entendido como el constituido por un reducido grupo de integrantes del órgano directivo, sobre todo si éste es numeroso, para que adopte las decisiones necesarias para la gestión adecuada de las actividades inmediatas de la empresa solidaria. Normalmente está compuesto por el Presidente, el Secretario y el Tesorero quienes, por delegación del órgano directivo en pleno, toman las decisiones pertinentes y luego informan al mismo. También, puede ser entendido como el órgano ejecutivo, secretario o gerente cuando el mismo esté integrado por varias personas

COMITÉ PROMOTOR

Es el encargado de fomentar y ejecutar la creación y funcionamiento de una empresa solidaria, o de una sección o departamento en una ya creada. En el primer caso, es designado por la reunión de las personas interesadas en constituir una empresa solidaria. En el segundo, por la asamblea o el órgano directivo. Normalmente sus integrantes son responsables personalmente por las actividades que realicen en pro de la constitución de la empresa. Sus funciones terminan con la asamblea o reunión constitutiva de la nueva empresa y ser aprobadas sus gestiones

COMMUNITY INTEREST COMPANY

(Reino Unido). Una empresa, con objetivos fundamentalmente sociales, cuyos excedentes se reinvierten principalmente con este fin en la empresa o en la comunidad, en vez de guiarse por la necesidad de maximizar el beneficioe objetivos sociales, tales como mejora del medio ambiente, transporte comunitario, comercio justo, regenerar áreas en desventaja, mediante el empoderamiento de las comunidades locales y el suministro de nuevos e innovadores servicios a nivel local.

COMPAÑÍA STARTUP

Una compañía startup es una compañía joven, la cual aún está empezando a desarrollarse; usualmente son pequeñas y son financiadas y operadas por el fundador o los fundadores. Estas compañías ofrecen un producto o servicio que actualmente no es ofrecido en el mercado o que los fundadores consideran que se ofrece de manera inferior

COMPENSACIÓN DE OBLIGACIONES

extinción recíproca de deudas y obligaciones económicas vencidas del miembro a favor de la empresa solidaria, con los aportes y otros derechos económicos que tenía en la misma al momento de la pérdida de la condición de tal.

COMPENSACIONES LABORALES

En cooperativas de trabajo asociado, toda retribución económica que perciba el asociado-trabajador por su dación o aporte de trabajo personal y directo a la cooperativa, otorgado como anticipo de los resultados positivos esperados por la empresa en el ejercicio. Normalmente se calculan según el nivel de responsabilidad y la cantidad y calidad del trabajo aportado por cada asociado-trabajador.

COMPETENCIA

Por competencia puede entenderse las potestades, facultades o poderes que el ordenamiento jurídico concede a un órgano de la empresa solidaria; la aptitud de obrar del órgano que determina los límites dentro de los cuales ha de moverse. También, las facultades que se conceden a un juez para conocer y decidir sobre determinadas materias o zonas geográficas, o a una Autoridad pública, en especial, a la Autoridad de aplicación del sector social y solidario.

INDICE GENERAL

COMPETENCIA DESLEAL

Prácticas abusivas o deshonestas por quien trata, en provecho propio, de obtener una ventaja indebida en el ejercicio de una actividad comercial.

COMPLIANCE

(Cumplimiento normativo). El compliance es el sistema de prevención de incumplimientos normativos que se establece en una organización con la finalidad de determinar los eventos de riesgo que se produzcan, sistematizar su detección, procurar su control, y arbitrar las medidas a adoptar ante su ocurrencia

CÓMPLICE

El que, sin ser autor, coopera o participa –con conocimiento de causa- en un hecho delictivo.

COMPRA APALANCADA

(Leveraged buyout). Consiste en la adquisición que efectúa una empresa de otra empresa, con la ayuda de una gran parte de capital externo para alcanzar la suma necesaria. Como garantía (o "apalancamiento") se utiliza para ello -de forma exclusiva o mayoritaria- los flujos o activos (como bienes) de la empresa por adquirir, para asegurar y pagar el dinero prestado en la compra.

COMPRA DE LA EMPRESA POR LOS TRABAJADORES

(Workers' buyout)-OMB. Es parte de un proceso de reestructuración, rescate o conversión de un negocio, por el que los empleados compran una participación accionaria en la empresa que les emplea, o en una división o en una subsidiaria de la empresa. En su expresión más progresista, también incluye la participación de los trabajadores en el funcionamiento de la empresa, ya sea directamente o a través de la elección o nombramiento de la administración (Vieta).

COMPRA PÚBLICA RESPONSABLE

Se refiere a que, en la contratación de compras por los entes públicos, se tengan en cuenta aspectos relacionados con la función social de las empresas, con las condiciones de producción y laborales de quienes trabajan en ellas (Millán Calenti).

COMPROBANTES

Son documentos escritos emitidos por el proveedor de un producto o de un servicio, que reconoce expresamente haber recibido por ello dinero u otra cosa (recibo, factura o albarán) aunque cada uno está destinado a un propósito diferente. Comprende, también, las operaciones efectuadas por las oficinas, agencias o sucursales de la empresa.

COMUNIDAD

Conjunto o grupo de personas vinculadas entre sí por razón de características sociales, culturales, políticas o económicas; con intereses, objetivos o necesidades comunes o similares; que residen o realizan su actividad dentro de un territorio, zona o lugar, que les permite estar en encuentro e interacción frecuente (Arbeláez).

COMUNIDADES AUTOFINANCIADAS

Grupos reducidos de personas que mantienen alguna relación entre ellos para financiarse mutuamente, para lo que crean un fondo común mediante pequeñas aportaciones individuales y posteriormente se conceden pequeños préstamos que se han de devolver en un plazo relativamente corto a un tipo de interés que los propios miembros de la comunidad deciden de manera asamblearia.

CONCENTRACIÓN SOLIDARIA

Unión permanente de dos o más empresas solidarias. Normalmente incluye todas las operaciones que tienen por fin aumentar el tamaño y poderío económico de las empresas solidarias, aumentando sus dimensiones y disminuyendo su número. Es un mecanismo de organización e integración de las empresas solidarias, que persigue el aprovechamiento eficiente de los recursos económicos, humanos, tecnológicos y de cualquier otra índole que estas poseen, sometiéndolas al control o la dirección de un ente que centraliza el poder de decisión.

CONCERTACIÓN

Proceso por la cual la Administración pública, por debilidad de su acción unilateral o por hacer participar a los administrados, en el caso, al sector social y solidario, busca establecer las modalidades de su acción o de sus poderes, acudiendo a la vía negocial.

CONCERTACIÓN EMPRESARIAL

Es una práctica anticompetencial consistente en que empresas que ejercen actividades económicas similares en forma independiente, se ponen de acuerdo para no competir y ofrecen prestaciones bajo condiciones de comercialización semejantes como acuerdos de precios, cuotas de producción, reparto de mercados.

INDICE GENERAL

C

CONCESIÓN

Acto por el cual una Autoridad pública transmite a un particular con carácter temporal, un derecho o competencia que le es propio, para que lo asuma en su nombre.

CONCESIÓN DE CRÉDITO PRIVILEGIADO

Delito consistente en el otorgamiento de créditos a entidades en los que los directivos tienen importante participación y que carecen de solvencia.

CONCESIÓN DE SERVICIO PÚBLICO

Acto por el cual un ente público (concedente) encarga temporalmente a una persona, en el caso a una empresa solidaria (concesionario) la operación de un servicio público, transmitiéndole ciertos poderes, cuya explotación es ejecutada bajo su vigilancia y control, pero por cuenta y riesgo del concesionario.

CONCILIACIÓN

Consiste en el acercamiento de las partes en conflicto (en el caso, empresa solidaria y miembro) para obtener un avenimiento para que solucionen su contienda sin llegar a que otro tome la decisión, de manera de dar término extrajudicial a los procesos. Pretende avenir las voluntades o poner a los contendientes en paz.

CONCURRENCIA DE ENTES PÚBLICOS

La concurrencia es un tipo de duplicidad basada en la disfunción de competencias que se produce cuando dos entidades públicas concurren en una misma materia (como la cooperativa o solidaria) produciendo altos costos para satisfacer sus demandas (Urrutia).

CONCURSO

Procedimiento que tiene por objeto la selección o escogencia de las personas más capaces e idóneas para el desempeño de cargos tanto en las empresas solidarias como en la Administración pública.

CONCURSO DE ACREEDORES

El concurso de acreedores es un procedimiento judicial que puede tener lugar cuando una empresa no puede hacer frente a los pagos pendientes y otras deudas, y se recurre a la justicia para poner orden en la situación y pagar las deudas.

CONDUCTA

Se habla de conducta cuando se está ante un acto o una serie de actos que resultan reveladores de un modo general de proceder o de comportarse; cuando revelan una determinada toma de posición de la persona respecto de algunos intereses vitales.

CONFEDERACION

Organismo de integración del sector social y solidario, conformado por federaciones que a su vez están conformadas por empresas solidarias de base, cuya función la determinan la Ley o el acto de su creación o su mismo estatuto, generalmente de carácter gremial y representativo a nivel nacional o regional.

CONFLICTO DE INTERESES

Situación en virtud de la cual una persona en razón de su actividad se enfrenta a distintas alternativas de conducta con relación a intereses incompatibles, ninguno de los cuales puede privilegiar en atención a sus obligaciones legales o contractuales. En tal caso, el directivo tiene la obligación de anteponer siempre los intereses de la entidad solidaria a los suyos propios.

CONFUSIÓN DE PATRIMONIOS

La confusión de patrimonios se produce en dos situaciones: a) cuando se pasan bienes del patrimonio de la empresa solidaria en dirección del patrimonio particular; y b) Cuando una misma persona o entidad gestiona o desarrolla una misma actividad con idénticos recursos, en diferentes personas jurídicas.

CONGLOMERADO

El conglomerado es un conjunto de empresas solidarias de diverso tipo y forma juridica, que son enteramente independientes excepto por la comunidad de recursos financieros, tecnológicos y de imagen.

CONGRUENCIA DEL CAPITAL

Regla por la cual el montante del capital social debería ser dejado a la disponibilidad de los cooperadores, que lo fijarán en el estatuto en conformidad con lo que consideren más adecuado a la prosecución del objeto de la cooperativa (Meira).

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

(Junta Directiva). Es el órgano interno encargado de realizar la administración y dirección de la empresa solidaria. Es un órgano

INDICE GENERAL

que actúa por delegación que los miembros hacen de su poder de gestión, cuando eligen a los directivos.

CONSEJO DE VIGILANCIA

(Junta, síndico, comisario). Es el órgano interno que tiene por función la fiscalización del funcionamiento y de las actividades administrativas, contables, financieras, sociales, económicas y educativas de la empresa solidaria, así como también, velar por el cumplimiento de las normas legales y estatutarias. Es un órgano interno de carácter autónomo e independiente, no sujeto a subordinación ni siquiera de la asamblea. Tiene carácter necesario y permanente, con competencias específicas, y soberano en el ejercicio de las atribuciones que le son propias.

CONSEJO MUNDIAL DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO. WOCCU

Es una entidad que apoya al sector cooperativo de ahorro y crédito a nivel global. Con ese fin, promueve leyes y ofrece programas de asistencia técnica para difundir nuevas tecnologías y conocimientos.

CONSENSO

Es un método para la toma de decisiones en los órganos colegiados de las empresas solidarias, mediante el cual se logra aprobar un acuerdo sin necesidad de ser sometido a votación.

CONSORCIO

El consorcio es la asociación, basada en un contrato, de una pluralidad de empresas solidarias (cada una conserva su personalidad) con el propósito de coordinar y apoyar recíprocamente las actividades de cada una de ellas.

CONSORCIOS ADMINISTRATIVOS COOPERATIVOS

(Italia). Son asociaciones entre entes públicos de diferente tipo con participación, en su caso, de alguna entidad privada sin ánimo de lucro con intereses concurrentes con esos entes públicos. Se constituyen para resolver asuntos de interés común o concurrente con las administraciones públicas consorciadas.

CONSORCIO DE EXPORTACIÓN

(Argentina). Se trata de una asociación permanente de empresas de cualquier forma jurídica, cuyo objetivo principal es agrupar ofertas de productos o servicios nacionales, demandas de productos o servicios del exterior. Eventualmente, su objeto puede ser –igualmente- el de aumentar la capacidad técnica o financiera de sus empresas miembros, sin que estos pierdan su individualidad.

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La constitución de la empresa solidaria es un proceso o conjunto de actos encaminados a su conformación como entidad con personalidad jurídica, en el que los miembros van revistiéndose de las características y prerrogativas correspondientes (Peinado).

CONSTITUCIÓN NACIONAL

Conjunto de normas del mayor nivel de gradación dentro del ordenamiento jurídico de un país, que ejerce primacía y supremacía sobre el mismo. Contiene normas que establecen la organización y funcionamiento de los órganos supremos del poder público, los derechos y garantías fundamentales reconocidas a los habitantes, los contenidos básicos del ordenamiento jurídico que determinan los contenidos de las leyes, las que –necesariamente- deben ajustarse a los preceptos fundamentales definidos en ella.

CONSTITUCIONALIZACIÓN

Tendencia a incluir en las constituciones políticas disposiciones sobre determinadas materias, en el caso, referentes al cooperativismo o a la economía social y solidaria, en orden a su protección y fomento.

CONSUMIDOR

Se entiende por consumidor aquella persona (natural o jurídica) que adquiere o utiliza productos o servicios para su uso y, o consumo familiar o profesional como destinatario final. La empresa solidaria de consumo, o que realiza actividades de consumo, es considerada como el consumidor final de los bienes que adquiere en el mercado (o de otras empresas solidaria) para suministrarlos a sus miembros.

CONTABILIDAD

Proceso mediante el cual se registran todas las transacciones que tienen ocurrencia en la marcha de la empresa solidaria, de su interpretación, de su clasificación, de su análisis y de su presentación sistemática, de tal manera que haga posible, no solamente conocer el estado o situación de la entidad, sino también la protección de los intereses de los miembros, proveedores,

INDICE GENERAL

trabajadores y la comunidad en general, así como la toma de decisiones oportunas y acertadas que de desprenda de la información que ella provee (Arbeláez).

CONTADOR

Profesional universitario en el área de la contabilidad que es responsable de llevar la contabilidad de la empresa solidaria.

CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVO

Proceso de resolución judicial de los conflictos que se susciten entre las empresas e instituciones del sector social y solidario y las Autoridades públicas, bien sea la Autoridad de aplicación, la de fomento, la Autoridad pública de regulación y supervisión de la actividad económico-social que realiza la empresa, o cualquier otra Autoridad nacional, regional o local.

CONTINGENCIAS

Obligaciones potenciales o probables de la empresa, derivadas de hechos pasados, de carácter eventual, determinantes de un mero riesgo. Corresponde a un evento futuro posible que está sujeto a la materialización de un hecho, que se puede convertir en una obligación para la entidad o en la pérdida de valor de un activo.

C

CONTRACAUTELA

Presentación por parte de quien solicita una medida cautelar, de una garantía para responder por los daños que puede originar a la contraparte, si abusó o se excedió en el derecho que la ley le otorga para obtener la medida cautelar.

CONTRATISTA INDEPENDIENTE

El contratista independiente es una persona que contrata con una empresa solidaria la prestación de unos servicios, o las realizaciones de obras específicas y temporales, pero que no es controlada ni está sujeta su conducta física en el desempeño de sus tareas o actividades a la voluntad de la otra, ni representa una relación laboral. Sus relaciones con la empresa solidaria se establecen en un contrato de obra celebrado al efecto.

CONTRATO

Convención o acuerdo entre dos o más personas para constituir, reglar, transmitir, modificar o extinguir entre ellas un vínculo jurídico.

CONTRATO ASOCIATIVO

(Argentina). Es un vínculo de colaboración, plurilateral o de participación, con comunidad de fines, que no es sociedad. No importan conformar sociedad; no son personas jurídicas, no son centro de imputación jurídica diferenciada de quienes aparecen como contrayentes

CONTRATO DE AGENCIA

Es un contrato estable por el cual una parte denominada comitente o proponente, encarga a otra llamada agente, la promoción de negocios por su cuenta y orden, mediante una compensación (remuneración) proporcional a la importancia de los negocios efectuados en un territorio exclusivo.

CONTRATO DE CONCESIÓN

Es el contrato por el cual una empresa solidaria concesionaria pone su organización y recursos al servicio de una empresa concedente, para asegurar en forma exclusiva, sobre una zona determinada, por un tiempo limitado y bajo la vigilancia de esta, la distribución de productos de los que se le ha concedido el monopolio de reventa. La empresa solidaria puede ser, también, concedente en beneficio de otra empresa, preferentemente de naturaleza social o solidaria.

C

CONTRATO DE CONCESIÓN DE SERVICIO PÚBLICO

Contrato entre la Administración pública concedente de un servicio público y el concesionario (en el caso de la empresa solidaria) en donde se establecen los derechos, obligaciones y responsabilidades de las partes.

CONTRATO DE CONFIRMING

El confirming es un contrato que consiste en la entrega a una entidad financiera (preferentemente de naturaleza social o solidaria) por parte de una empresa solidaria, de remesas de pagos a proveedores, procediendo aquél al vencimiento a cargar en la cuenta bancaria los pagos y transferir estos importes a los acreedores (proveedores) (Grimaldos).

CONTRATO DE CONSIGNACIÓN

Llamado también estimatorio, es el contrato por el que una parte, habitualmente un fabricante o mayorista, entrega a la otra parte, habitualmente comerciante minorista, unas mercancías, obligándose este segundo a en un plazo pactado entregar el pre-

INDICE GENERAL

cio de las cosas que haya vendido y a devolver las mercancías no vendidas, a cambio de una comisión por las vendidas.

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

El contrato de distribución es aquel contrato por el cual el productor o fabricante conviene el suministro de un bien final -producto terminado- al distribuidor, quien adquiere el producto para su colocación masiva por medio de su propia organización en una zona determinada. A cambio de ello, el distribuidor recibe del productor un porcentaje -que puede ser un descuento- sobre el precio de venta del producto, sin perjuicio de las condiciones relativas a pedidos previos y formas de pago (Marzorati).

CONTRATO DE FACTORAJE

(Factoring o anticipo sobre créditos de compraventas). Es un contrato mediante el cual una empresa especializada se obliga a adquirir durante un plazo, todos los créditos provenientes de las ventas normales y constantes de su empresa cliente hasta una suma determinada, asumiendo el riesgo de su cobro, así como darle asistencia técnica y administrativa, contra la prestación por parte del cliente de una comisión proporcional a las sumas que le anticipa.

C

CONTRATO DE FIDEICOMISO

Es un contrato mediante el cual, una persona llamada fiduciante, transmite a otra, llamada fiduciario, la propiedad de bienes determinados, con la obligación para este de darle un fin determinado, y restituirlos al final del plazo estipulado a la persona designada por aquel, llamada beneficiario (Barbieri).

CONTRATO DE FRANQUICIA

La franquicia es el contrato por el cual una empresa (otorgante) ofrece individualmente a muchos tomadores que forman un sistema de distribución de su producción, vender o distribuir bienes o prestar servicios en forma exclusiva, creando una relación de asistencia del otorgante con carácter permanente, bajo el control de este, al amparo de una marca, nombre comercial o enseña, propiedad del otorgante y de conformidad con un método, sistema o plan preestablecido por éste contra el pago de un canon y otras prestaciones adicionales (Marzorati). Las empresas solidarias pueden ser otorgantes y franquiciantes de empresas comerciales, aunque se prefiere que lo sean de empresas de economía social y solidaria.

CONTRATO DE IMPARTICIÓN

La impartición (o subcontratación genérica) consiste en procurarse fuera de la empresa solidaria (suministrada) bienes y servicios para el cumplimiento de su actividad productiva, en lugar de lograrlos por sí misma, pero dentro de un contexto superior a la simple relación comercial. Tiene carácter de cierta permanencia y estabilidad, de manera que la empresa suministrante se convierta, en cierta forma, en una colaboradora permanente de la suministrada.

CONTRATO DE LEASING

(Arrendamiento financiero). Es un convenio atípico de colaboración entre empresas, por el cual una parte denominada la sociedad leasing (dadora) concede a otra parte llamada el tomador, el uso y goce de un bien, el cual fue adquirido por la primera a instancias de la segunda y para efecto de un posterior acuerdo, recibiendo como contraprestación un precio y otorgando a la tomadora la posibilidad de adquirir el bien una vez terminado el plazo o de continuar en el uso y goce" (Arrubla).

CONTRATO DE LEASING-BACK

Contrato según el cual una empresa (dadora) compra al empresario sus equipos o parte de ellos -mediante el pago de una suma que permite a este tener liquidez con la que pagar a sus acreedores y contar con capital de trabajo para sus operaciones- y de inmediato celebra con el mismo un contrato de leasing y le cede el uso de ellos.

C

CONTRATO DE LEASING EN SINDICACIÓN

Contrato según el cual varias sociedades leasing se unen para la adquisición conjunta en común y pro indiviso de la propiedad de uno o más equipos, que serían arrendados con opción de compra a uno o más arrendatarios para llevar a cabo un proyecto determinado (Arrubla).

CONTRATO DE LICENCIA

Son acuerdos contractuales entre empresas de distintos países por los que una concede a otras el derecho a usar un proceso productivo, una patente, una marca restringida, etc. La que otorga la licencia tiene presencia en el mercado sin invertir en él y las licenciatarias acceden a tecnología, marca, patente, etc. que les sería difícil de conseguir por sí mismas (Ojeda). Es una forma que se puede implementar para promover el comercio internacional solidario

INDICE GENERAL

C

CONTRATO DE MANUFACTURA

Contrato por el cual una empresa paga a otra para que fabrique sus productos con su marca.

CONTRATO DE OUTSOURCING

Es aquel acuerdo de voluntades mediante el cual una empresa cliente encarga a otra empresa (*outsorcer*) la prestación de servicios especializados, en forma autónoma y duradera, que le permitirán la realización de su *core business*.

CONTRATO DE RED

Contrato que tiene por objeto la mejora de la capacidad técnica, innovativa y competitiva de los empresarios sobre la base de una red común, a través de la colaboración en el ejercicio de sus propios negocios o para el intercambio de información y servicios, o para participar en común en el ejercicio de una actividad incluido en su ámbito de negocio.

CONTRATO DE SPIN-OFF

En un contrato por medio del cual los empleados de una empresa cualquiera conforman cooperativas o formas empresariales, de manera que todas las sucursales y áreas de trabajo de una empresa sean –ahora- operadas por estas formas asociativas de trabajadores y ya no más por asalariados de aquella Las entidades solidarias resultantes se consideran socios estratégicos de la empresa y las relaciones entre las partes se rigen por un contrato de servicio.

CONTRATO DE SUMINISTRO AGRÍCOLA ASOCIATIVO

Contrato por el cual el miembro productor agrícola suministrante, se obliga, mediante un precio, a entregar sus productos a la empresa solidaria de comercialización, en forma periódica y continua, en las condiciones de cantidad, calidad y de acondicionamiento fijadas en el mismo.

CONTRATO FUNERARIO SOLIDARIO

Contrato por el cual el organismo de integración se compromete a prestar servicios funerarios a los miembros de una empresa solidaria de primer grado (y a sus familiares, llamados beneficiarios) mediante el pago de una cuota periódica, que ésta se compromete a recaudar de los mismos y entregar a aquella. También, mediante una póliza de seguro funerario prestado por una cooperativa de seguros, en el que la prima o cuota es cancelada por el miembro a través de la empresa solidaria de la que es miembro.

CONTRATO LABORAL DE ALTA DIRECCIÓN

Relación entre la empresa solidaria y el directivo que desempeña sus funciones ejecutivas para la misma, donde prevalece la llamada teoría del vínculo, por la que la relación societaria desplaza o deja sin efecto la relación laboral, lo que determina la sujeción de su retribución a la remuneración

CONTRATOS INTELIGENTES

Smart contracts: algoritmos informáticos que ejecutan automáticamente los términos contractuales, verificando las condiciones previamente programadas. -

CONTRIBUCIONES PARAFISCALES

La parafiscalidad está constituida por una especie de "impuestos corporativos" que, son los que se perciben en provecho de instituciones públicas o privadas que tienen el carácter de colectividades. Son los pagos que deben realizar los usuarios de algunos organismos públicos, mixtos o privados, para asegurar el financiamiento de estas entidades de manera autónoma (Unad).

CONTROL CONCURRENTE

Se define el control concurrente como los controles que se realizan mientras se desarrolla una actividad. La forma más conocida de este tipo de control es la supervisión directa y permanente durante la ejecución de las operaciones de la empresa solidaria.

CONTROL DE RESULTADOS

Integrado por las operaciones tendientes a la evaluación de la ejecución; al control en sí mismo, que es garantizar el cumplimiento de los objetivos trazados y que las operaciones no se desvíen de lo pautado. Mide el desempeño en relación con las metas y los planes y persigue corregir las desviaciones.

CONTROL DE TUTELA

Potestad de inspección, vigilancia y fiscalización que pueden ejercer las autoridades supremas del Estado, en los términos fijados por la ley, sobre las entidades públicas descentralizadas que les están adscritas. Las autoridades de aplicación y de fomento del sector social y solidario generalmente están bajo la tutela de un Ministerio.

INDICE GENERAL

C

CONTROL INTERNO

El control interno es un proceso efectuado por la dirección y el resto del personal de una empresa solidaria, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de los objetivos perseguidos, con eficacia y eficiencia de las operaciones; confiabilidad de la información, el cumplimiento de las leyes, reglamentos y normas que le sean aplicables, todo ello en procura de beneficio para los miembros.

CONTROL POSTERIOR

Son los controles que se llevan a cabo después de la acción. De esta forma, se determinan las causas de cualquier desviación del plan original, y los resultados se aplican a actividades futuras de la empresa solidaria.

CONTROL PREVIO

Es la verificación que hace el órgano de control interno de la empresa solidaria sobre la legalidad y suficiencia financiera de un acto, decisión o compromiso a contraer por parte del órgano o cargo competente antes de que lo realice, y sin cuya conformidad no puede hacerlo.

CONTROL PÚBLICO

Es el grado más alto de supervisión pública. Se produce de manera excepcional cuando la Autoridad de aplicación, autorizado por la Constitución y la ley, interfiere directamente en la autonomía de las entidades vigiladas, en el caso, de las empresas solidarias, para establecer la conformidad de su actuación con el esquema normativo dentro del cual opera.

CONTROL SOCIAL

Son las acciones que los miembros realizan a través de la junta de vigilancia, para garantizar la satisfacción de las necesidades para las cuales fue creada la empresa solidaria, hacer seguimiento a sus derechos y obligaciones, y verificar que los procedimientos seguidos por la administración se ajusten a las normas legales, estatutarias y reglamentarias.

CONVALIDACIÓN

Regularización de un acto o de un acuerdo adoptado por un órgano de la empresa solidaria que está viciado de anulabilidad, por un acto o decisión posterior, proveniente del mismo órgano emisor del acuerdo original. No procede en caso de nulidad absoluta.

CONVENIOS DE OPERACIONES EN COMÚN

Se trata de contratos temporales entre empresas solidarias (incluso con empresas de otra forma o naturaleza jurídica) para efectuar ciertos proyectos, planes u operaciones en forma conjunta, definiendo los aportes, derechos, obligaciones y responsabilidad de cada una de ellas.

CONVENIO EN EL PROCESO CONCURSAL

Es un acuerdo entre el deudor y la colectividad de sus acreedores, aprobado por el Juez y que tiene como objetivo primordial la satisfacción de éstos; es un pacto entre el deudor y sus acreedores con una finalidad solutoria, pero que al adoptarse en un procedimiento concursal adquiere una dimensión pública y se somete a un importante control judicial (Pastor).

CONVENIOS INTERSOLIDARIOS

Convenios que las entidades solidarias celebran entre sí para la prestación recíproca de los servicios que tuviesen instalados, de manera que los miembros de una entidad solidaria puedan gozar de los servicios que las otras brindan, sin necesidad de tener que incorporarse a ellas, ni de replicarse la estructura organizativa para su prestación.

CONVERSIÓN

La conversión (transformación propiamente dicha) es la operación por la que una sociedad abandona su actual forma y adopta otro tipo societario con mantenimiento de su existencia e identidad subjetiva (Botana). Puede ser de una forma jurídica no solidaria a una forma solidaria, de un tipo o forma solidaria a otro tipo de forma solidaria o de una forma solidaria a una forma no solidaria.

CONVERSIÓN INTERESADA

Delito que consiste en la incentivación por parte de los directivos para la conversión de forma jurídica para obtener un beneficio indebido

CONVOCATORIA

La convocatoria es el llamado, citación o invitación que se hace a todos los miembros de un órgano colegiado para que concurran en determinado lugar, día y hora a deliberar y decidir sobre cuestiones de su competencia, establecidas en el orden del día. Es la forma de constituir la voluntad de un órgano colegiado.

INDICE GENERAL

C

COOINOVACIÓN

El término compuesto ‘cooinovación se basa en una justificación específica resultante de la aglutinación de dos términos ampliamente explorados en la literatura. El primer término es el de ‘Cooperativismo’ que se combina, integra e interrelaciona con el segundo término que es el de ‘Innovación’. Se define como el proceso, capacidad y competencia que se instala en la capacidad de generar, crear, inventar, introducir, adoptar algo nuevo, y puede ser desde un producto / servicio hasta un nuevo proceso, sistema, inversión, modelo de gestión y organización, capaz de generar valor adicional para sus miembros y la sociedad, considerando el medio ambiente, el sistema, la estrategia, los principios, valores y prácticas del cooperativismo.

COOPERACIÓN

Acción y efecto de cooperar. Colaboración de varias personas en una obra común. Es la actividad desarrollada por los miembros y la empresa solidaria dentro de su objeto social. La cooperación atenúa los desequilibrios el mercado y es funcional en el sentido de ser un instrumento de racionalización de los procesos productivos, distributivos, de desarrollo de servicios, etc., que está abierta y que responde a las necesidades de sujetos dotados de una notable capacidad económica.

COOPERACIÓN ENTRE COOPERATIVAS

Sexto principio cooperativo. Este principio se materializa en la integración que es un fenómeno que se concretiza en la agrupación de empresas solidarias en entidades superiores, que tiene por objetivo el logro de fines comunes o complementarios (Integración vertical). También, cuando se realizan acuerdos de colaboración entre unidades del sector, para obtener objetivos económicos comunes (integración horizontal).

COOPERADOR

(Asociado, socio, miembro, cooperado, cooperativista). En general, persona que obra conjuntamente con otras para lograr un fin común. En particular, la persona que coopera con otras a través de una cooperativa de la que es miembro.

COOPERANTES

Son cooperantes las personas naturales (especialistas en diversos aspectos de economía social y solidaria) que realizan actividades de acompañamiento técnico) asignadas por la Autoridad de aplicación o de Fomento a una organización cooperante.

C

COOPERATIVA

Asociación autónoma de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática (ACI).

COOPERATIVAS AGRARIAS POLIVALENTES Y MULTISECTORIALES

(Portugal). Cooperativas que abarcan más de un área de actividad del ramo agrícola o directamente conexa o relacionada, y adoptan una organización interna por secciones, teniendo cada una de estas un reglamento propio que define su objeto y funcionamiento y contabilidad propia que evidencie sus resultados y actividades, aunque el capital social de la cooperativa responda en conjunto y solidariamente por las obligaciones asumidas.

COOPERATIVA AGRÍCOLA DE EMPRESARIOS

(Italia). Son cooperativas agrícolas de transformación y venta que utilizan en su actividad, con absoluta prevalencia, los productos de sus propios socios, que deben ser todos empresarios agrícolas.

COOPERATIVAS AGROFORESTALES

Cooperativas que combinan la actividad de la madera con actividades agrícolas y pecuarias como cría de animales de granja y de ganado y pastos o forraje, pesca, cultivos (entre ellos destaca el café bajo y cacao bajo bosque, frutales), entre otras, en una misma unidad productiva. Asocia a pequeños y medianos productores.

COOPERATIVAS AGROINDUSTRIALES

Tienen como objeto principal la industrialización de los productos agropecuarios provenientes de los miembros productores, por lo cual pueden realizar toda operación concerniente a su producción, transformación y comercialización e, inclusive, exportación.

COOPERATIVAS CENTRALES DE CRÉDITO

(Organizaciones Apex). Organismos de integración que operacionalizan la llamada centralización financiera, consistente en el proceso por el cual la cooperativa singular de crédito mantiene en depósito en cuenta-corriente especial en la cooperativa central de crédito a la cual está afiliada, todos los recursos financieros recogidos diariamente de su cuadro social, manteniendo en caja apenas lo esencial a la apertura del día siguiente (Campos).

INDICE GENERAL

C

COOPERATIVA DE AHORRO Y PRÉSTAMO

Desde una perspectiva limitada, son las cooperativas que recogen sistemáticamente los ahorros de sus propios miembros –y eventualmente de terceros- para formar un fondo común con el cual otorgarles ayudas económicas o préstamos, en especiales condiciones. Desde un punto de vista amplio, son empresas de prestación de servicios financieros, además del simple ahorro y préstamo para sus miembros.

COOPERATIVA DE APORTES

Tipo de cooperativa financiera que no recibe ahorros de sus miembros sino solamente aportes a capital, y les efectúan préstamos o ayudas económicas con base y garantía de sus aportes.

COOPERATIVA DE ARTISTAS Y OFICIOS CONEXOS

Se trata de un subtipo de cooperativa de trabajo, pero cuyos integrantes son personas físicas calificadas como artistas, intérpretes o ejecutantes o que desarrollen actividades u oficios conexos a las mismas (Uruguay).

COOPERATIVA DE COMERCIO EXTERIOR

Cooperativas que tienen por objeto la comercialización y venta de productos de cooperativas nacionales en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de los mismos.

COOPERATIVA DE CRÉDITO Y SERVICIOS

(Cuba). Son organizaciones de productores privados que mantienen la propiedad de sus tierras y, en realidad, lo que hacen de forma cooperativa es obtener insumos, comercializar y conseguir créditos.

COOPERATIVAS DE COMUNIDAD

Las cooperativas de comunidad son aquellas que responden a tres requisitos: son controlados por los ciudadanos (comunidad), ofrecen o gestionan bienes de comunidad, y garantizan a todos los ciudadanos acceso no discriminatorio.

COOPERATIVA DE CRÉDITO SOLIDARIO

(O de agricultura familiar. Brasil). Es aquella cooperativa en que la gestión es hecha por los propietarios, y los responsables de los emprendimientos están ligados entre sí por lazos de parentesco; el trabajo es fundamentalmente familiar; el capital pertenece a la familia y los miembros de la familia viven en la unidad productiva (Périus).

COOPERATIVA DE EMPRENDEDORES

(España). Es una herramienta que permite a las personas emprendedoras poner en marcha su idea de negocio y vivir una experiencia de aprendizaje de emprendimiento como miembros de una cooperativa, sin necesidad de crear su propia empresa, bajo un marco jurídico que les permite buscar clientes y facturar, todo ello, con el asesoramiento de un equipo de profesionales.

COOPERATIVA DE ENSEÑANZA

Están integradas por profesionales de la enseñanza y personal no docente y de servicios (administrativo) al objeto de desarrollar actividades docentes tanto oficiales como no oficiales, en cualquier nivel educativo y ramas del saber, la ciencia, la técnica, las artes y la formación en general

COOPERATIVA DE EXPLOTACIÓN COMUNITARIA DE LA TIERRA

(España). Son empresas asociativas y colectivas de trabajo-asociado para la producción agrícola, de propiedad colectiva de los medios de producción. En este supuesto, la entidad es propietaria de un fundo que presta el servicio de dar a sus asociados la oportunidad o la ocasión del trabajo

COOPERATIVA DE FACTURACIÓN

Empresas que ofrecen a sus socios una serie de servicios de gestión y de intermediación como sería propio de una cooperativa de servicios, pero la actividad profesional no se realiza en nombre del socio por cuya cuenta actúa la cooperativa, sino en nombre de ésta, cobrando por ello una comisión que se descuenta cuando se le liquida al socio la diferencia entre los ingresos obtenidos del cobro de las facturas y los gastos que se le imputan

COOPERATIVA DE IMPULSO EMPRESARIAL

(Andalucía). Tiene como objeto prioritario canalizar la iniciativa emprendedora de sus miembros, mediante la orientación profesional, la provisión de habilidades empresariales precisas para el desarrollo de cada una de sus actividades, la tutorización de dichas actividades en los primeros años de su ejercicio, o la prestación de determinados servicios comunes a los socios que les proporcione un ámbito donde desempeñar regularmente su actividad profesional.

INDICE GENERAL

C

COOPERATIVAS DE INTERÉS COLECTIVO

(Francia). Cooperativas que se caracterizan por tener por objeto la producción o suministro de bienes o servicios de interés colectivo que presenten un carácter de utilidad social en general, o atender las necesidades de determinados grupos sociales, entre ellas, su inserción social a través del trabajo.

COOPERATIVAS DE INTERÉS GENERAL

Cooperativas que, no obstante, estando inspiradas en los ideales y utilizando la misma forma jurídica de las cooperativas ordinarias, tienen una naturaleza sustancialmente diferente, en cuanto ofrecen bienes y servicios esenciales de interés para todos los miembros de una comunidad, y no sólo para una parte de ésta. Estos bienes y servicios son definidos como "bienes de comunidad".

COOPERATIVAS DE INTERÉS PÚBLICO

(Portugal). Son personas colectivas cuyo principal objetivo es el desarrollo de actividades de interés público, especialmente cubriendo áreas en que los servicios no son totalmente suministrados por el Estado o por las entidades públicas regionales

COOPERATIVAS DE LA NUEVA GENERACIÓN

(GGCs en zonas rurales de Estados Unidos). El sistema consiste en el aporte de cuotas sociales al capital para emprendimientos específicos, las que no sólo dan al asociado la calidad de tal, sino que otorgan a sus titulares derecho de entrega a la cooperativa de sus productos para ser elaborados. Por su parte, la cooperativa tiene la obligación de recibir el producto, existiendo de esa manera un doble contrato entre la cooperativa y el asociado que los vincula mutuamente con derechos y obligaciones, siempre referida a una unidad por cada cuota social suscripta (Farías).

COOPERATIVA DE MANTENIMIENTO VIAL RUTINARIO

Está formada por miembros (pocos, por cierto, y sobre todo mujeres amas de casa) que viven en zonas aledañas a vías terrestres; se encargan del mantenimiento básico de un trozo de carretera de unos 40 kilómetros de longitud (barrido, desmalezamiento, bacheo superficial, descombramiento, etc.) percibiendo una remuneración global por su actividad –de acuerdo a la topografía y, o de la importancia de la vía mantenida- proveniente de la Autoridad Pública encargada de la vialidad, o de concesionarios de tramos viales.

COOPERATIVAS DE PEQUEÑOS COMERCIANTES

Son cooperativas que asocian a pequeños comerciantes para la adquisición en común de los insumos necesarios para sus comercios.

COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL O ARTESANAL

Son las clásicas cooperativas de trabajo asociado en las que los trabajadores prestan su trabajo personal y directo en las instalaciones de la cooperativa (en propiedad, arrendamiento, comodato u otras formas) para producir bienes que venden en el mercado.

COOPERATIVA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES

Son cooperativas de organización de personas físicas para el ejercicio profesional en común en régimen de autogestión, teniendo como base primordial el retorno al miembro del resultado de su actividad laboral, deducidos exclusivamente los tributos y contribuciones sociales incidentes y los costos administrativos y de inversión

COOPERATIVA DE SEGUROS

La cooperativa de seguros (o de seguros mutuos) es aquella cooperativa cuyo objeto es proporcionar el servicio de seguro o realizar actividad aseguradora (incluida la previsión social) para sus miembros, quienes tienen –al mismo tiempo- la condición de asociados y de asegurados, que se comprometen a indemnizarse recíprocamente de los daños que puedan experimentar por consecuencia de la realización de ciertos riesgos similares.

COOPERATIVAS DE CUENTAPROPISTAS

Cooperativas que tienen por objeto proporcionar suministros, servicios o prestaciones a artesanos, artistas y profesionales que trabajan por cuenta propia.

COOPERATIVAS DE SERVICIOS EDUCATIVOS

Son cooperativas de servicios en las que los miembros, personas físicas o jurídicas titulares de explotaciones industriales o de servicios y de profesionales que ejercen su actividad por cuenta propia, que tienen por objeto la prestación de servicios de enseñanza.

INDICE GENERAL

COOPERATIVAS DE SERVICIOS FINANCIEROS

Son entidades no bancarias; cooperativas de servicios especializadas en la búsqueda de financiación para invertir en proyectos sociales vinculados con sus asociados.

COOPERATIVA DE TAXISTAS

Las cooperativas de taxis están conformadas por un grupo de conductores o choferes, pilotos que deciden trabajar directamente en forma organizada y conjunta para prestar un servicio eficiente a la comunidad, a través del transporte individual de pasajeros en taxis.

COOPERATIVA DEL MAR

(España). Son cooperativas del mar las que asocian a pescadores, armadores de embarcaciones, cofradías, organizaciones de productores pesqueros, titulares de viveros de algas, de cetáreas, mariscadores y familias marisqueras, concesionarios de explotaciones de pesca y de acuicultura y, en general, a personas físicas o jurídicas titulares de explotaciones dedicadas a actividades pesqueras o de industrias marítimo-pesqueras y derivadas, en sus diferentes modalidades del mar, rías y lagunas marinas, y a profesionales por cuenta propia de dichas actividades.

COOPERATIVAS DE PLATAFORMA

Cooperativas propiedad de los usuarios que utilizan los recursos de la tecnología de la información y la comunicación (TIC) para intercambiar y compartir dichos bienes y/o servicios a través de plataformas digitales.

COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

(Cuba). Asociación voluntaria de agricultores pequeños que unen sus esfuerzos para la producción agropecuaria colectiva, de carácter socialista, sobre la base de la unificación de sus tierras y demás medios de producción. Los campesinos aportan de manera definitiva sus tierras, mediante el pago del precio según como hayan sido tasadas.

COOPERATIVA DE RECICLADORES

Tienen por objetivo el manejo integral de los residuos sólidos. Trabajan en la fuente de generación de los mismos, conservando limpia y ordenada la zona de desechos sobre todo en el sector comercial. Los materiales recogidos son transportados a la planta (de descontaminación y comercialización) para clasificarlos, descontaminarlos, embalarlos o transformarlos, según sea el caso.

COOPERATIVA DE SERVICIOS AGRARIOS

(Argentina). Cooperativas que se caracterizan por no ocuparse de colocar o industrializar la producción de los asociados, sino en suministrarles el herramental y las maquinarias que ellos necesitan para desenvolverse en sus predios, tareas de alambrado, desmalezamiento, arado, cosecha, provisión de insumos, construcción y mantenimiento de caminos rurales, etc. (Moirano).

COOPERATIVAS DE TRABAJADORES ACCIONISTAS

(Quebec). Reagrupan trabajadores que poseen colectivamente un cierto número de acciones de la empresa donde trabajan. Ese capital invertido toma dos formas: las participaciones sociales y las participaciones privilegiadas.

COOPERATIVAS DE TRABAJO

Llamadas, también, cooperativas de mano de obra o de destaque, especialmente conocidas en Italia y Perú, son empresas solidarias que están formadas por personas del mismo o semejante oficio o profesión, a menudo no cualificados, que ponen en común su trabajo y se ofrecen a promotores o empresarios (empresas usuarias) para realizar ciertos trabajos, especialmente en el sector fabril y de la construcción, bajo la dirección de la cooperativa.

COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

Designadas indistintamente como cooperativas de trabajo, de producción, industriales, obreras o de trabajadores, son aquellas cooperativas que reúnen a sus miembros (asociados-trabajadores) para trabajar en común en la producción de bienes o en la prestación de servicios para terceros, o para trabajar en común en otras empresas o establecimientos, pero bajo la dirección de la cooperativa.

COOPERATIVA DE TRABAJO SEXUAL

Aquella cooperativa de trabajo asociado que permite el ejercicio de la actividad sexual remunerada en forma colectiva, en establecimientos donde se brinden "servicios sexuales". Sin embargo, es posible que el objetivo de los miembros no sea regular la actividad sexual de sus miembros, sino la obtención de los servicios necesarios para desarrollarla (insumos, sanitarios, de seguridad, de ahorro y crédito, de previsión y otras prestaciones

INDICE GENERAL

sociales) por lo que -en tal caso- se trataría de una cooperativa de servicios.

COOPERATIVA DE TRABAJO TEMPORAL

La cooperativa que contrata la prestación de servicios con terceros beneficiarios para colaborar temporalmente en el desarrollo de sus actividades, mediante la labor desarrollada por sus miembros personas naturales.

COOPERATIVA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD

Son aquellas cooperativas que tienen por objeto crear y mantener puestos de trabajo para sus miembros, para lo cual ejercen como actividad instrumental o actividad socioeconómica como medio para lograr tal fin, que es la de prestar servicios de vigilancia y seguridad privada a terceros. Solo pueden ser de trabajo asociado; no pueden ser de consumidores o usuarios

COOPERATIVAS DE SERVICIOS PÚBLICOS

Son las cooperativas que tienen por objetivo la prestación de servicios públicos (electricidad, gas, agua, luz, telefonía, conectividad); cooperativas que realizan prestaciones individuales a los ciudadanos que corresponde efectuar a las entidades públicas, pero que son otorgadas –generalmente bajo la figura de concesión pública- a una cooperativa para que lo haga en lugar de aquellas, pero bajo su supervisión.

COOPERATIVA DE VIVIENDA DE PROPIEDAD COMPARTIDA

Mediante este sistema los socios de forma particular y la cooperativa de forma colectiva son dueños al 50% de la titularidad de las viviendas, favoreciendo el acceso a la financiación individual del 50% de cada socio a través de hipotecas negociadas con las entidades bancarias en condiciones preferentes (Irlanda).

COOPERATIVA DE VIVIENDA POR ARRENDAMIENTO

Mediante esta figura la cooperativa construye viviendas que posteriormente cede a los asociados para su ocupación en régimen de alquiler por tiempo determinado o indeterminado. Puede ser, también, de arrendamiento con opción de compra.

COOPERATIVAS DE VIVIENDA POR AYUDA MUTUA

(Uruguay). Tienen por objeto proveer de alojamiento adecuado y estable a sus asociados, al costo y sin ninguna clase de práctica especulativa. Atribuye a estos el derecho de uso y goce exclusivo sobre la vivienda adjudicada, así como el derecho no privativo sobre los bienes comunes, manteniendo la cooperativa la propiedad de las viviendas.

COOPERATIVA DE VIVIENDA POR USUFRUCTO

Se trata de una cooperativa propietaria de las viviendas que las gestiona y administra, mientras que los miembros ostentan un derecho real de utilización de la vivienda por tiempo indefinido y transmisible a sus herederos.

COOPERATIVAS ENERGÉTICAS

Las cooperativas energéticas o de energías renovables, son cooperativas que generan, distribuyen y/o comercializan energías de origen renovable, preferente o exclusivamente a sus miembros.

COOPERATIVAS ESCOLARES

Son entidades autónomas y voluntarias creadas en el ámbito de la educación formal escolar, en sus distintos niveles, modalidades y complejidades, fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua, para educar en forma organizada a los alumnos asociados en la teoría y práctica del cooperativismo, sumándose al proceso productivo de bienes y servicios, haciendo efectivo el principio educación, trabajo y producción (Yorg).

COOPERATIVAS FORESTALES

Tiene por objeto fomentar, a través de la organización cooperativa de propietarios o de trabajadores forestales, la ordenación racional de los bosques y el aumento de la productividad silvícola, así como también mejorar la situación económica y social de los propietarios y trabajadores forestales.

COOPERATIVAS INTEGRALES

Son aquellas cooperativas que en forma conjunta y simultánea realizan actividades de producción y de obtención de bienes y servicios. Cumplen finalidades propias de varias clases de cooperativas y unifican las distintas actividades en una sola cooperativa de primer grado. Son de objeto social plural.

COOPERATIVA INTEGRAL DE EDUCACIÓN

Es aquella cuya actividad cooperativizada es doble o plural, cumpliendo las finalidades propias de diferentes clases de cooperativas en una misma sociedad; aquella cooperativa que reúne tanto a quienes reciben las prestaciones docentes o representan a los

INDICE GENERAL

alumnos, como a los proveedores, profesionales docentes y no docentes, en la misma entidad.

COOPERATIVAS DE COGESTIÓN DE COSTA RICA

Las cooperativas de cogestión son aquellas en las que la propiedad, la gestión y los excedentes son compartidos entre los trabajadores y los productores de materia prima, entre el estado y los trabajadores o entre los trabajadores, los productores de materia prima y el Estado. Tienen por objetivo la producción y transformación de bienes o la prestación de servicios.

COOPERATIVAS DE INICIATIVA SOCIAL

(España). Las cooperativas de iniciativa social son cualquier tipo de cooperativa sin ánimo de lucro que tienen por objeto social, entre otros, el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social. El rasgo que caracteriza a estas empresas es que buscan, además, una rentabilidad social y proporcionan a los más desfavorecidos la oportunidad de entrar en el sistema socioeconómico a través del empleo.

COOPERATIVAS DE INTERÉS COLECTIVO

(Scic-Francia). Constituyen una nueva forma de cooperativas sin fines de lucro inspiradas en la perspectiva de la economía social y solidaria, situadas entre las sociedades comerciales y las asociaciones debido a su propósito filantrópico. Son de interés colectivo o de utilidad social, localizadas en un territorio determinado o en el seno de una comunidad profesional o, aún, dedicadas a un público específico, las Scic pueden desarrollar todo tipo de actividad que preste servicios a las organizaciones o a los individuos, sin restricciones establecidas a priori.

COOPERATIVA DE INTERESES PARTICULARES

En su concepción original, la cooperativa se relaciona con el objetivo de procurar beneficios económicos a sus socios, incluido el mejoramiento de sus condiciones sociales y personales

COOPERATIVA DE INTERÉS GENERAL

Al lado de cooperativas tradicionales, surgen cooperativas que, no obstante, estando inspiradas en aquellos ideales y utilizando la misma forma jurídica, tienen una naturaleza sustancialmente diferente, en cuanto ofrecen bienes y servicios esenciales de interés para todos los miembros de una comunidad,

COOPERATIVA DE PROFESIONALES

Es una modalidad de cooperativa de trabajo asociado integrada por profesionales para ejercer en común una actividad de prestación de servicios profesionales. En tal virtud, el profesional colegiado en lugar de actuar individualmente, lo hace de forma colectiva.

COOPERATIVAS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS SANITARIOS

Cooperativas de propiedad y gestión de profesionales prestatarios de servicios de salud. Pueden ser, también, de provisión de insumos y equipos; de trabajo asociado, o de actividades conexas o relacionadas con la salud (farmacia, ambulancias).

COOPERATIVAS DE PROFESIONALES LIBERALES EN SALUD

(Unimed, Brasil). Son cooperativas de servicios para los médicos y demás profesionales de la salud en el ejercicio independiente de su profesión. Comercializan planes de salud para usuarios que pueden ser tanto grupos familiares como colectividades (sindicatos, gremios, personal de empresas). Están compuestas por médicos cooperados responsables de la atención de los usuarios en consultorios particulares propios, o en hospitales, laboratorios y clínicas acreditados.

COOPERATIVA DE SEGUNDO GRADO

(España). Es el tipo social previsto por la Ley para que las cooperativas desarrollen proyectos de integración empresarial, sin perjuicio de que en ellos se permita, también, la participación de otros sujetos. Se exige la presencia de, al menos, dos cooperativas de base, tanto para su fundación como para su permanencia.

COOPERATIVAS DE SERVICIOS DE ASISTENCIA SANITARIA

Las cooperativas de asistencia sanitaria son aquellas empresas solidarias de propiedad de los usuarios cuyo objeto consiste en promover, equipar, administrar, sostener y gestionar clínicas o establecimientos análogos destinados a prestar asistencia sanitaria a sus beneficiarios y familiares, y dado el caso, a los socios (Millán).

COOPERATIVA DE SERVICIOS HABITACIONALES

Cooperativa que tiene por objeto el mantenimiento, conservación o administración de viviendas: se confiere a la entidad de vivien-

INDICE GENERAL

da el carácter de administrador de la comunidad de propietarios, en cuyo caso serían simultáneas las condiciones de propietario y asociado.

COOPERATIVA DEL MERCOSUR

Son cooperativas del Mercosur las que admiten asociados domiciliados en el país y en otro u otros Estados Partes del Mercosur.

COOPERATIVA EUROPEA

La cooperativa europea no es una sociedad de derecho nacional uniforme, sino una sociedad de derecho comunitario; una sociedad supranacional con un régimen emanado de la Unión Europea, una Sociedad de Derecho europeo.

COOPERATIVA MANDATARIA

Aquella cuya creación parte de la iniciativa legislativa y no de la voluntad privada, habiendo sido adoptadas en Grecia desde los años 50 con la intención de evitar que algunos productos excepcionales se extinguiesen, además de frenar la concurrencia entre los productores

COOPERATIVA MIXTA

Es una cooperativa que se caracteriza por la existencia de dos tipos de socios: los socios cooperadores o usuarios (con como mínimo el 51% de los votos) y los socios colaboradores, titulares de "partes sociales con voto" o capitalistas, que pueden ser personas físicas o jurídicas. Los socios colaboradores no son simples aportantes de capital, ya que pueden llevar a cabo actividades que, sin ser "actividad cooperativizada" contribuyan a la consecución del objeto social (Vásquez-Ruano).

COOPERATIVA MULTIACTIVA

Son multiactivas aquellas cooperativas que tienen por objeto cumplir, en forma simultánea, más de una actividad de obtención de bienes y, o de prestación de servicios; las que desarrollan actividades propias de diversos ramos del sector cooperativo. Son denominadas, también, cooperativas de servicios múltiples. Se inician con el ahorro y el crédito y luego, asumen actividades de todo tipo en beneficio de la comunidad.

COOPERATIVA DE NAVIEROS

Los navieros que se agrupan en una cooperativa para tratar de obtener servicios comunes para el desarrollo de sus actividades económicas, convirtiendo la cooperativa como instrumento de concentración empresarial.

COOPERATIVAS PENITENCIARIAS

Se trata de cooperativas de trabajo asociado para personas sujetas a privación o restricción plena de su libertad. Pueden ser de dos tipos principales: de penados y de personas beneficiarias de medidas sustitutivas de privación de libertad.

COOPERATIVAS PESQUERAS

Son cooperativas pesqueras aquellas que se dedican a la producción, compra, venta, distribución y transformación de bienes, productos y servicios relacionados con la explotación de productos del mar, y a las actividades que persigan el mejoramiento de las condiciones de vida de quienes las desempeñan.

COOPERATIVAS SIN ÁNIMO DE LUCRO

Cooperativas que actúan en sectores de actividad en los que habitualmente operan las entidades no lucrativas: actividades asistenciales (sanitarias, educacionales, culturales, deportivas, ecológicas), de integración de colectivos socialmente marginados o de abastecimiento de productos o servicios ignorados en el mercado por su falta de competitividad. El beneficio obtenido en sus operaciones debe permanecer en la propia cooperativa, sin que los socios puedan participar en él.

COOPERATIVAS SOCIALES

Denominadas por la OIT "cooperativas de servicios asistenciales", son aquellas destinadas a atender las necesidades físicas, psicológicas, emocionales y de desarrollo de personas, concretamente niños, ancianos o personas con discapacidad o afectados por una enfermedad física y/o mental.

COOPERATIVA UNIACTIVA O ESPECIALIZADA

Aquella cooperativa que tiene un solo, exclusivo y excluyente objeto social o actividad socioeconómica, por ejemplo, ahorro y crédito o préstamo, consumo o vivienda.

COOPERATIVA VITIVINÍCOLA

Tiene por objeto optimizar el valor de los productos entregados por los viticultores asociados, trasladando a sus productores asociados un mayor precio que el mercado por los vinos producidos, producto de la comercialización exitosa de sus vinos.

INDICE GENERAL

C

COOPTACIÓN

Sistema por el cual en caso que un cargo vacante dentro de un órgano de la empresa solidaria no pueda ser suplido por los suplentes, se designa a cualquier miembro –que cumpla los requisitos para ser directivo- para que ejerza el cargo hasta la asamblea más próxima, la que deberá ratificarlo o designar nuevo directivo que ocupe el cargo vacante.

CORRESPONSALIA

Contrato por el cual una persona natural o jurídica presta a terceros algunos servicios financieros de una entidad financiera (en el caso solidaria) por medio de una adecuada infraestructura tecnológica.

COPIAS

El concepto de copia es el de la reproducción fiel de un documento escrito o que está presentado por otro medio, en tal forma que dicha reproducción o copia sea muestra exacta del original del cual se toma, que reposa en el archivo de la empresa solidaria

CORPORACIONES

Son aquellas agrupaciones de empresas constituidas mayoritariamente por empresas solidarias de primero y segundo o ulterior grado, que tienen por objeto la definición de políticas empresariales, su control, y, en su caso, la planificación estratégica de la actividad de sus entidades afiliadas, así como la gestión de los recursos y actividades comunes.

CORPORACIONES COOPERATIVAS DE BRASIL

Impropiamente llamadas cooperativas de trabajo (aunque es un nombre de fantasía, puesto que se trata de verdaderas cooperativas de servicio) en las que personas jurídicas celebran contratos de "provisión" con cooperativas, para la prestación de servicios a ser ejecutada por profesionales asociados de estas, a beneficiarios personas físicas de aquellas.

CORPORACIONES COOPERATIVAS DE URUGUAY

Asociaciones empresariales, que constituidas mayoritariamente por cooperativas de primer y segundo o ulterior grado, tienen por objeto la definición de políticas empresariales, su control y, en su caso, la planificación estratégica de la actividad de sus socios, así como la gestión de los recursos y actividades comunes.

CORPORACIONES ESPECIALES PROPIEDAD DE TRABAJADORES

En Puerto Rico, son empresas trabajo asociado con fines de lucro, que integran principios del cooperativismo, así como de la empresa capitalista tradicional.

COSTOS DE TRANSACCIÓN

Por costos de transacción se entienden todos los costos en que se incurre para llevar a cabo una transacción económica. Pueden agruparse en: "costos de investigación e información", "costos de negociación y de decisión" y "costos de vigilancia y de ejecución".

CRAMDOWN

El "Cramdown" es un sistema de salvataje o de salvamiento de una empresa en crisis, que consiste en una propuesta de acuerdo preventivo por parte de un tercero, quien, en caso de obtener la conformidad de los acreedores, adquiere la empresa concursada. En el sector social y solidario, el adquirente debería ser preferentemente, otra empresa solidaria o el organismo de integración.

CRÉDITO BANCARIO

A través del crédito, una entidad financiera pone fondos a disposición de la empresa solidaria –con un límite determinado y durante un tiempo establecido- que la misma va disponiendo gradualmente en la medida en que lo necesite, en la cuantía que desee.

CRÉDITO COMERCIAL

Financiamiento otorgado por el proveedor cuando el pago por los bienes o servicios recibidos no es exigible hasta determinada fecha, normalmente 30 o más días después de la entrega (cuentas a pagar)

CREDITO REVOLVENTE

El crédito revolvente significa una línea de crédito en la cual se puede volver a disponer de los recursos, una vez que se haya pagado parcial o totalmente el monto de la línea que se otorgó. El crédito revolvente da la posibilidad de disponer del monto que se concedió, cuantas veces se requiera, conforme se realizan pagos totales o parciales.

INDICE GENERAL

C

CROWDFUNDING NO LUCRATIVO

Mecanismo consistente en la captación de fondos gestionado a solicitud de los emprendedores por plataformas de financiación participativa, que utilizan el alcance global de Internet para publicitar ideas y proyectos ofrecidos por éstos, con la intención de captar micro-inversores que puedan aportar en su conjunto y dentro del plazo fijado, el capital mínimo exigido por los promotores para materializarlos, siendo indistinto el carácter lucrativo de la operación financiera.

CROWDLENDING

Es una modalidad de la actividad de financiación colaborativa por medio de la cual se emiten valores representativos de deuda. Esta modalidad consiste en el financiamiento de un proyecto a través de la inversión de dinero por parte de aportantes y la devolución del mismo por parte del receptor más el interés que se detalle en los términos y condiciones de emisión.

CUARTO INTERMEDIO

Interrupción del desarrollo normal de la asamblea iniciad, para su posterior prosecución en otra fecha fijada por la propia asamblea, sin requerir para ello de nueva convocatoria.

CUENTA

La cuenta es el instrumento contable por medio del cual se canaliza la medición, representación e interpretación de los hechos económicos de la empresa. Se caracteriza por reunir hechos similares sujetos a medición monetaria.

CUENTA CORRIENTE

La cuenta corriente es un contrato o, más apropiadamente, un acto cooperativo o solidario por medio del cual el miembro deposita dinero en una empresa solidaria que ejerce operaciones financieras y lo retira u ordena su pago a terceras personas, de acuerdo con las normas establecidas en la normativa que regula la empresa.

CUENTA CORRIENTE COOPERATIVA AGRARIA

Constituye el registro contable de las operaciones que efectúa cada miembro productor con la cooperativa agraria, correspondientes a la entrega de sus productos para que ésta los comercialice; de los insumos que recibe y de los servicios que utiliza de la misma para el ejercicio de su actividad agropecuaria, de los que surgen créditos y débitos que se compensan recíprocamente.

CUENTA DE AHORROS

Consiste en una relación permanente, regulada por la normativa interna de la empresa solidaria, que se materializa en actos solidarios de depósito y retiro de dinero. Y ello, porque las operaciones de depósito y de retiro por parte del miembro, y del resguardo de parte de la empresa solidaria es -precisamente- el objeto de la misma.

CUENTAS EN PARTICIPACIÓN

La cuenta en participación es un contrato en el que una de las partes, denominada partícipe, se interesa en una rama determinada de negocios que realiza la otra parte en su propio nombre y bajo su exclusiva responsabilidad, denominada gestor, mediante la realización de una aportación al capital. Mejor que de aportación al capital, habría que hablar de aportación o de participación financiera y de participación en los resultados prósperos o adversos que arroje dicha actividad, en la proporción que determinen las partes.

CUENTAS MANCOMUNADAS

Son cuentas que pertenecen legalmente a dos o más personas. También permite que tales cuentas, por ejemplo, exijan la firma de todos los propietarios en conjunto antes de poder efectuar el retiro de fondos.

CUIDADOS PERSONALES

“Una gama de servicios médicos, de atención personal y de asistencia que se proporcionan con el objetivo principal de aliviar el dolor y reducir o controlar el deterioro del estado de salud de las personas con un grado de dependencia a largo plazo, ayudándoles con su cuidado personal (a través de ayuda para las actividades de la vida diaria, como comer, lavarse y vestirse) y ayudarlos a vivir de forma independiente (a través de ayuda para las actividades instrumentales de la vida diaria, como cocinar, ir de compras y administrar las finanzas)”

CULPABILIDAD

Posesión en una persona de las condiciones mínimas indispensables para atribuirle un hecho ilícito, y hacerle penalmente responsable del mismo.

CUOTA

Aquella parte que debe ser pagada con el fin de satisfacer una obligación a favor de la empresa solidaria, a cargo de un miem-

INDICE GENERAL

bro. Se fija para determinar el número, el valor y la periodicidad con que se debe pagar un préstamo, o para cubrir el costo de un servicio que presta la empresa.

CUOTAS DE AHORRO

(Chile). Son cuotas de ahorro reajustables para financiar bienes físicos, inversiones susceptibles de revalorización o para otorgar préstamos a los asociados, adquiribles por estos y terceros, aseguradores, sindicatos y cajas de previsión.

CUOTA DE INGRESO

Consiste en un aporte económico, generalmente en dinero, que entrega una persona al momento de ingresar a una empresa solidaria cuya cuantía se fija en el estatuto de la misma (Cerdá). Su monto se calcula de acuerdo al patrimonio social, a la cuantía de las reservas sociales, según el costo del puesto de trabajo o bien según los activos de la empresa. En algunas legislaciones se encuentra expresamente prohibida, aunque en otras, se exige que su cuantía no sea tal que impida el ingreso de nuevos miembros.

CUOTA DE SOSTENIMIENTO

(De administración). Aporte económico que realiza periódicamente el miembro de la empresa solidaria, con la finalidad de cubrir los gastos de administración y de gestión ordinaria de la misma. Es un soporte económico de las actividades sociales de la empresa solidaria. No son reintegrables, salvo disposición expresa en el estatuto.

CUOTAS EN LAS MUTUALES

Las cuotas o contribuciones son los pagos periódicos y obligatorios de sumas de dinero que los asociados se comprometen a efectuar a la mutual con el objeto que ésta realice prestaciones de carácter social y de beneficio general para todos los asociados. Constituyen lo esencial de los recursos de las mutuales. Con las cuotas se constituye un fondo mutual de cuyos recursos se pagan las prestaciones mutualistas otorgadas a los asociados y beneficiarios.

DACIÓN EN PAGO

Transmisión a la empresa solidaria de la propiedad de un bien del miembro, en compensación de la deuda de un préstamo que no puede pagar en la forma o con los medios que se acordaron inicialmente.

DAÑO FINANCIERO

Daños que se verifican cuando la empresa solidaria hace una inversión que acaba en la obtención de beneficios ridículos o beneficios cero, y lo que es más grave, cuando el resultado es la pérdida parcial o total de la inversión realizada en los mercados financieros.

DAÑO SOCIAL

Modalidad de daño injusto de naturaleza extramatrimonial y trascendente a situaciones individuales, que es amparado por la teoría de la responsabilidad civil

DATOS

Datos significa cualquier representación digital de actos, hechos o información y cualquier compilación de dichos actos, hechos o información, incluso en forma de grabación de sonido, visual o audiovisual".

DATO PERSONAL

Cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables.

DATO PÚBLICO.

Es el dato que no sea semiprivado, privado o sensible. Son considerados datos públicos, entre otros, los datos relativos al estado civil de las personas, a su profesión u oficio y a su calidad de comerciante o de servidor púbico. Por su naturaleza pueden estar contenidos, entre otros, en registros públicos, gacetas y boletines oficiales y sentencias judiciales debidamente ejecutoriadas que no estén sometidas a reserva.

DATOS SENSIBLES

Son aquellos que afectan la intimidad del titular o cuyo uso indebido puede generar su discriminación, tales como aquellos que revelen el origen racial o étnico, la orientación política, las convicciones religiosas, la pertenencia a sindicatos, organizaciones sociales, de derechos humanos o que promueva intereses de cualquier partido político o que garantice n los derechos y garantías de partidos políticos de oposición, así como los datos relativos a la salud, a la vida sexual y a los datos biométricos.

INDICE GENERAL

D

DEBATE

Debate o deliberación es la discusión por parte de los miembros asistentes a la sesión de un órgano colegiado, de los asuntos propuesto en el orden del día.

DEBENTURE

En Brasil, son una especie de valor mobiliario que confiere a su titular un crédito contra la sociedad que lo emitió, en las condiciones prescritas en la respectiva escritura de emisión, con la finalidad de captar recursos de medio y largo plazo, destinados al financiamiento de proyectos de inversión o ampliación del pasivo

DEBER CONTABLE

Obligación de llevar la contabilidad, mediante la elaboración sistemática de la información sobre la situación patrimonial de la empresa solidaria, de acuerdo al procedimiento legalmente establecido y según las normas contables generalmente aceptadas.

DEBER DE DILIGENCIA

El deber de diligencia radica en el deber de cuidado, consistente en la obligación que tienen los directivos de actuar con diligencia en el manejo de los asuntos societarios; de cuidado en el cumplimiento de los deberes del cargo. La forma de actuar que debe tener un administrador diligente, en procura de los intereses de los miembros de la empresa solidaria.

DEBER DE INFORMACIÓN

Cada directivo individualmente tiene la facultad y el deber de recabar y obtener toda la información necesaria para cumplir sus funciones de conducción y de supervisión. Por ello, debe reconocerles el derecho de examinar los libros, registros y documentos de cualquier clase, a contactar con los responsables de los distintos departamentos y a visitar las instalaciones y dependencias de la empresa solidaria.

DEBER DE LEALTAD

Comprende la obligación de solidaridad del miembro, de fidelidad, de sujeción al interés común; de no hacer competencia desleal o de no cometer actos dañosos a la empresa solidaria; de cumplir las decisiones que adopten los órganos internos de la empresa, siempre que se ajusten a la ley y al estatuto (Ramos). En el caso de los directivos, consiste en la obligación que tienen de actuar en interés de la empresa solidaria en caso de conflicto de sus intereses personales con los de ésta, subordinando los propios a favor de los de la empresa, salvo que ésta autorice tal actuación.

DEBIDO PROCESO

Derecho humano de rango constitucional, de alcance internacional, por el que cualquier procedimiento sancionatorio contra toda persona (física o jurídica) debe ser el producto de un proceso que comprende el que tenga base legal cierta; que sea pronunciada por la autoridad competente; esté basado en pruebas comprobadas; que el procedimiento llevado tenga carácter contradictorio; exista el derecho de la defensa y haya la posibilidad de revisión por parte de una instancia superior.

DEBITO

(Debe o cargo). Forma en que se registra en una cuenta de la contabilidad de la empresa solidaria, una deuda, con base en los documentos de soporte de la transacción efectuada. Se registra en la izquierda de la cuenta T (Arbeláez).

DECAIMIENTO

Extinción de un derecho o situación jurídica, por devenir circunstancias que hagan desaparecer un presupuesto que era indispensable para su subsistencia. Por ejemplo, la pérdida de la condición de miembro de la empresa solidaria por dejar de tener el vínculo común para serlo.

DECALOGO

Conjunto de 10 oraciones que muestran las normas o reglas que deben regular un grupo de personas en una institución para que el funcionamiento de esta sea correcto. Las normas del decálogo no son instrucciones sobre cómo hay que hacer cierta actividad, sino que describen un comportamiento óptimo basado en reglas éticas.

DECISIONES DEL SECTOR

Son las autorregulaciones provenientes de las entidades de integración que se constituyan, por ejemplo, del organismo de integración inmediato o de segundo grado, del organismo nacional de integración sectorial, o del organismo nacional superior del sector social y solidario. Son de obligatorio acatamiento por las empresas solidarias afiliadas a los mismos.

INDICE GENERAL

D

DEFENSOR

Miembro que asume la defensa del miembro sujeto a un procedimiento de exclusión de la empresa solidaria, bien sea designado por el mismo, o por la asamblea, en caso que no lo hiciere.

DEFRAUDACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Delito en que incurre quien obtenga, para sí o para otro, el disfrute de prestaciones del Sistema de la Seguridad Social, prolongación indebida del mismo, o facilite a otros su obtención, por medio del error provocado mediante la simulación o tergiversación de hechos, o la ocultación consciente de hechos de los que tenía el deber de informar, causando con ello un perjuicio a la Administración Pública.

DEFRAUDACIÓN TRIBUTARIA

Delito que consiste en la acción de defraudar, entendida como una acción capaz de causar un perjuicio patrimonial al Fisco, mediante engaño, que constituye el elemento imprescindible de este delito.

DELEGACIÓN DE LA COMPETENCIA

La delegación puede ser entendida como la facultad concedida al órgano que tiene asignada una competencia, para transmitirla a otro u otros órganos de inferior jerarquía dentro de la empresa solidaria, siempre que no se trate de una competencia de carácter exclusivo.

Se aplica, también, a la transmisión de competencias de un órgano de la Administración pública, a otro órgano de inferior jerarquía, dentro del mismo ente público.

DELEGACIÓN DE AUTORIDAD

Se refiere a la transferencia de algunas atribuciones de un órgano o dependencia de la empresa solidaria, en otros órganos o en el personal subalterno; la transmisión del ejercicio de tareas o de actividades materiales en funcionarios de menor jerarquía para que las desempeñen por sí mismos.

DELEGADO

Miembro de la empresa solidaria en quien los miembros del distrito delegan la facultad de ejercer el derecho de voz y voto ante la asamblea u órgano deliberante, en los casos en que esta se celebre en segundo grado. También lo es el representante de la empresa solidaria de base ante un organismo de integración, o de los representantes de las entidades solidarias en las de grado superior. Se diferencia del representante en que este último actúa en nombre de un miembro en una asamblea de primer grado, mientras que el delegado representa un grupo de miembros en una asamblea de delegados.

DELIMITACIÓN NEGATIVA DE LA COMPETENCIA DE LA ASAMBLEA

La ampliación, por vía estatutaria, de las competencias de la asamblea, siempre y cuando no se invadan competencias asignadas por la ley a otros órganos internos con carácter exclusivo.

DELITO

El delito es un hecho antijurídico y doloso castigado con una pena; las acciones u omisiones voluntarias penadas por la ley.

DELITO CONTRA LOS DERECHOS DE LOS TRABAJADORES

Delito cometido por quienes, mediante engaño o abuso de una situación de necesidad, imponen a los trabajadores a su servicio condiciones laborales o de Seguridad Social que perjudiquen, supriman o restrinjan los derechos que les son reconocidos por disposiciones legales, convenios colectivos o contrato individual.

DELITO POR FALTAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL

Delito cometido por quien a sabiendas que los trabajadores corren peligro en sus labores, por incumplimiento de su parte de las normas sobre seguridad en el trabajo, se ocasionare la muerte y, o incapacidad de un trabajador.

DEMANDA

Poner o instaurar un juicio o pleito judicial en reclamo de algún derecho o de un interés legítimo que se considera lesionado por otro.

DEMÉRITO

Falta de mérito, esto es, inoportunidad y, o inconveniencia para emitir un acto o realizar una actividad, acuerdo o decisión. La empresa solidaria puede apelar de una decisión de cualquier Autoridad pública que afecte sus derechos e intereses por razón de su demérito y no solo por ilegalidad.

INDICE GENERAL

DENOMINACIÓN

La denominación puede ser entendida como el nombre por el cual se reconoce o individualiza a cada empresa solidaria y que la diferencia de las demás.

DENUNCIA PENAL

Es el acto de poner en conocimiento de la autoridad judicial competente la posible comisión de un delito.

DEPÓSITO

El depósito es una operación en la que una empresa solidaria legalmente autorizada para manejar ahorro, recibe y custodia el dinero de sus miembros, personas naturales y jurídicas, con el objeto de que esta se lo reintegre dentro del plazo y en las condiciones estipuladas para el efecto en los respectivos reglamentos o contratos.

DEPÓSITO A PLAZO FIJO

Consiste en un acto solidario por el cual el miembro coloca cierta cantidad de dinero en una empresa solidaria que ejerce actividad financiera, por el plazo determinado, con los intereses y en las condiciones fijados por el estatuto o acuerdo de la asamblea.

DEPRECIACIÓN

Se entiende por depreciación el desgaste o la pérdida de valor que sufre un Activo por razón de su uso, o de la obsolescencia, ya con relación al que antes tenía, ya comparándolo con otras cosas de su clase (Arbeláez).

DERECHO

Con relación a las personas, derecho es la potestad o facultad que tiene una persona de hacer o de tener algo y que es reconocido por el ordenamiento jurídico. En sentido institucional por derecho se entiende la regulación objetiva, permanente y coactiva de la conducta externa del hombre en sociedad.

DERECHO COOPERATIVO

En sentido estricto, el derecho cooperativo es el conjunto de principios y de normas que regulan las relaciones jurídicas que surgen entre las personas y las cooperativas, de éstas entre sí y con sus organismos de integración, y de ellas con el mercado y el Estado, con ocasión de toda actividad cooperativa encaminada a la producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

DERECHO COOPERATIVO INTERNACIONAL PÚBLICO

Conjunto de normas que desde la superestructura jurídica internacional (ONU, OIT, Parlamentos Internacionales) inciden sobre las cooperativas, que deben ser reconocidos al menos como un derecho internacional costumbrista, que son aplicados desde hace mucho tiempo, y que sirven para juzgar si ciertos hechos reflejan o no los valores cooperativos.

DERECHO DE ASOCIACIÓN

Derecho humano de carácter universal de toda persona de constituir, ingresar y participar en asociaciones de cualquier tipo. Actualmente, el derecho de asociación en cooperativas y demás formas de economía social y solidaria se considera como un derecho fundamental derivado del derecho de asociación.

DERECHO DE INFORMACIÓN

La facultad que tienen los miembros de conocer los datos, las circunstancias, los hechos y las operaciones que se producen en el seno de la empresa solidaria, y en particular, sobre su situación en la misma.

DERECHO DE PARTICIPACIÓN

Derecho del miembro a efectuar las operaciones propias del objeto social de la empresa solidaria: de trabajar en las actividades productivas de la empresa de trabajo asociado, y, o a obtener los servicios propios del objeto de la empresa solidaria de obtención, así como recibir los beneficios de protección social, educativas y gremiales que la misma tenga constituidos. Es un derecho subjetivo del miembro al que la empresa solidaria no puede negarse, sin justa causa. Este retiro es diferente a la renuncia porque no requiere de aceptación por parte de la empresa. Sin embargo, debe realizarse en tiempo útil. Las legislaciones que lo prevén prohíben pactar en contrario el ejercicio de este derecho en los estatutos.

DERECHO DE PROPIEDAD

El derecho de propiedad es el poder directo e inmediato de una persona sobre un objeto o bien, por el que se atribuye a su titular la capacidad de disponer, usar y disfrutar del mismo, sin más limitaciones que las que imponga la ley. Es el derecho real que implica el ejercicio de las facultades jurídicas más amplias que el ordenamiento jurídico concede sobre un bien.

INDICE GENERAL

D

DERECHO DE RECESO

Derecho que tienen los miembros de una empresa solidaria, de retirarse de ella cuando estén en desacuerdo con las modificaciones realizadas al documento constitutivo en relación con el objeto, el régimen de responsabilidad, la transformación de forma jurídica y, en general, cuando se alteren substancialmente las condiciones de prestación del servicio o la realización de actividades de la empresa.

DERECHO DE USO Y GOCE DE HABITACIÓN

Derecho que transmite la empresa solidaria de usuarios de vivienda a sus miembros, de utilizar la vivienda asignada para habitación, en forma plena e ininterrumpida, mientras cumpla con sus obligaciones, con la moderación y cuidados propios de un buen padre de familia.

DERECHO DEL CONSUMIDOR

El derecho del consumidor tutela que las adquisiciones del consumidor se realicen contando en forma previa a la relación de consumo con información relevante, que compruebe el estándar mínimo que debería recibir un consumidor en dicha circunstancia para efectuar una adquisición eficiente de un bien o de un servicio.

DERECHO DE LA COMPETENCIA

El Derecho de la Competencia es una rama del derecho económico que se encarga de promover la libre y leal competencia entre los agentes económicos en el mercado, prohibiendo conductas restrictivas, el abuso de la posición de dominio y la competencia desleal.

DERECHOS FUNDAMENTALES

Los derechos fundamentales son aquellos dentro de los mismos derechos constitucionales y humanos, que además de positivarse, han logrado que se les instrumenten vías garantistas seguras (derechos adscritos o derivados) para su defensa e implementación.

DERECHO MUTUAL

Conjunto de principios y de normas que regulan las relaciones jurídicas que surgen entre las personas y las asociaciones mutuales, de éstas entre sí y con sus organismos de integración, y de ellas con el mercado y el Estado, con ocasión de la actividad de prestación de servicios de protección y promoción social de sus asociados.

DERECHO SOCIAL Y SOLIDARIO

El Derecho Social y Solidario constituye el conjunto de instrumentos normativos y de mecanismos técnico-jurídicos que regulan la organización y el funcionamiento del sector de la economía social y solidaria. Es un derecho actualmente en construcción.

DEROGACIÓN

Abolir o revocar una norma legal o reglamentaria por el órgano público que la emitió, o por un órgano de superior jerarquía. En la empresa solidaria, la extinción de una norma estatutaria o de un acuerdo de la asamblea, por decisión posterior de la misma.

DEROGACIÓN EXPRESA

En la derogación expresa el legislador determina de manera precisa el o los artículos que retira del ordenamiento, por lo que no se hace necesaria ninguna interpretación, ya que simplemente se cumple una función de exclusión desde el momento que así se establezca

DEROGACIÓN TÁCITA

La derogación tácita obedece a un cambio de legislación, a la existencia de una incompatibilidad entre la ley anterior y la nueva ley, lo cual hace indispensable la interpretación de ambas leyes para establecer la vigente en la materia o si *la* derogación es parcial o total

DEROGACIÓN SINGULAR DEL ESTATUTO

Consiste en la voluntad de la asamblea, de inaplicar una norma estatutaria específica a un caso concreto, pero sin pretender con ello modificar definitivamente la regla estatutaria que se quiere siga valiendo en el futuro. Se trata de un supuesto especial de modificación, caracterizado por el desconocimiento o inaplicación transitoria o excepcional, pero sin cuestionarse en ningún momento la vigencia general de la norma estatutaria.

DESAFILIACIÓN

Por desafiliación se entiende la pérdida por parte de una empresa solidaria u organismo de grado inferior, de la condición de miembro de un organismo de integración de grado inmediato

INDICE GENERAL

superior, de forma voluntaria, o por la incursión en alguna de las causales establecidas en la ley y, o el estatuto.

DESCONEXIÓN DIGITAL

La desconexión digital es el hecho de no realizar actividades o comunicaciones relacionadas con el por medio de herramientas digitales, directa o indirectamente, fuera del tiempo de trabajo"

DESCUENTO

Operación por la cual la empresa solidaria que realiza actividad financiera, pone a disposición del miembro acreditado una determinada suma de dinero, a cambio de la transmisión de un crédito posterior, del cual el miembro es titular. El miembro responde por la solvencia y el cumplimiento puntual del pago de la acreencia cedida.

DESCALIFICACIÓN ADMINISTRATIVA

La descalificación administrativa (cancelación del registro o disolución compulsiva) constituye una forma de extinción de la empresa solidaria por decisión de la Autoridad pública competente, por haber incurrido en faltas muy graves contra la ley.

DESCREDITO PÚBLICO DE LA EMPRESA

Delito consistente en publicar datos falsos relativos a la situación de la empresa con el ánimo de causar un perjuicio a la sociedad, a sus miembros o a terceros.

DESTITUCIÓN

Separación obligada de una persona del directivo que ejercía, por decisión de la asamblea.

DESVIACIÓN DE FINALIDAD

Por tal se entiende la infiltración de intereses individuales o asimétricos con los propósitos de las cooperativas. El desvío intencional de la finalidad desnaturaliza a la empresa solidaria por el no cumplimiento de su finalidad, y daría pie para su eventual liquidación.

DESVIACIÓN DE PODER

Vicio en que incurre un acto o decisión de la Autoridad pública, que, a pesar de conservarse formal y aparentemente dentro de los límites de las facultades discrecionales concedidas al funcionario, en su espíritu y en el fondo, es realmente contrario al fin perseguido o querido por la ley; cuando se desvía la finalidad de ésta o cuando busca un propósito distinto al de la ley.

DETERMINACIÓN DE RESULTADOS

Fijación de los beneficios o de los quebrantos obtenidos por la empresa en las operaciones sociales durante el ejercicio, calculados por la diferencia entre los ingresos y los gastos necesarios efectuados

DIETA

Pago o remuneración que se le da a los directivos como retribución por el tiempo y la responsabilidad que conlleva la participación en las reuniones de un consejo o comité de una empresa solidaria.

DIGITALIZAR

Digitalizar tiene varias acepciones. Se relaciona con la digitación como tarea en- cargada de «convertir o codificar en números dígitos datos o informaciones de carácter continuo», con «el "proceso" real del cambio tecnológicamente inducido»5 y hasta con la transformación digital que resulta de lo anterior- La transformación digital se percibe «como "el efecto social total y global de la digitalización"

DIRECCIÓN UNIFICADA

La dirección unificada consiste en la posibilidad que tiene la empresa solidaria dominante de un grupo empresarial solidario, de guardar para sí la prerrogativa de ejercer una gestión absoluta (hasta el detalle) o genérica (flexible) de las empresas agrupadas y del grupo (Morales Acosta).

DIRECTIVOS

(Titulares o propietarios). Son los miembros electos por la mayoría de los miembros de una empresa solidaria para desempeñar cargos en los órganos de administración, de vigilancia y comités. El concepto puede ser extendido a los delegados ante los organismos de integración.

DIRECTIVOS DE LOS ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN

Son los miembros de las empresas solidarias de grado inferior, electos para componer los órganos directivos de los organismos de grado superior a los que esté afiliada la empresa. Son los delegados de éstas, quienes ejercen su representación ante el organismo de integración.

INDICE GENERAL

D

DIRECTIVOS INDEPENDIENTES

Personas que no siendo miembros de las empresas solidarias (profesionales, ejecutivos y técnicos de primer nivel, de reconocida trayectoria) que son incorporados como integrantes del órgano directivo.

DIRECTRICES

(Pautas). Prescripciones emanadas de órganos públicos que ejercen funciones de planificación y coordinación, que tienen por objeto encauzar la actividad de otros órganos. No tienen por contenido el deber de obediencia, sino que consiste en el ejercicio de un poder de dirección o propulsión. El concepto puede ser aplicado a las políticas generales que establece la asamblea, cuya ejecución está a cargo del órgano directivo de la empresa solidaria.

DIRIGENTE BENÉVOLO

La persona que ejerce las funciones propias del directivo de una empresa, sin percibir, a cambio, remuneración, salvo los gastos ocasionados en el ejercicio de sus funciones. Es la situación más frecuente en el sector social y solidario.

DISCAPACITADO

(Minusválido). De acuerdo con la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de las Naciones Unidas, "las personas con discapacidades incluyen a aquellas que tengan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales (como de audición o visión) a largo plazo que, al interactuar con diversas barreras, puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con los demás".

DISOLUCIÓN

La disolución es el acto que –previa verificación de alguna de las causales previstas en la ley y, o en el estatuto– abre el proceso liquidatorio conducente a la extinción de la empresa como contrato y como persona jurídica (Althaus).

DISTRIBUCIÓN CRUZADA (ACUERDO DE)

Consiste en el intercambio de productos para ser distribuidos en otros países. Así, dos empresas se benefician mutuamente al conseguir distribuir sus productos manufacturados en mercados en los que no tenían presencia anteriormente.

DISTRIBUCIÓN IRREGULAR DE INTERESES O RETORNOS

En Francia, delito de estafa cometido por administradores o gerentes que, en ausencia de excedentes en el ejercicio, hayan distribuido a los socios intereses o retornos.

DISTRIBUCIONES PATRIMONIALES IRREGULARES

Aquellos actos de disposición realizados por la empresa solidaria a favor de uno o más miembros (generalmente directivos y ejecutivos) por razón de su condición de tales y al margen de los procesos regulares de distribución del activo, siempre que por medio de estos se otorgue a los miembros una ventaja o enriquecimiento de carácter patrimonial.

DISTRITO

División funcional o territorial efectuada por la empresa solidaria a los fines de agrupar a los miembros para que se reúnan en asambleas parciales –zonales o distritales-, de primer grado, y designen a uno o más delegados que los representen y ejerzan el derecho de voz y voto en la asamblea de segundo grado o de delegados. Los criterios para crear tales grupos pueden ser: el sector o departamento de la empresa al cual se pertenece, la profesión, el sector geográfico donde reside, entre otros.

DISTRITO COOPERATIVO O SOLIDARIO

(Cuenca). Conjunto de empresas solidarias o no, de semejante tipo, que funcionan como un sistema en una zona geográfica limitada. Estas empresas mantienen ligámenes de especialización y complementariedad definiendo roles y repartiendo tareas.

DIVIDENDO

El dividendo es una figura propia de la sociedad mercantil, que se define como el derecho contingente a recibir las cantidades procedentes de los beneficios sociales que, previamente la asamblea haya acordado repartir. Erróneamente, en algunas entidades financieras lo confunden con los excedentes a distribuir entre los miembros.

DOBLE AFILIACIÓN

Es el acto de entrar a formar parte de dos empresas solidarias de igual objeto con el carácter de miembro, con todos los derechos y obligaciones establecidos en la ley y el estatuto. Puede estar prohibida en los casos en que las empresas sean de fines idénticos y la doble afiliación represente una competencia rui-

INDICE GENERAL

nosa a la primera, o que la perjudique. También puede darse el caso del miembro de una empresa que despliegue actividades que exijan confidencialidad o se maneje información o conocimientos técnicos o comerciales, específicamente en el caso de dos empresas que compitan entre sí.

DOBLE CONDICIÓN

Naturaleza de la condición de miembro por la cual es a la vez y en forma concomitante, dueño y usuario o trabajador de la empresa solidaria, siendo éstas condiciones indisolubles entre sí.

DOBLE NATURALEZA

Las cooperativas (y las empresas solidarias en general) son simultáneamente dos cosas: asociaciones de personas y empresas económicas.

DOCTRINA COOPERATIVA

Conjunto de elementos conceptuales, de contenido filosófico, ético o moral, que le dan identidad al cooperativismo y que le sirven como guía de sus actos, relaciones y decisiones. La "Declaración de Identidad Cooperativa" de la ACI-1995 constituye la síntesis de la doctrina (Arbeláez).

DOCUMENTO CONTRACTUAL DEL GRUPO SOLIDARIO

Es aquel acuerdo de voluntades que rige el funcionamiento de un grupo de empresas solidarias, mediante el cual una de ella (cabeza de grupo o dominante) asume la facultad de impartir la dirección unificada del grupo, mientras que el resto de las empresas (dominadas) se obligan a acatar sus decisiones, aun cuando sean contrarias a su interés empresarial individual.

DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN

El documento de constitución (acta) es la relación escrita de lo sucedido en el acto constitutivo, suscrita por todos los presentes, donde se hace constar la voluntad de constituir la empresa solidaria, la aprobación del estatuto, los aportes económicos de los miembros y el nombramiento de los directivos.

DOCUMENTO DE USO

Contrato que posterior a la asignación de la vivienda y previo al momento de su entrega material al miembro-usuario en su respectivo programa habitacional si fuese el caso, establece las condiciones de uso y goce de la misma, así como los derechos y obligaciones de los miembros.

DOLO

Por dolo se entiende toda astucia, maquinación, maniobra o artificio que se emplea para engañar a otro y obtener un beneficio. El acto o acuerdo adoptado por un miembro o un órgano de la empresa solidaria mediante dolo, está viciado de nulidad, y su declaratoria hace cesar los efectos del mismo.

DOMICILIO

El domicilio se encuentra en el lugar en donde está el asiento principal de los negocios e intereses de la persona, sea esta natural o jurídica. El domicilio de la empresa solidaria es fijado en el estatuto.

DOMICILIO FISCAL

Se entiende por domicilio fiscal el lugar en donde concurran las siguientes circunstancias: la contratación general; la contabilidad principal y la domicialización fiscal de los administradores o gerentes en número suficiente para llevar la dirección de la cooperativa

DOMINIO PUBLICO

El dominio público puede ser entendido en una doble acepción. En la acepción objetiva, el dominio público comprende el "conjunto de cosas que, perteneciendo una persona colectiva de derecho público de población o territorio, están sometidas por ley, dado el fin de utilidad pública a que se encuentran afectadas, a un régimen jurídico especial caracterizado fundamentalmente por su incomercialidad, en orden a preservar la producción de esa utilidad pública". En su acepción institucional, corresponde a un "conjunto de normas que definen y regulan los derechos que se ejercen sobre las cosas pública. El dominio público del Estado comprende tres dominios naturales, el dominio hídrico, el dominio aéreo y el dominio minero (Meira, 2022).

DONACIÓN

Regalo o gratuidad que una persona hace a otra y que ésta acepta, sin que medie contraprestación económica. Las empresas solidarias pueden recibir donaciones para fines específicos y sus recursos forman parte del patrimonio social, y son irrepartibles. Las empresas solidarias pueden efectuar donaciones con fines sociales, siempre que esté previsto en el estatuto.

INDICE GENERAL

E

DUPLICIDAD DE ACTUACIONES PÚBLICAS

Se entiende por duplicidades la actuación de varias administraciones públicas sobre un mismo objeto de intervención, espacios territoriales o personas. Puede existir duplicidad cuando dos entidades actúan desde distintos ángulos y metas en una misma realidad (Urrutia). Es frecuente la duplicidad de actuaciones contradictorias de las entidades públicas respecto del sector social y solidario.

ECOALDEAS

Asentamientos a escala humana y con múltiples funciones, en las que las actividades humanas se integran en el mundo natural sin causar daños, de un modo que favorece el desarrollo humano saludable y puede prolongarse indefinidamente en el tiempo.

ECONOMÍA CIRCULAR

Llamada también economía verde, economía ecológica, economía funcional, economía basada en los recursos y economía azul, están ligados a la necesidad de un desarrollo económico armónico con el medio ambiente y los recursos naturales limitados. Una economía circular en la que los residuos puedan transformarse en recursos, de modo que la economía pueda ser más sostenible y reducir su impacto medioambiental negativo mediante la mejora de la gestión de los recursos y la reducción de la extracción y la contaminación.

ECONOMÍA COLABORATIVA

Utiliza la tecnología de la información para reducir las asimetrías de información y los costes de transacción de los bienes y servicios intercambiados o compartidos y ampliar y profundizar los mercados colaborativos.

ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

Plantea que empresas y entidades –privadas y públicas- deben de orientarse a lograr el bien común. (*Gemeinwohl*) y no al lucro.

ECONOMÍA DE LOS PEQUEÑOS ENCARGOS

Fracciona los empleos que antes eran realizados por empleados contratados de una manera estable, en pequeñas tareas distribuidas entre una pluralidad de trabajadores independientes y por ende desprotegidos

E

ECONOMÍA NARANJA

La Economía Naranja es un modelo de desarrollo en el que la diversidad cultural y la creatividad son pilares de transformación social y económica de un país, desde las regiones. Se fundamenta en la creación, producción y distribución de bienes y servicios culturales y creativos, que se pueden proteger por los derechos de propiedad intelectual. Las actividades que conforman la Economía Naranja son aquellas que hacen parte de las artes en general, el turismo, las artes visuales, los servicios e tecnología de la información y el patrimonio cultural material e inmaterial, las industrias culturales y las industrias creativas.

ECONOMÍA PLATEADA

La suma de todas las actividades económicas que satisfacen las necesidades de las personas de 50 años o más, incluyendo tanto los productos y servicios que compran directamente como las actividades económicas que este gasto genera posteriormente.

ECONOMÍA SOCIAL

Entidades privadas, organizadas formalmente, que gozan de autonomía de decisión y sus socios tienen libertad de adhesión. La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que estos realizan con la entidad. Ejercen una actividad económica en sí misma considerada para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias. Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, no para el capital;

Son organizaciones con decisión democrática

ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

La Economía Social y Solidaria puede ser considerada como un conjunto articulado de organizaciones y empresas que realizan su accionar en los mercados (eventualmente generan mercados propios) basadas en relaciones recíprocas donde el trabajo, los resultados, la información y el poder de decisión descansa en colectivos que se imbrican en la sociedad por medio de la participación (Álvarez).

ECONOMÍAS TRANSFORMADORAS

Son todas aquellas propuestas de reorganización socioeconómica que ponen en tela de juicio el marco económico dominante y formulan propuestas de cambio socioeconómico -tanto en el

INDICE GENERAL

ámbito teórico como práctico-, que intentan transformar este marco y prevenir a paliar los efectos negativos que genera

EDUCACIÓN, FORMACIÓN E INFORMACIÓN

Quinto principio del cooperativismo. "Las cooperativas brindan educación y capacitación a sus socios, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general, particularmente a jóvenes y creadores de opinión, acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo".

EFECTO PARÁSITO

Devaluación de la membrecía y cuestionamiento del sentido de pertenencia de los miembros de empresas solidarias que realizan operaciones con terceros, en igualdad de condiciones que los miembros, sin compartir los costos y obligaciones y sin tener que hacer aportaciones.

E

EFICACIA

Cualidad de un acto, decisión o acuerdo de un órgano de la empresa solidaria, por la que puede producir de manera inmediata o en el plazo estipulado, los efectos queridos por su autor.

EJERCICIO SOCIOECONÓMICO

El ejercicio económico es cada uno de los períodos contables en el que se divide la vida de la empresa solidaria. La vida de la empresa se fracciona artificialmente –a fines administrativos y contables- en intervalos de tiempo, denominados ejercicios económicos.

EJIDO

(México). Es una institución compleja que en términos generales implica la dotación de tierras (que puede incluir bosques y aguas) hacia un núcleo concreto de población que se convierte en una persona jurídica de propio derecho, que puede trabajar dichas tierras, ya sea colectiva o individualmente, obteniendo incluso derechos colectivos o individuales sobre dicha tierra.

ELECCIÓN

Procedimiento para proveer cargos directivos en las empresas solidarias, mediante la expresión de la voluntad de todos los miembros.

EMBARGO

Ocupación, aprehensión o retención de los aportes y demás derechos económicos del miembro, hecha por orden del juez, por razón de una deuda con un tercero, para asegurar la satisfacción de una obligación del deudor, en especial, de obligaciones alimentarias de hijos menores.

EMISIÓN DE TÍTULOS

Acuerdo de la asamblea de aumentar el capital de la empresa, mediante la expedición de una nueva serie de títulos, partes o certificados.

EMPLEO DE ESQUEMAS PIRAMIDALES DE INVERSIÓN

Delito consistente en prometer una inversión de muy alto rendimiento: los primeros inversores reciben efectivamente las elevadas ganancias que se les prometieron, pero los fondos provienen de las inversiones de las víctimas subsiguientes.

EMPODERAMIENTO

Hace referencia a la necesidad de producir cambios dentro de las relaciones de poder entre género. El concepto de empoderamiento va más alla de la simple participación, pues involucra también la autonomía real y la superación de la exclusión social.

EMPRENDIMIENTO

Esta palabra de origen francés *(entrepeneur*) significa pionero. Se refiere a las iniciativas que tiene un individuo o un conjunto de personas para implementar una idea, en forma creativa y novedosa; el pionero es quien realiza los primeros descubrimientos o los primeros trabajos en una actividad determinada, a partir del impulso de una idea original de emprendimiento.

EMPRENDIMIENTO SOCIAL

El "emprendimiento social" está vinculado con el concepto de "*social business*" o negocios sociales en el que se circunscriben empresas de cualquier naturaleza, que, mediante proyectos económicos sostenibles, productos o servicios a personas vulnerables en ámbitos como la salud, la vivienda, los servicios financieros o la alimentación, sin que sus miembros puedan recibir una remuneración por los beneficios de la empresa, los que se reinvierten en el proyecto.

E

INDICE GENERAL

F

EMPRESAS ABIERTAS

Se caracterizan por que el grupo social al que sirven es dinámico en el tiempo; no tienen vínculos institucionales ni de ningún tipo que los reúna que no sea las necesidades comunes a cubrir por la empresa solidaria.

EMPRESA AGRARIA

Son empresas solidarias agrarias aquellas en las que sus miembros -en forma individual o colectiva- se dedican a realizar actividades esencialmente agrarias; esto es, el conjunto de trabajos que se requieren para la obtención de productos agrícolas, ganaderos, agroforestales, pesqueros y similares.

EMPRESA DE APROVISIONAMIENTO

Las empresas solidarias de aprovisionamiento tienen por objeto la adquisición en común de los bienes, insumos y servicios complementarios para las explotaciones o empresas individuales de los miembros, suministrándoles los elementos esenciales para su actividad productiva individual.

EMPRESA AGRARIA DE PRODUCTORES ASOCIADOS

Son empresas constituidas por los productores o empresarios agrarios para recíprocamente brindarse servicios de conservación, transformación, transformación y venta de la producción agropecuaria proveniente de la propia actividad económica, además de la provisión de insumos y otros elementos necesarios para el ejercicio de su actividad empresarial (Qüesta).

EMPRESA AGRARIA DE TRABAJADORES ASOCIADOS

Son empresas asociativas de trabajo-asociado para la producción agrícola, de propiedad social o conjunta de los medios de producción. En este supuesto, la entidad que es propietaria (o detentadora) de un fundo, presta el servicio de dar a sus asociados la oportunidad o la ocasión del trabajo (Moirano).

EMPRESA ASOCIATIVA DE CAMPESINOS

(Honduras). Es la empresa constituida por personas beneficiarias de la Reforma Agraria que acuerdan aportar en común su trabajo, industria, servicios y otros bienes con el fin primordial de explotar directamente uno a más predios rústicos adjudicados por el Instituto Nacional Agrario, así como para comercializar o industrializar sus productos y repartirse entre los asociados, en forma proporcional a sus aportes, las utilidades o pérdidas que resulten de cada ejercicio económico.

EMPRESA B

Empresas que tienen el propósito de consolidar un sector corporativo que persiga al mismo tiempo un balance económico, social y ambiental; un nuevo tipo de empresa que procure el bienestar no solo de sus accionistas sino de todos los involucrados (stakeholders).

EMPRESA CAMPESINA

(Venezuela). Es una unidad de producción o asociación agropecuaria constituida por un grupo de campesinos organizados para explotar colectivamente un área de tierra adjudicada por el gobierno. La adjudicación de la tierra es a la empresa como un todo y no a los miembros como copropietarios de partes alícuotas.

EMPRESAS CERRADAS

Empresas solidarias que están vinculadas con la iniciativa de un grupo social claramente definido –empresa, barrio, parroquia, fuerzas armadas, universidades, etc.-, para satisfacer alguna necesidad específica al colectivo de miembros.

EMPRESAS COMUNITARIAS

Las Empresas Comunitarias son organizaciones productivas con un fuerte arraigo geográfico, y enfocadas principalmente en mercados locales; instaladas, controladas y apropiadas por una comunidad que busca su desarrollo y la generación de empleos para sus habitantes.

EMPRESA COMUNITARIA DE COLOMBIA

Consiste en la unión de más de tres personas o familias que producen bienes y servicios, mediante el trabajo en común y la propiedad y la administración compartidas por todos.

EMPRESA COMUNITARIA DE COREA

Aquella empresa local creada por miembros de una comunidad que opera para solucionar problemas locales comunes, crear empleo e ingresos y obtener el bien común de manera efectiva usando los recursos locales disponibles”

EMPRESA COMUNITARIA DE PUERTO RICO

Llamadas empresas de base comunitaria o empresas de desarrollo económico comunitario, se nutren del anhelo de autogestión y superación de los integrantes de una comunidad.

INDICE GENERAL

EMPRESAS DE CONSUMO

La empresa solidaria de consumo es la creada con la finalidad de adquirir bienes muebles (de uso y consumo inmediato o duradero) para su posterior distribución a sus miembros, quienes los destinan al consumo u uso final (personal o familiar).

EMPRESAS DE ECONOMÍA ALTERNATIVA

pequeñas unidades con raíces locales y cooperación personal basadas en la confianza, que persiguen los objetivos de una economía alternativa o aplican métodos de producción ecológicamente orientados.

EMPRESAS DE HECHO

(Pero no de derecho). Son entidades que cumplen voluntariamente con todos o con algunos de los principios cooperativos o solidarios, pero por las razones que sean (casi siempre por lo incomodo que resulta el régimen legal de las empresas solidarias formales) han preferido constituirse en otro tipo social, generalmente asociaciones.

EMPRESAS ESUS

El principal objetivo de la organización debe ser un propósito social (d´utilité sociale); tener un impacto significativo en su negocio en los últimos tres años fiscales: a) por lo menos el 66% de los gastos de funcionamiento se gastaron en actividades relacionadas a la finalidad social;

EMPRESAS DE INSERCIÓN SOCIAL

(España). Las empresas de inserción son estructuras económicas que aúnan un doble objetivo: producir bienes o servicios para el mercado y servir de instrumento para la integración social de personas excluidas o en riesgo de serlo.

EMPRESA DE INTERESES MÚLTIPLES

Empresas solidarias que sirven a diversas categorías de miembros con intereses diferentes (los portadores de intereses) a través de prestaciones especiales para cada categoría, siempre que los mismos sean afines.

EMPRESAS DE MICROEMPRESARIOS

Ver: empresas integradas

EMPRESAS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN SOCIAL

Empresas solidarias que tienen por objeto las coberturas de la promoción y de la protección social de sus miembros, entendidas como servicios que están destinados a cubrir diversos riesgos que pueden presentarse, o satisfacer necesidades presentes y futuras que tengan los miembros y su núcleo familiar, en relación con su calidad de vida.

EMPRESAS DE SERVICIOS

Las empresas solidarias de servicios son aquellas empresas que tienen por finalidad la organización de servicios de cualquier tipo para ser prestados a sus miembros, quienes al mismo tiempo son –además- los copropietarios y los gestores de la entidad.

EMPRESAS DE SERVICIOS EDUCATIVOS

Llamadas también cooperativas de enseñanza, son empresas participativas que tienen por misión la prestación de servicios educativos. Su objeto esencial es la organización y la gestión de un plantel educativo que llegue a atribuir una acreditación o titulación educativa.

EMPRESAS DE SERVICIOS DE PROFESIONALES LIBERALES

Tienen por objeto el desarrollo de una actividad de fomento o de mejora de las condiciones de ejercicio profesional de sus miembros. Se trata de un instrumento al servicio de los miembros que salvaguarda la separación entre la actividad de gestión de la empresa solidaria y el ejercicio profesional de cada uno de ellos, el que se mantiene autónomo e independiente.

EMPRESA FINTECH

Las empresas Fintech son aquellas empresas encargadas de ofrecer, mediante plataformas tecnológicas, una variada gama de productos o servicios financieros a los consumidores de forma efectiva y

EMPRESA SOCIAL EX LEGE DE ITALIA

Cualquier forma de organización privada, ya sea con fines de lucro o lo contrario, puede ser una empresa Social ex-Lege. La organización debe tener propósitos de interés general y debe de forma permanente y primaria conducir una actividad económica organizada orientada a la consecución de los fines de interés general.

INDICE GENERAL

E

EMPRESA SOCIAL ITALIANA

Llevan a cabo una actividad comercial de interés general en forma estable y principal, aunque puede llevar a cabo actividades diferentes a la general, con la condición de que las ganancias de la actividad principal sean superiores al setenta por ciento de las ganancias totales

EMPRESAS DE TEMPORADA

Empresas solidarias que se caracterizan porque el volumen más importante de sus actividades se desarrolla condicionada al trabajo de sus miembros por unos días a la semana o del mes, o a períodos vacacionales, por tratarse de empresas turísticas o de mayor volumen de trabajo en determinadas fechas.

EMPRESAS DE TRABAJO

Llamadas también de mano de obra, son empresas solidarias que están formadas por personas del mismo o semejante oficio o profesión, a menudo no cualificados, que ponen en común su trabajo y se ofrecen a promotores o empresarios para realizar ciertos trabajos, especialmente en el sector de la construcción.

EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO

Son aquellas empresas solidarias que tienen por objeto realizar actividades de producción o de distribución de bienes o de servicios (incluso, de construcción o reparación y mantenimiento de obras) en las cuales la propiedad o posesión de los medios de producción es común de los trabajadores, realizando la gestión técnico-administrativa de la empresa en forma autogestionaria. La empresa puede emprenderse como sociedad formal o como una de hecho.

EMPRESA DE TRABAJO ASOCIADO DE TRANSPORTE

Son empresas de transporte cuya finalidad es llevar a cabo una actividad empresarial de transporte utilizando el trabajo asociado de sus miembros, quienes son conductores u otro personal (García-Villalobos). Son aquellas cooperativas o empresas de trabajo asociado cuyo objeto social consiste en organizar y prestar servicios de transporte. Las unidades de transporte y servicios adicionales son de propiedad o posesión de la empresa y no de los miembros individualmente considerados.

EMPRESAS DE TRANSPORTE

Bajo el término genérico de empresas solidarias de transporte se incluyen diversas formas de explotación cooperativa o solidaria de la actividad de transporte (o transportadora). Tienen por objeto organizar y/o prestar servicios de transporte, o bien realizar actividades que hagan posible dicho objeto.

EMPRESAS SOCIALES COOPERATIVAS DE BIENESTAR SOCIAL DE GRECIA

Son aquellas que atienden las necesidades sociales de carácter local o de mayor ámbito, aprovechando la innovación social, por medio de actividades de desarrollo sostenible o de interés general.

EMPRESA SOCIAL DE INTEGRACIÓN LABORAL EN GRECIA

Las empresas sociales de integración laboral ("WISEs") se definen como entidades económicas autónomas que se orientan principalmente a la integración profesional de las personas que se enfrentan a graves dificultades en el mercado laboral

EMPRESAS SOLIDARIAS DE TRANSPORTISTAS

También denominadas cooperativas de servicios de transporte o de actividades auxiliares o complementarias del transporte, tratan de fomentar la colaboración entre pequeños y medianos empresarios de transporte, mediante la captación de cargas o la contratación de servicios para sus miembros, ayudando a la comercialización de sus actividades.

EMPRESAS SOLIDARIAS DE VIVIENDA

Las empresas solidarias de vivienda, en especial, las cooperativas de vivienda, son las empresas constituidas por los propietarios y, o usuarios de unidades de vivienda, que tienen por objeto satisfacer las necesidades habitacionales de sus miembros y sus familiares.

EMPRESAS SOLIDARIAS DE PROPIETARIOS DE VIVIENDA

Tienen por objeto la edificación de vivienda para ser adjudicada en propiedad a los miembros. Pueden ser, también, de adquisición en común de los terrenos y la realización del urbanismo y obras complementarias de equipamiento, para que los miembros construyan por su propia cuenta sus unidades individuales de vivienda, en las parcelas que las adjudica la cooperativa o empresa solidaria.

EMPRESAS SOLIDARIAS DE USUARIOS DE VIVIENDA

Estas cooperativas o empresas solidarias sólo asignan a los miembros el derecho de uso y goce de la vivienda única (o prin-

INDICE GENERAL

cipal, en su caso) para el miembro y sus familiares directos, sin limitación de tiempo, de carácter inembargable y heredable.

EMPRESA SOLIDARIA ESPECIALIZADA

Son empresas especializadas o uniactivas aquellas empresas solidarias que tienen un solo y exclusivo objeto social a desarrollar.

EMPRESA FICTICIA

Una empresa constituida según la legislación de un país con la finalidad de dirigir sus actividades hacia otro u otros países, sin efectuar operaciones en el país de constitución.

EMPRESAS HÍBRIDAS

Sociedades de capital que pueden ser consideradas como "híbridos" entre las empresas mercantiles y las de economía solidaria; sociedades que destinan parte de sus beneficios -en forma gratuita y voluntaria- para determinados fines estratégicos o el cumplimiento de fines éticos, cultuales, altruistas, o aportaciones que no comprometan la preponderancia de su sustancial objetivo lucrativo.

EMPRESA INTEGRADA

Modalidad de empresa solidaria de prestación de servicios, que tiene por objeto fomentar los establecimientos individuales de sus miembros (micro, pequeños y medianos empresarios), contribuir a su consolidación y desarrollo y asegurar su posicionamiento en el mercado.

EMPRESA SOLIDARIA INTEGRAL

La empresa solidaria que realiza al mismo tiempo y en forma conjunta, actividades de producción de bienes o de prestación de servicios para el mercado, y de obtención de servicios para sus miembros.

EMPRESA SOLIDARIA IRREGULAR

Es aquella empresa solidaria que ha realizado de buena fe esfuerzos para cumplir con las exigencias y requisitos de la ley bajo la que intenta organizarse, incumpliendo inadvertidamente algunos de ellos y que, también de buena fe, ha hecho uso de las facultades y poderes como tal; la empresa solidaria que, en ausencia de registro, ejerce de hecho la actividad social.

EMPRESA SOLIDARIA MINERA

Aquella empresa solidaria que se dedica principalmente a la actividad minera, aunque actualmente hay la tendencia a convertirse en entidades híbridas que combinan la actividad minera con actividades agropecuarias e, incluso, forestales, de resguardo del medio ambiente, y de promoción y protección social para sus miembros.

EMPRESA SOLIDARIA MIXTA

Empresa solidaria que se caracteriza por la existencia de dos tipos de miembros: los miembros cooperadores o usuarios (con como mínimo el 51% de los votos) y los socios colaboradores, titulares de "partes sociales con voto" o capitalistas que pueden ser personas físicas o jurídicas.

EMPRESA SOLIDARIA MULTIACTIVA

O de servicios múltiples, son las empresas solidarias que desarrollan al mismo tiempo varios objetos de obtención de bienes y servicios en beneficio de sus miembros.

EMPRESAS SOLIDARIAS PARTICIPADAS

Empresas solidarias o no, que forman parte de un grupo cooperativo o solidario, que, sin perder su autonomía, aceptan someterse a la dirección unificada de una empresa solidaria cabeza del grupo.

EMPRESA SOLIDARIA SANITARIA

Las empresas solidarias sanitarias (o de salud) son aquellas que tienen por objeto desarrollar actividades diversas en el área de la salud; las que tienen por objeto actividades directamente relacionadas con la asistencia sanitaria en cualquiera de sus manifestaciones (Alonso).

EMPRESAS SOLIDARIAS SIN CAPITAL

Son empresas solidarias que se constituyen sin existencia de capital, entendido como la contribución patrimonial de los miembros, la que puede ser mínima e irrelevante, ya que estas entidades giran en torno de las personas, y esa aportación es necesaria sólo cuando su integración fuese indispensable para la consecución de los objetivos sociales (Branco).

INDICE GENERAL

E

EMPRESAS SOCIALES

Consideradas como nuevos modelos empresariales híbridos, aun cuando no exista una definición única, podrían ser definidas como toda actividad privada, de interés general, organizada a partir de una gestión empresarial que no tiene como razón principal la maximización de las ganancias sino la satisfacción de ciertos objetivos económicos y sociales.

EMPRESAS SOCIALES RURALES

(México). Entidades conformadas por pueblos indígenas en torno a bienes de propiedad común y formas de organización colectiva, orientadas a la producción, a la conservación y aprovechamiento de recursos naturales, y a la defensa de patrimonios colectivos

EMPRESA SOLIDARIA

Aquella empresa cuya propiedad y gestión corresponde a sus propios miembros, de funcionamiento democrático y participativo, cuyo objeto es producir, prestar u obtener bienes y servicios esenciales y primarios para la comunidad, con ánimo de servicio y no de lucro, inspiradas en valores éticos. Poseen una estructura y funcionamiento administrativo y económico interno autogestionario, y operan bajo los principios generales de la economía social y solidaria.

EMPRESAS SOLIDARIAS DE FRANCIA

Empresas sociales y solidarias que desarrollan sus actividades en los sectores de ayuda a las personas, servicios de proximidad, desarrollo sostenible, comercio justo, vivienda social, medio ambiente, etc.

EMPRESAS SOLIDARIAS DE TRABAJO

Son empresas solidarias que están formadas por personas del mismo o semejante oficio o profesión, a menudo no cualificados, que ponen en común su trabajo y se ofrecen a promotores o empresarios para realizar ciertos trabajos, especialmente en el sector fabril y de la construcción.

EMPRESA SOLIDARIA FINANCIERA

Son empresas solidarias cuya función principal (o exclusiva) consiste en efectuar operaciones financieras y de crédito, fundamentalmente con sus propios miembros. En el sector solidario encontramos las cooperativas de ahorro y crédito, las cajas agrarias, rurales, de ahorro o de crédito, bancos comunales, los fondos de empleados, los bancos cooperativos, las empresas de seguros mutuos y otras que se rigen por las leyes especiales de la materia.

EMPRESA RECUPERADA

Con el título de empresas recuperadas por los trabajadores nos referimos a los procesos de rehabilitación de empresas públicas o privadas, generalmente en etapa de cesación de actividades o de cierre por cualquier causa, para ser traspasadas a sus trabajadores como medida para conservar sus puestos de trabajo, a través de una forma jurídica determinada, preferentemente una cooperativa de trabajo asociado.

ENCLAVE LABORAL

Se entiende por enclave laboral el contrato entre una empresa del mercado ordinario de trabajo, llamada empresa colaboradora, y un Centro Especial de Empleo para la realización de obras o servicios que guarden relación directa con la actividad normal de aquélla y para cuya realización un grupo de trabajadores con discapacidad del Centro Especial de Empleo se desplaza temporalmente al centro de trabajo de la empresa colaboradora

ENDEUDAMIENTO

Total de deudas, obligaciones o compromisos cuantificables que tiene la empresa solidaria, que deben ser pagados bajo unas determinadas condiciones de plazo, costo, forma de amortización, garantías y otras medidas que dan seguridad y respaldo a favor del acreedor.

ENERGÍAS VERDES O RENOVABLES

Se conocen como energías verdes o renovables las que no son contaminantes y provienen de fuentes totalmente renovables (sol, viento, tierra y agua). Estas energías verdes y renovables, son fundamentales para llevar a cabo uno de los principales retos que tiene la humanidad: la descarbonización del planeta o reducción del dióxido de carbono (CO2) que emitimos a la atmósfera, y que es causante del cambio climático

ENMIENDAS

Aclaratorias, correcciones o agregados efectuados sobre los libros después de firmadas las actas.

INDICE GENERAL

E

ENTE NACIONAL SUPERIOR

En su acepción reducida, es el organismo nacional de integración de cada una de las manifestaciones solidarias existentes en un país, bien sea de las cooperativas, de las mutuales y de otras empresas asociativas, cada una por separado. En su acepción amplia, es el organismo nacional del sector social o solidario en su conjunto, donde participan todos los subsectores que lo componen. En este último sentido, es el organismo que formula y coordina, a nivel nacional, las políticas, estrategias, planes, programas y proyectos generales pertinentes al sistema de la economía social y solidaria.

ENTIDAD ASOCIATIVA PRIORITARIA

(España). Figura de integración de entidades productivas agrarias que alcancen una determinada dimensión, para la comercialización conjunta de toda la producción de las entidades asociativas y de los productores que la componen. Tienen estímulos económicos de parte de las entidades públicas.

ENTIDADES DE BASE ASOCIATIVA

(Ebas, Cataluña). Empresas autogestionadas por profesionales sanitarios, integradas en el Sistema Público de Salud para prestar servicios de atención primaria en las Áreas Básicas de Salud.

ENTIDAD PÚBLICA DE FOMENTO

Organismo del Estado que oriente, dirija y coordine las políticas públicas tendientes al fomento, fortalecimiento y protección de las diversas formas asociativas, solidarias y de propiedad solidaria, separado del órgano de control.

ENTENTE

Es un acuerdo o una acción concertada que tiene por objeto y puede tener por efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en un mercado de productos o de servicios determinado.

ENTERPRISE DE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

Esta es una sociedad comercial. Una empresa de l' ESS debe perseguir un fin social, tienen una estructura de gobernabilidad democrática y participativa y debe volver a insertar la mayoría de sus utilidades en la actividad de la empresa.

EQUIDAD

En forma general o amplia, es la adaptación del derecho a la realidad, mediante la apreciación exacta de todos los elementos de hecho que en el caso concurran. En forma restringida, la adaptación del derecho a las particularidades del caso concreto para dar a éste un tratamiento más benévolo. Es uno de los valores básicos de la economía social y solidaria.

ESCISIÓN

Es el desdoblamiento de una persona jurídica en dos o más. Es un proceso de reestructuración empresarial mediante el fraccionamiento del patrimonio y de los miembros de una empresa solidaria y su transferencia a otra(s) entidad solidaria beneficiaria.

ESCISIÓN PARCIAL

Consiste en el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio y de los miembros de una empresa solidaria, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias empresas solidarias de nueva creación o ya existentes

ESCISIÓN TOTAL

En la escisión total la empresa solidaria se divide completamente, bien para formar nuevas empresas solidarias, bien para unirse o ser absorbidas por otras, siendo las entidades beneficiarias sucesoras universales de la originaria, produciéndose una confusión de patrimonios.

ESCUELAS DE GESTIÓN SOCIAL

(Argentina). Organizaciones sin fines de lucro que abordan su trabajo desde instituciones educativas, las cuales buscan estar comprometidas con el territorio y la comunidad en la que están insertas. Adoptan formas jurídicas diversas: asociaciones civiles, fundaciones y cooperativas.

ESTADO DE EXCEDENTES Y PÉRDIDAS

(Resultado integral del período). Es el estado contable en el que se reflejan los ingresos, gastos y resultados obtenidos por la empresa solidaria en cada ejercicio.

ESTADOS FINANCIEROS

Son los extractos aritméticos resuntivos de las magnitudes registradas en las cuentas anuales de la empresa solidaria, presentados en formato contable (salvo la memoria). Forman una

INDICE GENERAL

unidad, de forma que se agrupan en una coordinación funcional, esto es, en concatenación y recíproca vinculación entre ellos (Bonardell).

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Es el documento contable que relata, de una forma analítica, los movimientos de entrada y salida del efectivo y otros equivalentes líquidos que la empresa solidaria utiliza como medios para el pago de las deudas y obligaciones.

ESTAFA

Delito cometido contra una persona, en el caso, una empresa solidaria, caracterizado por manejos o ardides realizados con la finalidad de engañar y con ello obtener un beneficio inmerecido.

ESTAFA GENÉRICA EN COOPERATIVAS DE VIVIENDA

Delito cometido por asociados morosos que aprueban en asamblea, sin haber hecho el pago total del costo de su vivienda, se les entreguen bienes, lotes o viviendas, sin tomar en cuenta las variaciones de precios o costos de los mismos.

ESTATUTO

Conjunto de normas de rango sub-legal de carácter especial, contenidas en el mismo documento constitutivo o en uno posterior, que regula la organización interna, las relaciones entre los miembros y delimita la esfera de competencia, actuación y eficacia de los órganos sociales, así como la disolución y liquidación de la empresa solidaria.

ESTATUTO TIPO

Modelo o prototipo de estatuto que formula la Autoridad de aplicación y, o el organismo de integración gremial, que sirve de orientación para la elaboración del estatuto de las organizaciones solidarias del mismo tipo. En ocasiones, se le da carácter obligatorio, lo que atenta contra la autonomía del sector.

ESTÍMULOS JURÍDICOS

Son aquellos que implican el otorgamiento a favor del beneficiario de un estatus jurídico o el reconocimiento de una relación que sin tener un contenido patrimonial directo permitan su obtención (traen consigo consecuencias económicas concretas); que susciten el interés por el ejercicio de actividades cooperativas

ESTÍMULOS PÚBLICOS ECONÓMICOS

Los estímulos económicos son aquellos en los que el elemento patrimonial es el objeto principal del estatus o relación que vincula a la Administración y al beneficiario (García).

ESTRUCTURA DE OPORTUNIDAD

Es el grado de posibilidad de que los grupos tienen de acceder al poder e incidir en el sistema político (Elsinger). la estructura de oportunidad se manifiesta cuando dirigentes que controlan las instituciones se ven debilitados por alguna circunstancia externa, lo que crea una ventana de oportunidad para que otros grupos le disputen el poder.

EVASIÓN

Aparece cuando un socio no realiza las actividades a las que se había comprometido previamente. Es por tanto un comportamiento oportunista pasivo y sobre circunstancias ya existentes.

EVASIÓN IMPOSITIVA

Cuando la empresa elude por los medios a su alcance, de la obligación de pagar los tributos que le correspondan legalmente

EVENTOS POSTERIORES A LA AUDITORÍA

Son aquellos hechos que, teniendo su origen con posterioridad al cierre del ejercicio, pueden afectar de manera importante la situación financiera, los resultados de las operaciones y los cambios en la situación de la empresa solidaria (Torres).

EVIDENCIA DE AUDITORÍA

Toda información obtenida por el auditor que cumple la función de sustentar los hallazgos de auditoría y las conclusiones del auditor expresadas en un informe; cualquier información utilizada por el auditor para determinar si la materia o asunto en cuestión cumple con los criterios aplicables.

EXCEDENTES

Se habla de excedentes cuando el resultado de las operaciones de la empresa en el ejercicio es favorable o positivo, es decir, cuando los ingresos superan los costos y los gastos.

EXCEDENTE BRUTO

Es el producto económico neto de la actividad u operaciones de la empresa solidaria al término de su ejercicio socio-económi-

INDICE GENERAL

co, una vez que se han deducidos los gastos o egresos efectuados, a los ingresos percibidos y después de realizados los apartados para los fondos y las reservas legal y estatutariamente establecidos.

EXCEDENTE CERO

Técnica ilegal de gestión económica que consiste en sobrevalorar o infravalorar, respectivamente, los bienes económicos (los bienes y servicios) prestados por los miembros a la empresa, o los recibidos por el miembro de la entidad (Paniagua).

EXCEDENTE NETO

(Repartible). Aquella parte del excedente (una vez deducidos los porcentajes para las reservas y fondos colectivos) que queda a criterio de la asamblea el destino que deba dársele.

EXCUSIÓN

(Principio). Con base en la autonomía patrimonial de la cooperativa (o empresa solidaria) la excusión es la imposibilidad de exigir la responsabilidad de los miembros mientras la sociedad esté *in bonis* o exista, aún en fase de liquidación, hasta llegar a la liquidación final si existen bienes. La excusión implica el detener la ejecución del acreedor sobre el patrimonio personal de los miembros mientras el patrimonio social cubra el crédito. Solo es posible la acción contra la sociedad y no la acción directa de los acreedores contra los socios (Llobregat).

EXCLUSION

La exclusión es el acto por el cual se produce el cese unilateral de la relación social entre el miembro y la empresa solidaria, por haber incurrido en una causal prevista para ello, lo que hace incompatible continuar como miembro. Se trata de un derecho protector de la confianza y solidaridad de la empresa solidaria, ejercido por la mayoría de los miembros, de dar por terminada o extinguir la condición de miembro de alguno de entre ellos

EXCLUSIÓN FINANCIERA

Una persona está en situación de exclusión financiera cuando no puede acceder a los servicios básicos que ofrecen las entidades financieras; cuando no tiene acceso a los circuitos clásicos financieros como son: ahorro, transacciones (cuenta bancaria que le permite recibir ingresos y efectuar pagos) y acceso al crédito. Y en algunos casos, los servicios de seguros.

EXCLUSIÓN SOCIAL

La exclusión social se concibe como un proceso de pérdida de integración o participación de las personas en la sociedad y en los diferentes ámbitos económico, político y social. Sus causas son variadas y no afectan por igual a todas las personas, pero se reconoce que hay ciertos colectivos con mayor riesgo de exclusión, como las personas sin hogar, las personas con discapacidad, personas mayores, personas en situación de dependencia; inmigrantes; mujeres víctimas de violencia de género; población gitana; víctimas de discriminación por origen racial o étnico, orientación sexual e identidad de género; personas con problemas de adicción y personas reclusas y ex reclusas

EXENCIÓN

Es la situación de privilegio de que goza una persona natural o jurídica, en el caso la empresa solidaria, en virtud de la cual se le exime de la obligación de tributar o de pagar determinado impuesto. Esta opera de pleno derecho, es decir, por mandato de la ley, y tiene carácter general: para un determinado sector o actividad.

EXONERACIÓN

Es la liberación que por disposición legal, puede acordar o no la Autoridad pública a una persona natural o jurídica, en el caso la empresa solidaria, cuando cumple ciertos requisitos establecidos en la ley, de liberarla de cumplir determinadas obligaciones tributarias.

EXPEDICIÓN NO AUTORIZADA DE TÍTULOS O DOCUMENTOS

Delito cometido por la persona no autorizada, emita algún documento con la intención de defraudar a una cooperativa (Puerto Rico).

EXPEDIENTE

Conjunto de documentos y medios probatorios escritos (o digitalizados) sobre un asunto determinado. En el caso de la exclusión de un miembro de la empresa solidaria, es necesario formar un expediente con los elementos en que se basa la misma.

EXPLOTACIÓN DE TITULARIDAD COMPARTIDA DE EXPLOTACIÓN AGRARIA

(España). Unidad económica sin personalidad jurídica independiente, cuyos titulares son ambos miembros de un matrimonio o

INDICE GENERAL

de una pareja <<con análoga relación afectiva>>, con una participación paritaria (50%/50%) en derechos y obligaciones.

EXPROPIACIÓN

Medida por la cual el juez autoriza a un ente de la Administración pública a hacerse de una propiedad privada por causa de razones de utilidad pública o social, mediante el pago previo del precio de la misma.

EXTINCIÓN DE LA EMPRESA

Por extinción se puede entender cualquier proceso que implique la supresión de la personalidad jurídica de la empresa solidaria. la liquidación de la empresa solidaria concluye con la extinción de su personería jurídica.

EXTORNO

La participación de cada uno de los miembros en las pérdidas del ejercicio de la empresa solidaria. Normalmente, es proporcional a las operaciones efectuadas por el miembro con la empresa solidaria durante el ejercicio en que se produjeron las pérdidas. Los extornos son cubiertos por medio de la obligación de hacer aportes adicionales al capital social, por absorción de los aportes efectuados y representados o no mediante títulos, o por otros mecanismos adicionales.

EXTRALIMITACIÓN DE ATRIBUCIONES

Vicio que afecta a un acto o acuerdo que asume funciones que por ley o estatuto no le corresponden al órgano de la empresa solidaria que lo emitió, pero que tampoco hayan sido asignadas a otro órgano. Es aplicable a los órganos de la Administración pública, respecto de las empresas solidarias.

FAÇON

Es un término utilizado sobre todo en Uruguay y Argentina para indicar la manufactura por pedido de un tercero, dueño de los insumos o los medios necesarios para la elaboración de un producto o trabajo. Se trata de una situación en la que el cliente hace un aporte de materias primas en vista de la realización de su pedido. Algunas empresas recuperadas bajo la forma de cooperativas de trabajo asociado asumen este tipo de actividades.

FACTURA

La factura es el documento formal que un comerciante vendedor le da a un comprador, donde se detallan los servicios o los productos que se suministran o se venden, junto con el precio de los mismos, los impuestos que correspondan y la forma de pago. Por tanto, por los actos cooperativos o solidarios que realizan los miembros con sus entidades, no se deben otorgar facturas sino recibos o notas de entrega y recepción (albaranes).

FALSA COOPERATIVA

Son falsas cooperativas aquellas personas colectivas que aparentan ser cooperativas, pero en la verdad no actúan conforme a la letra de la legislación cooperativista. Se trata de una verdadera empresa comercial que tiene como fachada el ropaje jurídico de una cooperativa; la empresa que no cumple con los principios cooperativos.

FALSA COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO

Estamos frente a una falsa, fraudulenta o pseudo cooperativa, cuando una empresa adopta la forma de una cooperativa de trabajo asociado para eludir el cumplimiento de las obligaciones emergentes de las normas laborales. Explota a los asalariados, pagándoles mediante la figura de anticipos o compensaciones laborales remuneraciones inferiores al salario ordinario y sin la cobertura de la Seguridad Social, y se beneficia de beneficios públicos que no le corresponden.

FALSO RETORNO

El retorno que se ha distribuido entre los miembros por resultados no procedentes del acto cooperativo, sino constituye una distribución de dividendos bajo la cobertura de retornos.

FEDERACIÓN

Organismo de integración de segundo grado que asocia a empresas solidarias de primer grado de igual objeto o tipo, a escala regional o nacional, con fines de representación gremial y defensa de sus intereses.

FIANZA

Obligación que asume un miembro para garantizar el pago de un préstamo o ayuda económica que la empresa solidaria que ejerce actividad financiera le otorga a un miembro, en caso que éste no lo pague. El miembro avalista responde con los derechos económicos disponibles que tuviere en la empresa solidaria.

INDICE GENERAL

FIN DE LUCRO

Intención de obtener ganancias o beneficios económicos para sí. Cuando se habla que las empresas solidarias no tienen fines de lucro es porque las mismas y en cuanto tales, no persiguen obtener beneficios económicos para ellas, sino prestarles servicios a sus miembros, o permitirles trabajar en sus actividades productivas. Si obtienen beneficios económicos en sus operaciones con sus miembros, llamadas excedentes, los reinvierten en fondos colectivos e irrepartibles y pueden distribuir el resto entre los miembros, en proporción al patrocinio de los mismos en la empresa solidaria.

FINANCIAMIENTO

Obtención de recursos financieros (capitales) proveniente de afuera de la empresa, pagando intereses y con la obligación de pagarlo en los plazos y condiciones establecidas en el contrato celebrado al efecto con la entidad prestamista.

FIRMA DIGITAL

La herramienta tecnológica que permite garantizar la autoría e integridad de los documentos digitales, posibilitando que éstos gocen de una característica que únicamente era propia de los documentos en papel.

FINTECH

. A través del Fintech las empresas tienen acceso a diferentes aplicaciones o herramientas digitales, de una manera más simple, amigable y accesible en cualquier momento o lugar, con el objeto para mejorar su eficiencia en cuanto a la gestión, los procesos o los recursos del negocio.

También, Fintech son aquellas empresas encargadas de ofrecer, mediante plataformas tecnológicas, una variada gama de productos o servicios financieros a los consumidores de forma efectiva y accesible.

FOMENTO PÚBLICO

El fomento público está comprendido por un conjunto de actividades ordenadas desde las estructuras gubernamentales, dirigidas a satisfacer indirectamente algunas necesidades que tienen un carácter público o que son de interés público, básicamente relacionadas con procesos de promoción, protección o fortalecimiento de dicha actividad, en particular, por medio de entidades de la economía social y solidaria.

FONDOS

Parte de los resultados o de los excedentes económicos del ejercicio de la empresa solidaria que se destinan a financiar determinadas actividades colectivas. Se caracterizan por ser recursos destinados a ser ejecutados durante el ejercicio en determinadas actividades. Forman parte del patrimonio neto de la empresa solidaria y no deben confundirse con deudas. Son obligatorios por disposición legal, de estatutos o de la asamblea; son indivisibles e irrepartibles entre los miembros, salvo disposición expresa en contrario. En todo caso, pueden existir fondos repartibles y no repartibles según el fin perseguido al constituirlos

FONDO CENTRAL COOPERATIVO O SOLIDARIO

Es un fondo al que cada entidad afiliada a un organismo de integración del sector social y solidario tiene que contribuir con un porcentaje determinado de su excedente anual neto, que se utiliza para financiar las operaciones del organismo de integración.

FONDO COMÚN DE INVERSIÓN

Es un patrimonio colectivo de inversores y cuotapartistas, en régimen de comunidad indivisa, abierta en cuanto a la libre entrada y salida de los copropietarios (capital variable). No son sociedades y carecen de personería jurídica, aunque funcionan con órganos de gestión y administración que sí son sociedades regulares regidas por las reglas del mandato (Etcheverry). Puede ser utilizado para centralizar recursos excedentes de las empresas solidarias.

FONDO COMUNITARIO

Apartado de los excedentes del ejercicio que por disposición del estatuto o por acuerdo de la asamblea, se destina para financiar los programas económicos, culturales, deportivos y sociales en beneficio de la comunidad.

FONDO DE AUTOFINANCIAMIENTO

Es un apartado que se hace de los excedentes netos de caja ejercicio para formar un patrimonio común (de propiedad de la empresa solidaria) que permita –a mediano y largo plazo- financiar, en la medida de lo posible, las propias operaciones de la empresa, sin tener que recurrir a financiamiento externo.

FONDOS DE EMPLEADOS DE COLOMBIA

Son empresas asociativas de derecho privado, sin ánimo de lucro, constituidas por trabajadores dependientes y subordinados

INDICE GENERAL

que hacen aportes sociales individuales periódicos y ahorran en forma permanente parte de su salario (no mayor del 10%). Con ese fondo común se otorgan préstamos (en las modalidades y requisitos que establezcan sus estatutos) y cubren otras necesidades comunes (Cajiao).

FONDO DE INVERSIÓN

Conjuntos patrimoniales integrados por bancos cooperativos, empresas solidarias, agencias gubernamentales, bancos públicos y agencias internacionales, organizados bajo la forma de una sociedad de capitales, para aportar soporte técnico y financiero en la creación, consolidación y desarrollo de cooperativas y mutuales, así como de pequeñas empresas de la economía social y solidaria.

FONDOS DE TRABAJADORES DE QUEBEC

Son sociedades creadas por iniciativa de al menos dos confederaciones sindicales, que se benefician de créditos de impuestos para atraer el ahorro de los trabajadores a fin de obtener las sumas requeridas para operaciones de inversión directa en empresas, preferentemente cooperativas de trabajo asociado, en vista del mantenimiento y la creación de empleos.

FONDO DE EDUCACION Y PROMOCIÓN

Es aquella parte o porcentaje de los excedentes que destinada a financiar actividades de promoción, educación e información de las empresas solidarias. Forman parte del patrimonio neto de la empresa. Se caracterizan por ser recursos destinados a ser ejecutados durante el ejercicio en determinadas actividades. Son obligatorios por disposición legal, de estatutos o de la asamblea. Son indivisibles e irrepartibles entre los miembros, salvo disposición expresa en contrario.

FONDO DE ESTABILIZACIÓN

Fondo creado mediante aportes de las empresas financieras solidarias, particularmente CAC's, para ofrecerse mutuamente asistencia técnica y financiera en caso de situaciones problemáticas para evitar su desplome.

FONDOS DE ESTATUTO Y DE ASAMBLEA

Parte de los excedentes o de los resultados del ejercicio creados por el estatuto o por acuerdo del órgano deliberante, que se destinan para finalidades específicas que se consideren convenientes u oportunas.

FONDO DE LIQUIDEZ

(De garantía). Tiene por monto un porcentaje de los saldos promedios de los pasivos financieros de las empresas solidarias que ejercen actividad financiera. Se utiliza para cubrir retiros masivos de miembros o cualquier otra contingencia grave que ponga en riesgo el equilibrio financiero de la empresa.

FONDO DE PROTECCIÓN SOCIAL

Parte de los excedentes o de los resultados del ejercicio que se destina para financiar actividades de protección social en beneficio de los miembros (y de sus familiares directos) de la empresa solidaria. Puede tratarse de servicios de asistencia sanitaria, de protección a discapacitados, de pensiones, etc.

FONDOS FACULTATIVOS

Aquellas partes de los resultados del ejercicio, creados por el estatuto o por la asamblea, que se destinan a finalidades específicas. Son adicionales a los creados por ley.

FONDO MUTUAL

Las mutuales se caracterizan por tener un fondo social mutual constituido por las cuotas que deben pagar los miembros y por los resultados positivos obtenidos en cada ejercicio (normalmente un porcentaje elevado) que tiene carácter irrepartible. Con el fondo mutual se financian las prestaciones que la mutual otorga a sus asociados.

FONDOS PROPIOS

Los fondos propios constituyen la masa patrimonial resultante de restar al importe de los activos de la empresa solidaria, el resto de fuentes de financiación reflejadas en el pasivo de las mismas.

FONDO ROTATORIO

Se trata de un fondo de previsión futura, formado por parte o total de los excedentes que corresponden a los miembros de la empresa solidaria al final del ejercicio, que no son repartidos en ese momento, sino que se ponen a disposición de la empresa solidaria, y cuya distribución efectiva se aplaza por un período determinado. En cada ejercicio se realiza la misma operación, y al cabo de cierto número de años, el capital retenido anteriormente se devuelve con los fondos obtenidos en los ejercicios posteriores.

INDICE GENERAL

F

FONDOS ROTATORIOS

llamados roscas, natilleras, o sanes, se trata generalmente de asociaciones informales de ahorro y crédito rotativo constituidas a partir de un grupo de personas que aceptan pagar cotizaciones fijas en una bolsa o caja (pozo) completa o parcialmente asignada a cada persona, de forma rotativa, normalmente coincidente con la fecha de pago.

FORMA JURÍDICA

La forma jurídica puede ser entendida como el cauce de regulación de las relaciones jurídicas a que da lugar el nacimiento de una persona moral y una concreta estructura de los órganos de ésta. Comporta la aplicación de una disciplina especial a las relaciones entre miembros, miembros y persona jurídica, persona jurídica y terceros: y determina, además, las modalidades de estructura interna y actuación externa de la persona. Es decir, la forma es el tipo de organización.

FORMAS PREVIAS O PRECOOPERATIVAS

Son instituciones sencillas y ágiles; formas jurídicas provisionales que tienen por finalidad evolucionar hacia formas cooperativas o solidarias formales. Son asociaciones de cooperación o solidaridad en las que los interesados aportan un mínimo de capital con el fin de organizar una empresa solidaria para realizar una actividad económica y social que vaya en beneficio de ellos mismos.

FORTALECIMIENTO

Acciones destinadas a incrementar o potenciar el desarrollo del sector de la economía social y solidaria, mediante el perfeccionamiento o mejoría de las capacidades de gestión de sus recursos humanos, administrativos y financieros.

FRAUDE EN LA ADMINISTRACIÓN

Delito que pueden cometer los directivos y administradores, consistente en disponer fraudulentamente de los bienes de la empresa solidaria, o contraer obligaciones a cargo de ésta, causando directamente un perjuicio económicamente evaluable (de naturaleza material o pecuniaria, moral o profesional) a la misma y, o a sus miembros en beneficio propio o de un tercero, con abuso de las funciones propias de su cargo.

FRAUDE LABORAL COOPERATIVO

Se produce cuando, utilizando la formalidad de una cooperativa de trabajo asociado, se sorprende en su buena fe a los supuestos asociados trabajadores quienes, en realidad, no solamente no son dueños de la empresa de propiedad colectiva –lo cual es, por definición, una cooperativa genuina– sino que, además, están trabajando para un empleador del derecho común, el supuesto consejo de administración (Moirano).

FUENTES

Por fuentes del derecho, en sentido formal, se puede entender el fundamento, origen o procedencia y manifestación de las reglas o normas que regulan una determinada actividad, en el caso, la organización y funcionamiento de las empresas solidarias y demás compontes del sector social y solidario.

FUENTES EXTERNAS

Normas jurídicas emanadas del Estado, que se imponen a las empresas solidarias y que rigen su organización y funcionamiento. Son la Constitución Nacional, las leyes, reglamentos, resoluciones y disposiciones de las autoridades públicas, así como las resoluciones y recomendaciones internacionales en la materia.

FUENTES INTERNAS

Normas que los miembros de las empresas solidarias se dictan para regular su funcionamiento interno. Son el estatuto, los reglamentos internos, las normas de buen gobierno, los manuales de cargos, de sistemas y procedimientos y los acuerdos de los órganos internos.

FUENTES INTERPRETATIVAS

Constituyen la actividad de precisar la forma más clara e inteligible de la norma; de decir cual norma está en vigor; cuál es la norma aplicable en cada caso, cuando aparentemente exista más de una que pudiere serlo.

Son los principios generales del cooperativismo, del mutualismo y de la economía social y solidaria, el derecho común, los principios generales del derecho, los usos y costumbres, la jurisprudencia y la equidad.

FUNCIÓN PÚBLICA

Entenderemos la función pública como “toda actividad temporal o permanente, remunerada u honoraria, realizada por una per-

INDICE GENERAL

sona humana en nombre del Estado o al servicio del Estado o de sus entidades, en cualquiera de sus niveles jerárquicos". De manera que la función pública no solo la tiene el Estado por esencia, sino que también la pueden ejercer otras personas naturales y/o jurídicas.

FUNCIÓN SOCIAL

Las cooperativas tienen una función social, porque su regulación – siguiendo los principios de la ACI – por lo general prevé ciertos destinos "externos" de sus propios recursos a favor de no socios (o futuros socios), otras cooperativas y el movimiento cooperativo y la comunidad en general.

FUNCIONES INSTRUMENTALES

(Auxiliares o negocios secundarios) son aquellas operaciones que son complementarias al objeto social de la empresa solidaria. Estas operaciones no están directamente ligadas al objeto social, pero son necesarias para las operaciones normales de la misma.

FUNCIONES TÍPICAS

Son las actividades de prestación de servicios a sus miembros que realiza la empresa solidaria y que son propias de su objeto social. Son los actos cooperativos, mutuales o solidarios propiamente dichos, o la actividad cooperativizada. Son llamadas, también, negocios principales o negocios-fin.

FUNDACIÓN

Una Fundación es un tipo de persona jurídica que se caracteriza por ser una organización sin ánimo o fines de lucro, dotada con un patrimonio propio otorgado por sus fundadores y dirigidas por las personas designadas por los mismos. La fundación debe perseguir los fines que se contemplaron en el acto de su constitución, si bien debe también cuidar de su patrimonio como medio para la consecución de los fines. Son utilizadas por ciertas empresas solidarias financieras para el desarrollo de los programas educativos y de promoción social, en lugar de asumirlos directamente. Son usadas, impropiamente, para desarrollar actividades solidarias.

FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

Es el proceso de creación de una empresa solidaria, que a desde su promoción hasta el acto constitutivo de la misma.

FUNDACIÓN DE EMPRESAS

Asociación entre empresas solidarias y, o sociedades de capital, para constituir otras empresas de cualquier forma jurídica, donde el capital de la nueva entidad se forma con aportes paritarios de ambas empresas, sin que la nueva empresa afecte el objeto social de la empresa solidaria, o desvirtúe su propósito de servicio

FUNDADORES

Aquellas personas naturales o jurídicas que asumen el proceso de formación y constitución de una empresa solidaria y que, generalmente, son quienes aparecen como miembros en el documento de constitución de la misma.

FUNDADOR APARENTE

Aquella persona que figura como asociado, pero en la realidad no es tal, es el llamado presta-nombre: no se reputa como tal frente a los verdaderos asociados (no tiene derechos sociales) pero, en protección de los terceros, tiene las obligaciones y responsabilidades de ellos.

FUNDADOR OCULTO

Fundador oculto es la persona que no figura expresamente en el acto constitutivo como integrante de la empresa solidaria, que niega ante terceros su condición de tal (de forma directa o indirecta) y actúa a través de un presta-nombre: es responsable ilimitadamente si se prueba que el testaferro actuó en su nombre (Boquera).

FUNDADOR REAL

La persona que firma el acta constitutiva de la empresa en nombre propio, pero por cuenta de otro) que es responsable personalmente;

FUNDRAISING

El *Fundraising* consiste en el conjunto de actividades a desarrollar para captar y gestionar fondos y bienes de personas, empresas, fundaciones y Administraciones Públicas con destino a finalidades no lucrativas. Dichos recursos suelen ser eminentemente financieros, dinero, aunque también pude tratarse de otro tipo de bienes o derechos.

INDICE GENERAL

F

FUSIÓN

La fusión consiste en la unión o unificación de dos o más empresas solidarias para formar una empresa mayor, proceso en que las entidades que desaparecen por ese hecho se disuelven, pero no son liquidadas.

FUSION ENDÓGENA

La fusión que se produce entre dos empresas de naturaleza solidaria, por ejemplo, entre dos cooperativas o entre una mutual y una cooperativa.

FUSION EXOGENA

La fusión que se da entre empresas de naturaleza jurídica diferentes, una de las cuales es solidaria y la otra u otras, no.

FUSIÓN IMPERATIVA

(Fusión compulsiva). Aquella que se produce por iniciativa de la Autoridad Pública de aplicación, cuando ha constatado en la empresa solidaria la presencia de una causal establecida al efecto, sin que medie la voluntad de los miembros de proceder a su disolución.

FUSIÓN POR INCORPORACIÓN

(Absorción). Cuando una o más empresas de cualquier forma jurídica pasan a formar parte de una empresa solidaria que recibe todos los patrimonios y sus miembros, desapareciendo las primeras; cuando una o varias entidades preexistentes deciden extinguirse traspasando en bloque su patrimonio a una ya existente que adquiere por sucesión universal los derechos obligaciones de la extinguida o extinguidas (Rivero).

FUSIÓN POR UNIÓN

Se da cuando se produce la creación de una nueva empresa solidaria mediante la desaparición o la extinción de varias empresas para constituir una nueva; cuando varias entidades deciden extinguirse traspasando en bloque su patrimonio a una nueva que adquiere por sucesión universal los derechos y obligaciones de aquellas (Rivero).

GARANTÍAS

Son aquellos bienes tangibles e intangibles, que pueden ser endosables, embargables y realizables, cuyo valor respalda financiamientos otorgados.

GARANTÍA COLECTIVA

Se refiere a la concesión de ayudas económicas (préstamos) de la empresa solidaria que realiza actividad financiera a grupos de miembros con garantía de firma conjunta, en lugar de préstamos individuales con garantías reales; el grupo de manera colectiva toma el crédito y garantiza el reembolso.

GARANTÍA PREFERENCIAL

Consiste en un privilegio de primer grado, de origen legal o estatutario, a favor de la empresa solidaria sobre los derechos económicos de los miembros, para hacer efectiva su responsabilidad personal frente a la misma por concepto de préstamos aun no cancelados u otras obligaciones económicas con la misma.

GASTOS

La totalidad de los egresos del ejercicio necesarios para el funcionamiento de la empresa.

GENERO

El género se entiende como una construcción social que es atravesada por diversos preconceptos, prejuicios, y relaciones de poder desigual que impactan de manera directa en la vida diaria de las mujeres y los hombres.

GENTRIFICACIÓN

Proceso de rehabilitación urbanística y social de una zona urbana deprimida o deteriorada, que provoca un desplazamiento paulatino de los vecinos empobrecidos del barrio por otros de un nivel social y económico más alto.

GERENTE

Persona que asume la dirección ejecutiva o la gestión diaria de la empresa solidaria, bajo las directrices y supervisión del órgano directivo. Sin embargo, la ley y, o las normas internas pueden atribuirle determinadas funciones que, entonces, ejercerá por sí misma.

GESTIÓN DEMOCRÁTICA

(Control democrático). Es uno de los principios generales del cooperativismo y de la economía social y solidaria en general, según el cual todos los miembros participan en la gestión, tienen los mismos derechos y obligaciones, cada persona tiene un solo voto y nadie puede recibir ventajas o privilegios, así sea directivo o fundador de la empresa solidaria.

G

INDICE GENERAL

G

GERENCIA OPERACIONAL

Comporta el desarrollo e implantación de los programas y su ejecución, lo que comprende la gestión diaria de los negocios de la empresa, la prestación de los servicios, la solución de problemas administrativos y técnicos, la selección, adiestramiento, dirección y conducción del personal, compras, ventas, producción, contabilidad, etc.

GIRO EN DESCUBIERTO

Crédito que la empresa solidaria que realiza actividad financiera otorga al miembro, mediante la cancelación de órdenes de pago o la extracción de dinero sin tener la provisión de fondos respectiva, acreditándolo a la cuenta de este, debiéndose devolver en un plazo determinado con los intereses correspondientes.

GOBERNABILIDAD.

Es el conjunto de lineamientos, prácticas, principios éticos y procesos que definen los roles y permiten la adecuada integración, funcionamiento y transparencia de la información, de los diferentes participantes en el gobierno de las cooperativas (Asamblea, Órganos Directivos, Gerente y Empleados) y otras partes interesadas en las actividades de las cooperativas (proveedores de servicios, gobierno, órganos supervisores, otros).

GOBERNANZA

La gobernanza se entiende como un grupo de prácticas que tienden a optimizar el desempeño de una corporación por medio de la protección de los agentes económicos envueltos en su actividad –inversores, empleados, acreedores, proveedores, financiadores, entre otros.

GOBERNANZA COOPERATIVA

La gobernanza cooperativa es el conjunto de mecanismos y controles, internos y externos, que definen y aseguran el alcance de los objetivos de una cooperativa, de un modo consistente con el propósito de la misma y garantizando la continuidad de sus principios.

GRADO

La posición o el nivel que ocupa una empresa u organismo de integración dentro del sector social y solidario. Se habla de primer, segundo, tercero y superiores grados, para indicar el nivel que ocupa cada uno de los componentes del sector social y solidario en el sistema organizativo del mismo. El grado se encuentra determinado por el tipo de miembros que integran la empresa. La empresa de base o de primer grado está constituida por personas naturales o jurídicas y se trata de un primer nivel de decisión. Las de segundo grado, están constituidas por empresas de primer grado, y así sucesivamente

GRATUIDAD DEL CARGO DIRECTIVO

En principio, el ejercicio de cargos directivos en la empresa solidaria, en particular del órgano de control interno no es remunerado, salvo el pago de dietas y gastos ocasionados con su ejercicio. Sin embargo, si los integrantes del órgano directivo trabajan a tiempo parcial o completo en la empresa solidaria, poder ser remunerados no como asalariados, sino en carácter societario. En principio, los integrantes del órgano de vigilancia no perciben remuneración alguna.

GRATUIDAD DEL TRABAJO DEL VOLUNTARIO

Por definición, los voluntarios trabajan en forma altruista, desinteresada y solidaria sin exigir nada. Sin embargo, pueden recibir gratificaciones que pueden consistir en compensación de gastos y auxilios financieros.

GRUPO DE INTERÉS

Es la traducción habitual del término anglosajón stakeholders. Se refiere a todo grupo de agentes implicados en una organización, aquéllos que le dan sentido y sin cuyo apoyo desaparecería pues, en su conjunto, determinan interactivamente la cantidad y calidad de los productos proporcionados

GRUPOS AGRARIOS

(Francia). Grupos departamentales y regionales de empresas tanto polivalentes como especializadas, que combinan las cooperativas tradicionales —encargadas del proceso de producción—, y las filiales, encargadas de agregar valor a la producción.

GRUPO COOPERATIVO O SOLIDARIO

Es un conjunto de empresas solidarias aparentemente autónomas pero que están sometidas a una dirección económica unitaria. El grupo empresarial es un conjunto de empresas con mayor o menor grado de autonomía, que se relacionan entre sí o con un tercero común, con el propósito de desarrollar un fin económico común o de promover y realizar servicios e iniciativas comunes. El grupo que ejercita poderes y emana disposiciones vinculantes

INDICE GENERAL

para las entidades que lo componen, configura una gestión unitaria (Cannizzaro).

GRUPO COOPERATIVO PARITARIO

(Italia). Contrato por el cual dos o más cooperativas, que pueden pertenecer a diferentes categorías, regulan la dirección y coordinación de sus respectivas empresas.

GRUPO DE CONSUMO

Es un grupo informal de personas que compra alimentos de forma regular y conjunta directamente del agricultor o del productor.

GRUPOS POR COORDINACIÓN

Llamado también grupo horizontal, descentralizado, impropio o contractual, es un contrato por el cual varias empresas solidarias o no, pertenecientes a categorías diversas, regulan la dirección y la coordinación estable de las mismas. Se origina en un contrato llamado de control de la gestión, por el cual una o varias empresas solidarias acuerdan normas de sujeción de la voluntad de cada una de ellas a una decisión común.

GRUPOS POR SUBORDINACIÓN

Se caracterizan por la existencia de una relación asimétrica entre las empresas filiales y la cabeza de grupo o entidad madre, la que necesariamente debe ser de naturaleza solidaria, y que actúa como oficina central de decisión del grupo, ejerciendo el control de las mismas.

GRUPO REGIONAL

Los grupos regionales (zonales o comarcales) son aquellos compuestos por empresas solidarias de un ámbito geográfico común, de cualquier clase o tipo que sean.

HABEAS DATA

Derecho de cualquier persona a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en la base de datos y en archivos de entidades públicas y privadas.

HABILITAR

Autorizar o reconocer los libros sociales y de contabilidad como hábiles o aptos para asentar las actas y registros contables de las empresas solidarias. En principio, los acuerdos no asentados en los libros habilitados, no tienen validez.

HABILITACIÓN REGISTRAL

Consiste en la función del Registro de cooperativas y demás empresas solidarias, de poner una diligencia en la que conste la denominación de la entidad, clase de libro, número que le corresponda de los de su clase, número de folios de que se compone, y fecha de la diligencia.

HASH

Los hash o funciones de resumen son algoritmos que consiguen crear a partir de una entrada (ya sea un texto, una contraseña o un archivo, por ejemplo) una salida alfanumérica de longitud normalmente fija que representa un resumen de toda la información que se le ha dado (es decir, a partir de los datos de la entrada crea una cadena que solo puede volverse a crear con esos mismos datos). Tiene varios cometidos, entre ellos está asegurar que no se ha modificado un archivo en una transmisión, hacer ilegible una contraseña o firmar digitalmente un documento

HECHO CONTABLE

Suceso que debe ser objeto de contabilidad, o aquel acontecimiento que afectan o pueden afectar significativamente el patrimonio de la empresa de una forma concreta y directa.

HERENCIA VACANTE

Conjunto de bienes, derechos y obligaciones que tenía un miembro de la empresa solidaria en el momento de su defunción, y que deja el difunto cuando carece de herederos, o beneficiarios debidamente registrados.

IDENTIDAD

Según Dubar, la identidad es entendida como una auto compresión o definición de sí mismo que tiene una doble operación lingüística; la diferenciación y la definición de un nexo o pertenencia en común

ILÍCITO FINANCIERO

Conjunto de prácticas que se verifican en los mercados financieros, cuya intención el alterar el juego transparente de la oferta y demanda de productos financieros, y que comportan un perjuicio o daño a la empresa solidaria

ILIQUIDEZ

Incapacidad de la empresa solidaria para atender el pago de sus obligaciones y compromisos tanto con sus miembros como con

INDICE GENERAL

terceros, que se evidencia en endeudamiento continuo y excesivo, en la incapacidad para cumplir su objeto social y para la realización de las actividades de su giro normal (Arbeláez).

IMPERICIA

Torpeza). Falta de conocimientos, habilidades, destrezas o de la práctica que cabe exigir a una persona en su profesión, arte u oficio. En las empresas solidarias, la impericia de los directivos puede ser una causal de su remoción del cargo y el fundamento de su responsabilidad personal por los daños ocasionados la misma.

IMPOSICIÓN DE DECISIONES

Delito que consiste en el prevalecimiento de la situación mayoritaria en la asamblea o en el órgano directivo para imponer acuerdos abusivos, con ánimo de lucro propio o ajeno, en perjuicio de los demás socios, y sin que se reporten beneficios al actor.

IMPUESTO

El impuesto es la prestación de dinero o en especie que establece el Estado conforme a la ley, con carácter obligatorio, a cargo de personas físicas y morales para cubrir el gasto público y sin que haya para ellas contraprestación o beneficio especial, directo e inmediato.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Impuesto que paga toda persona natural o jurídica por la obtención de renta en sus operaciones. Las empresas solidarias no obtienen renta por los actos solidarios (cooperativos o mutuales) que realizan con sus miembros, por lo que no están sujetos a dicho impuesto. En cambio, las operaciones que realizan con terceros, si están sujetas a dicho impuesto.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

(IVA). Las empresas solidarias no están sujetas a este impuesto por el suministro de bienes y, o de servicios a sus miembros ya que estas no se da una operación de cambio. Pero sí, en la venta de bienes o de servicios a terceros.

IMPUGNACIÓN DE ACUERDOS

Acción judicial del miembro que se considere perjudicado en sus derechos o intereses legítimos por un acuerdo o decisión de la asamblea o de los órganos internos que adolezca de algún vicio, para solicitar al Juez que suprima sus efectos, y lo restituya al pleno ejercicio de los mismos.

INCERTIDUMBRE AMBIENTAL

Se refiere a la falta de seguridad o control sobre los comportamientos o tendencias que experimenta el mercado, lo que crea inquietud en el miembro.

INCUBADORA TECNOLÓGICA

Unidad académica interdisciplinaria de enseñanza, investigación y extensión, cuyo objetivo es acercar el entorno universitario y los grupos de trabajadores que tratan de emprender económicamente de manera colectiva, solidaria y autogestionada, con el fin de apoyar la formación y consolidación de las empresas y, al mismo tiempo, transformar la universidad, acercándola a los intereses, deseos y necesidades de los sectores populares

INDICIO

Por indicio se entiende toda acción, señal, sospecha, conjetura, rastro, huella o vestigio que permita conocer algo oculto, o que hace presumir la comisión de una falta, irregularidad, transgresión o delito. El cúmulo de varios indicios constituye una prueba.

INFORMACIÓN CONFIDENCIAL INSTITUCIONAL.

Aquellos datos institucionales de la empresa solidaria que no son públicos relacionados con su situación financiera, información contable y estadística, desacuerdos o conflictos de gobernabilidad y/o cualquier otro tipo de información similar.

INFORMACIÓN CONFIDENCIAL PERSONAL.

Son aquellos datos personales de los asociados relacionados con números de identificación personal, direcciones, números telefónicos, correos electrónicos, saldos de depósitos o préstamos, situación financiera y/o cualquier otro tipo de información similar

INFORMACIONALIZACIÓN

Por informacionalización nos referimos a la creciente proporción de trabajadoras y trabajadores que tienen como principal actividad la producción de información digital, utilizando como medio principal de trabajo una o varias tecnologías digitales

INDICE GENERAL

INCENTIVOS TRIBUTARIOS

Constituyen instrumentos por medio de los cuales se busca afectar el comportamiento de los actores económicos a un costo fiscal limitado.

INCLUSIÓN FINANCIERA

El acceso que tienen las personas y las empresas a una variedad de productos y servicios financieros útiles y asequibles que satisfacen sus necesidades. El efecto opuesto es la exclusión financiera, definida como "el proceso mediante el cual las personas se encuentran con dificultades en el acceso y/o usos de servicios financieros adecuados a sus necesidades y que les permita llevar una vida social normal en la sociedad a la que pertenecen".

INCLUSIÓN SOCIAL

«Un proceso que asegura que aquellas personas en riesgo de pobreza y de exclusión social aumenten las oportunidades y los recursos necesarios para participar completamente en la vida económica, social y cultural, así como para gozar de unas condiciones de vida y de bienestar que se consideran normales en la sociedad en la que viven***». (***Estrategia Europea de Inserción social (2000)

INCOMPETENCIA

Es el vicio que afecta un acto o una decisión de la Autoridad de aplicación o de otro órgano del Estado, que afecte los derechos o intereses de la empresa solidaria, cuando la decisión ha sido dictada por funcionarios o personas que no estaban autorizados para dictarlos, sea porque carecían de toda competencia, que se extralimitaron en el ejercicio de la competencia que tenían para otra actuación, o que usurparon o invadieron la competencia de otro órgano.

Igualmente, la falta de competencia o de facultades de un órgano de la empresa solidaria para tomar una decisión o realizar un acto.

INCUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CONTABLES

Delito en que incurre el que, estando obligado por la ley tributario a llevar la contabilidad, la incumpla totalmente, no lo haga en un plazo determinado, lleve doble contabilidad, oculte o simule la verdadera situación de la empresa, no anote en los libros las transacciones, lo hiciere con cifras distintas, o realice anotaciones ficticias.

INDEMNIZACIÓN

Resarcimiento económico del daño o perjuicio causado por un directivo a la empresa solidaria, cuando hubiere incurrido en dolo, negligencia, impericia o incumplimiento de normas imperativas en el ejercicio de sus funciones.

INDEMNIZACIÓN EN EL SEGURO

Es la compensación del daño asegurado; la obligación que asume la cooperativa aseguradora para con el asegurado por la realización del riesgo previsto a causa de una pérdida o de un daño (Arellano).

INDICIOS

Acciones, señales, sospechas, huellas o rastros que, razonablemente, permiten conocer algo oculto; que lo haga presumir.

INFORMACIÓN CONFIDENCIAL INSTITUCIONAL.

Aquellos datos institucionales de la Cooperativa que no son públicos relacionados con su situación financiera, información contable y estadística, desacuerdos o conflictos de gobernabilidad y/o cualquier otro tipo de información similar.

INFORMACIÓN CONFIDENCIAL PERSONAL.

Son aquellos datos personales de los asociados relacionados con números de identificación personal, direcciones, números telefónicos, correos electrónicos, saldos de depósitos o préstamos, situación financiera y/o cualquier otro tipo de información similar.

INFORMES

(Memorias). Son los documentos en donde los órganos internos de la empresa solidaria rinden cuenta de sus actividades para que sean consideradas, aprobadas o improbadas por la asamblea.

INFORME DE AUDITORÍA

Es el documento en el cual el auditor plasma las conclusiones resultantes de la aplicación de los procedimientos -encontrados como producto de su estudio de auditoría en términos de condición, criterio, causa y efecto, y que se encuentran respaldados en evidencia de auditoría, terminando con las recomendaciones a la empresa solidaria auditada.

INDICE GENERAL

INFORME DE GESTIÓN

Documento que complementa la información reflejada en las cuentas anuales y en el cual se expone -en forma precisa- los hechos, circunstancias, datos y razones vinculados con las mismas, a fin de ilustrar a los miembros y a los terceros en general, sobre la gestión pasada, actual y prospectiva de la empresa solidaria.

INFRACAPITALIZACIÓN

La infracapitalización es un fenómeno consistente en que los miembros fijan un capital social que dotará a la empresa solidaria con un patrimonio manifiestamente insuficiente para el desarrollo del objeto social, o que el capital aportado fue integralmente absorbido por los gastos de constitución (Llebot).

INFRACAPITALIZACIÓN SOBREVENIDA

Se produce cuando el capital de la empresa solidaria en funcionamiento, es insuficiente para realizar las operaciones propias del objeto social. Produce la obligación de los miembros de efectuar aportes adicionales al capital y, de ser insuficientes, configura una causal de disolución.

INGRESOS

Cantidades de dinero que entran a la empresa solidaria, provenientes de operaciones con sus miembros o con terceros.

INMOVILIZACIÓN DE FONDOS

Se entenderá por inmovilización provisional e inmediata, la prohibición temporal de transferir, traspasar, convertir, enajenar, trasladar, gravar, mover o retirar fondos o activos, cuando estos actos estén relacionados con las conductas presuntamente delictivas.

INNOVACIÓN ORGANIZATIVA

Implica la introducción de nuevos métodos y procesos destinados a la coordinación de actividades, la toma de decisiones y el establecimiento de objetivos, la distribución de las tareas y responsabilidades y la relación con otros agentes

INNOVACIÓN SOCIAL

En términos generales, se considera innovación social aquella que aporta "nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que simultáneamente satisfacen de modo más eficaz las necesidades sociales y crean nuevos modos de relación socia.

INNOVACIÓN SOCIAL TRANSFORMADORA

Recalca el carácter disruptivo de las iniciativas que quieren "construir otro modelo alternativo que haga frente al capitalismo" y hacer frente "a la exclusión, a la alienación y a la escasez de recursos", rehuyendo de soluciones micro de la innovación social que no supongan también un desafío al sistema imperante.

INSCRIPCIÓN DE ASIENTOS

Consiste en practicar los asientos en los correspondientes libros del Registro de cooperativas y demás empresas solidarias, en el orden y forma establecidos en la legislación.

INSCRIPCIÓN DE MIEMBROS

Anotación el libro de registro de miembros, de los datos referentes a una persona que es admitida en la empresa solidaria en condición de miembro, y que sirve de medio documental probatorio de ello.

INSOLVENCIA

Se produce la insolvencia de la empresa solidaria en aquellos supuestos en que la capacidad para atender las obligaciones de pago ha decrecido hasta el nivel de que con su activo es imposible satisfacer su pasivo, de manera provisional o definitiva (Irákulis). Se produce cuando la empresa solidaria no tenga la capacidad económica necesaria para continuar operando, o que la seguridad de los derechos económicos de los miembros o acreedores esté en riesgo.

INSOLVENCIA INDUCIDA

Delito cometido por los directivos y, o el personal ejecutivo de la empresa solidaria, al realizar actos de disposición o contraer obligaciones que disminuyan el patrimonio hasta conseguir la insolvencia total o parcial de la entidad (Irákulis).

INSOLVENCIA PATRIMONIAL

Se produce cuando el valor de los activos es inferior al de los pasivos y por tanto el patrimonio neto es negativo

INSOLVENCIA TÉCNICA O PROVISIONAL

Tiene lugar cuando no se dispone de efectivo suficiente para pagar las deudas en un momento determinado, aunque el activo sea superior al pasivo (deudas). Se trata de una situación de falta de liquidez.

INDICE GENERAL

INSPECCIÓN

Actividad de la Autoridad pública o del organismo de integración, por delegación de aquella o *motu proprio*, que persigue analizar toda la información posible de la actividad económico-financiera, administrativa y social de la entidad solidaria supervisada, que se realiza tanto desde la sede de la Autoridad u organismo inspeccionate, por medio de sistemas informatizados (*extra-situ*), así como *in-situ,* por medio de visitas a las empresas.

INSTITUCIONES AUXILIARES

Llamadas también organizaciones o servicios de apoyo, son las instituciones solidarias y afines, destinadas a la prestación de servicios, la asistencia técnica o financiera y el control de las entidades del sector social y solidario. Aquellas instituciones destinadas a proporcionar servicios de asesoría, técnicos, educacionales, económicos, operacionales, de auditoría y administrativos preferentemente al sector cooperativo (Cháves-Gómes). Dichas entidades auxiliares pueden ser: una empresa solidaria, instituciones privadas o universidades. La sujeción o afiliación a estos entes puede ser facultativa u obligatoria, según lo determine la Ley.

INSTITUCIONES PARTICULARES DE SOLIDARIDAD SOCIAL

(Portugal). Son entidades constituidas por la iniciativa privada, sin fin lucrativo, con el propósito de dar expresión organizada al deber moral de solidaridad y justicia entre los individuos, no administrado por el estado o por un organismo de gobierno local, para perseguir objetivos sociales a través de la provisión de bienes y servicios.

INSTITUTO DE FOMENTO COOPERATIVO O SOLIDARIO

Es una institución de desarrollo del sector cooperativo, mutual y social o solidario, dotado con personalidad jurídica, de naturaleza pública, solidaria o de ambos. Puede ser financiado -total o parcialmente- por el Estado y, o con la participación de los organismos superiores del propio Sector. Tiene por finalidad fomentar, promover, financiar, divulgar y apoyar al movimiento cooperativo, mutual y solidario, propiciando las condiciones requeridas y los elementos indispensables para su desarrollo y consolidación.

INNOVACIÓN SOCIAL

Se puede definir la innovación social como la utilización de nuevas formas de gestión, de administración, de ejecución, de nuevos instrumentos o herramientas, o de nuevas combinaciones de factores orientadas a mejorar las condiciones sociales y de vida en general de la población de la región. La Comisión Europea (2013) es más sintética y dice que ella "se puede definir como el desarrollo e implementación de nuevas ideas (productos, servicios y modelos) para satisfacer las necesidades sociales y crear nuevas relaciones sociales o formas de colaboración". Ambos conceptos coinciden en una idea matriz: se trata de generar un impacto positivo sobre la comunidad o el medioambiente mediante la resolución de un problema que se ha detectado como de urgente respuesta, empleando algún expediente novedoso (Alcalde, 2022)

INSTRUCCIONES DE SERVICIO

Son normas que dictan los jerarcas de la Administración pública dirigidas a los funcionarios que les están subordinados acerca de la manera de actuar, o la forma de interpretar disposiciones legales o reglamentarias. Pueden ser empleadas en las empresas solidarias para instruir a los empleados sobre su manera de actuar.

INSTRUCCIONES OBLIGATORIAS

Reglas o normas de conducta que puede aprobar la asamblea, que vinculan a los órganos directivos y de control, a la hora de decidir en torno a las materias sobre las que versen las instrucciones recibidas, siempre que no invadan las competencias exclusivas de los mismos establecidas en la ley y, o el estatuto.

INTEGRACIÓN

La integración es un fenómeno que se concretiza en la agrupación de empresas solidarias en entidades superiores, que tiene por objetivo el logro de fines comunes o complementarios (Integración vertical). También, cuando se realizan acuerdos de colaboración entre empresas del sector social y solidario, para obtener objetivos comunes (integración horizontal). Constituye la esencia del Sector de Economía Solidaria, por cuanto la misma se construye a través de la articulación creciente y acumulativa de actividades económicas de las empresas que lo componen, por sectores o ramas de actividad.

INTEGRACIÓN EDUCATIVA

Tiene por finalidad llevar a cabo en forma conjunta procesos de formación, educación y entrenamiento de las personas que participan en las entidades solidarias afiliadas a un organismo de integración.

INDICE GENERAL

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La integración que acoge a empresas solidarias de igual tipo o de una zona determinada, que tiene por objetivo efectuar operaciones económicas en común.

INTEGRACIÓN ENDÓGENA

Es la integración en la que solo participan entidades solidarias (amplia) o exclusivamente entidades solidarias de un solo tipo o forma jurídica (estricta).

INTEGRACIÓN GREMIAL

La integración con fines de representación gremial y de defensa de los intereses comunes de las entidades solidarias que participan en ella.

INTEGRACIÓN HETEROGÉNEA

Cuando se permite la participación de sujetos de derecho no mutualistas o solidarios en los procesos de integración el sector social o solidario, aunque solamente de manera residual.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La inteligencia artificial es una combinación de tecnologías que agrupa datos, algoritmos y capacidad informática. Los avances en computación y la creciente disponibilidad de datos son, por tanto, un motor fundamental en el pronunciado crecimiento actual de la inteligencia artificial.

INTERCAMBIO INTERCOOPERATIVO

Convenios entre cooperativas agrarias y cooperativas de consumo para comercializar la mayor parte de su producción con las cooperativas de consumo.

INTERCOOPERACIÓN

Consiste en la interacción e interdependencia entre múltiples entidades económicas solidarias territorialmente identificadas, para ordenar los consumos internos, producir economías de escala, acceder a recursos tecnológicos, abrir mercados y mejorar la gestión.

INTERMEDIACIÓN FINANCIERA ILÍCITA

Delito consistente en la captación habitual de recursos del público y la realización de actividades financieras activas y pasivas sin estar autorizado conforme a la ley. En principio, la mera recepción por una empresa solidaria de los ahorros de sus miembros y el otorgamiento de ayudas económicas o préstamos exclusivamente a los mismos, no configura este delito.

INTERESADOS

ersonas a quienes se refiere una medida, acto o decisión, o que tiene un derecho o interés legítimo. Las personas naturales o jurídicas que se relacionan con la empresa solidaria: suministradores, clientes, financistas, etc.

INTERÉS POR LA COMUNIDAD

Es el séptimo principio cooperativo, que es entendido en el sentido que las cooperativas trabajan en pro del desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por los socios.

INTERESES CONTRAPUESTOS

Situación que se produce cuando el directivo se encuentra en la condición de portador, frente a una determinada deliberación del consejo respectivo, de un doble interés: de su interés de administrador y, además, de un interés externo a la empresa solidaria, y esta duplicidad de interés es tal que él no pueda realizar un interés sin sacrificar el otro.

INTERVALO REMUNERATIVO

La diferencia de remuneraciones entre los diversos niveles de trabajadores de una empresa solidaria, en especial, de los asociados-trabajadores de la cooperativa de trabajo asociado.

INTERVENCIÓN ADMINISTRATIVA

Consiste en el acto administrativo de carácter excepcional, temporal y proporcional por el cual la Autoridad que ejerce el control sobre el sector social y solidario se interpone temporalmente en la administración interna de una empresa solidaria que hubiere incurrido en graves irregularidades en su funcionamiento, con la finalidad de poner cese a las mismas y normalizar su actividad social. Y caso contrario, proceder a su liquidación. Este procedimiento es un régimen de excepción y es una medida de carácter temporal.

INTERVENCIÓN ADITIVA

La intervención es aditiva cuando el interventor adiciona sus atribuciones a las del gobierno normal de la cooperativa, pero

INDICE GENERAL

conservando ésta sus órganos de gobierno, si bien sometidos en la esfera de la intervención a las decisiones del interventor.

INTERVENCIÓN DE CUENTAS

Ver auditoría interna

INTERVENCIÓN EXTRAORDINARIA

Procede a solicitud de los miembros o de los acreedores, bien sea en forma individual o por un porcentaje de los mismos. Tiene por efecto efectuar la intervención sin mediar el procedimiento previo.

INTERVENCIÓN JUDICIAL

Es una medida cautelar accesoria a la acción de remoción o de establecimiento de responsabilidad de los directivos, en tanto se dilucida como cuestión de fondo la veracidad y consecuencias de los hechos u omisiones de los mismos, que se consideren lesivos para el interés social. Mediante ella, el juez designa un interventor que tiene por función controlar las actividades del órgano directivo.

INTERVENCIÓN-PRESIDENCIA

Se trata, quizás, de la más peculiar de las medidas intervencionistas, en cuanto que lo único que se confía a los interventores designados por la Administración pública es la presidencia de la asamblea.

INTERVENCIÓN SUSTITUTIVA

La intervención puede ser sustitutiva, cuando el interventor desplaza a los órganos internos y asume la administración de la empresa.

INTERVENTOR

Persona o personas designadas por la Autoridad de Supervisión, el Juez o el organismo de integración que tenga facultades de supervisión, que resuelve la intervención de una empresa solidaria.

INTERVENTORES DE LA LIQUIDACIÓN

Llamados también comisarios, se trata de un órgano potestativo designado por el juez a solicitud de cierto porcentaje de los miembros, para que supervise y controle las operaciones de liquidación. Tiene la finalidad de informar a los miembros de la marcha de tales operaciones y del estado de la liquidación en cualquier momento, para que puedan adoptar fundamentadamente las medidas que sean oportunas para la defensa de sus derechos e intereses (Brenes).

INVENTARIO

Es la descripción detallada de todo el activo y de todo el pasivo de una empresa: el recuento de todos los bienes y derechos de que es titular, y de todas las deudas y obligaciones de la empresa solidaria, con la estimación de sus respectivos valores.

INVENTARIO DE MERCANCÍAS

Es la "relación clara, ordenada, y valorada de los bienes corpóreos comprendidos en el activo circulante de una empresa y destinados a la venta (o suministro) ya sea en forma original o después de haber sido elaborados o transformados parcial o totalmente." (Perdomo, 2012

INVERSION

El hecho de la empresa solidaria de situar recursos o disponibilidades financieras excedentes de las necesidades a mediano o largo plazo, con la intención de obtener beneficios para mejorar o ampliar los servicios que presta a sus miembros.

INVERSIÓN DE IMPACTO

Inversiones que se hacen en compañías, organizaciones, o fondos financieros, con la intención de generar impacto social y medioambiental, además de una rentabilidad financiera (Casanovas).

INVERSIONES FINANCIERAS

Corresponde a las inversiones realizadas por la empresa, en cuentas de depósitos a plazo, valores u otros tipos de obligaciones financieras, cuyo vencimiento es indefinido o superior a 90 días.

INVERSIONES LÍQUIDAS.

Corresponde a las inversiones realizadas por la empresa solidaria, en cuentas de depósitos a la vista, de ahorro corriente y/o cualquier otra inversión cuyo vencimiento es menor a 90 días.

INVERSIONES NO FINANCIERAS.

Corresponde a las inversiones realizadas en actividades diferentes al fin fundamental establecido en el estatuto de la empresa solidaria financiera

INDICE GENERAL

J

INVERSIÓN SOCIAL

Significa que la inversión de recursos financieros en entidades no lucrativas, toma en cuenta variables de rentabilidad cuyo enfoque trasciende las utilidades económicas, abarcando aspectos relacionados con el desarrollo humano y el bienestar de los beneficiarios.

INVERSIÓN SOCIALMENTE RESPONSABLE

El proceso de inversión en el que en la toma de decisiones se tienen en cuenta además de los tradicionales criterios de seguridad, rentabilidad y liquidez, otros aspectos ambientales, sociales y de gobierno corporativo

INVERSORES SOCIALES

inversores de proximidad (*Business Angels)* son personas físicas y jurídicas, generalmente empresarios o directivos de empresas, que decide invertir parte de su patrimonio personal en un proyecto innovador.

ISOMORFISMO

El isomorfismo consiste en la adopción de estrategias y prácticas de gestión que se parecen cada vez más a las de otros actores económicos.

JERARQUÍA

Relación jurídica que asegura la unidad estructural y funcional de la gestión de una entidad pública, vinculando entre sí a los órganos y personal que la componen, mediante de podres de supraordinación y la correlativa subordinación entre los mismos. En las empresas solidarias no existe relación jerárquica entre los órganos internos, ni siquiera respeto de la asamblea, aun si entre la gerencia y los servicios, secciones y empleados subalternos.

JUNIOR COOPERATIVAS

Aquellas cooperativas cuyo objeto social consiste en la implementación práctica de las habilidades y de los conocimientos que los socios/as usuarios van adquiriendo en calidad de alumnas y alumnos en las actividades docentes, llevadas a cabo por los centros de enseñanza en los que se encuentran matriculados, a través de la puesta en marcha en el mercado de las diferentes ofertas y proyectos que se van generando por los alumnos

JUNTA DE ACCIÓN COMUNAL

La junta de acción comunal es una organización cívica, social y comunitaria de gestión social, sin ánimo de lucro, de naturaleza solidaria, con personería jurídica y patrimonio propio, integrada voluntariamente por los residentes de un lugar que aúnan esfuerzos y recursos para procurar un desarrollo integral, sostenible y sustentable con fundamento en el ejercicio de la democracia participativa.

JURISPRUDENCIA

Son los criterios o las interpretaciones legales que adoptan los tribunales de justicia cuando deciden o resuelven conflictos jurídicos. También, aunque impropiamente, se llama jurisprudencia administrativa al contenido de los dictámenes y opiniones de la Autoridad de aplicación.

KIBUTZ

(Israel). El Kibutz es una comuna agrícola o empresa colectiva; un poblado rural multigeneracional, caracterizado por la vida en comunidad, por su administración democrática, responsabilidad por el bienestar de cada uno de sus miembros, niños y adultos, por la salud y la educación, y por la copropiedad .de los medios de producción y de consumo. Es una sociedad de carácter voluntario, con una forma de vida colectiva basada en la producción, el trabajo y el consumo comunes.

KNOW-HOW

Es una habilidad técnica o conocimiento especializado (no patentado) en un campo determinado de los negocios; un conocimiento práctico de cómo lograr un objetivo específico y, en general, todo conocimiento técnico que es secreto (no es generalmente conocido) de uso restringido y confidencial.

LAUDO

Decisión motivada que adopta el árbitro. Debe expresar, al menos, las circunstancias personales de los árbitros y de las partes, el lugar en que se dicta, la cuestión sometida a arbitraje, una sucinta relación de las pruebas practicadas, alegaciones de las partes y decisión arbitral, así como los gastos y su imputación, causados en el arbitraje (Arriola, Díaz y Gutiérrez).

LAVADO DE ACTIVOS

Constituye un conjunto de operaciones de carácter financiero y comercial realizada por una persona natural o jurídica, tendien-

L

INDICE GENERAL

tes a ocultar, o disfrazar el origen ilícito de los bienes o recursos que provienen de actividades delictivas.

LEGALIZACION

La legalización (llamado también registro, homologación, autorización o incorporación) consiste en un juicio de verificación por parte de la Autoridad pública competente, acerca del cumplimiento de las condiciones establecidas en la ley para la constitución de una empresa solidaria.

LEGALIZAR

Inscripción del Acta o del documento de constitución o de ciertos documentos que se efectúa por ante oficinas u organismos de carácter público, antes de acudir a la Autoridad encargada de autorizar el funcionamiento, o de otorgarle la personería jurídica a las empresas solidarias.

LEGISLACIÓN SECTORIAL

Normas reguladoras de la actividad económica y empresarial que desarrolla la empresa solidaria: de transporte, de seguros, de salud, etc.

LEGISLACIÓN SOCIETARIA

Regula todo lo concerniente a la sociedad y el socio en cuanto tal y las relaciones entre ambos; las relaciones societarias internas que implican tanto su organización societaria como la participación de los socios en las actividades cooperativizadas

LEGITIMACIÓN

Habilitación legal para participar en un procedimiento administrativo o en un proceso judicial. Capacidad para ejercer los derechos que corresponden a una persona dentro de un procedimiento o proceso.

LEGITIMACIÓN DE CAPITALES

(Lavado de activos). Es el proceso mediante el cual se cambia el dinero producido por un negocio ilegal para que aparente provenir de un negocio legal. Para que se materialice el delito se requiere que el dinero sea efectivamente transferido, especialmente, aunque no exclusivamente, mediante instituciones bancarias y financieras (Caribas). Las empresas solidarias deben tomar acciones para evitar ser utilizadas para efectuar estas operaciones.

LEY DE COOPERATIVAS

Normas dictadas por el Estado, reguladoras de la actividad económico-empresarial e instrumental de las cooperativas, Abarca, también la legislación de fomento, fiscal y demás disposiciones del ordenamiento jurídico relativas a su actividad.

LEY MARCO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Ley de rango sub-constitucional (orgánica o reglamentaria) que o bien concentre toda la normativa del Estado sobre la economía social y solidaria, o que establezca los fundamentos de la economía social y solidaria sobre las que se dicten leyes especiales que regulen sus diversas expresiones, y defina las políticas públicas sobre la misma.

LEX DATA

De lege lata o *lex lata*, es una locución latina que significa «según la ley existente». Se aplica para referirse a la legislación establecida, tal como se encuentra en la actualidad.

LIBRANZAS

La libranza es un sistema de crédito que opera mediante un contrato por el cual el miembro-deudor de una cooperativa financiera autoriza a su entidad empleadora, a descontar de su nómina mensual o quincenal una suma determinada para aplicar a la cancelación de sus obligaciones ante la cooperativa, y la entidad empleadora se compromete a entregar dichas sumas a la entidad financiera en un plazo previamente convenido.

LIBRE ADHESIÓN

“Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio, sin discriminación social, política, religiosa, racial o de sexo” (ACI). Este principio puede ser aplicado al sector de la economía solidaria, pero nada obsta para que algunas unidades de dicho sector se constituyan sobre la base de un vínculo político, social, religioso, racial o de sexo, fundamentalmente con fines gremiales o económicos; siempre y cuando no se contradigan las disposiciones constitucionales de cada país.

LIBROS

Los libros son el conjunto de hojas encuadernadas destinadas a contener anotaciones correspondientes a las actividades so-

INDICE GENERAL

ciales y económicas que realiza la empresa solidaria, los que en forma regular son intervenidos por la Autoridad correspondiente para garantizar su autenticidad.

LIBROS DE ACTAS

Sirven para garantizar la constancia documental del desarrollo de las sesiones y de las decisiones adoptadas por los órganos de la empresa solidaria.

LIBROS DE CONTABILIDAD

Los libros de contabilidad constituyen el soporte en el que se transcribe la representación escrita, de acuerdo con la técnica contable y en términos fundamentalmente cuantitativos, de los hechos con trascendencia patrimonial que se produzcan en el desarrollo de la actividad de la empresa solidaria y de los elementos integrantes de su patrimonio.

LIBRO DE REGISTRO DE MIEMBROS

Libro en donde se asientan y en el que deben quedar registrados tanto los datos de identificación de los miembros, como la información relacionada con las relaciones entre los miembros y la empresa solidaria.

LIBRO DIARIO

Aquel libro de contabilidad en el que se registran por orden cronológico todos los hechos con trascendencia patrimonial afectantes a la empresa solidaria.

LIBRO ELECTRÓNICO

Asientos y anotaciones realizadas por medio de procedimientos informáticos, siempre que los soportes en papel sean encuadernados correlativamente, foliados y rubricados para formar los libros obligatorios, los que son legalizados o registrados en un plazo razonable desde el cierre del ejercicio.

LIBRO MAYOR

Libro al que se trasladan por riguroso orden de fechas los asientos del libro diario organizados por personas o por objeto de la operación. Es un registro sistemático, mientras que el diario es un estado cronológico. Puede o no, tener carácter obligatorio (Cabanellas).

LICITACIÓN

La licitación es un procedimiento para la selección de la persona (contratista) que va a celebrar un contrato con el Estado (contratante) que tiene por finalidad encontrar el mejor contratista (la oferta más conveniente a los intereses colectivos y no la de menor precio) tratando de eliminar la subjetividad y, o la corrupción. La licitación es utilizada en las empresas solidarias para seleccionar contratistas para que realicen determinadas actividades en su beneficio, como para la realización de auditorías o la adquisición de equipos.

LÍMITES PRUDENCIALES.

Son criterios que regulan o restringen el nivel de exposición a riesgos que la empresa solidaria financiera asume en sus operaciones de intermediación financiera y en las estrategias, procesos, productos y servicios que ofrece.

LÍNEA DE CRÉDITO

Consiste en que la empresa solidaria que ejerce actividad financiera, pone a disposición del miembro una cantidad de fondos por un monto y plazo determinados; desde ese mismo momento cuenta con la posibilidad de utilizarlos o no, corriendo los intereses pactados sólo desde el momento en que se extraen los fondos.

LIQUIDACIÓN

Es posible definir la liquidación como una fase en la vida de la sociedad, previa a la extinción o a la eventual reactivación, que como consecuencia de la disolución constituye a la sociedad en un nuevo estado, durante el que la actividad está orientada a romper las relaciones jurídicas de la empresa con los terceros y los miembros, presupuesto necesario de su extinción (y del reparto) y excepcionalmente a hacer posible la reactivación (Sacristán).

LIQUIDADORES

Los liquidadores son las personas encargadas de llevar a cabo el proceso de la liquidación.

LIQUIDEZ

La liquidez, para la rama de la administración financiera, abarca a aquellos rubros de la organización que, o bien funcionan como efectivo, o bien son de rápida conversión en efectivo. Por ejemplo, los productos terminados, si bien no es efectivo, su realiza-

INDICE GENERAL

ción en efectivo es lo suficientemente cercana en el tiempo como para tratarse de un fondo líquido. Claro está que esta consideración de "cercanía" se realiza en relación a otros rubros o activos de la empresa (Meilan y Quiroga).

LOW-PROFIT LIMITED LIABILITY COMPANY (L3C):

Una forma jurídica de empresas establecidas como sociedad de responsabilidad limitada de baja rentabilidad, pensadas justamente para dar cuenta de las empresas sociales, esto es, entidades empresariales que persiguen fines sociales.

LUCRO EN LA SOCIEDAD

No existe uniformidad de criterios sobre el lucro: una concepción amplia lo concibe como cualquier ventaja patrimonial que se produjera en beneficio de los miembros. Incluye, no sólo las ventajas positivas directas (obtención de utilidades económicas), sino también aquellas que supongan una utilidad susceptible de valoración económica; cualquier finalidad orientada a la obtención de una ventaja patrimonial o un mero ahorro de coste para los miembros. La concepción restrictiva considera que sólo hay ánimo de lucro cuando se produce un enriquecimiento positivo y directo en el patrimonio de los miembros, como consecuencia de la distribución de beneficios en las operaciones con terceros que previamente han sido obtenidos por la empresa solidaria.

MANUAL DE SISTEMAS Y PROCEDIMIENTOS

Se trata de conjuntos normativos de rango sub-reglamentario, dictados por el órgano directivo (con o sin aprobación del órgano deliberante según lo disponga el estatuto) que regulan la actividad concreta y específica del aparato administrativo de la empresa solidaria; establecen los detalles de los procedimientos a seguir en las diferentes tramitaciones de los procesos de gestión de la misma.

MANUAL DE CARGOS

Instrumentos escritos organizativos internos de las empresas solidarias que describen los requisitos, funciones, responsabilidades, remuneración y demás pormenores de cada uno de los cargos o empleos que tiene la entidad. Es una tarea a cargo de la gerencia que no requiere de aprobación de la asamblea.

MARCA

Es la señal o distintivo de cualquier forma que sirve para señalar un producto o servicio, con el objeto de que el público los conozca y distinga, sin que pueda confundirlos con otros de la misma especie.

MARCA COLECTIVA

La marca colectiva tiene por finalidad mejorar y organizar estrategias comunes de producción y comercialización, de desarrollo en escala, de visibilidad, diferenciación e identificación cualitativa de los productos y servicios, de un agrupamiento constituido por productores y/o prestadores de servicios, siendo el titular dicho agrupamiento. Es utilizada en las cooperativas que procesan los productos agropecuarios de sus miembros y los comercializan en conjunto (vinos, aceites, carnes).

MARCA COOPERATIVA

Marca colectiva de alcance internacional, desarrollada por la ACI que puede ser empleada por todas las cooperativas que se registren y cumplan los requisitos exigidos.

MARGEN DE SOLVENCIA

(Garantía legal). Son los recursos adicionales que debe tener la cooperativa de seguros para pagar reclamos en exceso de los esperados estimados en el cálculo de la prima.

MASA DE GESTION

Son las entregas o aportaciones de productos, fondos, bienes y, o servicios que los miembros hacen para la gestión de la empresa solidaria en interés común, así como los pagos realizados para disfrutar de los servicios que presta la empresa a sus miembros.

MASCULINIDAD

La masculinidad hegemónica es un conjunto de características que una sociedad patriarcal espera que los varones incorporen a través de su educación y sociabilización. Algunas expresiones de estos mandatos son los comentarios y los chistes sexistas y/o discriminatorios, las actitudes dominantes, la cosificación de las mujeres, entre otras; h) Lenguaje y comunicación inclusiva y/o no sexista. Actividades y obsequios. El lenguaje que se utiliza para hablar y la forma en que elegimos comunicar, resulta de especial relevancia a la hora de fomentar espacios de participación inclusivos (Fernández de Andreani, 2022).

MAYORÍA

Por mayoría se entiende la cantidad de votos válidos necesarios para la aceptación o negativa de una moción o propuesta, previa-

INDICE GENERAL

mente sometida a discusión en un órgano colegiado. La voluntad de la mayoría domina en el colegio y debe ser considerada como voluntad del cuerpo.

MAYORÍA ABSOLUTA

Generalmente se entiende como la mitad más uno de los votos obtenidos en una votación de un órgano colegiado, lo que no es aplicable en caso de que tenga un número impar de integrantes. Por ello, es preferible la siguiente fórmula: "Un número de votos que doblado, supera el total de votantes" (Scordino).

MAYORÍA CALIFICADA

Número de votos favorables a una proposición, superior a la mayoría absoluta de un órgano colegiado de la empresa solidaria, por ejemplo, dos tercios.

MAYORÍA RELATIVA

Se pone en relación los votos emitidos por las diversas propuestas, siendo la mayoría relativa la que obtuvo un número de votos superior al obtenido por las demás proposiciones.

M

MEDIACIÓN

Es un instrumento de cooperación entre las partes, que confían en la ayuda de un tercero imparcial para solventar su disputa de manera no agresiva, sin imposiciones ni venganzas.

MEDIDAS CAUTELARES

Las medidas cautelares son actuaciones judiciales que tienen por finalidad prevenir o precaver –temporalmente- un derecho subjetivo determinado. Su naturaleza es accesoria, provisoria y subsidiaria de un proceso que se entiende principal, en el que se intentará que el órgano jurisdiccional declare la existencia de un derecho, que por el momento sólo puede evidenciarse como verosímil.

MEDIDAS PREVIAS A LA DISOLUCIÓN

Son las providencias o acciones que pueden adoptarse y que tienden a evitar la liquidación de empresas solidarias en dificultades, cuando se den ciertas condiciones -en ciertos modos controlables y previsibles- siempre que fuere posible objetivamente su recuperación, permanencia o continuación. Son medidas anteriores o precedentes a la disolución.

MEDIO DE PRUEBA

Es el acto por el cual la persona aporta al proceso el conocimiento de un objeto de prueba: el acto del testimonio o del informe que rinde un perito.

MEDIOS DE PAGO

Instrumentos con los que una empresa solidaria recibe o transfiere fondos a sus miembros y a terceros con quienes realiza operaciones: dinero en efectivo, cheques, transferencias electrónicas, pago de nómina, tarjetas de crédito y débito.

MERCADO RELEVANTE

El mercado relevante es aquel que incluye todos los productos y firmas entre los cuales existe una competencia cercana. Es decir, considera todos los bienes y servicios que, a ojos del consumidor, son cercanos sustitutivos. Además, se toma en cuenta a todas las firmas que producen o que podrían fácilmente comenzar a producir los mismos bienes o servicios.

MERCADO SOCIAL

Una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios y aprendizajes comunes, que funciona con criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, en un determinado territorio, constituida tanto por las empresas y entidades de la economía solidaria y social como por consumidores/as individuales y colectivos"

MESA DIRECTIVA

Es un órgano provisional que tiene por función exclusiva la conducción de la asamblea, lo que comprende controlar la admisión de los miembros a la misma, examinar los poderes de los representantes, dirigir los debates, conceder la palabra, mantener el orden y levantar el acta.

MICROEMPRESA

Persona natural o jurídica, que, bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes.

INDICE GENERAL

M

MICROEMPRESA COOPERATIVA DE CASTILLA-LA MANCHA

Es una sociedad cooperativa de primer grado perteneciente, con carácter exclusivo, a las clases de cooperativas de trabajo asociado y de explotación comunitaria de la tierra, configurándose como una modalidad de dichas clases en razón de su número de socias y socios.

MICRO EMPRESA SOLIDARIA

La microempresa solidaria en América Latina es una pequeña organización empresarial en la cual sus propietarios son simultáneamente trabajadores y administradores de la misma, integrada por un grupo de personas con vínculos comunes que se aglutinan con el objeto de realizar actividades en los campos de la producción de bienes o servicios, la comercialización y el consumo (Arango).

MICROCRÉDITO

Créditos de importe variables, de pequeña cuantía, que se concede para el autoempleo o actividades económicas, a personas que se encuentran en riesgo de exclusión o con dificultades para acceder al sistema financiero tradicional y que, además, no cuentan con garantías reales con la que respaldar su petición, por lo que son aceptadas garantías personales y las operaciones están ausentes de comisiones. La exigencia de garantías reales es sustituida por un análisis de evaluación de la viabilidad del proyecto.

MICROEMPRENDIMIENTO

Los "microemprendimientos" son unidades mayormente vinculadas al autoempleo, la subsistencia personal o familiar, que trabajan sin estar enmarcados en una figura legal, que mueven sus productos o servicios dentro de la economía informal y que pueden llegar a generar empleo no registrado.

MICROFINANZAS

Se refiere a la prestación de servicios financieros formales para las personas pobres y de bajos ingresos (y, en el caso del crédito en particular, para los no asalariados), así como para otras personas sistemáticamente excluidas del sistema financiero (CGAP, 2012),

M

MIEMBRO

(Cooperador. Asociado o socio, según que la empresa solidaria tenga la forma jurídica de asociación o de sociedad). Término genérico que se da a la persona que cumple los requisitos tanto materiales (de fondo) como de forma (de procedimiento) y es admitida como tal por el órgano social competente de la empresa solidaria, en plenitud de derechos y de obligaciones; el titular de la actividad, finalidad, servicios u objeto de la entidad.

MIEMBRO ADHERENTE

(Potencial). Aquella persona que efectúa habitualmente operaciones con la empresa solidaria (en todas menos en las de trabajo asociado) a quien se le anota (y apartan) los excedentes que pudieren corresponderle, producto de esas operaciones, para imputarlos al pago de las aportaciones si es que desea incorporarse como miembro. En las mutuales, adherentes son los mayores de edad y personas jurídicas que quieran pertenecer a la mutual y gozar de sus servicios, pero que no tienen derecho de voto en la asamblea ni pueden ejercer cargos directivos.

MIEMBRO ADHERIDO

Persona que es miembro únicamente por participar en el capital social de la empresa solidaria. La persona física o jurídica que aporta capital como recursos propios de la empresa y no como recursos externos, a plazo indeterminado o determinado.

MIEMBRO COLABORADOR

(Patrocinante). La persona física o jurídica que, si bien no puede realizar plenamente el objeto social de la empresa solidaria, puede colaborar en su consecución, bien sean desarrollando alguna actividad instrumental para con la empresa o bien simplemente aportando capital.

MIEMBRO EXCEDENTE

(Inactivo o usuario). El miembro que deja de realizar operaciones del objeto social con la empresa solidaria durante cierto tiempo, pero mantiene la condición de tal mientras no la haya perdido formalmente.

MIEMBRO PROTECTOR

En las mutuales, personas que se limitan a contribuir al mantenimiento y desarrollo de la mutual, sin obtener a cambio ningún beneficio concreto o prestación: sin participar en sus ventajas.

INDICE GENERAL

M

MIEMBRO TEMPORAL

Aquella persona que, por sus específicas características objetivas de su relación con la empresa solidaria, sea imprescindible incorporar con una duración indeterminada, cuya prestación en la misma se limita a los períodos en que fuera necesaria su actividad.

MINERÍA

La minería es la extracción selectiva de los minerales y otros materiales de la corteza terrestre de los cuales se puede obtener un beneficio económico, así como la actividad económica primaria relacionada con ella

MOCIÓN

Es la propuesta formulada por uno de los miembros de la asamblea para que la misma haga o deje de hacer algo, y que debidamente calificada, apoyada y discutida, debe ser aprobada o negada por los integrantes.

MONITOREO

El monitoreo es la recopilación sistemática de información, así como su consolidación, análisis y verificación para el cálculo de indicadores específicos y estratégicos del sector social y solidario, con el fin de identificar acciones u omisiones que puedan poner en riesgo la utilización de los recursos o el desenvolvimiento adecuado de sus operaciones.

MONTEPÍO

Fondos, capitales o depósitos de dinero que, mediante descuentos a los miembros de la empresa solidaria, o por especiales contribuciones de los mismos, están destinados a favorecerlos en sus necesidades, o facilitarles recursos para determinadas obras y para pagar pensiones al cónyuge y huérfanos que el miembro puede dejar. El montepío viene siendo sustituido por fondos de previsión social de las propias empresas solidarias, o mediante servicios prestados por otras entidades del sector, especializadas en dichas actividades (de seguros, especialmente).

MORA DEL MIEMBRO

Retardo injustificado del pago de las obligaciones económicas (aportes, ahorro sistemático, préstamos, entrega de productos, adquisición de artículos o insumos) que está obligado a efectuar el miembro a la empresa solidaria.

M

MOTIVACIÓN

Expresión o referencia sucinta y por escrito sobre los motivos de un acuerdo o de una decisión de un órgano de la empresa solidaria que afecte los derechos o intereses de un miembro; las razones de hecho y correspondientes de derecho en las que se fundamenta. La falta de motivación constituye un vicio que permite al afectado para solicitar su revocatoria por nulidad del mismo.

MOTIVACIÓN ADMINISTRATIVA

Expresión sucinta de los motivos de un acto administrativo que afecte de alguna manera a la empresa solidaria. Su omisión constituye un vicio que da pie para la interposición de un recurso ante la Autoridad que emitió el acto, para que lo revoque o modifique.

MOTIVOS

Los motivos son las razones de hecho correspondientes con los supuestos de derecho (legales o estatutarios) que, en cada caso, justifican o dan lugar a la emisión de un acto, acuerdo o decisión.

MOVIMIENTO COOPERATIVO

Conjunto de cooperativas de base o de primer grado, organismos de integración de segundo y ulteriores grados y demás entidades auxiliares.

MUTUALES

Personas jurídicas de derecho privado, sin ánimo de lucro, constituidas por un grupo de personas naturales, inspiradas en los principios solidarios, con el objeto de brindarse ayuda mutua frente a riesgos eventuales y satisfacer sus necesidades mediante la prestación de servicios de protección y promoción social.

MUTUALES ESCOLARES

Son asociaciones de estudiantes, administradas por ellos con orientación de los docentes, constituidas libremente con el objeto de brindarse ayuda recíproca frente a riesgos eventuales o de concurrir a su bienestar material y espiritual mediante una contribución periódica para satisfacer necesidades de los asociados mediante servicios, que no persiguen fines de lucro sino fines pedagógicos y sociales.

INDICE GENERAL

MUTUALIDAD

La mutualidad es concebida normalmente como reciprocidad de prestaciones entre el miembro y la empresa solidaria (Bassi). Comprendida como ayuda mutua o recíproca, mutualidad tiene que ver con las relaciones entre la entidad y sus miembros. Es decir, hace referencia al modo en que se articuló el recíproco intercambio de prestaciones entre ambos (Paniagua).

MUTUALIDAD INTERNA

La mutualidad interna o ventaja mutualista podría definirse como la ventaja que resulta de las operaciones de la empresa solidaria con sus socios evitando en el desarrollo de las mismas la intervención de intermediarios a través de la asunción de la gestión de la empresa por parte de los consumidores, usuarios o en su caso trabajadores. Las condiciones más favorables que las del mercado que obtienen los miembros.

NAVIERO COOPERATIVO

La cooperativa debidamente constituida cuyo objeto social consiste en hacer navegar un buque que sea de su posesión. Pero que, además, cooperativiza la actividad naviera. Esto es su actividad cooperativa consiste en la explotación de buques desarrollada por los propios socios, en cuanto tales, de manera que la participación personal en ella constituye un deber y un derecho de los socios

NEGATIVA DE ADMISIÓN

Acuerdo del órgano competente de la empresa solidaria, que, de forma motivada, rechaza una solicitud de una persona para ser aceptada como miembro de una empresa solidaria.

NEGLIGENCIA

Por negligencia se entiende la omisión de la diligencia o cuidado que debe ponerse en los negocios, las relaciones con las personas o el manejo de las cosas y de los bienes. Es una causal de responsabilidad de los directivos,

NEGOCIACIÓN

Proceso de composición interna de conflictos que se tramitan ante instancias propias de la empresa solidaria, que conforman requisitos constitutivos para, en un momento posterior, poder acudir a la jurisdicción (Segalés).

NEGOCIOS AUXILIARES

Son los que se hacen para facilitar la actividad económica de la empresa solidaria, siendo secundarios en relación con el objeto principal, sin embargo, son indispensables para la realización de este (Maffioletti). Se entiende por tales todos aquellos que precisan ser realizados por la empresa solidaria para poder operar como tal. Las transacciones que le sirven de apoyo.

NEGOCIOS-FIN

(Principales o principales). Son aquellas actividades para las cuales precisamente fue creada la empresa solidaria; las operaciones efectuadas para la consecución del objeto social; los acto cooperativos, mutuales o solidarios.

NEGOCIO JURÍDICO

Un negocio jurídico es una declaración o acuerdo de voluntades con que las partes (físicas o jurídicas) se proponen conseguir un resultado, consistente en la adquisición, modificación o extinción de un derecho subjetivo, que el derecho estima digno de su especial tutela.

NEGOCIOS-MEDIO

Son aquellas actividades necesarias o imprescindibles para hacer posible la ocurrencia de los negocios principales o internos de la empresa solidaria. Tienen lugar entre la empresa solidaria y el mercado, y a través de él, la empresa solidaria pone productos y servicios en el mercado.

NEGOCIOS SECUNDARIOS

Son todos aquellos no necesarios al funcionamiento de la empresa solidaria, pero que pueden ser útiles, además de permitir alguna ganancia no sustancial. No están relacionados inmediatamente con el fin social o con los negocios principales, pero son útiles operacionalmente.

NEUTRALIDAD

Concepción según la cual se tiende a impedir que concepciones o intereses ajenos al objeto social de las cooperativas y demás empresas solidarias, puedan erigirse en un impedimento de la participación masiva en ellas, de todas las personas pertenecientes al grupo social a que las mismas están llamadas a servir, con prescindencia de sus opiniones políticas, raza, credo o condición social.

INDICE GENERAL

N

NO SUJECIÓN AL IMPUESTO

La no sujeción se puede conceptualizar como la no realización del hecho imponible descrito en la norma tributaria; es decir, no nace situación jurídica alguna que permita circunscribirla como hecho imponible. En estos casos lo que aparece es la inexistencia de obligaciones tributarias y en consecuencia los hechos y personas que no están sujetas al tributo (Casalino). Las empresas solidarias reclaman la no sujeción al impuesto a la renta y al valor agregado (IVA).

NONPROFIT ORGANIZATIONS

Son organizaciones privadas, institucionalmente separadas del gobierno y no dependientes de él, autogobernadas. Pueden obtener beneficios, pero éstos deben ser reinvertidos en la misión principal de la organización y no distribuidos a los propietarios, los miembros fundadores u órganos de gobierno de la organización. Con participación voluntaria, en el doble sentido de afiliación voluntaria y no obligatoria y en el de contar con personal voluntario.

NORMAS DE BUEN GOBIERNO

Tienen como objetivo la mejora del gobierno de las empresas solidarias, en dos aspectos: por una parte, establecer un régimen de funcionamiento transparente del órgano de administración, así como establecer una estructura interna con un sistema de pesos y contrapesos que equilibre los intereses, y, por otra parte, la regulación de la asamblea. a través del establecimiento de medidas que contribuyan a eliminar la apatía y falta de participación de los miembros, fortaleciendo la democracia en las mismas.

NORMAS ESPECÍFICAS.

Corresponden a reglas o disposiciones que regulan la aplicación del Estatuto, Reglamentos o la Normativa Prudencial en una situación específica.

NORMAS IMPERATIVAS

Normas de indispensable cumplimiento para que una entidad sea considerada como del sector, y supletorias, que se aplicarían en defecto de las anteriores.

NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

Cuerpo único de normas contables, que permite emitir información contable a las empresas de todo el mundo, por lo que cualquier entidad de negocios puede presentar sus estados contables, anuales o intermedios, recurriendo solamente al contenido y prescripciones de las mismas.

NORMAS INTERNAS

Disposiciones de carácter obligatorio que surgen de las propias empresas solidarias: estatuto, reglamentos internos, acuerdos de los órganos internos, en especial, de la asamblea.

NORMAS ISO

Son normas que se definen como un conjunto de normas de aseguramiento de la calidad. La finalidad principal de las normas ISO es orientar, coordinar, simplificar y unificar los usos para conseguir menores costes y efectividad. Tienen valor indicativo y de guía.

NORMAS OPERATIVAS

Son reglas de comportamiento provenientes de las autoridades públicas encargadas de determinada actividad, por ejemplo, de la Autoridad de aplicación, que tienen por objetivo regular el funcionamiento u operatividad de un sector público o privado, por ejemplo, del sector social y solidario, en sus diferentes aspectos: organizativos, de funcionamiento, estructurales, sancionatorios, etc.

NORMAS TÉCNICAS

Se trata de criterios, de normas o de protocolos establecidos por agrupaciones, colegios o asociaciones que constituyen una referencia para quienes operan en ese sector. Tienden a asemejarse a las normas jurídicas: se manifiestan por escrito y por ello tienen un enunciado rígido y aspiran a la seguridad y generalidad.

NORMATIVA PRUDENCIAL.

Corresponde al conjunto de normas, reglas, disciplinas, procesos o procedimientos de carácter, observancia y cumplimiento general por las empresas solidarias financieras asociadas al Fondo de Garantías

NOTIFICACIÓN

Acto por el cual la Administración pública pone un acto o hecho en conocimiento de una persona o empresa; medio de transmisión de un acto administrativo de efectos particulares. Se aplica también a las decisiones de los órganos internos de las empresas solidarias que afectan a los miembros considerados en forma particular o individual.

INDICE GENERAL

NOWTOPISTAS

Organizaciones informales de reparadores, inventores y espíritus improvisadores, que aportan un enfoque artístico a tareas importantes que son ignoradas o infravaloradas por la sociedad de mercado. Practican formas de trabajo que van más del tradicional ámbito del trabajo asalariado.

NULIDAD

Ineficacia de un acto, acuerdo o decisión por la ausencia o por defectos en alguna de las condiciones de forma o de fondo requeridas para su validez. Puede ser absoluta, cuando se trata de un elemento esencial del acto o decisión, la que puede ser demandada en cualquier tiempo y por cualquier persona, por ser de orden público, y que no puede ser convalidada. O relativa (llamada anulación) la que sólo puede ser demandada por la persona directamente afectada y que puede cubrirse mediante un acto posterior que lo confirme.

O

OBJECIÓN

Acuerdo del órgano colegiado de vigilancia de la empresa solidaria por la que se opone, con razones fundamentadas, a un acto o decisión del órgano directivo. En algunas legislaciones de cooperativas obliga a la reconsideración del asunto y puede suspender la ejecución de dichos actos o decisiones hasta que la asamblea se pronuncie, en definitiva.

OBJETO SOCIAL

Las actividades u operaciones que puede cumplir la empresa solidaria para satisfacer las necesidades económicas, sociales, culturales, asistenciales y otras que mueven a los miembros a constituirla. El emprendimiento económico con miras a obtener una ganancia no repartible que redunda en la satisfacción prioritaria de un interés colectivo o general.

OBLIGACIONES

Las obligaciones pueden definirse como instrumentos duda que incorporan un reconocimiento de deuda en dinero que la empresa solidaria (emisora) se compromete a restituir a su titular en el plazo de más de un año, junto a los intereses preestablecidos en el acuerdo de emisión.

OBSERVATORIO DE ECONOMÍA SOLIDARIA

Un observatorio consiste en la organización sistemática y ordenada de actividades relacionadas con la recepción, análisis e interpretación de toda la información veraz, actualizada y disponible sobre un conjunto de fenómenos de interés particular, cuya distribución y comportamiento debe ser analizado con el fin de tomar decisiones y orientar acciones de una entidad determinada. En el caso, de la economía social y solidaria.

OBSOLESCENCIA NORMATIVA

En término jurídicos, pudiera indicar que se está ante la presencia de una norma que ha sido superada por otras o por la realidad, considerándose inocuas muchas de sus disposiciones, especialmente porque ya no tienen utilidad, porque su contenido exige un ajuste o porque no se requiere en el ordenamiento legal.

OCSAS DEL ECUADOR

Las Organizaciones Comunitarias prestadoras de Servicios de Agua y Saneamiento (OCSAS) del Ecuador son organizaciones de la comunidad, encargadas de la coordinación y gestión del agua potable y en algunos casos también del saneamiento ambiental (alcantarillado sanitario y otros).

OCULTACIÓN DE NATURALEZA

Delito consistente en ocultar la naturaleza mercantil (no cooperativa o lucrativa de la empresa) con la intención de obtener beneficios de tal hecho.

OFICIAL DE CUMPLIMIENTO

Es la persona cuyas funciones en la empresa permitan el desempeño con autonomía de la función de cumplimiento, así como transmita al conjunto de los empleados la confianza en la confidencialidad y en la no interferencia en las relaciones entre empleados y la cadena ordinaria de mando.

OFICINAS

Dependencias administrativas de las empresas solidarias para la prestación de servicios a los miembros ubicados en lugares separados de las instalaciones centrales de las mismas. También, centros para desarrollar determinadas funciones administrativas o labores de la empresa

ONEROSIDAD

Un contrato no queda excluido de este concepto por el mero hecho de que la retribución se limite al reembolso de los gastos soportados por la prestación del servicio. Es decir, la ausen-

INDICE GENERAL

cia de beneficio para las entidades prestadoras es irrelevante a la hora de apreciar la existencia de onerosidad.

ONTOLÓGICO

En Derecho, lo ontológico procura desentrañar qué hace que algo sea jurídico, para lo cual considera, por un lado, el objeto y razón de ser del Derecho y, por otro, postula las características que lo hacen único y determinable (las normas, las conductas y los valores jurídicos), poseedor de una realidad que tiene un ser que le es propio y peculiar

OPERACIONES AUTORIZADAS

Como cualquier otra empresa dentro del ámbito y según los principios generales del derecho, las empresas solidarias (como entidades de derecho privado) pueden, o deberían poder realizar todas las actividades u operaciones lícitas que no estén expresamente prohibidas por la ley, de igual forma que toda otra persona colectiva, sin ningún tipo de discriminaciones.

OPERACIONES CONDICIONADAS

Actividades u operaciones que requieren de autorización o de aprobación de la Autoridad pública para que puedan ser realizadas por las empresas solidarias.

OPERACIONES CON TERCEROS

Actividades del objeto social que realiza la empresa solidaria con personas que no son miembros. Dichas operaciones generalmente obligan a la empresa a hacer apartados especiales en su contabilidad e imputar los excedentes generados por las mismas (o parte de ellos) a fondos irrepartibles, de manera de evitar el lucro.

OPERACIONES INUSUALES

Aquellas operaciones cuya cuantía o características no guarda relación con la actividad económica ordinaria o normal de la organización solidaria, o que por su número, cantidad o características no se ajusta a las pautas de normalidad establecidas por la organización para un sector, una industria o una clase de contraparte.

OPERACIONES NUEVAS

Las operaciones nuevas son "todas aquellas relaciones jurídicas que, desvinculadas de la necesidad inherente a la liquidación de las actividades sociales, vienen constituidas por los administradores, con asunción de ulteriores vínculos por el ente y estando preordenadas a la consecución de nuevos beneficios"

OPERACIONES PROHIBIDAS

Operaciones que –mediante discriminación negativa- no se les permite efectuar a las empresas solidarias, aunque son permitidas a las empresas lucrativas, como bancarias, seguros, fideicomisos, comercio exterior, concesiones públicas y otras.

OPERACIONES SOSPECHOSAS

Cualquier información relevante sobre manejo de activos, pasivos u otros recursos, cuya cuantía o características 1no guarden relación con la actividad económica de sus asociados, o sobre las transacciones de asociados/clientes o usuarios que por su número, por las cantidades transadas o por las características particulares de las mismas, puedan conducir razonablemente a sospechar que los mismos están usando a la organización solidaria para transferir, manejar, aprovechar o invertir dineros o recursos provenientes de actividades delictivas o destinados a su financiación

OPERACIONES VINCULADAS

Las operaciones vinculadas son las transmisiones de bienes y, o prestaciones de servicios que se llevan a cabo entre partes vinculadas (no independientes entre sí), esto es, las que se dan entre las sociedades comerciales y sus socios, sus administradores, los familiares directos de éstos, u otras sociedades vinculadas, entre otros. Y que, por tanto, son susceptibles de ser convenidas a precios diferentes de los de mercado (Alguacil). No se consideran aplicables a las empresas solidarias.

OPORTUNISMO EXTERNO

Se refiere a la situación en la que un no socio recibe los beneficios asociados con el suministro de bienes por la asociación (por ej., precios más elevados para los productos), pero evita hacerse socio y, por consiguiente, no contribuye a los costes asociados con este suministro.

OPORTUNISMO INTERNO

Situación en la que algunos socios no cumplen plenamente los requisitos en materia de calidad, por ejemplo, cuando dichos requisitos necesitan inversiones especializadas. De esta manera, ganan una renta individual, pero aumentan los riesgos para el

INDICE GENERAL

grupo porque ponen en peligro la reputación de calidad de la organización en su conjunto

ORDEN DE IMPUTACIÓN DE LAS PÉRDIDAS

Secuencia de acuerdo a la cual deben ser cubiertas las pérdidas arrojadas en los estados financieros de la empresa solidaria durante el ejercicio.

ÓRDENES DE PAGO

Instrumentos que permiten a las empresas solidarias que realizan actividad financiera, efectuar pagos y transferencias de fondos de sus miembros.

ORDEN DE PRELACIÓN DE PAGOS EN LA LIQUIDACIÓN

Establece en forma ordenada el pago de las obligaciones y de los acreedores de la empresa solidaria en proceso de liquidación.

ORDEN DE PRELACIÓN NORMATIVA

El lugar en que se deben aplicar las diversas normas jurídicas para la resolución de casos; el sitio que ocupa una norma dentro del ordenamiento jurídico aplicable a una situación.

ORDEN DEL DÍA

El orden del día es la agenda o el programa de los puntos que han de ser tratados en la sesión de la asamblea y demás órganos colegiados de las empresas solidarias, para la cual se realiza la convocatoria y es un elemento esencial de la misma.

ORGANISMO DE INTEGRACIÓN

Es la organización del sector social y solidario cuyos miembros son empresas solidarias de grado inferior, de igual o diferente tipo, que se constituye para hacer efectiva la cooperación permanente entre las entidades que lo componen y cuyo objeto es satisfacer necesidades comunes, en los aspectos gremial, educativo, económico, regional u otros.

ORGANIZACIÓN

Una organización es un sistema social, en el que se coordinan racionalmente las actividades que realiza un cierto número de personas, con la finalidad de alcanzar objetivos comunes y explícitos, mediante la división de funciones y del trabajo y con una jerarquización de la autoridad y la responsabilidad

ORGANIZACIONES COOPERANTES

(Colombia). Se entiende por organizaciones cooperantes las organizaciones o entidades que mediante convenio complementan la tarea misional de la Autoridad de fomento del sector solidario.

ORGANIZACIÓN DE ENTIDADES MUTUALES DE LAS AMÉRICAS - ODEMA

Es una organización sin fines de lucro que representa, con fuerte protagonismo en la comunidad internacional, a más de 80 entidades mutuales y afines, de 16 países de América.

ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES HORTOFRUTÍCOLAS EN EUROPA

Entidades que agrupan a productores de frutas y hortalizas para la comercialización conjunta de dichos productos. Pueden ser cooperativas o sociedades agrarias de transformación, o secciones de las mismas.

ORGANIZACIONES DE REGANTES

Las organizaciones de regantes o de usuarios de agua son organizaciones estables de personas naturales y jurídicas –sin fines de lucro- que canalizan la participación de sus miembros en la gestión multisectorial y uso sostenible de los recursos hídricos.

ORGANIZACIONES COMUNITARIAS DE AGUA

Son cooperativas, asociaciones o juntas de agua que brindan el servicio de agua potable y saneamiento a poblaciones rurales, periurbanas y en algunos casos a grandes localidades, asumiendo la gestión de los acueductos locales. En esas comunidades cubren el vacío dejado por los actores tradicionales de los servicios de agua y saneamiento.

ORGANIZACIONES DEL VOLUNTARIADO

Son organizaciones sin ánimo de lucro que cuentan con personal voluntario y que desarrollan actividades de interés general, esto es, a favor de la sociedad o de las personas (Bolunta). Generalmente adoptan la forma jurídica de asociaciones o de fundaciones.

ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CAMPESINAS, INDÍGENAS Y COMUNITARIAS

(Bolivia). Son organizaciones que integran las familias productoras campesinas, indígenas originarias, interculturales y afrobo-

INDICE GENERAL

livianas dedicadas a la agricultura familiar sustentable, basadas en el uso y aprovechamiento de los componentes de la Madre Tierra, acordes a su vocación y potencial productivo en los diferentes pisos ecológicos, de todo el país y con diferente grado de vinculación a mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, para contribuir a la soberanía alimentaria

ORGANIZACIONES MICROFINANCIERAS

Son instituciones financieras cuya actividad principal y, o única sea la de otorgar micropréstamos y prestar servicios financieros de diverso tipo en apoyo a la actividad económica que realizan las micro y pequeñas empresas.

ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES

(ONG). Entidades no lucrativas independientes del Estado, que centran su actividad en tareas de tipo humanitario, medioambientales, etc., y cuyos ingresos dependen fundamentalmente de donaciones y contratos de servicio.

ORGANIZACIONES SIMPLIFICADAS

Son aquellas iniciativas socioeconómicas y culturales de reducido número de miembros y de estructura y gestión flexibles, que realizan actividades de producción y, o de prestación de bienes y servicios de naturaleza preferente, inspirados en los valores y principios de la economía solidaria que, sin embargo,

no se ajustan a los requerimientos de las organizaciones formales de la misma, por lo que requieren de una normativa especial.

ORGANIZACIONES SOLIDARIAS MINERAS

Las organizaciones solidarias mineras son aquellas empresas solidarias que se dedican principalmente a la actividad minera, aunque actualmente hay la tendencia a convertirse en entidades híbridas que combinan la actividad minera con actividad agropecuaria e, incluso, forestal.

ORGANO

Centros, núcleos o sistemas de organización en el seno de la empresa solidaria, investidos, cada uno, de ciertos grupos de funciones, atribuciones y de competencias.

ÓRGANOS COLEGIADOS

Son los órganos de las empresas solidarias integrados por varias personas físicas que concurren a un mismo tiempo y ordenados horizontalmente, y en una situación de igualdad, al ejercicio de las funciones que le corresponden: asamblea, consejos y comités.

ÓRGANO INDIVIDUAL

El órgano interno de una empresa solidaria de pequeñas dimensiones, conformado por una sola persona natural (directivo o de control).

ORGANO DE MEDIACION Y ARBITRAJE

Es el órgano interno que tiene la facultad de actuar como conciliador y, caso de no lograr el avenimiento, actuar como arbitrador de las disputas surgidas entre los miembros de una empresa solidaria con los órganos internos, o de éstos entre sí. De acuerdo con la ley y las normas internas, puede ser obligatorio acudir al órgano arbitral antes de recurrir a los tribunales. En ciertos casos, las decisiones del órgano arbitral no son revisables por ningún otro órgano interno, ni siquiera el deliberante. Sus integrantes deben ser miembros muy respetados y conocidos por su honestidad, probidad personal y experiencia en las actividades del Sector.

ÓRGANOS SOCIALES

Los órganos sociales son los centros, núcleos o sistemas de organización en el seno de la empresa solidaria investidos de ciertos grupos de funciones, atribuciones y de competencias establecidas en la ley y el estatuto. Cada uno de los componentes estructurales de la empresa solidaria: asamblea, consejo directivo, consejo o junta de control interno y comités.

OUTSOURCING

Es aquel acuerdo de voluntades mediante el cual una empresa cliente encarga a otra empresa (*outsorcer*) la prestación de servicios especializados, en forma autónoma y duradera, que le permitirán la realización de su *core business*.

PACTO LEONINO

Clausula prohibida en el estatuto por la cual se exonera a algunos miembros de la empresa solidaria de la asunción de pérdidas.

PACTO PARA-SOCIAL

En las sociedades mercantiles por pacto para-social generalmente se hace referencia a los contratos estipulados entre los

INDICE GENERAL

socios o entre algunos de ellos, para concretar o modificar en sus relaciones internas las reglas legales y estatutarias que rigen la sociedad en cuestión. Se admiten con dificultad en las empresas solidaria.

PADRÓN DE MIEMBROS

Listado de miembros que se confecciona para cada asamblea y solamente registra a los que están en condiciones de participar de la misma.

PAGARÉ

Instrumento escrito por el cual el miembro que recibe un préstamo o ayuda económica de la empresa solidaria que realiza actividad financiera, se compromete a pagar –en forma incondicional- la suma prestada en la fecha indicada en el mismo. Se aplica, también, al otorgado por la empresa solidaria sobre un préstamo obtenido de una entidad financiera.

PAGARÉ DE EMPRESA

Es una financiación voluntaria de los miembros al margen del capital de la empresa solidaria, que permite la sesión ordinaria del crédito, o el endoso, ya que permite al miembro colaborar en aquella financiación con la confianza de que si la necesita para sí, tendrá la posibilidad de recuperarla con cierta facilidad.

PAGO ANTICIPADO

Es una forma de extinguir un préstamo, mediante el pago del total de la deuda antes de la fecha de su vencimiento.

PÁNICO FINANCIERO

Delito que comete cualquier persona que produzca alarma entre los asociados y la comunidad, mediante la propagación de noticias falsas, ocasionando o no, retiros masivos de depósitos. de la empresa solidaria

PARAELIZACIÓN DE LA EMPRESA

Consiste en la situación de interrupción del funcionamiento de los órganos sociales que haga imposible el funcionamiento de la empresa solidaria durante un plazo determinado, siempre que se deba a una causa plenamente justificada.

PARTICIÓN

La partición es el conjunto de las operaciones tendientes a la distribución del activo social o la adjudicación del haber social en la liquidación de la empresa solidaria. Tiene por finalidad establecer la forma ordenada de pagos a los acreedores, a los terceros y a los miembros.

PARTIDA CONTABLE

Las partidas contables representan conjuntos de cuentas definidos por su objeto.

PAGOS INDEBIDOS

Delito consistente en la cancelación por supuestos servicios que no han sido prestados, o por bienes que no han sido suministrados.

PARAFISCALIDAD

Es una especie de “impuesto corporativo” que se percibe en provecho de instituciones públicas o privadas que tienen el carácter de colectividades. Son los pagos que deben realizar los usuarios de algunos organismos públicos, mixtos o privados, para asegurar el financiamiento de estas entidades de manera autónoma.

PARTICIPACIÓN ECONÓMICA

Cuarto principio del cooperativismo. Comporta que todos los miembros participan en la constitución de los recursos económicos de la empresa en la medida en que lo determinen sus normas internas. Lo mismo, en relación con el destino que deba darse a los excedentes obtenidos en el curso de las operaciones sociales.

PARTICIPACIÓN EN LA GESTIÓN

Es la participación de los trabajadores en la generación del proyecto empresarial, en la toma de decisiones, en las tareas relacionadas con su control y en las actividades llevadas a cabo por la empresa en donde prestan su trabajo.

PARTICIPACIÓN FINANCIERA

La participación financiera se puede definir como una política explícita a nivel de empresa que implica la totalidad de la plantilla de esa empresa en la propiedad y en los resultados económicos que genera mediante su actividad empresarial normal y que, como consecuencia, puede tener implicaciones para el control y/o gobernanza de la empresa.

PARTICIPACIONES CON INTERÉS

(Uruguay). Son recursos financieros aportados por socios o no socios que se incorporan al patrimonio de la cooperativa, sujetos

INDICE GENERAL

al riesgo de la gestión, que reciben una remuneración con independencia de la existencia o no de excedentes netos de gestión.

PARTICIPACIONES ESPECIALES

(España). Se trata de una nueva forma de financiación en la que un préstamo subordinado, en determinadas condiciones impuestas por la ley, no solo es considerado como "recurso propio" para la entidad, sino que incluso si su reembolso queda condicionado a la liquidación de la sociedad. Es considerado como capital social fijo.

PARTICIPACIONES SUBORDINADAS

(Uruguay). Aquellos recursos financieros aportados por socios o no socios que se incorporan al patrimonio de la cooperativa, sujetos al riesgo de la gestión y cuya remuneración queda subordinada a la existencia de excedentes netos de gestión de la cooperativa.

P

PASIVO

El pasivo está constituido por las obligaciones surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya extinción es probable que dé lugar a una disminución de recursos que puedan producir beneficios económicos a la empresa solidaria.

PASS-THROUGH

En las concesiones de servicios públicos, es el mecanismo de traslación del incremento de costos a tarifa, sin necesidad de agotar la audiencia pública y la aprobación estatal o permitiendo que este último se realice con posterioridad.

PATRIMONIO

El patrimonio es el conjunto de bienes materiales e inmateriales, derechos y obligaciones evaluables en dinero, de que es titular la empresa solidaria, cuyo montante aumentará o disminuirá, pudiendo incluso desaparecer, conforme a las vicisitudes de la actividad empresarial. Su valor se obtiene sumando el valor de los bienes más, el valor de los derechos, una vez deducido el valor de las obligaciones con terceros (pasivo que representa la deuda que tiene la empresa con los asociados) y los recursos que han aportado (bienes o dinero) para constituir la sociedad y llevar a cabo la actividad económica de empresa.

PATRIMONIO NETO

Constituye la parte residual de los activos de la empresa solidaria, una vez deducidos todos sus pasivos. El patrimonio neto incluye las aportaciones realizadas por los miembros (no exigibles incondicionalmente por la entidad) y las reservas irrepartibles.

PATROCINIO

Es la proporción en que los miembros utilizan los servicios que presta la empresa solidaria, o en la que trabajan en sus actividades productivas. El patrocinio determina la participación del miembro en los excedentes que obtenga la empresa en un ejercicio, si fuere el caso, o en las eventuales pérdidas.

PELIGRO EN LA DEMORA

(Periculum in mora). El interés jurídico que justifica toda medida cautelar es el peligro en la demora, esto es, disipar un temor de daño inminente por el transcurso del tiempo, o por el hecho que la sentencia que se dicte en su oportunidad procesal correspondiente resulte ineficaz a raíz del transcurso normal o anormal de los plazos procesales en un expediente determinado.

PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO

Un pequeño y mediano empresario es la persona que establece los objetivos y toma las decisiones estratégicas sobre los medios, la administración y el control de una pyme. Asimismo, asume la responsabilidad tanto comercial como legal frente a terceros.

PÉRDIDA DE LA CONDICIÓN DE MIEMBRO

(Baja). La pérdida de la condición de miembro puede ser entendida como el acto de cesar como integrante o miembro de una empresa solidaria, o de dejar de serlo, bien sea por voluntad propia, por fallecimiento o por causas determinadas en la ley o en las normas internas.

PÉRDIDAS

Por pérdidas se entiende la situación en que se encuentra la empresa solidaria por efecto de haber obtenido resultados desfavorables en las operaciones económicas del ejercicio, cuando los egresos efectuados durante el mismo superaron a los ingresos percibidos.

PERIODO DE PROMOCIÓN

Es la etapa de organización inicial o de fundación de una empresa solidaria; el lapso que transcurre para que una forma previa del

INDICE GENERAL

sector social y solidario, o una empresa en proceso de constitución, realicen todas las actividades necesarias para dar cumplimiento a los requisitos y condiciones exigidas para su constitución legal. También se puede asimilar al período durante el cual una empresa no solidaria se transforma en empresa solidaria.

PERÍODO DE PRUEBA

Es una fase provisional de la relación entre el nuevo miembro y la empresa de trabajo asociado, que tiene por objetivo la adecuación del mismo al trabajo asociado y al ideario social y solidario.

PERSONAS CON FINES DE LUCRO

Entidades que se dedican a la realización de una actividad de empresa con el fin de generar ganancias para después distribuirlas entre los accionistas /propietarios de la entidad jurídica. Buscan maximizar la rentabilidad de los capitales invertidos. Son las sociedades mercantiles.

PERSONAS CON FINES DE MUTUALIDAD

Son aquellas entidades que llevan a cabo una actividad empresarial en el interés de sus miembros en calidad de consumidores, proveedores o trabajadores de esta empresa, que, de hecho, son los directos destinatarios de los servicios proporcionados por la propia entidad. Son las cooperativas, mutuales y organizaciones de la economía social y solidaria

PERSONAS CON FINES NO LUCRATIVOS

Son entidades dedicadas a la realización de una actividad sin el propósito de generar ganancias para ser distribuidas entre los miembros de la entidad jurídica (y/o fundadores, directores, trabajadores, etc.). Son las fundaciones y asociaciones en general.

PERSONALIDAD JURÍDICA

Existencia jurídica propia, distinta y diferente de la de las personas físicas que integran la empresa solidaria. La personería hace que la empresa sea un haz de derechos y de obligaciones.

PICCOLA COOPERATIVA

En Italia, constituyó una forma simplificada de sociedad cooperativa (*tout-court*) destinada a facilitar el nacimiento de pequeñas empresas comerciales o agrícolas que persiguieran fines mutualísticos

PLAN DE CUENTAS

Es un listado en el cual se presentan todas las posibles cuentas necesarias para registrar los hechos contables, es decir que básicamente consiste en un catálogo de cuentas con un orden codificado y sistemático, para facilitar el reconocimiento de cada una de las cuentas que forman parte del sistema contable del sector cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria (Maidana).

PLAN EMPRESARIAL.

Es el instrumento anual de planificación financiera que realiza la empresa solidaria, en el cual determinan sus políticas financieras y administrativas, cuya implementación permite alcanzar los objetivos anuales establecidos en él.

PLAN ESTRATÉGICO.

Es el instrumento de planificación de mediano y largo plazo elaborado por la empresa solidaria, donde establecen una visión de éxito compartido sobre su futuro como empresa, una serie de ideas gobernantes que regirán su conducta empresarial a través del tiempo y la definición clara de lineamientos estratégicos

PLANIFICACIÓN/PLANEACIÓN

Proceso de elaboración, aprobación, evaluación y control del plan de actividades de la empresa solidaria para un período determinado, generalmente el ejercicio socioeconómico siguiente.

POBREZA

“la situación de aquellos hogares que no logran reunir, en forma relativamente estable, los recursos necesarios para satisfacer las necesidades básicas de sus miembros”

POBREZA ENERGÉTICA

Aquella situación en la que una unidad familiar o una persona, es incapaz de permitirse el coste de los servicios energéticos básicos (calefacción, aire acondicionado, iluminación, movilidad y electricidad) para garantizar un estándar de vida decente. Se considera que esta situación deriva de la confluencia de los siguientes factores: un nivel bajo de ingresos familiares (o individuales), un elevado coste de la electricidad y residir en edificios energéticamente ineficientes

INDICE GENERAL

P

POLÍTICA PÚBLICA

Las políticas públicas son entendidas como un conjunto encadenado de decisiones y acciones (u omisiones) resultado de la interacción entre diferentes actores públicos y privados, con distintas visiones del problema a resolver y con diversos niveles de poder, recursos y protagonismo.

PÓLIZA

Es el documento probatorio en donde están consignados los derechos y obligaciones de las partes de un contrato de seguro: el socio-asegurado y la cooperativa de seguros.

PÓLIZA DE SEGURO SOBRE PRÉSTAMO

Tiene por objeto cancelar a la empresa solidaria el préstamo adeudado por el miembro que fallece, y entregarle al cónyuge viudo el doble de lo que el *de cujus* tenía ahorrado.

PORTADOR DE INTERESES

Cualquier grupo o individuo que influye en la consecución de los objetivos de la empresa solidaria, o que -es a su vez- influenciado por la misma. Aquel grupo sin el cual la organización cesaría de existir. Son además de los miembros, los trabajadores, los clientes fieles, los proveedores permanentes y la comunidad en general.

POSICIÓN DOMINANTE

Consiste en que una empresa tenga el suficiente poder de mercado como para determinar directa o indirectamente las condiciones del mismo, sin que exista capacidad de reacción inmediata del resto de agentes económicos.

POTESTAD REGLAMENTARIA

Facultad que tiene la Administración pública para dictar actos normativos de rango sub-legal. Se puede aplicar al órgano directivo de las empresas solidarias, en cuanto a dictar reglamentos internos, aunque deba someterlos a aprobación de la asamblea.

PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES EN LA CADENA DE SUMINISTRO ALIMENTARIO

Son aquellas conductas que infringen los principios de buena fe y comercio justo en el mercado, y que son impuestas de manera unilateral por un socio y el poder de negociación de la contraparte queda limitado a la simple aceptación del contenido establecido.

PRÁCTICAS RESTRICTIVAS DE LA COMPETENCIA

1Aquellas prácticas comerciales cuya finalidad directa es eliminar o restringir la competencia, manipulando el mercado de un producto o servicio, línea de productos o servicios, o bien, una cadena productiva o incluso una rama industrial.

PREAVISO

El preaviso es el plazo mínimo dentro del cual el miembro dimisionario debe anunciar su salida de la empresa solidaria.

PRECEDENTE

Un precedente puede definirse, como una "decisión judicial, dada en un caso anterior, que se utiliza como base para la formación de otra decisión judicial, dictada en un caso posterior".

PUBLICACIÓN FRAUDULENTA

Delito que consiste en publicar datos falsos de la empresa con la intención de obtener un beneficio para sí o para un tercero, o que sea capaz de causar un daño a la empresa.

PUBLIC BENEFIT CORPORATION

Una clase de sociedades permitidas en algunas legislaciones estatales de Estados Unidos, donde la transparencia, la participación de los trabajadores y la consideración de la sociedad civil y del medioambiente se añaden al propio objeto lucrativo que desarrollan por vía de una reforma estatutaria.

PRECIOS DE GARANTÍA

«Valor mínimo de adquisición para productos que el gobierno garantiza a los productores». Se trata de un precio controlado mínimo que subsidia al productor y que es pagado con fondos públicos, es decir, por el resto de la población.

PRECIOS O PAGOS INDEBIDOS

Delito consistente en la adquisición por la sociedad de bienes a precios revalorizados para beneficiar al vendedor, o el pago por supuestos servicios profesionales que no han sido prestados.

PRECOOPERATIVAS

Son instituciones sencillas y ágiles; formas jurídicas provisionales que tienen por finalidad evolucionar hacia formas cooperativas o solidarias formales. Son asociaciones de cooperación o

INDICE GENERAL

solidaridad en las que los interesados aportan un capital con el fin de organizar una empresa para realizar una actividad económica y social que vaya en beneficio de ellos mismos.

PRESCRIPCIÓN DE ACCIONES

Extinción del derecho de ejercer una acción judicial tanto del miembro como de la empresa solidaria, por haber dejado transcurrir determinado tiempo sin ejercerla.

PRESIDENTE

Es el titular de las facultades de ejecución de los acuerdos y actuaciones del órgano directivo, dentro del margen legal o estatutario de sus competencias, o del concreto que resulte del correspondiente acuerdo de la asamblea. Ordinariamente es el representante legal de la empresa solidaria y, de acuerdo al estatuto, preside la asamblea.

PRECIO JUSTO

Un precio justo es aquel que ha sido establecido de mutuo acuerdo por todos a través del diálogo y la participación, que proporciona un pago justo a los productores y consumidores y que también puede ser sostenido por el mercado. El precio resultado del punto de encuentro entre los intereses de los productores y de los consumidores.

PRESTACIONES ACCESORIAS

Obligaciones de dar o de hacer que los miembros asumen respecto de la empresa solidaria y que son accesorias de la participación social, siendo claramente diferenciables de la obligación de aportar o de efectuar las operaciones propias del objeto social, o de gozar de los servicios y beneficios que tiene establecidos la empresa.

PRESTACIONES EXCESIVAS

Prebendas o beneficios que otorga la empresa solidaria a sus miembros, en particular sus directivos, no realizadas en condiciones normales estatutarias o reglamentarias, fuera de los costes ordinarios.

PRESTACIONES MUTUALISTAS

Las prestaciones constituyen las actividades que realizan las asociaciones mutuales en beneficio de sus asociados; el otorgamiento o cumplimiento de los servicios o beneficios que la mutual debe brindar a sus asociados, quienes mediante el pago de una contribución periódica que le da soporte económico, concurren a su bienestar material y espiritual (Farrés y Farrés).

PRÉSTAMO A LOS MIEMBROS

(Ayudas mutualistas). Cantidades de dinero que la empresa solidaria entrega al miembro con la obligación para éste de regresarla en un plazo determinado, junto con los intereses.

PRÉSTAMO BANCARIO

Es el producto financiero más conocido por las empresas y el más utilizado. Consiste en una operación por la cual la entidad de crédito pone a disposición de la empresa una cantidad de dinero, avalado por los activos de la misma. Por su parte, la empresa debe devolver la misma cuantía en un plazo de tiempo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés.

PRÉSTAMOS DE LOS MIEMBROS

Es un método de financiación de la cooperativa (o empresa solidaria) que exige a los miembros que otorguen un préstamo a largo plazo (por lo general, sin intereses) a la cooperativa en vez de suscribir aportaciones. Estos préstamos se pueden calcular de forma escalonada atendiendo al criterio de utilización de los servicios de la cooperativa por parte de los socios (Münkner y Txapartegui).

PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS

Son híbridos financieros (entre recursos propios y ajenos) que se caracterizan por estipular una retribución o interés variable en función de la evolución de la empresa solidaria, por lo que tienen una naturaleza diferente a los préstamos tradicionales, y sus titulares cobran los créditos si la empresa marcha bien, pero, en casos de crisis económica, se sitúan en una posición próxima a la de los socios (Vargas et al).

PRESUNCIÓN DE VALIDEZ

Privilegio del que está dotado el acto administrativo que lo hace suponer conforme derecho (válido) por lo que produce sus efectos mientras no sea desvirtuada dicha presunción por efecto del ejercicio de un recurso administrativo o contencioso-administrativo.

PRESUPUESTO

Cálculo o estimación formal de los ingresos, de los egresos y de las inversiones que habrán de producirse durante un período

INDICE GENERAL

dado, generalmente de un año. Expresión económica del plan de trabajo de la empresa solidaria.

PREVALECIMIENTO DE LA CONDICIÓN DE DIRECTIVO

(Abuso de poder societario). Delito consistente en conductas efectuadas por quienes teniendo la condición de directivos (de derecho o, de hecho) o aprovechándose de su posición mayoritaria en el órgano directivo de la empresa solidaria, para obtener beneficios no debidos.

PREVISIÓN SOCIAL

Puede ser entendida como la satisfacción de la necesidad de seguridad económica de los individuos y de sus familias –de las personas que están a su cargo- ante los denominados "riesgos sociales" o "riesgos inherentes a la vida social" (Moreno).

PREVISIÓN SOCIAL COLECTIVA

Puede ser entendida como la formación de instituciones sociales y legales que facilitan el ejercicio de la previsión social a todos sus integrantes, ya no de forma individual, que se caracterizan porque permiten diluir las cargas de acceso a la satisfacción de necesidades con el concurso de todos los miembros del grupo (Zabala).

PREVISIONES TÉCNICAS

(Reservas). Tienen como finalidad garantizar que la cooperativa de seguros pueda hacer frente al incumplimiento de las obligaciones que, en un momento dado, tiene como consecuencia de las operaciones de seguro realizadas (Moreno).

PRIMA

Es el precio o la suma que recibe la cooperativa de seguros para asumir un riesgo determinado de sus miembros (y terceros, si fuese el caso) la que debe ser adecuada o suficiente, equitativa, no excesiva, accesible, estable, flexible y preventiva (Ossa). En la economía social y solidaria se prefiere emplear el término "tarifa".

PRIMA DE COMERCIO JUSTO

Además del precio mínimo, al precio de venta se suma "la prima de Comercio Justo" que es un suplemento que se adiciona o incrementa al precio que debe ser pagado por determinados productos de las empresas solidarias de comercio justo que cumplen con los requisitos establecidos por una certificadora.

PRINCIPIOS

Los principios son las ideas principales que constituyen el objeto fundamental de la acción cooperativa, mutual o solidaria, independientemente del tiempo y las circunstancias; constituyen un sistema de ideas abstractas deducidas por los miembros de las entidades solidarias de sus propias experiencias prácticas.

PRINCIPIO DE COLEGIALIDAD

Se exterioriza en dos sentidos distintos:

1. La voluntad de la mayoría domina en el colegio y debe ser considerada jurídicamente como la voluntad de todo el colegio.

2. Los componentes del colegio están sometidos al conjunto de normas de organización y procedimiento, emanadas del propio colegio; conjunto de normas que constituyen el ordenamiento interno del colegio y que tienen el carácter de normas internas.

PRINCIPIO DE CONSERVACIÓN DE LA EMPRESA

Su fin primordial es sanear la empresa, mantener su actividad y los puestos de trabajo liquidando el pasivo. La empresa se convierte en protagonista, separándola de la actividad del empresario o propietario.

PRINCIPIO DE IDENTIDAD DE OBJETO

Consiste en que la actividad socioeconómica del organismo de integración (los servicios que prestan a sus afiliadas) debe guardar correspondencia con la naturaleza de las mismas, con sus problemas particulares, o a menos, ser conexa o relacionada.

PRINCIPIOS DE LA CONTABILIDAD

Los principios contables pueden ser entendidos como los fundamentos, pautas generales y las reglas concretas con eficacia imperativa, mediante las cuales se articula un sistema contable, o únicamente el conjunto pautas o reglas básicas de la contabilidad.

PRINCIPIO DE DEVENGO

Principio contable según el cual los efectos de las transacciones o hechos económicos habrán de contabilizarse cuando acontezcan (corriente económica o real) y no cuando se reciba o pague la contraprestación

INDICE GENERAL

PRINCIPIO DE IMAGEN FIEL

Consiste en que en la contabilización de las operaciones de las empresas solidarias se atenderá a su realidad económica y no sólo a su forma jurídica, de manera que se da prevalencia de la sustancia (económica) sobre la forma (jurídica).

PRINCIPIO DE LEGALIDAD

Principio según el cual los entes y órganos del Estado sólo pueden actuar si existe una norma legal expresa que les autoriza para ello, y dentro de los límites que la misma establezca.

PRINCIPIO DE NO COMPENSACIÓN

Conocido también como de separación de partidas, exige la valoración separada de los elementos integrantes de las cuentas anuales por lo que se prohíbe toda compensación entre partidas de activo y pasivo, o entre partidas de ingresos y de gastos.

PRINCIPIO DE PRUDENCIA VALORATIVA

Principio de contabilidad por el cual sólo podrán anotarse los beneficios obtenidos en la fecha del cierre del ejercicio, e impedir la contabilización de meras expectativas de ganancia y obligar a la anotación de las atinentes a quebrantos o pérdidas.

PRINCIPIO DE REGIONALIDAD

En Alemania rige el principio de la regionalidad, según el cual las cooperativas se distribuyen entre ellas geográficamente el mercado y hacen "competencia a la competencia" y no a ellas mismas.

PRINCIPIO DE TERRITORIALIDAD

La facultad y derecho de cada empresa solidaria miembro de una entidad de intercooperación, para operar con plena independencia jurídica, comercial y económica en su respectivo espacio territorial o ámbito originario de actividad, respetando igualmente el ámbito correspondiente a los restantes miembros del grupo.

PRINCIPIO DE SUBSIDIARIEDAD

Los servicios que prestan los organismos de integración a las afiliadas, son aquellos que estas no puedan obtener por sí mismas a un costo razonable y con la calidad que se requiere. En primer lugar, se hacen cargo de la actividad las empresas solidarias miembros, y lo que no pueda ser satisfecho por las mismas lo será por el organismo de integración o grupo empresarial solidario.

PRINCIPIO DE TIPICIDAD

En sentido general, significa que no hay delito sin pena. En el sector social y solidario significa que las causas para la imposición de sanciones tanto por la Autoridad de aplicación a las empresas solidarias como de éstas a sus miembros, deben estar previamente previstas y descritas (no pueden tener carácter enunciativo sino taxativo) y haber coincidencia precisa entre lo sancionable y el hecho cometido.

PRINCIPIO DEL DEVENGO

Llamado también principio de causación, establece que los efectos de las transacciones o hechos económicos habrán de contabilizarse cuando acontezcan (corriente económica o real) y no cuando se reciba o pague la contraprestación (corriente financiera)

PRINCIPIOS DEL ECUADOR

Los principios del Ecuador (PE) son un código de conducta voluntario que los adoptantes deben seguir para evaluar los riesgos ambientales y sociales asociados con la financiación de proyectos.

PRINCIPIOS GENERALES DEL DERECHO

Son una de las fuentes del derecho, de aplicación supletoria de la ley. Están compuestos por expresiones concretas del derecho natural que sirven para encontrar soluciones concretas, justas y equitativas cuando no se encuentre solución a un problema en las demás fuentes.

PRINCIPIOS GENERALES DEL COOPERATIVISMO

Son las condiciones esenciales que debe cumplir una entidad para que pueda ser considerada cooperativa. Los fundamentos o enunciados sobre los que se asienta el cooperativismo y que caracterizan a una entidad como cooperativa. Los principios cooperativos son pautas mediante las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores. Se encuentran sintetizadas en la "Declaración de Identidad Cooperativa" de la ACI.

PRINCIPIOS JURÍDICOS

Los principios jurídicos son esencias contenidas en las normas jurídicas (escritas o no escritas, como la costumbre y la jurisprudencia). Son las "ideas fundamentales" o básicas del Derecho, que lo definen y explican ontológicamente. Los principios son

INDICE GENERAL

la causa del Derecho Positivo, están en el origen del sistema normativo.

PRINCIPIO MAYORITARIO

Principio según el cual se presume que la voluntad de la mayoría es la que mejor resguarda el interés general del ente, atribuyéndosele, por consiguiente, el carácter de voluntad social.

PROCEDIMIENTO

Es la secuencia ordenada en forma lógica y, o cronológica de pasos, etapas, tareas o labores que es necesario realizar para emitir un acto, tomar un acuerdo o decisión, o para lograr un propósito u objetivo, que están contemplados en la ley y, o en el estatuto de la empresa solidaria. La prescindencia total del mismo produce la nulidad absoluta de acto o acuerdo, mientras que su inadecuado cumplimiento constituye un vicio de forma que lo hace anulable.

PROCESO ADMINISTRATIVO

Se utiliza el término proceso administrativo para designar el conjunto de funciones que comprenden la administración de una organización: Planeación, Organización, Dirección, Ejecución y Control.

PROCESO DE FORMACION DE LA VOLUNTAD

Procedimiento por el cual se reduce la pluralidad de voluntades de los integrantes de un órgano colegiado, a una sola que valga como voluntad del mismo. Está compuesto por las siguientes etapas: convocatoria, quorum, debate, votación y acta.

PROCESO DISCIPLINARIO

Es el instrumento destinado a determinar la responsabilidad del cooperado por infracción practicada frente a su cooperativa.

PRODUCTO DE COMERCIO JUSTO

Para que un producto sea considerado de comercio justo debe haber sido elaborado por alguna organización miembro de la Organización Mundial del Comercio Justo (que haya pasado un sistema de acreditación en el que se evalúa el cumplimiento de los 10 principios internacionales del comercio justo y ser de gran calidad, elaborado de manera artesanal o semi-artesanal y producido con materias primas naturales.

PRODUCTOR PRIMARIO

El miembro titular de una explotación agropecuaria, forestal, pesquera, artesanal o industrial, que dedica la mayor parte de su actividad profesional, en forma permanente, a la producción de bienes que entrega a la empresa solidaria para su procesamiento, industrialización y, o comercialización.

PROFESIONAL LIBERAL

Se considera profesional liberal aquel legalmente habilitado para prestar servicios de naturaleza técnico-científica de cuño profesional con libertad de ejecución que le está asegurada por los principios normativos de su profesión, independientemente del vínculo de prestación del servicio.

PROGRAMA HABITACIONAL

El programa habitacional es la realización de todas las tareas necesarias para la obtención de las viviendas de parte de la empresa solidaria, para ponerlas a disposición de sus miembros destinatarios, referidas a un conjunto inmobiliario determinado, individualizado por un proyecto común y definitivo, que puede ejecutarse de forma continuada en el tiempo hasta su finalización.

PROHIBICIÓN DE HOMONIMIA

Consiste en la interdicción de empleo por una persona colectiva de una denominación reservada a otra. La prohibición puede ser absoluta, esto es, con todos los otros tipos de sociedades; o relativa, sólo respecto de las entidades que forman parte del sector social o solidario.

PRO-LABORE

Remuneración recibida por los socios-administradores de una empresa, independientemente del cargo ocupado. Corresponde al salario de un administrador contratado para ello, pero no se confunde con el salario.

PROUSER

. El término *prouser* es un acrónimo formado por la fusión original de las palabras en inglés *provider* (proveedor) y *user (*usuario*).*

PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN SOCIAL

Pueden ser entendidas como los servicios que prestan las empresas solidarias, destinados a cubrir diversos riesgos que pueden presentarse, o satisfacer necesidades presentes y futuras

INDICE GENERAL

que tengan los miembros y su núcleo familiar, en relación con su calidad de vida (Zabala).

PROMOCIÓN PÚBLICA

Por promoción pública se entiende la acción deliberada del Estado por la cual se brindan incentivos, se destinan recursos y se desarrollan actividades para que los ciudadanos y sus organizaciones puedan crear, organizar y generar emprendimientos solidarios.

PROMOTOR

Aquella persona que forma parte de la comisión organizadora o comité promotor de una empresa solidaria, que asume funciones organizativas de la misma hasta su constitución definitiva. Generalmente los promotores son responsables personal y solidariamente por las gestiones que realicen, y dejan de serlo al constituirse la empresa y ser aprobadas sus gestiones por la asamblea constitutiva, salvo que hubieren cometido fraude.

P

PROPIEDAD COMÚN

Término que se considera más apropiado que el de propiedad colectiva, para definir la propiedad de las empresas solidarias. Es el grupo asociativo, entendido como el conjunto de sus miembros quien es el propietario, y no una concepción unitaria del grupo, como en la propiedad colectiva (Heiz).

PROPIEDAD COOPERATIVA, MUTUAL O SOLIDARIA

El patrimonio de la empresa solidaria pertenece al grupo de miembros o integrantes de la unidad económica, en cuanto grupo, sin que se establezca ninguna diferenciación de partes asignables a cada persona, y en consecuencia sin posibilidad de rescate sobre la misma del aporte individual cuando un miembro se retira (Razeto).

PROPIEDAD DE LOS MIEMBROS

Aquellos bienes que los miembros ponen a disposición de la empresa solidaria -que adscriben a ella- para poder realizar las operaciones del objeto social, pero que continúan siendo de su propiedad, aunque su disposición, uso y disfrute, pueden estar limitados o condicionados. Es común a las unidades de transporte de las empresas solidarias de este tipo.

PROPIEDAD INDIVIDUAL ADMINISTRADA ASOCIATIVAMENTE

El patrimonio de la empresa solidaria es aquí la suma de los aportes individuales que permanecen vinculados a los miembros que los efectúan; las utilidades de la operación son repartidas entre los miembros, con la excepción de un porcentaje que se destina a gastos generales de administración (Razeto).

PROSUMIDORES

Son "compradores de bienes aun cuando su trabajo no es remunerado; comercializan productos, servicios y técnicas; crean valor cuando actúan como voluntarios; aceleran la innovación, producen conocimiento y reproducen la fuerza de trabajo".

PROTECCIÓN PÚBLICA

La protección pública se manifiesta en dos medidas principales: a) la articulación entre organismos públicos para evitar distorsiones en la aplicación de las políticas públicas y violaciones a la autonomía del sector social y solidario; b) adopción de medidas destinadas a resguardar, defender o amparar a las entidades de economía solidaria ante riesgos o acciones que atenten contra su identidad y/o contra sus derechos e intereses.

P

PUBLIC BENEFICT CORPORATION

(BenCom, Estados Unidos). Una clase de sociedades permitidas en algunas legislaciones estatales, donde la transparencia, la participación de los trabajadores y la consideración de la sociedad civil y del medioambiente se añaden al propio objeto lucrativo que desarrollan por vía de una reforma estatutaria.

PROVISIONES

Partida del pasivo del balance que refleja una obligación de la empresa, sobre la que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento

PROYECTO PRODUCTIVO

Proyecto desarrollado con el fin de obtener una rentabilidad económica a partir de actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios

PRUEBA

Prueba es todo elemento que permite comprobar un hecho controversial

INDICE GENERAL

Q

PYME

Una Pyme es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno los estos sectores: comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales no pueden superar los montos establecidos según su categoría.

QUEBRANTAMIENTO DE LA FIDELIDAD

Delito en que incurren los directivos o el personal ejecutivo de la empresa solidaria, por provocar un deterioro patrimonial, potencial o efectivo, en los bienes o intereses pecuniarios de la empresa, manejados, administrados o cuidados por los mismos.

QUIEBRA

La quiebra es un procedimiento judicial iniciado a petición propia o de los acreedores, en que se priva a una entidad en estado de insolvencia de la facultad de administrar y disponer de su patrimonio, facultad que se atribuye a los síndicos (designados por el juez o por la junta de los acreedores) quienes, además, deben realizar el activo y repartir el importe entre sus acreedores en proporción a sus créditos. No es un procedimiento de aplicación ordinaria a las empresas solidarias.

QUORUM

Por quórum se entiende el número mínimo de integrantes de un órgano colegiado de la empresa solidaria, que deben estar presentes en la fecha y lugar acordado, para que la reunión del mismo sea válida.

RADICACIÓN

Pérdida obligatoria de la condición de miembro por circunstancias independientes de su voluntad; por perder los requisitos necesarios para ser miembro de la empresa.

RADIO COMUNITARIA

La radio comunitaria es definida a partir de tres aspectos que la caracterizan: se trata de una actividad con fines no lucrativos, la comunidad tiene el control sobre la propiedad y está caracterizada por la participación de la comunidad.

REACTIVACIÓN

Por reactivación se entiende la posibilidad de que una empresa solidaria que se encuentre incursa en una causal de disolución no obligatoria, acuerde por decisión de sus miembros, continuar su existencia normal.

RECESO DE LA ASAMBLEA

Breve paréntesis que se hace en el transcurso de una asamblea

RECIBO

Documento en donde constan por escrito el tipo y monto de las operaciones económicas que efectúan los miembros con su empresa solidaria (actos cooperativos, mutuales o solidarios) en relación con la obtención de los servicios que presta la misma.

RECIPROCIDAD

La reciprocidad, se puede definir como el intercambio regulado y permanente de bienes y servicios entre personas físicas o instituciones conocidas entre sí, "en el que entre una prestación y su devolución debe transcurrir cierto tiempo". Analíticamente podemos distinguir dos tipos de intercambio recíproco, el simétrico y el asimétrico. El intercambio simétrico se realiza entre iguales, lo recibido debe corresponder a lo dado. El intercambio asimétrico, por el contrario, no se realiza entre iguales ni lo recibido corresponde a lo dado (Camino, 2015).

RECONVERSIÓN

Es una figura por la cual se efectúa la conversión de una empresa solidaria de segundo grado en una de primer grado, que absorbe tanto el patrimonio como a sus miembros.

RECONVERSIÓN DE RESULTADOS

En Mondragón Corporación Cooperativa todas las cooperativas destinan una parte de sus excedentes brutos, o alternativamente la totalidad de sus retornos, a la formación de un Fondo de Reconversión, que posteriormente es redistribuido entre ellas. Tiene la finalidad del desarrollo armónico y para homogeneizar solidariamente la retribución a los asociados trabajadores, mediante la aplicación equitativa de retornos o extornos, y a proteger la continuidad de los puestos de trabajo

RECURSO

El hecho de deferir ante una Autoridad administrativa o judicial un acto o decisión que afecte a una persona o empresa solidaria en sus derechos o intereses legítimos, para obtener su interpretación, modificación, revocación o anulación.

R

INDICE GENERAL

R

RECURSO CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVO

Reclamación o apelación que se pueden interponer ante el Juez especializado, contra los actos firmes de la Administración pública, cuando siendo ilegales, desconocen o vulneran un derecho o interés jurídicamente protegido, en el caso, de una empresa solidaria.

RECURSOS ADMINISTRATIVOS

Los recursos administrativos constituyen un medio de defensa, una garantía dentro de los derechos de los administrados, en los casos en que un acto administrativo se considere ilegal; es decir, adolezca de algún vicio bien sea de fondo o de forma, para que la administración revise y corrija esos errores en que haya incurrido. También procede por considerarlo inconveniente o inoportuno.

RECURSOS AJENOS

Son los fondos que la empresa solidaria recibe de terceros, o que, si son aportados por los miembros, no se incorporan al capital social.

RECURSO DE RECONSIDERACIÓN

Recurso administrativo que se interpone ante la propia Autoridad administrativa emitente de un acto o decisión que afecte o menoscabe los derechos y, o los intereses legítimos de la entidad solidaria para que esta misma lo corrija o lo retire.

RECURSOS ECONOMICOS

Todos los fondos económicos necesarios para el desarrollo de las actividades u operaciones de una empresa solidaria. Conjunto de sumas de dinero, bienes o trabajo que los miembros o terceros ponen a disposición de ésta, de modo permanente o temporal, en forma de aportaciones. Los recursos económicos normalmente son variables, ya que aumentan o disminuyen por el ingreso o retiro de los miembros. Pueden estar representados por títulos, denominados certificados, cuotas, bonos o similares.

RECURSO JERÁRQUICO

Recurso administrativo que se interpone ante el superior jerárquico de la Autoridad pública que impuso una decisión que viole o menoscabe los derechos o intereses de la organización solidaria o de sus directivos o miembros, cuando no resuelve el recurso favorablemente, o deja transcurrir el plazo determinado en la ley sin dar contestación al recurso.

RECURSOS PROPIOS

Son aquella parte de la financiación básica de la empresa solidaria, cuya función es posibilitar la gestión y la cobertura de los riesgos derivados de ésta. Están formados por los aportes de los miembros y los excedentes irrepartibles, esto es, los resultados obtenidos por la empresa, capitalizados y acumulados en los fondos y reservas irrepartibles (Souza).

REDES DE EMPRESAS

Son un sistema o conjunto de empresas solidarias entre las que no existe relación de subordinación, que mantienen diversos vínculos cooperativos por medio de los cuales son capaces de realizar acciones conjuntas coordinadas, y nacidas de la idea de que el establecimiento de alianzas entre ellas puede reportar sinergias y relaciones de complementariedad que mejoren los resultados del conjunto, sin necesidad de crear una nueva organización con forma jurídica.

REDES DE TRUEQUE

Organizaciones informales de personas que practican el trueque, esto es una permuta que se produce entre varias personas sin utilizar el dinero cuando existe excedente de bienes y servicios

REDUCCIÓN DEL CAPITAL

Por reducción del capital se puede entender la devolución o la restitución de partes del capital aportado por los miembros por resultar excesivo, por sobrepasar los requerimientos para financiar las operaciones normales de la empresa solidaria.

REFORMA DEL ESTATUTO

Modificación que se hace al estatuto de la empresa solidaria para adecuarlo a sus necesidades actuales, para emprender nuevas actividades, para modificar el régimen de responsabilidad o los deberes y derechos de los miembros, para adaptarlo a modificaciones de ley o del reglamento, o cuando así lo acuerden voluntariamente los miembros.

RÉGIMEN EXCEPCIONAL

Asunción temporal por el organismo de integración de las funciones del órgano directivo de una cooperativa afiliada, cuando la misma corra grave e inminente riesgo para su existencia, o no haya corregido irregularidades en su funcionamiento.

INDICE GENERAL

RÉGIMEN TRANSITORIO

Regulación que establece los plazos y condiciones para que los destinatarios de una nueva ley se ajusten a las disposiciones que la misma haya establecido

REGLAMENTO DE LA LEY

El Reglamento es un acto de la Administración pública de carácter unilateral que crea normas de rango sub-legal. Se trata de normas generales y obligatorias, de aplicación permanente, dictadas por el Poder Ejecutivo (o quien haga sus veces) para complementar una ley y asegurar su ejecución mediante la disposición de los detalles necesarios para su aplicación.

REGLAMENTO DE TRABAJO

Reglamento de las empresas solidarias de trabajo asociado en el que se establecen las obligaciones, derechos, remuneraciones y se regulan las condiciones de la prestación de trabajo por parte de los miembros trabajadores de las mismas.

REGLAMENTO DISCIPLINARIO

Reglamento de las empresas solidarias donde se establece el régimen correccional aplicable a los miembros, determinando las causales, los órganos competentes, el procedimiento a seguir, las sanciones aplicables y los recursos a ejercerse, siempre garantizándose el debido proceso.

REGLAMENTO INTERNO

Conjunto de normas de carácter operativo, de administración y coordinación, delimitación de funciones, procedimientos internos y otros aspectos, generalmente dictado por el órgano directivo y aprobado por la asamblea de la empresa solidaria, para facilitar las actividades de los miembros, empleados, directivos y de los órganos mismos. Es una fuente legal, de rango inferior al estatutario, que permite regular el funcionamiento interno y genera seguridad jurídica en las actividades de la empresa solidaria.

REGLAMENTOS DE LOS ÓRGANOS INTERNOS

Reglamentos en donde se determinan tanto la composición y las funciones de los órganos internos de las empresas solidarias, como el procedimiento de formación de voluntad de los mismos. Tiene especial importancia el reglamento de la asamblea, como órgano colectivo de funcionamiento complejo.

REGULACIONES PRUDENCIALES

Regulaciones prudenciales o normas operacionales, es la normatividad dictada por el Estado que rige el funcionamiento de los intermediarios financieros. Puedes ser que se apliquen a todas, sin distinción de su forma jurídica, o que se dicten de manera específica para las instituciones solidarias que manejan los ahorros y recursos de las personas.

REGULACIÓN.

Corresponde al proceso mediante el cual se analizan, definen y aprueban las normas de carácter general y específico, de observancia obligatoria, aplicables a la gestión financiera y operativa de la empresa solidaria.

REGULE ARTIS

Son los métodos de proceder comúnmente reconocidos y aplicados como idóneos en una actividad profesional y en la realización de una prestación que puede ser de muy variado contenido y que, en muchos casos, no están ni siquiera expresados por escrito. Son situaciones en que el legislador remite al empleo de la mejor tecnología, o de los principios, métodos o procedimientos de general aplicación o aceptación (como en el caso de la contabilidad).

REGISTRO DEL SCTOR SOLIDARIO

Es un sistema de publicidad legal o jurídico-privada que tiene por objeto crear seguridad jurídica mediante la inscripción de las entidades solidarias, así como de los negocios, actos y hechos jurídicos que afectan su existencia, modificaciones y actividad en los supuestos exigidos por la ley.

REINTEGRO DEL APORTE

El reintegro o reembolso, puede ser considerado como la restitución individual o devolución de los aportes económicos al miembro que pierde su condición de tal, por cualquiera de las causas que fuese, aunque no se corresponda exactamente con lo que aportó a la empresa solidaria.

RELACIÓN DE CONSUMO

La relación de consumo puede ser entendida como el vínculo jurídico entre el proveedor y el consumidor o usuario. En las empresas solidarias que realizan actividad de consumo, la relación se da entre el proveedor y la empresa y no entre esta y el miembro.

INDICE GENERAL

R

RELACIÓN DE TRABAJO

La relación de trabajo es un nexo jurídico entre empleadores y trabajadores. Existe cuando una persona proporciona su trabajo o presta servicios bajo ciertas condiciones, a cambio de una remuneración. A través de ella se establecen derechos y obligaciones entre el empleado y el empleador. La existencia de una relación laboral es la condición necesaria para la aplicación de las leyes de trabajo y seguridad social destinadas a los empleados (OIT).

RELACIÓN DE SOLVENCIA

En las empresas solidarias que realizan actividad financiera, se define como el valor del patrimonio técnico dividido por el valor de los activos ponderados por nivel de riesgo crediticio y de mercado, lo cual se expresa en términos porcentuales (Arbeláez).

REMOCIÓN DE DIRECTIVOS

(Destitución). Decisión de la asamblea de la empresa solidaria, de separar del cargo a un directivo por haber incurrido en una falta prevista en la ley, el estatuto o el reglamento interno, *o ad nutum.*

REMOCIÓN AD NUTUM

Acuerdo de la asamblea de separar de su cargo a un directivo –aun antes de vencerse su período- por perder la confianza de la mayoría de los miembros de la empresa solidaria presentes en la misma. Es uno de los atributos de la autogestión, característica básica de la economía social y solidaria.

RENEGOCIACIÓN DE LOS PRÉSTAMOS

Modificación de los términos y, o de las condiciones de un préstamo. Puede darse modificándose solamente los plazos, o extinguiéndose las obligaciones originales y estableciéndose nuevas obligaciones (novación).

RENTING

El *renting* es un contrato de alquiler de maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc. Su principal distintivo es que la propiedad del equipo continúa en manos de la entidad financiera o compañía especializada, que ha adquirido el bien y cede su uso al cliente a cambio de un alquiler o renta periódica (Embid).

R

RENUNCIA

(Baja o retiro voluntario). Acto por el cual, de forma unilateral y voluntaria, un miembro manifiesta su voluntad de dejar de pertenecer a una empresa solidaria. Constituye un corolario del principio de libre ingreso: el principio de libertad de retiro, que necesariamente debe estar sujeto a ciertos requisitos.

También, la decisión de un directivo, debidamente motivada, de no continuar ejerciendo –de forma definitiva- el cargo para el que fue designado.

REPARTO DE EXCEDENTES

Distribución entre los miembros del remanente de los excedentes obtenidos por la empresa solidaria en el ejercicio, generados por las operaciones con los mismos, de acuerdo a lo que disponga el estatuto, generalmente en proporción al patrocinio de cada uno en la empresa solidaria. Por la persistente necesidad de recursos financieros, muchas empresas solidarias prefieren capitalizarlos, en lugar de distribuirlos.

REPARTO PREMATURO DE HABERES

Distribución de los activos sociales antes de terminarse el proceso de liquidación en detrimento de los derechos de los acreedores.

REPOSICIÓN DEL APORTE

Obligación del miembro de aportar (reaportar) la cantidad necesaria para alcanzar el importe mínimo exigido para ser miembro; se trata de cubrir la diferencia entre lo aportado en su momento y el valor actual de su aportación, reducida como consecuencia de la imputación de las pérdidas de la empresa solidaria a los miembros (Pendón).

REPRESENTACIÓN

La representación puede ser entendida como el sistema por el cual una persona (representante) actúa por otra (representada) y hace recaer en la misma los efectos de sus actos o decisiones, como si lo actuado lo hubiese sido hecho directamente por el representado

REPRESENTANTE

La persona que ejerce la patria potestad sobre un miembro de edad menor que la exigida por la empresa solidaria para actuar ante ella por sí mismo y que, por tanto, ejerce sus derechos y

INDICE GENERAL

obligaciones. También, el miembro que ejerce el voto de otro miembro en la asamblea (si el estatuto lo permite) por poder que le otorga.

REPRESENTANTE LEGAL

El representante legal de las empresas solidarias generalmente es el presidente del órgano directivo, el gerente general, o quien sea designado por éste mismo órgano o, en ocasiones, por la asamblea.

RESERVA DE INFORMACIÓN

Posibilidad de que en forma transitoria y por especiales circunstancias, el órgano directivo de la empresa solidaria pueda retener la publicidad de ciertos datos frente a los miembros, por los eventuales daños que se ocasionarían si en un momento determinado se divulgare alguna información coyuntural.

RESERVA DE PUESTOS

Cláusula del estatuto que prevé que en la composición del órgano directivo se reflejen los diversos sectores, categorías o colectivos de personas que conforman la empresa solidaria.

RESERVA LEGAL

La reserva legal es la parte de los recursos económicos de la empresa solidaria, formada por porcentajes de los excedentes anuales, destinada a reforzar los activos sociales, asegurar la normal realización de las actividades sociales, cubrir eventuales pérdidas en ejercicios siguientes y, o poner a la entidad en situación de satisfacer exigencias imprevistas o necesidades financieras que puedan presentarse. En ciertos casos, se utiliza para actualizar el valor de los aportes de los miembros.

RESERVA MATEMATICA

Se entiende por reserva matemática el valor necesario para satisfacer las responsabilidades asumidas por la asociación nutual, relativas a periodos futuros, de acuerdo con estudios actuariales y se obtienen por la diferencia entre el valor actual de las prestaciones futuras a conceder por la asociación y el valor actual de las cuotas a pagar por los asociados suscriptores.

RESERVA OCULTA

La reserva oculta es aquella que no se ve ni se registra; aquellas reservas no expresadas en el balance, y pueden ser que provengan de la sub valoración de partidas del activo y corresponden a la diferencia entre el valor real de los bienes y el dado en el balance

RESERVA PARA RIESGOS CREDITICIOS

En las CAC´s y empresas solidarias que ejercen actividad financiera, es un fondo formado por determinados porcentajes de los excedentes, que tiene por finalidad cubrir el total o una parte de los préstamos impagados, lo mismo que el total o un porcentaje de la cartera crediticia total o de la vencida. Se utiliza para amortizar las pérdidas derivadas de los préstamos y, o accesorios declarados incobrables.

RESOLUCIÓN

(Acuerdo). Decisión de carácter obligatorio y de efectos al interior de la empresa solidaria que adoptan los órganos internos, en especial, la asamblea. También, nombre que se da a las decisiones de autoridades públicas de menor jerarquía, que afectan a la empresa solidaria, y que pueden ser tanto de carácter general como particular.

RESPONSABILIDAD CIVIL

Obligación en que se encuentra una persona de indemnizar los daños y perjuicios causados a otra, por sus actuaciones dolosas, por negligencia, impericia o por incumplimiento de disposiciones legales o del estatuto, en el caso de las empresas solidaria.

RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA

En principio y como regla general, la empresa solidaria al tener personería propia (lo que supone un patrimonio separado) responde con la totalidad de ese patrimonio por las deudas u obligaciones sociales

RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTIVOS

Consiste en la obligación que tienen los directivos de reparar con su patrimonio personal por una parte proporcional de los daños y perjuicios que efectivamente hubieren ocasionado a la empresa solidaria por no haber actuado conforme a los esperado; por los actos cumplidos, por los no cumplidos –omisiones- o por los acuerdos adoptados en ejercicio de sus funciones, siempre que haya mediado culpa en su actuación, o por no dejar de atender los intereses propios en desmedro de los sociales (Cuesta).

INDICE GENERAL

RESPONSABILIDAD DE LOS MIEMBROS

Compromiso del miembro de responder por las deudas u obligaciones de la empresa solidaria. La responsabilidad puede ser ilimitada, suplementada e limitada. También, por los daños y perjuicios causados a la entidad por sus actuaciones ilícitas.

RESPONSABILIDAD ILIMITADA

Cuando los miembros son responsables por las deudas y obligaciones de la empresa solidaria con el total de su patrimonio personal.

RESPONSABILIDAD LIMITADA

Se produce cuando los miembros responden por las deudas y obligaciones de la empresa solidaria sólo hasta el monto del capital que hubiere suscrito, o por el total de sus haberes económicos en la misma.

RESPONSABILIDAD PENAL

Recae sobre las personas, en particular sobre los directivos, que en ejercicio de sus funciones, por acción u omisión, cometen infracciones expresamente previstas por la ley como delitos, faltas o transgresiones, que son sancionados con penas determinadas.

RESPONSABILIDAD PERSONAL

La responsabilidad es personal, cuando el responsable responde con su propio patrimonio por una parte de los perjuicios efectivamente causados (mediando dolo, negligencia –grave o simple- impericia o incumplimiento de normas internas-) a la empresa solidaria, por los actos u omisiones en el desempeño del cargo, siempre que el acto lesivo sea realizado en el ejercicio de sus funciones.

RESPONSABILIDAD POR RIESGO

Una cosa es el riesgo de empresa que necesariamente la misma ha de asumir, y otra el riesgo de una gestión negligente de los directivos, o ciertas conductas que coloquen a la entidad en mayor riesgo que otras, o que la expongan a riesgos innecesarios los cuales, por incumplir con sus obligaciones, pueden ocasionar daños a la empresa solidaria de los que los directivos deben responder (Pastor).

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

El compromiso de las empresas ordinarias con su entorno, que se manifiesta en inversión de recursos en beneficio de la colectividad o del medio ambiente. Para algunos, es un mecanismo paliativo que busca contrarrestar el impacto negativo que tiene la empresa capitalista y garantizar que las mismas cuenten con una "licencia social para operar" (Defelippe).

RESPONSABILIDAD SOLIDARIA DE LOS DIRECTIVOS

Obligación en que se encuentran los integrantes del órgano directivo (y eventualmente del órgano de control interno) de responder con todo su patrimonio, por el total de los daños que las decisiones del mismo hubieren causado a la empresa solidaria, siempre que no hubieren hecho constar expresamente su voto salvado. O que, no habiendo estado presentes, no hicieren lo posible para evitar su cumplimiento. Cualquier directivo puede ser obligado a cancelar la totalidad de la obligación y, éste, luego, podrá reclamar de los demás integrantes que le paguen la cuota proporcional que les corresponde a cada uno. Para que haya responsabilidad solidaria debe haber un texto legal que expresamente así lo establezca y decisión de la asamblea que acuerde proceder judicialmente en su contra.

RESPONSABILIDAD SUPLEMENTADA

Cuando los miembros se hacen responsables por las obligaciones y deudas de la empresa solidaria, hasta una cantidad adicional al monto de sus aportes determinada en el estatuto.

RETIRO ANTICIPADO DE EXCEDENTES

En Chile, delito de estafa consistente en la percepción por concepto de excedentes, de sumas superiores a los devengados en el ejercicio.

RETIRO OBLIGATORIO

El retiro obligatorio (radicación o baja obligatoria) consiste en el cese de la condición de miembro de la empresa solidaria por efecto de la pérdida de los requisitos exigidos para ser integrante de ella.

RETORNO

El retorno es la parte del excedente repartible que la asamblea decide distribuir entre los miembros, que ordinariamente es proporcional a las operaciones hechas por cada uno con la empresa solidaria (en especial la cooperativa) durante el ejercicio (patrocinio) y no en función de sus aportes o de su participación en el capital. La forma de determinar el porcentaje de excedentes repartibles que corresponde a cada miembro varía según el

INDICE GENERAL

tipo de empresa: en empresas solidarias de producción de bienes y servicios se realiza según la cantidad -horas hombre- y calidad -grado de calificación técnica necesaria- del trabajo que cada socio efectivamente ha realizado en forma personal y directa. En empresas solidarias de obtención de bienes y servicios, en proporción a las operaciones que ha realizado con o por intermedio de la misma.

RETRIBUCIÓN PERSONAL DIFERENCIADA

Es la directriz jurídica que asegura al asociado-trabajador de una cooperativa de trabajo asociado, un complejo de ventajas comparativas de naturaleza diversa, muy superior al nivel que obtendría en el caso que no gozara de la protección cooperativista (Brasil).

REUNIÓN

Consiste en la presencia de los integrantes de un órgano de la empresa solidaria en el lugar, fecha y hora fijada, para discutir los puntos del orden del día establecidos en la convocatoria.

REVISOR FISCAL

Profesional de la Administración, Contabilidad, Economía o similares, generalmente no miembro de la empresa solidaria, encargado del examen contable y administrativo permanente de las actividades de la misma. Funge como una especie de contralor interno, con potestades propias de control.

REVOCACIÓN

Acto, acuerdo o decisión de un órgano de la Administración pública o de la empresa solidaria, por el cual se deja sin efecto, total o parcial, un acto acuerdo o decisión anterior, dictada por el mismo o por un órgano de superior jerarquía, siempre que el acto anterior no esté viciado de nulidad absoluta.

REVOLVING

Crédito revolving (revolvente) es cualquier tipo de crédito concedido por una entidad financiera a un cliente (en el caso a un miembro) que tenga carácter rotativo: el límite del crédito se rebajará o disminuirá en la medida en la que el prestatario lo utilice y se restablecerá o aumentará de nuevo en la medida que haga pagos para restituirlo.

RIEGO

El riego consiste en aportar agua a los cultivos por medio del suelo para satisfacer sus necesidades hídricas que no fueron cubiertos mediante la precipitación, o bien para incrementar la producción agrícola al transformar zonas de agricultura de secano en zonas de regadío.

RIESGO.

Es la contingencia o peligro de que se produzca una pérdida que, en algunos casos, afecte sustancialmente el patrimonio institucional.

RIESGO CREDITICIO

El Riesgo Crediticio es la posibilidad de que una entidad incurra en pérdidas y se disminuya el valor de sus activos, como consecuencia de que un deudor o contraparte incumpla sus obligaciones

RIESGO DE CAPITAL.

Es la incertidumbre de no acumular suficiente capital para proteger a los acreedores y miembros; mejorar la rentabilidad; y, proveer productos y servicios de calidad.

RIESGO DE CONTAGIO

Es la posibilidad de pérdida o daño que puede sufrir una organización directa o indirectamente, por una acción o experiencia de una persona natural o jurídica que posee vínculos con la organización solidaria y puede ejercer influencia sobre ella.

RIESGO DE CRÉDITO E INVERSIONES.

Es la incapacidad de invertir, diversificar y recuperar el dinero de los miembros en activos productivos, manteniendo su valor y generando ingresos para constituir las reservas de capital.

RIESGOS FINANCIEROS

Son todos aquellos relacionados con la gestión financiera de las empresas. Es decir, aquellos movimientos, transacciones y demás elementos que tienen influencia en las finanzas empresariales

RIESGOS LABORALES

Riesgos derivados de ausencia o deficiencias en la administración del talento humano de la empresa; fallas en el cumplimien-

INDICE GENERAL

to de la normativa laboral y, o de la seguridad social, o incumplimiento de las normas sobre seguridad y salud laboral.

RIESGO DE LIQUIDEZ

El Riesgo de Liquidez es la contingencia de que la entidad incurra en pérdidas excesivas por la venta de activos a descuentos inusuales y significativos, con el fin de disponer rápidamente de los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones contractuales. La incapacidad de mantener un flujo de efectivo adecuado para financiar los préstamos de los asociados, devolver sus ahorros y pagar los gastos operativos y acreedurías oportunamente.

RIESGO DE LAVADO DE ACTIVOS

La posibilidad de pérdida o daño que puede sufrir una entidad por su propensión a ser utilizada como instrumento para el lavado de activos y/o canalización de recursos hacia la realización de actividades terroristas.

RIESGO DE MERCADO

La posibilidad de incurrir en pérdidas, e incluso en la disminución del valor económico del patrimonio de la Cooperativa, como consecuencia de cambios en el precio de los instrumentos financieros en los que se mantienen posiciones dentro o fuera del balance, lo cual puede llegar a afectar la percepción del mercado sobre la estabilidad y viabilidad financiera de la Cooperativa.

RIESGO LEGAL

El riesgo legal es la posibilidad de que se presenten pérdidas o contingencias negativas como consecuencia de fallas en los contratos otorgados y en las transacciones que pueden afectar el funcionamiento de la empresa, derivadas de error, dolo, negligencia o imprudencia en la concertación, instrumentación, formalización y/o ejecución de contratos y transacciones, así como de la custodia de los documentos legales.

RIESGO DE PERDIDA DE IDENTIDAD

La tendencia de algunas empresas solidarias, en especial, grandes cooperativas financieras, en deslizarse en su actuación hacia formas capitalistas de sociedad, en búsqueda de competitividad y supervivencia en el mercado, abandonando la práctica de los principos solidarios.

RIESGO DE REPUTACIÓN.

Puede definirse como la posibilidad de que una publicidad negativa relacionada con las prácticas y relaciones de negocios de una empresa solidaria. ya sea acertada o no, cause una pérdida de confianza en la integridad de la institución

RIESGO EN LAS ESTRATEGIAS

Es el riesgo al cual se enfrenta la empresa por decisiones directivas y, o gerenciales adversas, debido a la implementación inadecuada de decisiones o por la inacción de la dirección y de la gerencia ante cambios en el entorno que afectan el buen funcionamiento de la empresa

RIESGO FINANCIERO

Los riesgos derivados de los movimientos, transacciones y demás elementos que tienen influencia en las finanzas empresariales: inversión, diversificación, expansión, financiación, entre otros.

RIESGO LEGAL.

Es la posibilidad de pérdida o daño que puede sufrir una organización al ser sancionada u obligada a indemnizar daños como resultado del incumplimiento de normas o regulaciones, obligaciones contractuales, fallas en los contratos y transacciones, derivadas de actuaciones malintencionadas, negligencia o actos involuntarios que afectan la formalización o ejecución de contratos o transacciones.

RIESGO OPERATIVO

Se entiende por riesgo operativo la posibilidad de incurrir en pérdidas por los siguientes factores: deficiencias, fallas o inadecuaciones en el recurso humano, los procesos, la tecnología, la infraestructura o por la ocurrencia de acontecimientos externo

RIESGOS POLÍTICOS

Este riesgo puede derivarse de cualquier circunstancia política del entorno en el que operen las empresas. Cambios de gobierno o de políticas del gobierno.

RIESGOS SOCIOAMBIENTALES

Riesgos procedentes de violaciones de la normativa de protección del medio ambiente, incluida la comisión de delitos contra los recursos naturales y el medio ambiente.

INDICE GENERAL

S

SALARIO

Remuneración que perciben los trabajadores no miembros de la empresa solidaria, por la prestación de sus servicios personales y directos a la misma.

SALVAR EL VOTO

Hacer constar por escrito las razones por las cuales no se participa en la votación para alguna decisión de un órgano colegiado de la que se es integrante, en especial del órgano directivo. Libera de responsabilidad a quien lo hizo.

SALVATAJE

Adquisición del patrimonio de una empresa por los acreedores o terceros para permitir su continuación, en casos de situación de insolvencia, de una situación económica difícil, de falta de liquidez o de dificultades para cumplir compromisos, efectuado antes de la adopción del acuerdo de disolución, siempre que haya una objetiva viabilidad económica y posibilidad de su recuperabilidad financiera.

SANCIONES ADMINISTRATIVAS

Son las medidas punitivas que puede imponer la Administración pública a las empresas solidarias (o a sus directivos) que infrinjan las disposiciones legales que las rigen, con un objeto que suele ser de prevención y puesta en ejecución de los medios necesarios para evitar o impedir irregularidades.

SANCIONES SOCIALES

Medidas disciplinarias impuestas por el órgano interno de la empresa solidaria competente para ello (normalmente el órgano directivo) a los miembros o directivos que incurran en faltas previamente tipificadas en el estatuto o en el reglamento interno.

SECCIONES

Son unidades operativas dentro de las empresas solidarias que desarrollan actividades específicas complementarias y específicas del objeto social principal, gestionadas en forma separada, a las que los miembros, siéndolo de la empresa, se adscriben a la que más les convenga para utilizar los servicios prestados por las mismas.

SECCIONES AUTÓNOMAS

Son departamentos de una empresa solidaria que se crean para la gestión de servicios, o para la realización de actividades diversas en forma autónoma. La constitución y formas de operación de estas secciones requieren de ley expresa que las rija y de previsión del estatuto. Estos departamentos desarrollan actividades económicas o sociales específicas, con autonomía de gestión, con posibilidad de tener un patrimonio separado afectado a este objeto y contabilidad separada, aunque integrada a la general de la empresa. Los acreedores de la sección autónoma deben dirigir sus acciones primero contra el patrimonio separado de las mismas y, sólo si no fuese suficiente, es que podrán hacerlo contra el patrimonio global de la empresa solidaria.

SECCIONES DE CRÉDITO

Las secciones de crédito son órganos creados dentro de la cooperativa o empresa solidaria de objeto múltiple, cuya finalidad es realizar las actividades propias de las entidades financieras en el seno de la misma, con el objetivo básico de satisfacer las necesidades financieras exclusivamente de los miembros y otras secciones de la entidad. Centralizan los recursos financieros de toda la empresa y los de los miembros en la misma.

SECRETARIO

Integrante de los órganos internos de las empresas solidarias, que tiene a su cargo, entre otras y especialmente, realizar su convocatoria, elaborar y certificar las actas de las reuniones de los mismos.

SECRETO BANCARIO

El secreto bancario o reserva bancaria es uno de los deberes del banco cooperativo, que consiste en guardar secreto de todas las informaciones que recibe de terceros con quienes inicia tratativas para celebrar cualquiera de las operaciones autorizadas por la Ley (clientes potenciales) y de la información de las personas con quienes ha contraído relaciones de origen legal o contractual, para el suministro de sus productos o servicios (clientes).

SECRETO CONTABLE

Significa que los libros de contabilidad de la empresa solidaria, protegidos por la reserva comercial, no pueden ser inspeccionados por personas distintas de sus miembros y que, en caso de conflicto serio o situación que ameritan reserva, prevalece –temporal y excepcionalmente- sobre el derecho a la información de los miembros.

INDICE GENERAL

S

SECTOR COMUNITARIO

En Ecuador, es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada

SECTOR SOCIAL Y SOLIDARIO

Es el conjunto integrado de empresas solidarias, organismos de integración y demás entes que lo componen, basado en los valores de igualdad, mutualidad, honestidad, cooperación, transparencia y equidad y que cumplen con los principios solidarios. Para que se hable de sector social y solidario debe haber una articulación funcional y operativa de las operaciones económicas y sociales realizadas por las entidades que lo componen.

SEGURIDAD ALIMENTARIA

Entendemos por seguridad alimentaria cuando todas las personas "...tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana"

SEGURO

Contrato por la cual una parte, el asegurado, se hace prometer, mediante una remuneración, la prima, para él o para un tercero, en caso de realización de un riesgo, una prestación por otra parte, el asegurador, que, tomando a su cargo un conjunto de riesgos, los compensa conforme a las leyes de la estadística (Picar). En las cooperativas de seguros no se trata de partes, ya que el miembro tiene al mismo tiempo la condición de asegurado y asegurador, no así en los contratos de seguros con terceros.

SEGURO AGRO-CREDITICIO

Indemniza a los agricultores por las pérdidas que hubieren sufrido, pero los beneficios se aplican, en primer término, a la cancelación de préstamos pendientes de pago y el remanente se abona en efectivo al agricultor.

SEGURO DE DEPÓSITO

Ofrece a los miembros de las cooperativas de ahorro y crédito y demás empresas solidarias que ejercen actividad financiara, en caso de desplome, una compensación por el monto de sus ahorros o aportes en la misma, hasta por un monto determinado. También puede pretender evitar la liquidación de las CAC´s.

SEGURO MUTUO

El seguro mutuo supone un conjunto de personas que son a la vez asegurados y aseguradores, que se comprometen a indemnizarse recíprocamente los daños que puedan experimentar como consecuencia de la realización de ciertos riesgos similares. Se identifica con el seguro cooperativo. Sus principales caracteres son: 1) la persona es a la vez asegurado y asegurador; 2) la variabilidad de la cotización a pagar (equivalente a la prima), la que depende del número de siniestros ocurridos en el período; 2) no existe la figura del intermediario y, en su lugar, existe la mancomunidad de los asegurados

SEGURO SOCIAL

El seguro social tiene una finalidad única y concreta que se centra en la protección de las clases sociales económicamente más débiles contra las vicisitudes de la vida, sin tener en cuenta las notas propias del seguro privado como son la voluntariedad, la libertad y la proporcionalidad entre la prima y el riesgo, y, por tanto, solamente puede hacerse efectiva a través de la acción del Estado

SEGREGACIÓN

Se entiende por segregación el traspaso de algunos los miembros, en bloque y por sucesión universal, y de una o varias partes del patrimonio de una empresa solidaria, cada una de las cuales pasa a formar una nueva empresa solidaria, o se incorporan a una o varias empresas solidarias. Puede darse de una empresa de otra forma jurídica a una empresa solidaria. Generalmente está prohibida la segregación de una empresa solidaria a una forma jurídica de naturaleza diferente.

SELLO DE GARANTÍA

El Sello de garantía sirve al consumidor para reconocer un producto de Comercio Justo entre los varios que estarán presentes en su lugar habitual de compra (tienda, supermercado) o de consumo (cafetería, restaurante, máquina "vending). Los sellos identifican y garantizan la calidad "ética" del producto.

SERVICIO AL MIEMBRO

El servicio que presta la empresa solidaria consiste en poner a disposición de los miembros lo que ellos persiguen con su ingreso a la misma.

INDICE GENERAL

S

SERVICIO PÚBLICO

Actividad realizada por la Administración pública o su concesionario (en el caso una cooperativa de servicios públicos) que tiene por objeto satisfacer una necesidad de la colectividad o de interés general, por medio de prestaciones a los particulares considerados individualmente, en forma no gratuita, (agua, electricidad, gas, transporte) bajo un régimen jurídico especial.

SERVICIOS ADMINISTRADOS DE SALUD

Planes de servicios médicos establecidos por una empresa de cualquier tipo o forma jurídica, para cubrir los riesgos de salud de sus miembros y de sus trabajadores, por los cuales los recursos que iban a ser utilizados en el pago de primas de hospitalización, cirugía y maternidad (HCM) son administrados por la propia empresa, la que constituye un fondo para tal actividad y se encarga de la inversión de los recursos, la administración de los servicios, la prevención de los riesgos y la liquidación de los siniestros.

SERVICIOS DE INTERÉS ECONÓMICO GENERAL

Son actividades esenciales para garantizar el bienestar de la ciudadanía, el funcionamiento de la economía y la cohesión social y territorial, y, por consiguiente, surge la responsabilidad de los poderes públicos de garantizar la adecuada prestación de estos servicios. Sobre esa base resultaron las obligaciones de servicio público y el servicio universal, como mecanismos para garantizar que los ciudadanos puedan acceder a los servicios y solventar de esta manera las falencias del mercado.

SERVICIOS FUNERARIOS

Se entiende por servicios funerarios el conjunto de actividades organizadas para la realización de honras fúnebres. Pueden constar de servicios básicos (preparación del cuerpo, obtención de licencias de inhumación o cremación, traslado del cuerpo, suministro de carroza fúnebre para el servicio, cofre fúnebre, sala de velación y trámites civiles y eclesiásticos), servicios complementarios (arreglos florales, avisos murales y de prensa, transporte de acompañantes, acompañamientos musicales) y destino final (inhumación o cremación del cuerpo).

En el sector social y solidario se prestan servicios funerarios a los miembros de las empresas solidarias de base, a través de contratos de servicios funerarios concertados por éstas con los organismos de integración que organizan la prestación de los mismos.

SERVITIZACIÓN

Tendencia de la economía o la propuesta de- sustituir la venta a los ciudadanos de bienes de consumo duradero por la cesión o utilización de los mismos en base a contratos de alquiler o de suministro. De manera que la propiedad de todo tipo de bienes (casa, vehículos, muebles, electrodomésticos y hasta la ropa es propiedad de las empresas, que los ceden a las personas su uso mediante una remuneración periódica.

SESIÓN

(Reunión). Concurrencia de los integrantes de un órgano colegiado de la empresa solidaria en el lugar, día y hora determinados en la convocatoria.

SILENCIO DE LA ADMINISTRACIÓN

La no contestación por parte de la Autoridad pública, dentro del lapso legal, a una solicitud de los administrados. Generalmente el silencio administrativo es positivo, en cuyo caso se entiende como aceptación de lo solicitado. En caso de que el silencio administrativo sea negativo, permite presumir la denegación de la petición y autoriza al afectado el ejercicio de los recursos siguientes.

SILENCIO DE LA EMPRESA SOLIDARIA

En las empresas solidarias se puede presumir que el silencio del órgano a quien un miembro ha dirigido una solicitud, se considera como tácitamente admitido.

SIMULACIÓN DE EMPRESA SOLIDARIA

Es un delito específico en contra del sector social y solidario, que se configura cuando un tercero que no cumple con los requisitos y trámites establecidos por la Ley, aparenta, imita o simula ser una empresa solidaria, ya sea utilizando uno de sus elementos constitutivos como es la denominación, o cualquier otra actuación que cause la impresión y la creencia de ser una empresa del sector social y solidario, con la finalidad de obtener beneficios indebidos.

SISTEMA DE PAGOS

El sistema de pagos es un conjunto de instrumentos, procedimientos y sistemas establecidos mediante un convenio formal entre instituciones financieras para la transferencia de fondos (de crédito y de débito) que facilitan la circulación del dinero. Las

INDICE GENERAL

CAC y demás empresas solidarias que realizan actividad financiera, constituyen sistemas de pagos entre ellas.

SITUACIÓN JURÍDICA

Conjunto de derechos y de obligaciones de que una persona puede ser titular. La posición que ocupa una persona frente a una norma general, donde se generan derechos y obligaciones regulados por la ley (no por la voluntad de las partes) y que son uniformes para todos los que se encuentren en la misma situación. Es general, si la situación es común a un número indeterminado de personas (por ejemplo, la situación de miembro de una empresa solidaria); particular, si se refiere a una persona individualizada.

SITUACIONES DE DEPENDENCIA

Las situaciones de dependencia se definen como "la falta o pérdida de autonomía personal (física, psicológica y/o social), que precisa de apoyo para el desarrollo de las actividades elementales de la vida diaria, como puede ser vestirse y desvestirse, preparar comidas o administrar dinero, entre otras" (Minguela y Camacho, 2015).

SOBORNO

Delito consistente en ofrecer, prometer, dar, aceptar o solicitar una ventaja indebida de cualquier valor, directa o indirectamente, e independientemente de la(s) ubicación(es), en violación de la ley aplicable, como un incentivo o recompensa para una persona actuar o abstenerse de actuar en relación con el desempeño de los deberes de esa persona.

SOCIEDAD AGRARIA DE GESTIÓN

Sociedades entre los pequeños y medianos productores para la realización de operaciones de transformación, de comercialización y empaque de productos perecederos para fortalecer sus economías familiares y facilitar su acceso a los mercados y el aprovechamiento del valor agregado de sus productos. Son sociedades de carácter personal, con prohibición de repartir utilidades y limitaciones al control del capital social (Duque Corredor).

SOCIEDAD AGRARIA DE TRANSFORMACIÓN

(SAT – España). Es un tipo especial de sociedad que se caracteriza por su objeto social, que se define legalmente por referencia a dos grupos de actividades claramente diferenciadas: de un lado, las propias del ejercicio de una actividad empresarial en el sector económico de la agricultura y ganadería. Y, de otro, un conjunto de actividades de interés general ligadas al desarrollo agrario (Roncero).

SOCIEDAD CIVIL

La sociedad civil, en el ámbito de las ciencias sociales, se refiere a los colectivos ciudadanos de diversos grupos que actúan para que se tomen decisiones en el ámbito público de acuerdo a intereses especiales. Incluye todas las organizaciones y redes, llamados tradicionalmente como grupos de interés, que son autónomas del Estado y actúa en esferas públicas para alcanzar objetivos comunes. Involucra ONG's, asociaciones de profesionales, estudiantiles, de comercio, deportivos, comunitarias, y organizaciones solidarias.

SOCIEDAD DE IMPACTO SOCIAL

La SIS es cualquier de sociedad de derecho privado (anónima, de responsabilidad limitada o cooperativa) que responde a los principios de la economía social y solidaria.

SOCIEDAD DE CARTERA

Se trata de una sociedad anónima dependiente de una empresa solidaria o entidad de grado superior, cuya finalidad es la captación, incentivación y acumulación del capital de y para sus afiliadas, o de la propia empresa.

SOCIEDADES COMERCIALES DE BENEFICIO E INTERÉS COLECTIVO DE COLOMBIA

Aquellas compañías que sean constituidas de conformidad con la legislación vigente para tales efectos, las cuales, además del beneficio e interés de sus accionistas, actuarán en procura del interés de la colectividad y del medio ambiente.

SOCIEDAD COMERCIAL DE ESS

Se trata de empresas formalmente constituidas con una forma jurídica diferente a la cooperativa (normalmente sociedad anónima o de responsabilidad limitada) pero que tienden a operar según algunos de los principios cooperativos.

SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA

Conjunto de personas (miembros) que se agrupan en forma empresarial para satisfacer una necesidad común a ellos, cual es la obtención de garantías que les permitan acceder a créditos. Su objeto social se circunscribe a la prestación de garantías a sus

INDICE GENERAL

miembros por las operaciones que éstos realicen en el marco de su actividad empresarial. Esto permite que las pequeñas y medianas empresas obtengan los créditos que necesitan, tanto para el normal desarrollo de sus operaciones sociales, como para su reestructuración y adaptación al mercado.

SOCIEDAD COOPERATIVA DE INTERÉS COLECTIVO

Constituyen una nueva forma de cooperativa sin fines de lucro inspirada en la perspectiva de la economía solidaria situada entre las sociedades comerciales y las asociaciones debido a su propósito filantrópico.

SOCIEDAD COOPERATIVA PEQUEÑA DE EUSKADI

Es aquella sociedad cooperativa de primer grado perteneciente a la clase de las de trabajo asociado o de explotación comunitaria, cuyo régimen jurídico se regula como especialidad de la sociedad cooperativa. Integrada por 2 a 10 miembros.

SOCIEDAD DE SOCORROS MUTUOS

Asociación sin fines de lucro con número indeterminado de miembros, que tiene por objeto la práctica del mutuo auxilio, ante situaciones de necesidad causadas por el acaecimiento de los riesgos de enfermedad, vejez, invalidez, muerte e incluso, en algunos casos, desempleo", predominando las prestaciones consistentes en subsidios de enfermedad, asistencia médica y farmacéutica y en servicios de enterramiento (Moreno).

SOCIEDADES DE SOLIDARIDAD SOCIAL

(México). Sociedades cuyos socios son personas físicas de nacionalidad mexicana, en especial ejidatarios, comuneros, campesinos sin tierra, parvifundistas y personas que tengan derecho al trabajo, que destinan una parte del producto de su trabajo a un fondo de solidaridad social y que podrán realizar actividades mercantiles. Los socios convendrán libremente sobre las modalidades de sus actividades para cumplir las finalidades de la sociedad.

SOCIEDAD LABORAL

Aquella sociedad en que la mayoría del capital social es de propiedad de los trabajadores que presten en ella servicios retribuidos en forma personal y directa, y cuya relación laboral se establezca por tiempo indeterminado. Es un híbrido de empresa solidaria de trabajo asociado y de empresa mercantil.

SOCIEDADES DE FINALIDAD SOCIAL

La sociedad de finalidad social no es un tipo social; es una calificación que pueden adoptar las sociedades comerciales (sociedad cooperativa, sociedad privada de responsabilidad limitada, sociedad anónima, etc.). Son por tanto sociedades que desarrollan principalmente actividades comerciales, pero sin fines lucrativos.

SOCIEDAD MERCANTIL

Persona jurídica que tiene por finalidad esencial obtener lucro, o maximizar la rentabilidad del capital invertido por sus inversionistas propietarios. Pueden ser sociedades anónimas, de responsabilidad limitada y otras de menor importancia o empleo.

SOCIEDADES PARTICIPADAS POR LOS TRABAJADORES

(España). Son aquellas Sociedades Anónimas o Sociedades de Responsabilidad Limitada que, sin alcanzar los requisitos exigidos para poder ser calificadas como sociedades laborales, promuevan el acceso de los trabajadores a la condición de socios, y cuenten con trabajadores que participen en el capital, en los derechos de voto o en la toma de decisiones o bien, adopten estrategias para fomentar su incorporación a la condición de socios.

SOCIO DE LA CLASE LABORAL

También llamado socio-trabajador, es aquel socio de la sociedad laboral que prestando en la empresa servicios retribuidos de forma directa y personal, tiene un contrato de trabajo de duración indefinida y es titular de acciones o participaciones de clase laboral (Gómez).

SOCIO DE TRABAJO

(España). El socio de trabajo es aquella persona que teniendo un contrato laboral por tiempo indefinido con la cooperativa haya solicitado su integración como socio y, habiendo superado las pruebas pertinentes en su caso, se le haya admitido (Fajardo). No procede en las cooperativas de trabajo asociado.

SOLAPAMIENTO DE MEDIDAS PÚBLICAS

Se entiende por solapamiento la ineficiencia que se alcanza cuando una medida de política pública se sobrepone a otra, generando vaivenes institucionales que obstaculizan el desarrollo de las materias de intervención. Se presenta solapamiento cuando en una misma organización concurren entidades que fomentan

INDICE GENERAL

ciertos comportamientos y paso seguido una entidad de control los sanciona. (Urrutia). Es un caso frecuente respecto de las empresas solidarias por las actuaciones de autoridades diversas, de la Autoridad de aplicación y de la autoridad de fomento, a escala local, regional y nacional

SORORIDAD

La sororidad se refiere al apoyo, coexistencia y solidaridad entre las mujeres frente a los problemas sociales que se presentan en sociedad. La sororidad es un valor, como la fraternidad, pero vinculada a la unión, respeto y amor entre el género femenino

SOLVENCIA ECONÓMICA

Se refiere a la capacidad de la empresa solidaria para asumir compromisos y obligaciones económicas y para cumplirlas en forma plena, puntual e integral (Arbeláez).

SUBVENCIÒN

Constituyen subvenciones las contribuciones facultativas de cualquier naturaleza, valorizadas en el acto de atribución, decididas por las autoridades administrativas y los organismos encargados de la gestión de un servicio público industrial y comercial, justificadas por un interés general y destinadas a la realización de una acción o de un proyecto de inversión, a la contribución al desarrollo de actividades o al financiamiento global de la actividad del organismo de derecho privado beneficiario. Estas acciones, proyectos o actividades son iniciadas, definidas y puestas en obra por los organismos de derecho privado beneficiarios (Francia, Ley 2000-321)

SUBCONTRATACIÓN

Consiste en una relación que se establece cuando una empresa encarga a otra la fabricación de piezas, componentes y subconjuntos, que aquella incorpora luego a sus propios productos. Puede ser considerada como una forma particular de impartición.

SUBSANACIÓN DE ACUERDOS

La subsanación consiste en una renovación de un acuerdo adoptado por la asamblea, por medio de su sustitución, cumpliéndose los mismos requisitos formales exigidos para la adopción del acuerdo inicial, en particular, que esté incluido en el orden del día de la asamblea. No procede en caso de que el acuerdo esté viciado de nulidad absoluta.

SUBROGACIÓN EMPRESARIAL

En términos generales se entiende por subrogación empresarial cuando se cambia la titularidad de una empresa, un centro de trabajo o una unidad productiva y se mantienen las relaciones laborales con los trabajadores.

SUCESIÓN (TRANSMISIÓN) DE EMPRESA

Consiste en transmitir o ceder a una entidad de nueva creación constituida por los trabajadores, el conjunto de bienes y derechos afectos a la actividad empresarial o alguna de sus unidades productivas para su explotación, es decir una sucesión de empresa desde el punto de vista objetivo (transmisión o sucesión de empresa

SUCURSALES

Las sucursales son establecimientos secundarios, de carácter permanente, con relativa autonomía administrativa y suficiente autonomía jurídica como para adquirir derechos y contraer obligaciones por cuenta de la sede central o casa matriz de la empresa solidaria, con la que colaboran en la realización del objeto social.

SUJETOS TRIBUTARIOS

En la obligación tributaria existen dos tipos de sujetos, el primero es el llamado sujeto activo, cuya función es la recaudación de impuestos; el segundo tipo es el sujeto pasivo, el cual tiene a su cargo el cumplimiento de las obligaciones fiscales y así la contribución al gasto público.

SÚMULA

Dentro del ordenamiento brasileño, una Súmula es un texto breve que demuestra la posición de los jueces en el juzgamiento de un determinado tema, creado para condensar la jurisprudencia de un tribunal (STJ, 2018). De esa manera, de acuerdo con las reglas procesales, debe ser observada por los jueces al decidir un caso concreto. Se trata, por tanto, de una directriz sobre un tema determinado que, con carácter genérico y contenido doctrinal, funciona como una suerte de precedente a partir del caso concreto que le sirvió de base.

SUPERVISIÓN.

Corresponde al proceso mediante el cual se vigila la situación financiera, operativa y riesgos asumidos por las empresas solida-

INDICE GENERAL

rias y se verifica el adecuado registro, respaldo y transparencia de sus operaciones.

SUPERVISIÓN AUXILIAR

La supervisión auxiliar es la efectuada por uno o varios organismos de integración de la economía social o solidaria (Federaciones, principalmente) o una entidad sin fines de lucro independiente del sector (ONG) sobre una empresa solidaria. En tal caso, la Autoridad pública responsable mantiene el poder de normativa y de sanción, así como conserva todas sus facultades; se reserva el control del organismo de supervisión auxiliar y, o un alto grado de confianza en el mismo.

SUPERVISIÓN DE EMPRESAS FINANCIERAS

Separación de las cooperativas de ahorro y crédito y demás empresas solidarias que realizan actividad financiera, de la supervisión que la Autoridad de aplicación especializada en el sector social y solidario, y su paso a la Autoridad pública de supervisión bancaria o financiera en general.

SUPERVISIÓN DELEGADA

Este es un concepto primario de delegación de la función de supervisión de la Autoridad de aplicación, sobre todo en los niveles de vigilancia, sin avanzar hacia los de inspección y control. Se delegan en las organizaciones de representación de las empresas solidarias actividades que no implique trabajo de supervisión *in situ* (Zabala).

SUPERVISIÓN PÚBLICA

La supervisión pública consiste en la actividad de examen o de revisión que la Autoridad pública realiza sobre todo tipo de empresas para verificar la conformidad de su actuación con el cuadro normativo dentro de la cual operan.

SUPERVISIÓN PÚBLICA ESPECIAL

La supervisión que ejerce la Autoridad pública en forma especial sobre las empresas solidarias, a la que no están sometidas las demás personas jurídicas, salvo aquellas que manipulan valores que le son confiadas por el público.

SUPERVISIÓN POR EL ORGANISMO DE INTEGRACIÓN

Se trata de un proceso de transmisión de las funciones de supervisión pública a los organismos de integración, que pasa de la delegación de algunas de sus funciones, pasa por la supervisión auxiliar y delegada, hasta llegar al autocontrol del sector social y solidario.

SUPLENCIA

Por suplencia se entiende el ejercicio de un cargo dentro de un órgano colectivo de una empresa solidaria, por persona distinta al titular -principal o propietario- de manera temporal, por efecto de su falta o ausencia; o permanente, por imposibilidad de que su titular lo desempeñe.

SUSCRIPCIÓN

La suscripción es la obligación asumida por el miembro de efectuar aportes económicos a la empresa solidaria, en los plazos y las condiciones establecidas en las normas internas.

SUSPENSIÓN DEL MIEMBRO

Por suspensión se puede entender la paralización del ejercicio de los derechos de los miembros de las empresas solidarias que han incurrido en faltas grave -como medida inmediata y temporal- para evitar daños de mayor magnitud, mientras se produce una decisión del órgano competente para la exclusión definitiva del mismo.

SUSPENSIÓN DE ACTIVIDADES

Decisión de la Autoridad de aplicación por la cual se paraliza de forma temporal el total o parte de las operaciones administrativas de la empresa solidaria o de algunos departamentos de la misma, cuando haya fundados indicios de irregularidades en su funcionamiento, como medida alternativa para evitar su agravamiento. En ciertos casos, se autoriza a hacerlo al organismo de integración.

SUSPENSIÓN DE ACUERDOS

Decisión del Juez en respuesta a la solicitud de los miembros de una empresa solidaria que solicitan la nulidad de un acuerdo de la asamblea (o del órgano directivo) y que al mismo tiempo le piden que, de manera inmediata, paralice la ejecución de dicho acuerdo hasta tanto se decida la cuestión de fondo, siempre que se demuestre un derecho verosímil, que luego será o no concretado a través de la acción de fondo y que acredite un peligro en la demora que inspire la cautela solicitada. En ciertos casos se concede tal potestad al organismo de integración que ejerce supervisión de sus afiliadas, o a la Autoridad de aplicación del sector.

INDICE GENERAL

S

SUSPENSIÓN DE PAGOS

Es la situación en que incurre la empresa solidaria cuyo activo no es inferior al pasivo; pero que, por los vencimientos, no puede hacer frente a sus obligaciones con puntualidad.

SUSTITUCIÓN DE LA CONDICIÓN DE MIEMBRO

(Galicia). Reemplazo del socio que deje de ser titular de una explotación agrícola, sin necesidad de transmisión, por quien lo sustituya en la titularidad de la explotación.

SUSTITUCIÓN PROCESAL

Es el mecanismo que permite la existencia de una parte procesal que, obrando en nombre de interés propio en el proceso, ejercita un derecho material ajeno.

SUSTRACCIÓN O INDEBIDA APLICACIÓN

Consiste en la sustracción o indebida aplicación de dinero, fondos o créditos de una cooperativa o de valores existentes en la misma.

SWAP

En el contexto de las finanzas, se denomina swap a un acuerdo que implica un intercambio, a desarrollarse en el futuro, de servicios, bienes o dinero. Cuando lo que se intercambia es dinero, el swap se asocia a una tasa de interés que se conoce como Interest *Rate Swap*

TASA

Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente. No es tasa el pago que se recibe por un servicio de origen contractual.

TASA DE INTERÉS

El porcentaje de intereses cobrados sobre los préstamos o ayudas económicas a los miembros, que permite cubrir los costos, mantener reservas y fondos adecuados, así como garantizar un crecimiento razonable de la empresa solidaria. Más allá de eso, es entrar en criterios no propiamente solidarios.

TAXI

Taxi es un vehículo automotor destinado al servicio público individual de pasajeros, cuyo servicio se presta sin sujeción a rutas ni horarios, donde el usuario fija el lugar o sitio de destino, así mismo, el recorrido es establecido libremente entre el usuario y conductor del taxi

TERCERIZACIÓN

Consiste en la contratación por parte de una empresa tomadora, de servicios que serán realizados por otras empresas especializadas (prestatarias) en aquellas actividades que ejecutarían con mayor perfección y calidad que la tomadora, interesándose esta última solamente en el resultado de los servicios ofrecidos.

TERCERO

Persona que no es miembro de una empresa solidaria, pero realiza operaciones del objeto social. Persona que de alguna manera tiene intereses respecto de la misma. Terceros son los acreedores, proveedores y, en particular, los clientes habituales o permanentes.

T

TESORERO

Es el miembro electo para realizar las actividades contables de la empresa solidaria, o para manejar los recursos económicos de la misma. Forma parte del órgano directivo. Tiene a su cargo realizar, dirigir o supervisar las actividades de documentación financiera y de la contabilidad, presentar balances, hacer conciliaciones bancarias, preparar los estados financieros, llevar el control del efectivo, firmar los cheques y efectuar u ordenar la realización de depósitos bancarios.

TIENDA DE COMERCIO JUSTO

Son entidades sin ánimo de lucro que actúan en el mercado adquiriendo a las importadoras mayoristas los productos, para su posterior venta a los consumidores finales

TÍTULO

Documento entregado al miembro (o tercero) aportante de recursos económicos a la empresa solidaria, que representa y sirve como prueba de las aportaciones económicas que ha efectuado a la misma. Es denominado, también, cuota, parte social o acción.

TÍTULOS DE APORTE DE CAPITAL

(Certificados). Se trata de un capital fijo aportado por terceros a la empresa solidaria. Una modalidad de préstamo considerado como deuda subordinada. Por tanto, a efectos de prelación de créditos se sitúa detrás de todos los acreedores comunes.

INDICE GENERAL

TÍTULOS DE CAPITALIZACIÓN COOPERATIVA

(TIC´s-Argentina). Constituyen títulos representativos de una masa de capital complementario de la cooperativa (forma parte del patrimonio) aportada exclusivamente por los asociados que deseen capitalizar (por tiempo determinado) fondos que tengan disponibles, con independencia del uso real o potencial de los servicios que presta la cooperativa.

TÍTULOS DE INVERSIÓN

(Portugal). Títulos que confieren una remuneración anual mixta, calculada en parte en función de los resultados, del volumen de negocios o de cualquier otro elemento de la actividad de la cooperativa; un premio de reembolso fijo o dependiente de los resultados; un interés y plan de reembolso variable; un premio de emisión, o bien, sean convertibles en títulos de capital si su titular reúne las condiciones de admisión para ser cooperador.

TÍTULOS DE PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES

Son títulos emitidos por capital condicionado para suscripción por los trabajadores, como mecanismo de participación de estos en una empresa.

TÍTULOS DIFERENCIALES

(Italia). La reforma societaria de 2003 permite crear dos categorías de Instrumentos financieros de nuevo tipo, uno para los socios cooperadores y otra, para sujetos externos.

TÍTULOS EN CARTERA

Llamados también “autocartera”, son aquellos títulos cuyo titular es la propia sociedad. En la empresa solidaria operan cuando se admite la transmisión de los títulos y no aparecen compradores, o los compradores ofertan a precios viles, no aceptados por el miembro cedente y la salida del miembro está condicionada a que hubiera otro miembro o tercero que quiera adquirir sus participaciones.

TÍTULOS PARTICIPATIVOS

Son instrumentos de financiación externa de las cooperativas y demás empresas solidarias que, a cambio de una aportación económica temporalmente predeterminada, no sólo proporcionan a sus titulares el derecho económico a obtener una remuneración en función de los resultados de la entidad emisora, sino, también, ciertos y limitados derechos políticos, como el de asistencia a la asamblea, con voz, pero sin voto.

TONTINA

Es la asociación de personas que convienen en realizar una operación lucrativa consistente en crear entre todas ellas un fondo para repartirlo junto con sus intereses, en una época determinada en el contrato, solamente entre los socios que han sobrevivido y que siguen perteneciendo a la agrupación (Ossorio). Requiere la contribución de una cantidad fija. Está prohibida por la ley, pues ha ocasionado asesinatos entre sus miembros.

TRABAJADOR

(Asalariado, empleado o dependiente). Es la persona que no siendo miembro de la empresa solidaria realiza trabajo personal para ella, percibiendo una remuneración por su trabajo -llamada salario- a cambio de la labor que ejecuta por cuenta de aquella, y bajo su dependencia y subordinación.

TRABAJO ASOCIADO

Es la actividad de prestación de servicios personales directos en forma común, que desarrollan los miembros-trabajadores de la empresa solidaria de producción de bienes y servicios, en especial las cooperativas de trabajo asociado, en las actividades productivas y de servicios de la misma, que son a la vez, propietarios y trabajadores de la empresa, siendo los medios de producción de propiedad colectiva de sus miembros.

TRABAJO DECENTE

El trabajo decente sintetiza las aspiraciones de las personas durante su vida laboral. Significa la oportunidad de acceder a un empleo productivo que genere un ingreso justo, la seguridad en el lugar de trabajo y la protección social para las familias, mejores perspectivas de desarrollo personal e integración social, libertad para que los individuos expresen sus opiniones, se organicen y participen en las decisiones que afectan sus vidas, y la igualdad de oportunidades y trato para todos, mujeres y hombres.

TRABAJO FREELANCE

El trabajo freelance es una modalidad de trabajo individual, con distintos niveles de independencia o autonomía. Combina dos aspectos principales: el contexto internacional de creciente demanda de trabajadores informáticos y las facilidades materiales del trabajo informacional para producir en forma remota,

INDICE GENERAL

TRABAJO POR CUENTA PROPIA

El trabajo por cuenta propia es aquel que no se encuentra subordinado a la administración de una entidad laboral, sino que asume los riesgos de la actividad que autopractica en la forma que estime conveniente y apropiada, con los elementos y materia prima necesarios para su desempeño

TRABAJO VOLUNTARIO

La prestación de servicios voluntarios emana del libre albedrío de las personas y no está motivada por un deseo de obtener beneficios materiales o pecuniarios, ni resulta de presiones externas de carácter social, económico o político. En las empresas solidarias tiene especial relevancia el trabajo voluntario de los miembros en sus actividades administrativas y de servicios.

TRADING

Se refiere a préstamos de bajo monto ofertados de particulares a otros particulares sin la intervención de una institución financiera tradicional (desintermediación financiera).

TRANSACCIÓN

Transacción son operaciones de compra y venta que se realizan en general en toda la actividad económica de mercado. La llevan a cabo las entidades con fines de lucro.

TRANSACCIONES COOPERATIVAS

Hay dos criterios. Para algunos, transacción son operaciones de compra y venta que se realizan en general en toda la actividad económica de mercado. La llevan a cabo las entidades con fines de lucro. Para otros, por el contrario, son las propias transacciones a través de las cuales las cooperativas cumplen con su propósito típico y sus socios satisfacen sus intereses individuales: la *raison d'être* de una cooperativa para quienes deciden establecerla. Equivalen a los actos cooperativos o actividad cooperativizada.

TRANSMISIÓN DE LA EMPRESA

Consiste en la cesión –global o parcial- de los elementos de la empresa solidaria, tanto inmateriales como materiales a los miembros de la misma organizados en una empresa solidaria separada, a otra empresa del sector solidario o a terceros, quienes deben cumplir los requisitos para ser miembros.

TRANSMISIÓN DEL APORTE

En los casos en que se permite, generalmente sólo se acepta entre miembros de la empresa solidaria o, de no ser miembros, a quienes cumplan los requisitos para serlo. La transmisión del aporte no comporta la transmisión de la condición de miembro.

TRANSFORMACIÓN

Modificaciones estructurales y, o funcionales que pueden experimentar las empresas solidarias (manteniendo su personería jurídica) ya sea por reforma de sus normas internas, por fusión con otra empresa, solidaria o no, por escisión o segregación de parte de sus miembros y de su patrimonio, o por conversión de su forma jurídica.

TRASVASAMIENTO SOCIETARIO

El trasvasamiento consiste en la desaparición fáctica de un sujeto de derecho colectivo que es "abandonado a su propia suerte", y cuyas actividades comerciales son "continuadas" por una tercera sociedad, constituida e integrada por personas vinculadas con la primera, y que, por lo general, aunque no necesariamente, desarrollan su objeto social en el mismo local o establecimiento de la primera, utilizando para ello todo o parte de su activo y personal (Nissen).

TRIBUTO

Los tributos son ingresos de derecho público que consisten en prestaciones pecuniarias obligatorias, impuestas unilateralmente por el Estado, exigidas por una Administración pública como consecuencia de la realización del hecho imponible al que la ley vincule en el deber de contribuir (Pastor del Pino).

TUTELA

Acompañamiento temporal que una entidad le hace a una precooperativa o empresa solidaria en formación, por el cual le presta servicios de asesoría y de consultoría, aunque en ciertos casos asume funciones ejecutivas o directivas de la misma. Normalmente es un organismo de integración, una entidad sin ánimo de lucro u ONG, con funciones de promoción de nuevas entidades, de educación, orientación y asistencia técnica, administrativa y financiera, hasta que la nueva entidad esté en capacidad de autogobernarse.

INDICE GENERAL

U

UAEOS

Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias. Autoridad pública de fomento del sector solidario de Colombia, adscrita al Ministerio del Trabajo

UNIDAD DE SERVICIOS JURÍDICOS

Departamento, dirección o sección administrativa de la empresa solidaria especializado en la prestación continua y permanente de servicios jurídicos que, de acuerdo a su magnitud o tipo de actividad, puede ser de su uso exclusivo o compartido con otras entidades del sector.

UNIMILITANCIA

Se entiende por el término "unimilitancia" la práctica de ciertas cooperativas operadoras de planes de salud de Brasil, de exigir de sus socios (médicos y dentistas) una fidelidad societaria consistente en el deber de no participar de redes de atención de las operadoras concurrentes; esto es, un deber de no competir con la cooperativa de las que hacen parte en condición de socios

UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS

Llamada *"joint-venture", e*s una unión o agrupación de dos o más personas naturales o jurídicas, no con el propósito de formar una sociedad sino de realizar una operación concreta en búsqueda de beneficios, asumiendo los riesgos que le son propios.

UNIONES DE COOPERATIVAS

Son aquellas asociaciones constituidas por varias cooperativas de igual o diferente tipo, que tienen por objeto desarrollar toda clase de actividades cooperativistas: de educación, asistencia técnica, fomento y extensión.

USO DESVIADO DE PODERES

Delito cometido por los directivos o gerentes de las empresas solidarias, consistente en el uso contrario al interés social y a fines personales, o para favorecer a otra entidad en las que estén interesados de cualquier manera.

USO INDEBIDO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

Delito que se comete cuando una persona que tenga acceso a informaciones de la empresa solidaria que estén sujetas a reserva, haga uso de la misma en forma indebida, aunque no le reporte beneficios.

USO NO AUTORIZADO DE BIENES SOCIALES

Delito que consiste en el empleo no autorizado de títulos de la empresa solidaria; la disposición en beneficio propio -o de terceros- de los bienes o de dinero propiedad de la entidad. Igualmente, la apropiación, préstamo, especulación, depósito u otras operaciones no autorizadas con bienes de la empresa solidaria, en beneficio propio o de un tercero.

USUARIO

Persona que utiliza o consume bienes o servicios. Persona que habiendo sido admitido al servicio público, recibe las prestaciones del mismo. Los miembros de las empresas solidarios son usuarios (a la vez que propietarios) de los servicios que ésta presta y por lo cual ingresaron a la misma.

USUFRUCTO

El derecho a utilizar y disfrutar de una cosa que se posee. Existen empresas solidarias de vivienda que otorgan a sus miembros el derecho de usar y gozar de las unidades de vivienda, que permanecen bajo propiedad de la empresa.

USURPACIÓN DE FUNCIONES

Vicio que afecta al acto de un ente público o de un órgano de la empresa solidaria, que invada competencias o atribuciones que por ley y, o por estatuto le corresponden a otra Autoridad u órgano interno.

USURPACIÓN DE IDENTIDAD

Delito que consiste en adoptar la identidad de otra persona o una ficticia para obtener servicios financieros o apropiarse de fondos.

VACANTE

Vacante es el cargo directivo de la empresa solidaria que queda libre o sin persona que lo desempeñe, y que se encuentra en condiciones de ser provisto.

VALIDEZ

Cualidad de un acto, acuerdo o decisión tanto de una Autoridad pública como de un órgano competente de la empresa solidaria, para ser obligatorio y surtir sus efectos, siempre que haya sido emitido cumpliendo los requisitos de fondo y de forma establecidos en la ley y, o en el estatuto.

INDICE GENERAL

VALOR RAZONABLE

Por valor razonable se entiende el importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo entre partes interesadas y debidamente informadas que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua.

VALORES

Los valores son las fuentes de donde emergen los significados más profundos de una cultura y de una forma de organización económica, social y política de donde emanan las fuerzas generadoras; las doctrinas fundamentales de un ser y un actuar. Los valores en que se sustenta el sector de la economía social y solidaria son la igualdad, la mutualidad, la cooperación, la solidaridad, la honestidad, la transparencia y la equidad.

VALUACIÓN DE ACTIVOS Y CONTINGENCIAS

Consiste en el proceso técnico mediante el cual se analizan los factores de riesgo de los activos y contingencias de la empresa solidaria, para establecer su clasificación y respectiva constitución de reservas o provisiones, que permitan determinar el valor razonable de recuperación de los mismos.

VEEDOR

Persona designada por el Juez en el caso de una intervención judicial de una empresa solidaria, cuya función es inspeccionar, vigilar y controlar las tareas del órgano directivo para que le informe sobre toda irregularidad que constate, sin desplazar ni acompañar al órgano de administración.

VETO

En algunos ordenamientos se otorga al órgano de control interno el derecho de veto de las decisiones del órgano directivo. El veto consiste en la potestad de objetar o de frenar (de forma motivada) en ciertos casos, los acuerdos del órgano directivo que puedan ocasionar un daño grave a la empresa solidaria o que estén viciados por ilegalidad.

VEROSIMILITUD DEL DERECHO

(Fumus bonis iuris). La verosimilitud del derecho supone la comprobación de la apariencia o verosimilitud del derecho invocado por el peticionante de una medida cautelar, requiriéndose solo un mero acreditamiento, generalmente realizado a través de un procedimiento informativo, no una completa, acabada y circunstanciada demostración de la existencia del derecho, que para el presente estadio no resulta necesaria.

VIABILIDAD

La capacidad o potencialidad de efectuar un acto, o de ejecutar un acuerdo o decisión. En el proceso de constitución de las empresas solidarias, la viabilidad consiste en que se trate de un proyecto factible (económica y socialmente) que sea –al menos- potencialmente posible la consecución del objeto social querido por los miembros. Es aplicable, también, a los proyectos de creación o ampliación de nuevas actividades productivas, servicios, departamentos o sucursales.

VICIO DE FONDO

Vicio que afecta a un acto, acuerdo o decisión de una Autoridad pública o de un órgano de la empresa solidaria, cuyo contenido sea manifiestamente contrario a lo establecido por 1la ley y, o el estatuto, que lo hace susceptible de impugnación de parte de quien sea afectado en sus derechos o intereses legítimos. Si es necesario que vicio sea ostensiblemente violatorio de una norma. Si el vicio es de ley, puede producir su nulidad absoluta, mientras que si es el estatuto, su nulidad relativa.

VICIO DE FORMA

Defecto de un acto, acuerdo o decisión de una Autoridad pública o de un órgano de la empresa solidaria, por no haberse cumplido alguno de los trámites o procedimientos exigidos para su adopción y emisión. Si hubo prescindencia total de procedimiento, puede ser declarado nulo por el Juez, mientras que se violó en parte el procedimiento, su nulidad sería relativa.

VIDA ASOCIATIVA

Se entiende por vida asociativa la realización de actividades socioeconómicas, la verificación de que las mismas se realizan en apego a la identidad de la economía solidaria y la evidencia de transacciones y transferencias que logran satisfacer las necesidades de sus miembros en un período de tiempo determinado (Álvarez).

VIGILANCIA PÚBLICA

Como la palabra lo indica, es vigilar, ver, observar. Acá la Autoridad de aplicación, la autoridad de la actividad o el organismo de integración, por delegación de aquella o *motu proprio*, sólo observa la conducta de la empresa solidaria, sin que esto

INDICE GENERAL

V

V

represente para aquellos ninguna carga o interferencia directa en sus actividades.

VINCULO COMÚN

El vínculo común es la condición, requisito, circunstancia o cualidad objetiva o subjetiva que tienen en común los miembros de una empresa solidaria, que puede ser de carácter asociativo, de residencia geográfica, de trabajo, de profesión o por cualquier otra que se establezca en el estatuto y que les permite cooperar recíprocamente. Las condiciones similares que deben tener los miembros para pertenecer a una empresa solidaria y que les permite cierta identificación o elementos comunes. Sólo las personas que tienen el mismo vínculo común pueden pertenecer como miembros de una empresa.

VIOLENCIA

Vicio irresistible que afecta la voluntad del órgano que emite un acto o decisión. La violencia puede ser física o moral, y debe ser de tal magnitud que la haga irresistible, de acuerdo a las circunstancias concretas de quien la sufre. Produce la nulidad total del acto que se adoptó bajo su influencia determinante, sin la cual no se hubiese adoptado.

VOLUNTAD

Querer o volición de miembro, de la Autoridad pública o de un órgano de la empresa solidaria al efectuar un acto o adoptar un acuerdo o una decisión. La voluntad debe ser cierta, seria y no sujeta a error, dolo o violencia, llamados vicios de la voluntad.

VOLUNTARIADO

"Voluntariado es el trabajo o actividad no paga, que se realiza por voluntad propia con la intención de beneficiar a otras personas, sin mediar otro tipo de deber u obligación por lazos familiares o de amistad" (VNU).

VOLUNTARIO

Para la ONU voluntario es el joven o adulto que debido a su interés personal y a su espíritu cívico, dedica parte de su tiempo, sin remuneración alguna, a diversas formas de actividades, organizadas o no, de bienestar social u otros campos.

VOTACIÓN

La votación es el medio de reducción de las voluntades de los diversos miembros que conforman un órgano colegiado de una empresa solidaria a una sola voluntad, que sea tenida como la expresión unilateral de voluntad del órgano como un todo.

VOTO

El voto puede ser definido como la manifestación del poder que corresponde a cada componente de un órgano colegiado de la empresa solidaria, para determinar el contenido de la manifestación de voluntad colegial (del todo). El voto se ejerce, normalmente, en forma directa, personal y secreta. Se acepta el voto por representación, limitada a un máximo de uno o dos votos por persona, lo mismo que el emitido por medios electrónicos o por correspondencia.

VOTO EN LOS ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN

El número de votos que tiene cada una de las empresas solidarias en la asamblea del organismo de integración, generalmente, es proporcional bien sea al volumen de actividad cooperativizada desarrollada por la empresa, por el número de sus miembros, o por ambos.

VOTO DIRIMENTE

Práctica de poca aceptación en el sector social y solidario por contrario el principio democrático de "una persona, un voto", por el cual se otorga un voto adicional a quien ejerce la presidencia de un órgano colegiado, en caso de empate en una votación en el mismo.

VOTO FAMILIAR

Ejercicio del voto mediante acreditación del miembro de una empresa solidaria, al hijo que ejerza la misma profesión del padre y en la misma unidad familiar en cuanto unidad productiva.

VOTO PLURAL O PROPORCIONAL

Rompimiento del principio "una persona, un voto", reconociendo más de un voto en asamblea a los miembros de la empresa solidaria, basado en el volumen de las operaciones que realiza con la misma, pero nunca, de acuerdo con sus aportes económicos al capital de la misma.

VULNERABILIDAD

Con el término vulnerabilidad se designa a quienes se encuentran en un estado o circunstancia desfavorable, o que padecen desventajas, carencias, o se encuentran bajo circunstancias que

INDICE GENERAL

afectan el goce y ejercicio de sus derechos fundamentales, en fin, se alude a circunstancias que obstan la satisfacción de sus necesidades específicas

VULNERABILIDAD DEL CONSUMIDOR

La vulnerabilidad es una situación permanente o provisional, individual o colectiva, que fragiliza, enflaquece al consumidor, desequilibrando la relación de consumo. Es una característica, un estado del sujeto más débil, una señal de necesidad de protección.

V

REFERENCIAS

Andrews, M. (2015). *Informe. Investigación sobre capital cooperativo.* Alianza Cooperativa Internacional. Madison. Filene Research Institute
Arbeláez, L. y Arbeláez, J. (2005). *Diccionario básico del cooperativismo.* Bogotá.
Grupo Coomeva (2018). P*olítica de protección de datos personales.* Grupo empresarial cooperativo Coomeva
Henao, B. et al (2006). *Diccionario de Economía Solidaria y Cooperativismo.* Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia
Micoope (2011). *Normativa Prudencial Aplicable a las CAC asociadas a la Administradora del Fondo de Garantía Micoope de Guatemala*,
Münkner, H. y Txapartegui, J. (2011). *Glosario cooperativo anotado.* Ginebra. OIT

Modulo 2.

DERECHOS COOPERATIVO, MUTUAL Y DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

UNIDAD I.
DERECHO COOPERATIVO, MUTUAL Y DE LA ESS

Contenido

El cooperativismo 351
Los precursores 352
La Identidad Cooperativa 354
Paradigmas económicos alternativos 358
Responsabilidad social empresarial. 362
Economía del bien común..... 365
La economía social 366
La economia social y solidaria..... 371
Comparación entre economía social y economía social y solidaria 373
Concepciones de la economia social y solidaria 374
Componentes de la economía solidaria 379
Componentes de la ESS en las leyes de ESS de América Latina..... 384
Los objetivos de desarrollo sostenible (ODS)y la ESS..... 386

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

1 Cooperativismo y Economías Alternativas

EL COOPERATIVISMO

La actividad cooperativa y el cooperativismo

Es preciso distinguir entre ambos término: (Vaquero, 2016).

1. La actividad cooperativa o colaborativa que hunde sus raíces en lo más profundo de la naturaleza de las especies. La cooperación es un mecanismo de la evolución de las especies que bajo la forma de «ayuda mutua», tal y como observó Kropotkin, desarrollan estrategias conjuntas de supervivencia frente a otras especies. De este modo, la cooperación entre miembros de una misma especie da como resultado un mecanismo de defensa frente a los riesgos (alimenticios, supervivenciales...) a los que la historia evolutiva somete a los organismos

2. El cooperativismo, que es una reacción defensiva de los trabajadores frente a los abusos o excesos del capitalismo durante la primera revolución industrial

La Filosofía o Doctri*na Cooperativa*

Adaptado de Silva y Valencia, 2020

El cooperativismo es la doctrina que nutre al modelo cooperativo, y tiene relación con la cooperación en los aspectos económicos y sociales. Se puede decir además, que es la teoría o movimiento a favor de las cooperativas; es el conjunto de principios, valores y normas que regulan y orientan el comportamiento y las actividades de los individuos dentro de una organización cooperativa.

El cooperativismo también es visto como la doctrina que promueve la organización de personas que se unen para satisfacer necesidades individuales de manera colectiva, buscando un bien común.

La doctrina cooperativa se basa en tres grandes conceptos:

1. Igualdad

   Reconoce que todos los seres humanos, por ser iguales, tienen los mismos derechos y obligaciones, así como también iguales oportunidades, superándose las diferencias de nivel cultural, económico, social, racial, etc.

INDICE GENERAL

Para el cooperativismo, la persona humana es el elemento principal de la organización cooperativa, por lo tanto, siendo una sola especie, desde el punto de vista biológico considera que existe una total igualdad entre todos los seres humanos.

2. La Libertad

   Para la Doctrina Cooperativa todos los seres humanos son libres y por lo tanto dueños de decidir por sí mismos. Esto significa que cada uno puede actuar y participar libre y voluntariamente en aquello que crea conveniente, sin mediar coacción, sin discriminación social, política o religiosa.

3. La Solidaridad

   El Cooperativismo es una acción solidaria, es decir compromiso reciproco, ayuda mutua entre las personas, para que en conjunto se pueda alcanzar objetivos comunes que beneficien a todos los miembros del grupo o comunidad. De nada vale la Igualdad y la Libertad si no somos capaces de actuar en cooperación o en quipo.

De otra parte, el cooperativismo se inicia a raíz de la no valoración del ser humano en el trabajo o en los procesos de producción. Por eso, surge para valorar el trabajo como factor importante de la producción por encima del capital y coloca al ser humano como actor protagonista.

Enfoque histórico

Esta doctrina nace en Inglaterra con las primeras cooperativas de consumo. En Francia es donde se originan las de producción y las de crédito se dan en Alemania.

A finales del siglo XIX el cooperativismo como doctrina se extiende en el cono sur de Suramérica, con la inmigración de europeos a Argentina, Brasil y Uruguay. En el resto de países, el cooperativismo se inició en la tercera década del siglo XX, adquiriendo fuerza a partir de los años sesenta, por influencia de la Iglesia Católica, especialmente con las cooperativas de ahorro y crédito o préstamo.

LOS PRECURSORES

Adaptado de Silva y Valencia, 2020

Existen dos enfoques o tendencias ideológicas: una, la utópica representada por Charles Gide y su República Cooperativa (Francia) y el otro enfoque más pragmático que se fundamenta en los bancos o cajas Raiffeisen de Alemania.

Se debe resaltar que antes de estos dos enfoques, en el siglo XII aparecen dos precursores de la doctrina cooperativa: Plockboy y Bellers, pues sus ideas tuvieron repercusión en el desarrollo del cooperativismo.

1. Plockboy fue llamado *el Patriarca de la cooperación.* En 1659 público un ensayo que contenía el proceso que les haga felices a los pobres de esta nación y a la de otros pueblos, consistiendo en reunir cierto número de hombres competentes en reducida asociación económica o pequeñas repúblicas, en la cual cada uno conservaba su propiedad, sin acudir a la fuerza y ser tenido en cuenta en un trabajo por sus capacidades.

   Esas pequeñas repúblicas eligen sus dirigentes cada año, establecen la supresión del lucro, pues considera que por medio de éste se han generado los conflictos y desigualdades. Acepta la propiedad privada, el derecho a la herencia y retiro voluntario de asociados, retirando a su vez su aportación en dinero actualizado. Las pequeñas repúblicas no deben tener un trabajo alienante, debe ser acorde a la vocación de cada quien y fijándose una jornada de trabajo de 6 horas y la participación de los excedentes al final del ejercicio io.

   Sobre estas bases es que el galés Robert Owen (1771), diseñó sus pueblos de la cooperación y el francés Charles Fourier (1772-1837), los Falansterios.

2. La Doctrina de la fraternidad humana fue lo que promovió Owen como líder en el Reino Unido. Defendió la idea de desarrollar un sistema económico alternativo, basado en la cooperativa. Pretendía además sustituir el sistema capitalista por otro más justo.

   Propuso además que los obreros debían de unirse basados en una cooperativa de producción y de distribución. El propósito y dentro de su fundamento era reformar la sociedad capitalista, no solo para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores sino en especial crear un nuevo mundo moral que regenerara a la sociedad y transformara la naturaleza del hombre, por consiguiente, le dio importancia a la educación desde la infancia y se opuso al trabajo infantil.

3. En el caso de Fourier, fue el creador de la escuela de economistas, llamada societaria o falansteriana, propone que

INDICE GENERAL

la sociedad se organice a partir de unas células básicas llamadas falansterios en las que fueran habitadas por más de 1620 personas. La propiedad de los falansterios tendría la forma de sociedad anónima, consistía en edificios comunes rodeados por tierras de labor. Lo que se generaba o las rentas se repartían entre el capital, el trabajo y la dirección técnico-científica.

4. Philippe Buchéz fue pionero en Francia de las cooperativas de producción y el asociacionismo como solución a la situación de los trabajadores. Abogó, y su influencia es notoria en los principios cooperativos, por la distribución de beneficios dedicada a fines sociales o repartición entre socios y el principio de irrepartibilidad del capital social (Vaquero, 2016).

5. Charles Gide pertenece a la Escuela de Nimes y es considerado el fundador del cooperativismo de consumo en Francia. Economista de formación, liberal y católico, propuso el concepto de «República cooperativa» como solución equidistante del incipiente socialismo de raigam bre marxista y del capitalismo. Su pensamiento se sitúa en los principios de la economía participativa y autogestionaria cuya base teológica se encuentra en la Encíclica Rerum Novarum (1891). Su finalidad última es acercar al movimiento obrero (y por tanto coopera- tivo) a la Doctrina Social de la Iglesia y, a la vez, alejarlo del socialismo.

LA IDENTIDAD COOPERATIVA

Aquí tenemos dos conceptos que a pesar de ser diferentes tienen una conexión o interrelación.(Silva y Valencia, 2020).

Identificación

La identidad proviene del latín *identitas* y se define como el conjunto de los rasgos propios de un individuo o de una comunidad- Estos rasgos caracterizan al sujeto o a la colectividad en este caso a la cooperativa frente a los demás.

También hace referencia a la información o los datos que identifican y distinguen oficialmente a una persona u organización por ejemplo el nombre de la Cooperativa es COOMEVA y no hay otra en el mercado con ese nombre y que agrupe profesionales en todas las áreas, así mismo su número de identificación tributaria, entre otros.

Identidad propiamente dicha

Lla identidad percibida desde el enfoque cooperativo, está claramente definida por la ACI en su Declaración sobre la Identidad Cooperativa de 1995 que comprende una definición de la cooperativa, los valores en que se basan las cooperativas y sus socios, y los principios cooperativos, y constituye un pilar fundamental en el desarrollo de una cooperativa.

Definición

Según la ACI (1995) la cooperativa

Una cooperatives es una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones comunes en materia económica, social y cultural, mediante una empresa de propiedad conjunta y de control democrático

En 2021, con motivo del Congreso 33° Cooperativo Mundial la ACI prepara un documento de debate en donde analiza la definición de cooperativa en los términos siguientes:

1. Las cooperativas son asociaciones de personas, distinguiéndolas así de las empresas propiedad de inversores, que son, en esencia, asociaciones de capital.

2. Las personas de una cooperativa se unen voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes. Esto implica que la toma de decisiones dentro de una cooperativa debe basarse en los intereses expresados por las personas que comparten esas necesidades y aspiraciones comunes y no en los propietarios del capital.

3. Las necesidades y aspiraciones de quienes se unen voluntariamente en una cooperativa deben entenderse como económicas, sociales y culturales simultáneamente, y no como una cosa o la otra, ya que todas las cooperativas reflejan elementos de las tres, aunque en distintos grados. El elemento cultural es tan fundamental como los otros dos, ya que las cooperativas desarrollan y dependen de una cultura de cooperación.

4. La conjunción de propiedad y control por parte de los miembros de la cooperativa, que excluye cualquier posibilidad de control externo, es un componente clave y original del modelo empresarial cooperativo. No excluye el uso de capital externo que no conlleva características de control; tampoco excluye las auditorías externas regulares, que son de considerable importancia, como se explica más adelante en el segundo principio cooperativo.

INDICE GENERAL

Cuáles son los valores que las orientan:

Adaptado de ACI, 2021

Los principios ayudan a decidir lo que está bien lo que está mal, y cómo actuar en diversas situaciones. Los valores básicos de las cooperativas son normas generales que se espera que compartan las cooperativas y sus miembros, dirigentes y personal, y que deben guiar sus pensamientos y acciones. Los valores afirman lo que es *correcto* hacer.

Los valores hacen más énfasis en las personas, pues son cualidades que caracterizan a los seres humanos y que permiten orientar el comportamiento.

Las cooperativas están basadas en los valores de honestidad, apertura que se manifiesta en trasparencia y colaboración, responsabilidad social e interés por los demás.. Además, en la tradición de sus fundadores, los miembros cooperativos creen en los valores éticos de honestidad, actitud receptiva, responsabilidad social y respeto hacia los demás.

Los principios cooperativos

Tomado de ACI, 1995

Las cooperativas se distinguen de otras empresas por siete principios operativos que dan expresión a los valores cooperativos y éticos. El término "principio" puede inducir a confusión, ya que no se trata de principios morales, sino de normas a través de las cuales se aplica el modelo empresarial cooperativo en el día a día.

Primer Principio Cooperativo: Afiliación voluntaria y abierta

"Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser miembro, sin discriminación social, política, religiosa, racial o de género".

Segundo Principio Cooperativo: Control democrático por parte de los miembros

"Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los miembros, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los miembros. En las cooperativas de primer grado, los miembros tienen iguales derechos de voto (un miembro, un voto), y las cooperativas de otros grados están también organizadas de forma democrática".

Tercer Principio Cooperativo: Participación económica de los miembros

"Los miembros contribuyen equitativamente al capital de su cooperativa y lo controlan democráticamente. Al menos una parte de ese capital suele ser propiedad común de la cooperativa. Los miembros suelen recibir una compensación limitada, si la hay, sobre el capital suscrito como condición para ser miembro.

Los miembros asignan los excedentes para todos o alguno de los fines siguientes: el desarrollo de su cooperativa posiblemente mediante la creación de reservas, una parte de las cuales al menos sería irrepartible; beneficiando a los miembros en proporción a sus operaciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades aprobadas por los miembros".

Cuarto Principio Cooperativo: Autonomía e Independencia

"Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda controladas por sus miembros. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en condiciones que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan su autonomía cooperativa".

Quinto Principio Cooperativo: Educación, Formación e Información

"Las cooperativas proporcionan educación y formación a sus miembros, representantes elegidos, directivos y empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. Informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y los beneficios de la cooperación".

Sexto Principio Cooperativo: Cooperación entre cooperativas

"Las cooperativas sirven a sus miembros lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales".

Séptimo Principio Cooperativo: Interés] por la Comunidad

"Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus miembros".

INDICE GENERAL

PARADIGMAS ECONÓMICOS ALTERNATIVOS

Adaptado de Chaves y Monzón, 2018).

En los últimos años se han venido perfilando una serie de nuevos conceptos económicos con mayor o menor semejanza al de la economía social y solidaria, que es importante conocer para así deslindarlos de la misma. Ellos son entre otros, la Economía Social, sector no lucrativo, la Empresa Social, la Economía del Bien Común, la Economía Colaborativa, la Economía Circular y la Economía Verde, innovación social.

Para Arin (2017) que los denomina "nuevas economías transformadoras", son aquellos movimientos que tratan de transformar o realizar cambios estructurales el modo en que funciona el sistema económico, sus principios y motivaciones básicos y que de diversas formas se asemejan a la economía social y solidaria.

Entre ellos tenemos:

Entidades del sector no lucrativo (Nonprofit Organizations)

1. Son organizaciones, es decir, tienen una estructura institucional y presencia.
2. Privadas, institucionalmente separadas del gobierno y no dependientes de él.
3. Autogobernadas.
4. No distribución de beneficios (non-distribution constraint). Pueden obtener beneficios, pero éstos deben ser reinvertidos en la misión principal de la organización y no distribuidos a los propietarios, los miembros fundadores u órganos de gobierno de la organización.
5. Con participación voluntaria, en el doble sentido de afiliación voluntaria y no obligatoria y en el de contar con personal voluntario

Economía colaborativa

Según Arin (2017) la economía colaborativa o, su término en inglés, *sharing economy,* se basa en crear espacios de encuentro (digitales en su mayoría) donde la gente con necesidades/intereses comunes realiza intercambios de valor (mediante plataformas que permiten comprar, vender, alquilar, prestar, intercambia o regalar). El uso de las tecnologías de la información aporta la confianza y reciprocidad necesarias, a la vez que reduce de manera drástica los costes de coordinación y transacción.

La economía colaborativa utiliza la tecnología de la información para reducir las asimetrías de información y los costes de transacción de los bienes y servicios intercambiados o compartidos y ampliar y profundizar los mercados colaborativos.

Lo fundamental es la propiedad de las plataformas en torno a las cuales gira esta nueva economía. La propiedad de las plataformas variará en función de los agentes finales que participan en ellas, las funciones que desempeña la plataforma y la manera en que se controla la propiedad y se lleva a cabo la distribución de los beneficios. Por ello existen desde plataformas privadas capitalistas hasta plataformas cooperativas y de economía social.

Mercado social

Adaptado de Galán et al (2018)

La Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria REAS, 2011 (en Galán et al, 2018) define el mercado social como

"una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios y aprendizajes comunes, que funciona con criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, en un determinado territorio, constituida tanto por las empresas y entidades de la economía solidaria y social como por consumidores/as individuales y colectivos"

Crespo y Sabín (2014) señalan cuatro elementos mínimos que identifican un mercado social:

1. Una base transformadora de las condiciones de mercado,
2. Los agentes económicos conscientes (público consumidor y empresas),
3. Un proceso democrático en la organización del mercado (transparencia y participación) y, por último,
4. La combinación de herramientas de visibilización, comercialización y de acceso a un consumo responsable.

Para que estos elementos sean reconocidos socialmente, el mercado social debe fomentar la creación de herramientas que faciliten su dinamización y escalabilidad, así como generar las estrategias necesarias para difundir los principios y valores de la ESS de manera que aumente la confianza entre los consumidores y las consumidoras

INDICE GENERAL

Economía circular

Llamada también economía verde, economía ecológica, economía funcional, economía basada en los recursos y economía azul, están ligados a la necesidad de un desarrollo económico armónico con el medio ambiente y los recursos naturales limitados. Así, el modelo de la economía circular consiste en sustituir una economía lineal, basada en el modelo de usar y tirar, por una circular en la que los residuos puedan transformarse en recursos, de modo que la economía pueda ser más sostenible y reducir su impacto medioambiental negativo mediante la mejora de la gestión de los recursos y la reducción de la extracción y la contaminación.

Economía Verde

Adaptado de Arin (2017)

El Programa Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) en 2011, define la Economía Verde como aquella que da lugar al mejoramiento del bienestar humano e igualdad social, mientras que se reducen significativamente los riesgos medioambientales y las escaseces ecológicas. Se considera, por tanto, como una herramienta para el desarrollo sostenible y la erradicación de la pobreza.

La idea central de la economía verde es preservar el capital natural invirtiendo en él, generar empleo a través de estas actividades económicas y reducir la pobreza, especialmente gracias a la inversión en el capital natural del que depende el bienestar de las poblaciones más desfavorecidas.

Por ello, se pone el foco en 10 sectores económicos prioritarios (para los países empobrecidos): agricultura, edificaciones, energía, pesca, silvicultura, industria, turismo, transporte, residuos y agua. El PNUMA prevé que la transición hacia una economía verde incrementaría el PIB mundial alrededor de una 2%, pero al igual que sucede con la economía circular, esta transición generará pérdidas en algunos sectores que deberán ser compensados.

El PNUMA establece una serie de medidas que se deben tomar, principalmente por los gobiernos nacionales, para lograr la transición hacia la economía verde, tales como el establecimiento de marcos regulatorios adecuados, una fiscalidad verde, y principalmente, el acceso a financiación adecuada-

La Economía Verde es impulsada por Naciones Unidas con un triple objetivo de generación de riqueza, reducción de pobreza y recuperación del medio natural, que requiere de inversiones tanto privadas como públicas para llevar a cabo la transición. Por tanto, tiene un enfoque institucional y requiere de los instrumentos de ayuda al desarrollo.

Desde un punto de vista teórico, es un planteamiento más holístico que el de la economía circular. Mientras la Economía Circular se centra en optimizar los flujos de materiales y minimizar los residuos alargando la vida útil de productos y materiales, el enfoque de la Economía Verde es hacia el uso del agua, la energía, la tierra y la biodiversidad para asegurar el bienestar humano y la resiliencia de los ecosistemas.

Economía naranja

Se fundamenta en la creación, producción y distribución de bienes y servicios culturales y creativos, que se pueden proteger por los derechos de propiedad intelectual. Las industrias creativas son entendidas como aquellas industrias que generan valor en razón de sus bienes y servicios, los cuales se fundamentan en la propiedad intelectual. Las industrias creativas comprenden los sectores que conjugan creación, producción y comercialización de bienes y servicios basados en contenidos intangibles de carácter cultural, y/o aquellas que generen protección en el marco de los derechos de autor.

Las industrias creativas comprenden de forma genérica -pero sin limitarse a-, los sectores editoriales, audiovisuales, fonográficos, de artes visuales, de ‘artes escénicas y espectáculos, de turismo y patrimonio cultural material e inmaterial, de educación artística y cultural, de diseño, publicidad, contenidos multimedia, software de contenidos y servicios audiovisuales interactivos, moda, agencias de noticias y servicios de información, y educación creativa

En Colombia es regulada por la Ley 1834, del 23/05/2017 por medio de la cual se fomenta la economía creativa ley naranja.

Algunos dejan de lado la economía naranja porque consideran que son movimientos sectoriales, que responden a determinados colectivos que, aunque tienen impacto en la economía, no se plantean cambios estructurales o transformadores.

La economía plateada

Oxford Economics definió de manera operativa la Economía Platead como “la suma de todas las actividades económicas que satisfacen las necesidades de las personas de 50 años o más,

INDICE GENERAL

incluyendo tanto los productos y servicios que compran directamente como las actividades económicas que este gasto genera posteriormente".

De este modo, la Economía Plateada se superpone en parte a la economía general del consumidor, ya que muchos de los bienes y servicios que este segmento de la población consume son los mismos que todos consumen. Sin embargo, también representa considerables diferencias en cuanto a prioridades y patrones de gasto (por ejemplo, más gastos en viajes y esparcimiento porque los jubilados tienen más tiempo para el ocio), así como nichos específicos del mercado, (incluyendo por ejemplo atención domiciliaria para el segmento de personas de más edad de la población (Comisión Europea, 2015)

Innovación social:

De importante auge en la actualidad, sobre la innovación social Hay tres perspectivas diferentes:

1. La perspectiva de la demanda social, según la cual la innovación social tiene como objetivo atender demandas sociales de colectivos vulnerables, inadecuadamente satisfechas por el mercado o por las administraciones públicas.

2. La perspectiva del desafío para la sociedad en su conjunto, según la cual la innovación social atendería desafíos de la sociedad en su conjunto, situados en la frontera entre "social" y "económico".

3. La perspectiva de los cambios sistémicos, la cual enfatiza la necesidad de reformar la sociedad de modo que sea más participativa.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.

En el momento actual, para asumir plenamente la responsabilidad social, como lo señalan el Maestro Monzón y Vañó, 2020 en Fernández (2021) las empresas deben aplicar, en estrecha colaboración con las partes interesadas, un proceso destinado a integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto a los derechos humanos y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y su estrategia básica.

Para Ballester, en Serrano, 2021, «La responsabilidad social de la empresa es un deber jurídico —y, por ende, coercible— que asume libremente el empresario frente a los grupos de interés

y que, más allá del mero cumplimiento normativo, abarca cualquier acuerdo tendente a mejorar su balance social en una triple perspectiva económico-financiera, social o medioambiental y cuyo contenido pueda ser incardinado dentro de las relaciones jurídicas propias del Derecho mercantil

La responsabilidad social empresarial comprende tres dimensiones

1. La dimensión interna dentro de la empresa, entendida como las relaciones con asalariados y otros empleados, inversión en capital humano, salud y seguridad en el lugar de trabajo, reestructuración socialmente responsable de las plantas de producción, prácticas medioambientalmente responsables,

2. La dimensión externa, que se extiende más allá del perímetro de la empresa, los empleados y los accionistas, teniendo en cuenta a la comunidad local y una amplia variedad de partes interesadas y otros afectados por la actividad empresarial: socios comerciales y proveedores, clientes, poderes públicos y ONG que representan a las comunidades locales y el propio medio ambiente. Y

3. Actualmente se añade «la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad», de modo que «las empresas deben aplicar [...] un proceso destinado a integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto de los derechos humanos y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y su estrategia básica»

Empresa social y Empresariado social

Los emprendedores sociales son «aquellos que desempeñan el papel de agentes de cambio en el sector social mediante la adopción de una misión para crear y mantener valores sociales (no solo valor privado), reconociendo y buscando incansablemente nuevas oportunidades para llevar a cabo esa misión, participando en un proceso continuo de innovación, adaptación y aprendizaje, actuando con valentía sin estar limitados por los recursos disponibles en el momento y exhibiendo un elevado} sentido de responsabilidad hacia las personas a las que sirven y por los resultados generados (Dees, en Vargas, 2021)

Caracteres:

INDICE GENERAL

1. Son productores de bienes y servicios con innovación social,
2. Entidades con objetivos sociales de beneficiar a la comunidad frente a objetivos de lucro,
3. Presentan múltiples formas jurídicas,
4. Son entidades independientes y proceden de organizaciones de la sociedad civil o asociadas con ellas.
5. Codecisión participativa y gobernanza democrática, y en todo caso no ligado a la propiedad del capital
6. Distribución limitada de los beneficios: los excedentes principalmente se reinvierten.

El cuarto sector

Adaptado de Miranda y Romero (2021)

Conceptualmente, el fundamento del cuarto sector descansa en la identificación de un conjunto de dinámicas o tránsitos protagonizados por organizaciones, que, partiendo de su encuadre en alguno de los tres sectores clásicos, evolucionan hacia un lugar fronterizo que hibridiza las lógicas de intervención de modelos organizativos, de modelos de negocio o de estilos de gestión, propios de cada sector (Zurbano y otros, 2012).

El cuarto sector según Dees (1998) sería promotor, respecto del reconocimiento y la búsqueda continua de nuevas oportunidades para generar valor social, participación continua en la innovación y procesos de cambio y llevar a cabo acciones audaces, inéditas, superando las restricciones en cuanto a la limitación de recursos.

En términos generales, el cuarto sector estaría delimitado por tres dinámicas:

1. La convergencia de las organizaciones privadas, desde la dimensión económica a la inclusión de la dimensión social y ambiental,
2. La convergencia de las organizaciones de interés público desde su dimensión y/o ambiental a su dimensión económica, y
3. La emergencia de organizaciones híbridas desde su nacimiento

ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

Adaptado de Cátedra EBC, Universidad de Valencia

La Economía del Bien Común (EBC), promovida por el economista austríaco Christian Felber, es una propuesta de modelo económico y social que pretende reorientar el modelo económico actual, basado en la maximización del beneficio individual, y enfocarlo al servicio del bien común y la cooperación.

Los valores fundamentales para los que se rige la EBC y que debería aplicarse a la actividad económica son:

1. Dignidad humana
2. Solidaridad y justicia
3. Sostenibilidad ambiental
4. Transparencia y participación democrática

Sobre estas premisas, el modelo de la EBC propone la utilización de unos indicadores diferentes a los indicadores clásicos, es decir, no sólo los aspectos financieros y monetarios. Estos indicadores no nos dicen nada sobre si hay guerra, si se sobreexplota el medio ambiente, si crece la desigualdad, si se respetan los derechos humanos, etc. Del mismo modo que una empresa tenga beneficios no nos indica nada sobre las condiciones de sus trabajadores, el trato a sus proveedores, que produce ni cómo lo produce, ni sobre el impacto ambiental, social o ético derivado de su actividad.

De esta manera se proponen aspectos sociales y culturales para medir el bienestar de un país. Ante el indicador del Producto Interior Bruto se propone como indicador el Producto del Bien Común, el cual incluye también aspectos como la cohesión social, la solidaridad, la participación, la calidad de la democracia, la política medioambiental, el justo reparto de los beneficios, la igualdad de género o la igualdad salarial, entre otros.

Para medir el grado de cumplimiento social de una empresa se propone el uso del Balance del Bien Común, por lo que el éxito de una empresa ya no depende de su capacidad para generar beneficios económicos y financieros, sino de su impacto social, es decir, del beneficio que la empresa puede generar en la sociedad y en general en sus grupos de interés

Este enfoque también cuestiona el paradigma de la economía y de las empresas cuyo único objetivo es la maximización de los

INDICE GENERAL

beneficios y la riqueza material. Plantea que empresas y entidades –privadas y públicas- deben de orientarse a lograr el bien común y no al lucro.

Para Arin Tapia (2017) la economía del bien Común (EBC) se basa en la necesidad de introducir en el marco teórico y en las prácticas empresariales todos los aspectos sociales y ambientales que quedan fuera de las prioridades del modelo actual. Para ello, propone redefinir el concepto de éxito económico. Propone una herramienta de medición del éxito de las empresas, y una serie de incentivos para las empresas que actúen conforme a los objetivos del bien común.

Para valorar la contribución al bien común (*Gemeinwohl*) de las empresas y entidades que conforman el sistema económico, se utiliza un método específico basado en el balance del bien común, la matriz del bien común, el informe del bien común y la auditoría externa del bien común.

En consonancia con la economía solidaria, la economía del bien común se basa en la misma crítica a las consecuencias generadas por la economía de mercado capitalista, impulsando de esta manera una mirada ética de la economía, rescatando los roles que por ejemplo la cooperación y la confianza pueden jugar en el plano económico (Guerra, 2020).

LA ECONOMÍA SOCIAL

Orígenes

Adaptado de Bastidas-Delgado (2023)

La economía social hunde sus raíces en el siglo XIX en el contexto del proceso de industrialización: las primeras entidades de la economía social (ES) nacen como reacción a las consecuencias de la denominada revolución industrial.

Señala el autor que desde siempre han existido fórmulas de ES mediante las cuales individuos, grupos y poblaciones enteras han logrado soluciones de variadas magnitudes ante problemas comunes sin que en ellas hubiesen formulas explotadoras del hombre por el hombre como afirma Kliksberg En ese panorama, jugaron papel importante las utopías, escritas o no, entendidas por tales, según Henry Desroche, como aquellos planteamientos factibles y referidos a sociedades.

Continua el autor recordando que, durante la Edad Media, Europa vio nacer organizaciones de beneficencia constituidas por clases pudientes para realizar acciones de caridad hacia sectores pobres; dominaron ese espacio organizacional los montes de piedad, las cofradías, los hospitales benéficos, destacando por su amplia composición femenina la York Female Friendly Societa fundada en York en 1788.

Bajo esa lógica de organizarse para enfrentar sus problemas directamente se constituyó la primera cooperativa moderna del mundo, la Compañía Común de Ampelakia que según Monzón y Chaves se fundó entre 1750 y 1770 cuando las pequeñas asociaciones (syntrofies) cultivadoras de algodón y productoras de hilo rojo de 22 aldeas de la zona de Tempi se unieron para evitar una competencia innecesaria.

La Francia de finales del Siglo XVIII destacaba con experiencias asociativas que se impulsan con la Revolución Francesa que a su vez se apoyó en algunas como los clubes de los Feuillants y de los Cordeliers, y la famosa asociación jacobina de los Amigos de la Constitución a partir de 1790.

Luego surgirían experiencias cooperativas como la de consumo en Zabaikalie, Rusia; una de construcción en Filadelfia; y una avícola en Irlanda, las tres en 1831. También "l'Association chrétienne des bijoutiers en doré", fundada por cuatro obreros parisinos en 1834 y una de consumo en Lion: "Le commerce veridique et social" en 1835. No sería sino en 1844 cuando se constituiría la de los Equitativos Pioneros de Rochdale que no fue la primera cooperativa pero si la pionera en escribir unas pautas de funcionamiento que darían origen a los célebres Principios de Rochdale.

Advierte Álvarez (2016) que desde fines del siglo pasado y hasta el presente, diversos autores vienen advirtiendo una *revolución asociativa global* caracterizada por el incremento del número de organizaciones asociativas proclives a generar prácticas que mejoran las condiciones de vida de la población. Estas prácticas se evidencian en millares de experiencias en todo el mundo que dan cuenta de nuevas formas de hacer economía y generar valor, donde el hombre, sus necesidades y la preservación de su entorno son el centro de la acción organizacional, en un marco de reproducción de la vida.

La economía social en la doctrina

Adaptado de Bastidas Delgado, 2023

Fue en 1830 cuando un sector de economistas concentraría esfuerzos en comprender las asociaciones, mutuales y cooperati-

INDICE GENERAL

vas surgiendo el término ES para denominar ese conjunto organizacional y la Escuela de ES como corriente de estudio de ellas.

Defourny, al hablar de las fuentes de la ES y remontarse a las utopías y al asociacionismo obrero del Siglo XIX señala que ya en 1830, Charles Dunoyer publicaría en París su Nuevo Tratado de ES y en esa misma década se impartiría un Curso de ES en la Universidad de Lovaina, ambas actividades se insertaron en la faceta de esa economía como campo del conocimiento aplicado a las OES. Desde entonces y hasta finales de ese siglo,, la ES no pretendió ser, ni más ni menos que otra forma de hacer política económica.

Con el surgimiento de esa escuela se estaría ante dos dimensiones de la ES: 1.- la de ciudadanos actuando para resolver directa y voluntariamente los problemas generados por el capitalismo; y 2.- la de los estudiosos que reflexionaban e intentaban explicar las reacciones de los ciudadanos ante sus problemas. Estos economistas no constituyeron ni gestionaron esas organizaciones, solo intentaban explicarlas.

Como se afirmó ellos y otros aportaron a la ES como categoría cognoscitiva, otros impulsarían reales procesos organizativos como los alemanes Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888) y Franz Herman Schultze-Delistz (1808-1883), del italiano Luigi Luzatti (1841-1927), y del quebequense y periodista Gabriel-Alphonse Desjardins (1854-1920) quien se inspiró en las experiencias del trío mencionado, el crecimiento de estas cooperativas fue vertiginoso, ya para finales del siglo antepasado estas organizaciones se extendían al planeta desde Europa.

Así que no hay dudas que fue en los años 20 del Siglo XIX cuando se construyó el término que ahora cumple dos siglos y que, no solo por su antigüedad sino por su plena vigencia, no debemos confundir con Economia Popular que es más amplio e incluye la ES pero también actividades económicas no apropiadas, ni con el de Economía Solidaria referida a aquel subconjunto de la ES que realmente construye el valor de la Solidaridad pues este valor no se decreta; son numerosas las organizaciones dizque solidarias en las que los asociados son tratados como simples clientes y ni siquiera asisten a las asambleas.

A juicio de Henri Desroche (en Guerra, 2012) el término economía social se remonta a la obra de Charles Dunoyer *«Nouveau Traité d'Economíe Sociale»*, que fue publicado en 1830 para dar cuenta de las diversas organizaciones constituidas por las clases trabajadores para satisfacer de forma asociativa sus crecientes necesidades en un contexto de fuerte ascendencia del mercantilismo.

Desde estos orígenes lejanos, y dejando aparte las distancias que median con la economía de interés general alemán, los orígenes próximos de la economía social son franceses (Martínez-Charterina, 2012).

Ekai (2018) se sitúa en el contexto histórico y analítico que dio lugar, en su momento, al nacimiento del concepto y del movimiento asociativo de la economía social, cuando sostiene que el objetivo conceptual original tuvo, por supuesto, una importante base conceptual, pero tuvo un objetivo básicamente práctico o estratégico.

Delimitación del concepto

En concreto, el punto de partida del movimiento de economía social se basó en la constatación de la insuficiente capacidad de representación alcanzada en los países occidentales -y, en concreto, en Francia- por los movimientos asociativos ya existentes entonces que agrupaban, respectivamente, a cooperativas, mutualidades, etc..

Como consecuencia de esta constatación, se indicó el interés estratégico de alcanzar una capacidad de representación cualitativamente muy superior, que permitiese a este tipo de entidades situarse con claridad en la interlocución social y económica, como un "tercer pilar" entre la economía privada de capitales y la economía pública o entre empresarios y sindicatos.

Este planteamiento estratégico fue el que, precisamente con la indicada finalidad de alcanzar un grado superior de representatividad, llevo a la definición del movimiento asociativo de economía social como un movimiento que, incorporando a cooperativas, mutualidades, asociaciones de prestación de servicios, etc., permitiría alcanzar dimensiones totales en el mercado con un nivel de representatividad cualitativamente muy superior al que hasta entonces tenía cada una de las respectivas familias jurídico-asociativas.

Pérez de Mendiguren et al (2012, en Arin, 2017) se debate si la delimitación del concepto debe hacerse en base a las formas jurídicas, o bien se debe poner el acento en el objetivo social dando cabida también a las empresas sociales. En ese mismo sentido, encontramos entidades de economía social en las que, aun manteniendo determinada forma jurídica, su forma de actuar y sus principios se ven diluidos.

INDICE GENERAL

Elementos conceptuales

Las entidades de economía social:

1. Son entidades privadas;
2. Están organizadas formalmente, o sea, tienen personalidad jurídica propia;
3. Gozan de autonomía de decisión;
4. Sus socios tienen libertad de adhesión, o sea, que no son de afiliación obligatoria;
5. La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que estos realizan con la entidad;
6. Ejercen una actividad económica en sí misma considerada para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias. Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, no para el capital. En este sentido, Fajardo (2023) concibe la economía social como una forma de identificar y al mismo tiempo reivindicar un modelo de negocio que no está orientado a obtener beneficios de y para el capital invertido, sino a satisfacer las necesidades de las personas y las mejores condiciones para ellas.
7. Son organizaciones con decisión democrática.

Subsectores de la economía social

Según CIRIEC-Internacional (en Arin, 2017) la economía social se subdivide en:

1. Subsector de mercado: conforman el núcleo duro de este sector, formado por las cooperativas y mutualidades. Son entidades que se crean para satisfacer las necesidades de sus socios, operan en el mercado vendiendo productos y servicios, y pueden distribuir excedentes entre sus socios, pero no en proporción al capital aportado, sino de acuerdo con la actividad que cada uno desempeña.
2. Subsector de no mercado: conformado por las asociaciones y fundaciones, ofrecen servicios a precios no significativos, no tienen ánimo de lucro, y por tanto, no pueden repartir excedentes.

LA ECONOMIA SOCIAL Y SOLIDARIA

Concepto

No hay consenso sobre el concepto de economía social o solidaria (ESS) y menos aún sobre su contenido y especificidad que sean universalmente aplicables. Tan sólo existen criterios clasificatorios orientadores. En algunos países se desarrolla, en mayor medida, el concepto de economía solidaria; en otros se habla de economía social, popular, del trabajo, tercer sector, sector caritativo, filantrópico y voluntario. Incluso, en varios países no hay consenso en la definición dentro de su comunidad científica, organizacional e institucional (Álvarez, 2016).

Bastidas-Delgado (2010) entendía la ESS como el conjunto de actividades económicas realizadas por organizaciones privadas constituidas voluntaria y democráticamente por grupos de personas que, con valores. estatuto y recursos propios, y sin fines de lucro ni dependencia de externos e intermediarios, producen bienes y servicios en aras de satisfacer sus necesidades comunes y las de sus comunidades, remunerando el trabajo y repartiendo excedentes proporcionales a la labor o aportes de quienes contribuyen a conformarlos.

Señala Arin (2017) que desde el punto de vista de conceptualización teórica, existen dos corrientes principales, la europea y la latinoamericana. La economía solidaria europea ha experimentado un progresivo proceso de institucionalización, mientras la latinoamericana ha estado mucho más orientada a la crítica y al carácter transformador de este tipo de economía

En todo caso, la ESS se configura como un movimiento socioeconómico basado en valores y principios, orientado hacia la construcción de una economía centrada en las personas, su desarrollo integral y el fomento de prácticas de cooperación y solidaridad en sus comunidades. Guerra (2012) entiende la ESS como un conjunto de experiencias económicas fundadas en valores solidarios.

Reseña Guerra (2019) que Colombia dictó el Decreto 2620 de 1980, que creó el Comité Interinstitucional para la promoción y el Desarrollo de Cooperativas **y** otras formas de Economía Solidaria. Notoriamente se trata del primer documento gubernamental en el mundo en hacer referencia a la economía solidaria.

La definición más reciente y acabada es la de la OIT en su 110° Conferencia en 2022, es la siguiente:

INDICE GENERAL

La ESS engloba a empresas, organizaciones y otras entidades que realizan actividades económicas, sociales y medioambientales de interés colectivo o general, que se basan en los principios de la cooperación voluntaria y la ayuda mutua, la gobernanza democrática o participativa, la autonomía y la independencia, y la primacía de las personas y el fin social sobre el capital en la distribución y el uso de los excedentes o los beneficios, así como de los activos. Las entidades de la ESS aspiran a la viabilidad y la sostenibilidad a largo plazo y a la transición de la economía informal a la economía formal, y operan en todos los sectores de la economía.

Ponen en práctica un conjunto de valores que son intrínsecos a su funcionamiento y acordes con el cuidado de las personas y el planeta, la igualdad y la equidad, la interdependencia, la autogobernanza, la transparencia y la rendición de cuentas, y el logro del trabajo decente y de medios de vida dignos. En función de las circunstancias nacionales, la ESS comprende cooperativas, asociaciones, mutuales, fundaciones, empresas sociales, grupos de autoayuda y otras entidades que operan según sus valores y principios (OIT, 2022).

Consideraciones sobre la definición de Economia Social o Economía Solidaria

La OECD (2022) no diferencia las denominaciones de economia social y de economia solidaria , y sobre su definición, trae las siguientes consideraciones:

1. Una definición de ES que englobe las distintas formas legales que existen bajo este concepto debería en primer lugar basarse en valores y principios comunes y en la consecución de un objetivo a favor del interés general o colectivo, además de otros objetivos específicos.

2. Las entidades de la ES pueden adoptar una diversidad de formas legales, que deben ser congruentes con los valores y principios que las rigen y también facilitar su gestión operativa.

3. Todos los marcos legales contienen una cláusula para incorporar nuevas formas societarias de ES, algunas incluso de índole pública.

4. El nivel territorial en el que se establece el marco legal está estrechamente vinculado con el grado de descentralización en un país, junto con la autonomía de los poderes públicos, así como con la tradición legal existente.

5. Una definición supranacional de ES, que incluya un conjunto de criterios y directrices y que tenga carácter legal, podría ayudar a una comprensión común de la ES.

Dimensiones

La Economía Solidaria promueve la dignificación de las personas mediante el trabajo, teniendo en cuenta dimensiones económicas, socioculturales, políticas y medioambientales. Sus frutos son el resultado de decisiones democráticas y participativas sobre las modalidades de producción, distribución y comercialización de los bienes y servicios producidos para la satisfacción de las necesidades colectivas e individuales (II Foro, 2013).

Para Arin (2017) la Economía Solidaria actúa en tres dimensiones diferentes:

1. La dimensión organizativa:

   Una red de organizaciones que trabajan en base a una serie de principios y finalidades diferentes a las organizaciones tradicionales capitalistas.

2. La dimensión teórica:

   Un marco alternativo que ofrece otra forma de entender la economía. Una visión ética y humanista del pensamiento y la actividad económica que coloca a la persona y a la comunidad en el centro del desarrollo. La Economía Solidaria no configura una única visión, sino que recoge diferentes visiones alternativas de la economía, como la feminista o la ecológica, siempre que estén alineadas con una serie de principios.

3. La dimensión política:

   La Economía Solidaria se erige como un proyecto político alternativo. Incorpora una clara voluntad de transformación social, para lo cual, promueve el debate social e intenta influir e incidir en la política. De esta forma, elimina la división teórica y práctica entre economía, sociedad y política.

COMPARACIÓN ENTRE ECONOMÍA SOCIAL Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Elementos comunes

Para Li Bonilla y Borge (2015) los conceptos de economia social y economía solidaria tienen tres elementos que los unen:

INDICE GENERAL

1. Un tronco común que permite una permeabilidad importante entre ellos y se trata de la solidaridad;

2. La asociatividad, que es la clave que les permite a estos modelos visibilizarse en medio de un modelo de desarrollo que apuesta por el individualismo y la competencia descarnada. Este factor aglutinante, les permite presionar en las esferas económicas, políticas y sociales.

3. El tercer elemento que une a estos modelos, es pensar en que las personas son el centro de las actividades y no el mercado.

Diferencias

Según Pérez de Mendiguren et al (2012, en Arin, 2017) una de las diferencias sustanciales radica en el fondo de los debates y preocupaciones de cada grupo. En la Economía Social la principal preocupación radica en cómo competir en el mercado, cómo lograr internacionalizarse y crecer, en definitiva, cómo competir en el mercado con las empresas capitalistas. Sin embargo, los debates en la Economía Solidaria se centran en cómo lograr combatir la pobreza, cómo construir modelos alternativos de economía y como construir una alternativa al modelo capitalista.

En segundo lugar, los mismos autores citan que la Economía Solidaria está mostrando una mayor dinámica creativa, incorporando nuevas concepciones en su seno tales como la cuestión de género, los sistemas de intercambio, la promoción de cadenas de valor solidarias, el comercio justo, el comercio responsable o las finanzas éticas.

CONCEPCIONES DE LA ECONOMIA SOCIAL Y SOLIDARIA

La economia social y solidaria es un concepto que está en construcción, del cual hay –como es lógico- muy diversas acepciones.

Guerra (en Cabrera, 2017) identifica seis orientaciones: i) sectorial, la cual la identifica como un tercer sector distinto al capital y al estatal; ii) la orientación autogestionaria la cual no reproduce la relación empleador-trabajador; iii) la orientación a nuevos dinamismos populares basados en la solidaridad, para América Latina en particular tiene especial enfoque a la recuperación de las prácticas solidarias de las culturas originarias; iv) la orientación alternativa en el sentido de conformar prácticas alternativas a los modelos hegemónicos; v) la orientación al sistema económico en el cual la ESS es considerada como un sistema económico que reúne todas las prácticas y sectores y finalmente vi) la orientación híbrida, referida a que diversos agentes (públicos y privados) pueden llevar a cabo la economía solidaria.

Como sistema de emprendimiento social (Meira, 2012)

Para esta concepción, la economía social y solidaria es un sistema de emprendimiento social, entendiendo que el término de 'emprendedor social' está asociado con el desarrollo de proyectos de interés colectivo dirigidos a responder a necesidades no satisfechas por las formas de acción de los operadores del mercado tradicional.

De manera que una organización será un emprendedor social si desarrolla actividades de obtención y creación de recursos, en vista de la prosecución de una misión social; si procura resolver problemas sociales de forma innovadora y sustentable; si no tiene a título principal, una finalidad lucrativa; si adopta prácticas de gestión participativas y orientadas hacia sus miembros, y se procura que su actividad produzca un impacto social.

De hecho, el sector de la Economía Social se viene afirmando como un polo de utilidad social entre el sector privado y el sector público, procurando encontrar soluciones para problemas tan relevantes como el desempleo macizo de larga duración, la exclusión social o el bienestar en el medio rural, o en las zonas urbanas degradada, la salud, la educación y la calidad de vida de la población o el crecimiento sustentable, entre otros.

La economía solidaria como modelo de empresa dominante

Ekai (2022) plantea la viabilidad del cooperativismo como modelo de empresa dominante, cuyo carácter no requiere, en absoluto, exclusividad. Ello significa que en el diseño de ese horizonte de modelo cooperativo/autogestionario sería necesario ir definiendo el espacio reservado a pequeñas y medianas empresas privadas de carácter capitalista. Y también en qué medida, como parece desprenderse de la experiencia de Yugoslavia, es necesario complementar el modelo cooperativo/autogestionario con una significativa red de grandes empresas de carácter privado o público y de gestión centralizada.

Ahora bien, plantearse ese horizonte sería, de alguna forma, sustituir el modelo estratégico que Engels denominó "socialismo utópico" por el que podríamos denominar como "cooperativismo político", que basaría su expansión como modelo fundamentalmente en el impulso de las políticas públicas. Ello significaría tanto una reforma política ambiciosa y continuada, como estrategias de implantación efectiva del modelo cooperativo o de economía social.

INDICE GENERAL

Como modelo de una sociedad alternativa

Colón Morales (2022)

La consolidación del neoliberalismo como ideología hegemónica en el planeta, ha demostrado que el capitalismo ha logrado instituir un modelo de empresa y de orden social únicos, conforme al cual, los estados nacionales han asumido la función de coadyuvar la concentración del capital, y donde, además, la sociedad toda, e incluyendo la *psquis* humana, se han reconfigurado a imagen y semejanza del capital.

En ese contexto, y especialmente luego del colapso de los sistemas comunistas de Europa del Este y el surgimiento de la doctrina TINA (*there is no alternative*), en términos generales, el cooperativismo mundial por varias décadas pareció conformarse con limitarse a ser un enclave económico de carácter social dentro de un mundo capitalista. En ese sentido, por muchos años el cooperativismo actuó y se auto conceptualizó como un paliativo a las desigualdades sociales del capitalismo, pero no como un movimiento capaz de transformar el proyecto de sociedad y de Estado capitalistas. No obstante, cada vez más sectores parecen reconocer la importancia del modelo de empresa cooperativa como componente esencial del movimiento hacia una economía social y solidaria, que aspire a remplazar al capitalismo y sus lógicas anti-humanas y antiecológicas.

En ese sentido, entendemos importante rescatar los postulados defendidos por sectores del movimiento cooperativista de principios del siglo XX que planteaban la posibilidad de concebir el cooperativismo como un modelo de sociedad alternativo, capaz de superar al capitalismo mediante la transformación de las propias empresas, y que la literatura posterior vino a caracterizarlos como cooperativistas utópicos.

Tales planteamientos, aparentemente invisibilizados ante la polarización ideológica global entre capitalismo y comunismo que se consolidó a partir de la primera y segunda guerras mundiales; entendemos que pueden constituir un poderoso referente para replantearnos el potencial transformador del cooperativismo como herramienta para la superación del capitalismo al presente, a la luz de las experiencias históricas.

Después de todo fueron los propios pioneros de Rochdale quienes reconocieron que:

El ideal cooperativo es tan antiguo como la sociedad humana. Lo que es nuevo es la idea de conflicto y competencia como principio del progreso económico. El desarrollo de la idea de cooperación en el siglo XIX se entiende mejor si se ve como un intento de explicitar un principio inherente a la constitución de la sociedad, pero que ha sido olvidado en la confusión y la desintegración del veloz progreso económico

Como Ecosistema de Economia Social y Soldaría (Ecoess)

Cañedo et al (2023) consideran la ESS como un Ecosistema de Economia Social y Soldaría, entendiendo que el término ecosistema está retomado de las ciencias naturales y traído a la ESS como una parábola; de esta manera, se considera que es un espacio sistémico de carácter biológico en el cual tiene presencia una comunidad de organismos vivos asentados en un espacio físico, todos ellos autotransformándose e interdependientes por complejas interconexiones en un flujo de energía y nutrientes.

Así, definen el Ecoess como un sistema de producción, circulación, distribución consumo de bienes y servicios que tiene como finalidad la mejora de la calidad de vida de las personas y el establecimiento de las condiciones apropiadas para la preservación de la naturaleza; se basa en la autogestión democrática de las unidades productivas, conscientes éstas de su responsabilidad y compro miso tanto para con los integrantes de su propio grupo como para la sana convivencia y cuidado de la comunidad vecinal y mundial.

Finalmente, consideran que el Ecoess no puede prescindir de la cultura soportada en las artes y el deporte, en la salud de las personas y la arquitectura, en el cuidado de los niños y los ancianos, en el paisaje, urbano y rural, y otras muchas actividades que hacen del ser humano un ser pleno.

En América Latina

A partir de la década de los años sesenta del siglo pasado y siguiendo las tendencias mundiales, en América Latina se observa la actividad insurgente de un enorme número de entidades que van conformando un tercer sector que ahora denominamos Sector de la Economía Social y Solidaria. Cuando se habla de sector es porque es una sección de una colectividad con características peculiares. Y el adjetivo que califica al sector es el término *solidario*, es decir, que esta colectividad se adhiere o asocia a una causa, a una empresa u opinión en común (Bucheli, 2007).

Sin embargo, sólo es a los principios de los años ochenta que en América Latina prima la idea de un sector integrado por una amplia variedad de organizaciones asociativas con fines socioeco-

INDICE GENERAL

nómicos, salvo Brasil, donde las prácticas populares de carácter asociativas y autogestionarias son las que distinguen a la economía solidaria (se excluyen las cooperativas que emplean trabajo asalariado), (Guerra, 2012).

En América Latina la economía solidaria tiene dos acepciones fundamentales:

1. Um enfoque transformador que concibe la economía solidaria omo una oportunidad política para aprovechar el apoyo para la creación de nuevos paradigmas económicos más allá del sistema capitalista "individualista" de hoy. Es más que una estratégia de lucha contra la pobreza: es la base económica alternativa para construir una sociedad solidaria. Concibe la economía solidaria como un mecanismo de inclusión social.

2. Una segunda concepción es la que la caracteriza la economía solidaria como un medio para crear formas de desarrollo capitalistas más inclusivas socialmente. El panorama de las prácticas socioproductivas mencionadas en esta concepción de economía solidaria es más limitado que el anterior, incluyendo cooperativas o servicios de apoyo mutuo a actividades productivas de pequeña escala.

El III Congreso Latinoamericano de cooperativismo y mutualismo celebrado por COLACOT en noviembre de 1984 en Bogotá, acordó formular el planteamiento de lo que para aquél momento se llamó *el Modelo del Sector de la Economía del Trabajo* (SET) como propuesta alternativa desde el mundo del trabajo, para enfrentar la crisis de América Latina. Entre 1984 y 1988 se realizaron múltiples eventos con la participación de cientos de dirigentes de cooperativas, mutuales, cajas agrarias, de crédito o de ahorro, fondos de empleados, bancos comunales, sindicatos con actividad productiva y de servicios, ejidos, grupos solidarios y demás empresas comunales, comunitarias, sociales o de participación de toda América Latina (García-Müller, 2009).

En América Latina el movimiento solidario está ligado a la pobreza, a la falta de oportunidades y a la incapacidad del Estado y de la empresa de capital de generar opciones viables y sostenibles de empleo que permitan a la población de estos países, en general de estratos medio, medio-bajo y bajo, tener acceso a una calidad de vida digna, según los postulados de la OIT. En este sentido, la solidaridad, la colaboración y la cooperación son realmente escenarios que emergen de una realidad sentida y vivida, donde las opciones son pocas. Por ello, la colaboración entre grupos de personas se vuelve necesaria para la supervivencia de dichos grupos (Martínez Crespo, 2015).

Al decir de Sarmiento (2009) la característica que hace diferente al sector solidario en relación con los otros sectores, es el estar configurado por aquellas expresiones organizadas empresarialmente que siendo en su origen de carácter privado, nacidas de la autonomía, ejercen su misión en temas que son de interés público y/o de carácter social, operando al mismo tiempo fuera de las lógicas mercantiles o del ánimo de lucro individual y fuera de las lógicas burocráticas del Estado.

Para el proyecto de ley de Política Nacional de Economía Solidaria de Brasil (2019) por economía solidaria se entiende

"las actividades de organización de la producción y de la comercialización de bienes y servicios, de distribución, de consumo y de crédito que observan los principios de la E.S."

COMPONENTES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Cracogna (2023) hace un aporte sustancial al tema: sostiene que las denominaciones de economía social o economía solidaria tienen un carácter genérico, algo vago, capaz de albergar numerosas y a veces algo heterogéneas organizaciones, entre las que se encuentran las cooperativas. Aparentemente, esto no conduce a problemas teóricos o prácticos, siempre y cuando tales organizaciones no se confundan indiscriminadamente entre sí. Las cooperativas tienen un perfil económico y legal claramente definido por los principios cooperativos y la ley cooperativa.

Sin embargo, esto no impide que las cooperativas exhiban algunos rasgos comunes con otras organizaciones que son diferentes a ellas. Tampoco significa que no puedan mantener relaciones de colaboración y hacer causa común para enfrentar ciertos problemas económicos y sociales. Pero las cooperativas tienen su propia lógica económica y legal.

Orientaciones

Aun cuando todavía no hay un criterio definitivo sobre cuáles son los sujetos que componen la ESS, su delimitación es importante ya que –como dice Pérez Giner (2003)- si no se hace no se está en capacidad de contar las entidades que lo componen, no se puede cuantificar su impacto en las políticas públicas, no es posible evaluar su eficacia en la creación de empleo, de bienes y de servicios, por lo que no podrían ser objeto de unas adecuadas políticas públicas.

INDICE GENERAL

El concepto de ESS es un tema que aún no termina de formularse adecuadamente, tanto en su misma denominación, como esencialmente en el alcance de sus componentes.

La OIT, en la Resolución relativa al trabajo decente (2022) expresa que

> *la economía social y solidaria engloba a empresas, organizaciones y otras entidades que realizan actividades económicas, sociales y medioambientales de interés colectivo o general, que se basan en los principios de la cooperación voluntaria y la ayuda mutua, la gobernanza democrática o participativa, la autonomía y la independencia, y la primacía de las personas y el fin social sobre el capital en la distribución y el uso de los excedentes o los beneficios, así como de los activos.*

Delimitación

En todo caso, la delimitación de las entidades componentes de la ESS puede hacerse en varios sentidos:

Sentido amplio o sectorial

1. Para algunos, el SEE es muy amplio, y está compuesto por todas aquellas organizaciones que no son ni del sector público ni del sector privado lucrativo o de propiedad de los inversores, al que incorporan el amplio espectro de entidades sociales no gubernamentales, fundaciones para la solidaridad y hasta el voluntariado, como es el caso de Colombia.

   Hace referencia a la economía solidaria como un tercer sector de la economía, diferente al capitalista y al estatal, de carácter asociacionista regido por ciertos valores como la cooperación y ayuda mutua. Incluye desde las grandes cooperativas de usuarios hasta las redes de pequeños productores artesanales (Guerra, 2017).

   En este sentido, para el Ciriec (Chaves y Monzón, 2013) la ESS es el

   "conjunto de empresas privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no está ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos".

   Pero, también agrupa a aquellas entidades organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan y financian".

2. Para la OIT (2009) la ESS

   "es un concepto que designa a las empresas y organizaciones, especialmente las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales, las cuales tienen la característica específica de producir bienes, servicios y conocimiento, a la vez que persiguen objetivos tanto sociales como económicos, y promueven la solidaridad".

3. De igual forma, para el grupo de trabajo interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria (Freedman, 2013)

   "La economía social y solidaria" se refiere a las organizaciones que tienen objetivos económicos, sociales y ambientales a menudo explícitos, e implican diversas formas de cooperación y solidaridad. Estos incluyen las cooperativas, los grupos de mujeres de autoayuda, empresas sociales o comunitarias, redes de comercio justo y asociaciones de trabajadores de la economía informal".

4. Para la OECD, 2022, las empresas de ES pueden adoptar una amplia variedad de formas legales que comparten principios y valores comunes que son reconocidos por los marcos legales.

5. Incluso, como el caso de Portugal, la ESS incluye privadas instituciones de solidaridad social y asociaciones sin fines de lucro que actúan en las áreas de la cultura, el ocio, los deportes y el desarrollo local.

   De manera que también se acepta la inclusión de organizaciones voluntarias sin ánimo de lucro que son productoras de servicios no de mercado para los hogares, aunque no posean una estructura democrática, ya que esto permite incluir en la economía social a entidades muy destacadas del tercer sector de acción social que producen bienes sociales o preferentes de indudable utilidad social (Chaves y Monzón, 2013).

6. Delgado-Bello (2020) presenta un listado muy amplio de empresas de la economía social y solidaria: - Las coope-

INDICE GENERAL

rativas de todos los tipos y sus organismos de integración, educación y promoción - Las mutuales - Las cajas de ahorro - Los fondos de empleados - Las cajas comunales - Los montepíos - Las sociedades de socorro mutuo - Las mutualidades en todos sus campos de acción - Las cofradías - Las asociaciones - Las fundaciones - Las organizaciones de voluntarios - Las sociedades anónimas laborales - Las empresas de propiedad social - Los grupos de intercambio solidario - Las asociaciones comunales - Las sociedades laborales - Las empresas de inserción - Las empresas y organizaciones de comercio justo - Las empresas solidarias - Las empresas asociativas - Las empresas sociales - Las empresas autogestionarias - Las empresas de trabajadores - Las asociaciones civiles en economía - Los emprendimientos asociativos - Las comunidades campesinas - Los ayllus - Las empresas recuperadas - Las asociaciones de productores - Las "wikimedias" - Las organizaciones de programadores de software libre - Las asociaciones de consumidores - Los cambalaches - Los bolsos - Los sanes - Los susú - Los kibutz - Los koljoses - Las ferias populares - Las ferias de consumo familiar - Las organizaciones de consumo responsable - Las organizaciones basadas en trueques y monedas locales - Las asociaciones de vivienda comunitaria - Las finanzas solidarias - Las empresas familiares - Las experiencias tipo Grameen - La banca ética - La banca solidaria - Las "sin fronteras" - Los emprendimientos de salud solidaria.

El criterio amplio es el prevaleciente en la legislación específica de ESS en América Latina (Honduras, Colombia, Ecuador, Costa Rica yr y México) lo mismo que en las leyes de economía social de España, Portugal, Francia y Quebec.

Sentido restringido

Para otros, en cambio, la ESS está compuesta exclusivamente por empresas, esto es, por entidades cuya finalidad esencial es realizar actividad económica directa en beneficio de sus integrantes. Así, Barea (2001) define la economía social como aquella que comprende empresas que actúan en el mercado con la finalidad de producir bienes y servicios, asegurar o financiar, pero cuya distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio; el peso y la toma de decisiones es igual para todos los socios y no está en función del capital aportado por cada uno de ellos.

En igual sentido, para Namorado (sf) únicamente deben ser consideradas de ESS las organizaciones que realicen actividades económicas, de modo que abarquen naturalmente la producción de bienes y la prestación de servicios, en una racionalidad que implique la maximización de los resultados, la contención de los costos y la reproductibilidad de las virtualidades productivas.

Sentido autogestionario

Y en un sentido aún más restringido, prevaleciente en la doctrina en Argentina y Brasil, la Economía Social implica una forma social del trabajo autogestiva (individual, familiar, asociativa o comunitaria) sin presencia de trabajo asalariado (Blasco y García, 2016).

De forma tal que la economía solidaria se limita a numerosas experiencias colectivas donde no se reproduce la división entre empleado – empleador, o

> *"conjuntos de emprendimientos económicos asociativos donde (i) el trabajo, (ii) los resultados económicos, (iii) la propiedad de los medios, (iv) el poder de decisión y (v) los conocimientos acerca de su funcionamiento son compartidos solidariamente por todos los que de ellos participan* (Cruz, 2011, en Guerra, 2017).

Según el proyecto de ley de Brasil (2019) los emprendimientos de ES deben cumplir una serie de requisitos, entre ellos,

1. La autogestión, la administración transparente y democrática, la soberanía de las asambleas, el voto de los asociados y prácticas justas y solidaria.

2. Tener a sus miembros directamente comprometidos en la consecución de su objetivo social, y los resultados financieros deberán ser distribuidos de acuerdo con la deliberación de sus miembros y considerando la proporcionalidad de las operaciones y actividades económicas realizadas individual y colectivamente.

3. El resultado operacional líquido, cuando lo hubiere, deberá ser invertido en las finalidades del emprendimiento o para auxiliar otros emprendimientos equivalentes que estén en situación precaria de constitución o consolidación y, además, para el desarrollo comunitario o la calificación profesional y social de sus integrantes..

INDICE GENERAL

COMPONENTES DE LA ESS EN LAS LEYES DE ESS DE AMÉRICA LATINA

Pais/Ley	Componentes
Honduras 1985	El Sector Social de la Economía estará integrado por las asociaciones cooperativas, empresas asociativas de campesinos, empresas cooperativas agroindustriales y en general, por todas aquellas empresas constituidas exclusivamente por trabajadores que, de acuerdo con las leyes, se dediquen a la producción, industrialización, comercialización, prestación de servicios y otras actividades económicas, que sean de beneficio común de sus asociados y contribuyan al desarrollo económico y social del país.
Colombia 1998	Tienen el carácter de organizaciones solidarias entre otras: cooperativas, los organismos de segundo y tercer grado que agrupen cooperativas u otras formas asociativas y solidarias de propiedad, las instituciones auxiliares de la Economía Solidaria, las empresas comunitarias, las empresas solidarias de salud, las pre cooperativas, los fondos de empleados, las asociaciones mutualistas, las empresas de servicios en las formas de administraciones públicas cooperativas, las empresas asociativas de trabajo y todas aquellas formas asociativas solidarias que cumplan con las características mencionadas.
Ecuador 2011	Integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores: 1. Comunitarios: organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades 2. Asociativos: asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada 3. Cooperativistas: de producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios. 4. Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.
México 2012	El Sector Social de la Economía estará integrado por las siguientes formas de organización social: I. Ejidos; II. Comunidades; III. Organizaciones de trabajadores; IV. Sociedades Cooperativas; V. Empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores; y VI. En general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.
Costa Rica 2016	Artículo 6.- Se consideran como organizaciones de la Economía Social Solidaria a los siguientes sujetos jurídicos: a) Las asociaciones cooperativas. b) Las asociaciones solidaristas **c**) Las asociaciones de productores, de trabajadores, gremiales, artistas u otras que realicen actividad económica empresarial, d) Las asociaciones comunales que realicen actividad económica empresarial, e) Las asociaciones administradoras de los sistemas de acueductos y alcantarillados (Asadas), f) Las sociedades anónimas laborales g) Las fundaciones que realicen actividad económica empresarial, h) Los Centros Agrícolas Cantonales, ". i) Las entidades creadas por normas específicas o leyes especiales que realicen actividad económica empresarial, cuyos principios orientadores y reglas de funcionamiento que las caractericen respondan a lo estipulado en el artículo anterior.
Uruguay 2020	Son formas de expresión de la Economía Social y Solidaria, las siguientes entidades: a) Las cooperativas, sea cual sea su tipo o modalidad, conforme lo establecido por la legislación cooperativa. b) Las empresas autogestionadas democráticamente por sus trabajadores, en sus diversas formas jurídicas. e) Las sociedades de fomento rural, así como emprendimientos y redes que favorezcan la soberanía alimentaria, la agroecología y la producción de alimentos orgánicos. d) Las entidades y redes de producción artesanal. e) Las asociaciones civiles cuyo objeto sea la promoción, asesoramiento, capacitación, asistencia técnica o financiera, de las distintas formas organizacionales dé la Economía Social y Solidaria. f) Las asociaciones civiles que desarrollen o promuevan actividades económicas solidarias, tales cono comercio justo, consumo responsable, finanzas solidarias, turismo responsable. producción sustentable, de carácter mutual sea de la salud u otra área, u otros servicios sociales a sus afiliados. g) Las fundaciones integradas por organizaciones de la Economía Social y Solidaria. h) Otras figuras jurídicas cuya naturaleza y definiciones sean acordes a los principios enumerados en el artículo 4º de la presente ley.
Venezuela 2008	Organizaciones socio-productivas siguientes: Empresas de propiedad social Directa o Comunal, Empresa de Propiedad Social Indirecta: Empresas de producción social, de distribución social, de autogestión, unidades productivas familiares, grupos de intercambio solidario y grupos de trueque

Fuente; elaboración propia

Como se desprende del cuadro anterior, en la legislación de América Latina prevalece el sentido amplio sobre los componentes de la ESS.

En conclusión, la ESS puede ser considerada como un conjunto articulado de empresas que realizan su accionar en los mercados (eventualmente generan mercados propios) basadas en relaciones recíprocas donde el trabajo, los resultados, la información y el poder de decisión descansa en colectivos que se imbrican en la sociedad por medio de la participación (Álvarez, 2011).

INDICE GENERAL

LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS)Y LA ESS

Adaptado de Lambea (2023)

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible

En 2015, se desarrollan los actuales objetivos -acuerdo de París sobre el clima- los que se han formulado con una previsión de aplicabilidad para 2030 en todos los países. Se trata de 17 objetivos muy ambiciosos, se consideran globales y universales; y se extienden en un gran número de campos, cuyo timón se orienta hacia la justicia, igualdad y pacificación de la sociedad, en sí misma considerada y respecto de cada uno de los seres humanos en particular.

El contenido de los Objetivos se ordena en torno a tres ámbitos: Ambiental - efectivamente un reto a nivel mundial; Económico– considerado el motor el mundo-; Social –gran olvidado-. El contenido viene referido a cuestiones que afectan al individuo –igualdad, salud y bienestar, educación, trabajo-; la comunidad -pobreza, hambre, paz, justicia, instituciones, ciudades y comunidades-; y los recursos del planeta –agua, energía, industria, producción y consumo, clima y ecosistemas-.

Son 17 objetivos globales adoptados para ser implantados en 2030, augurando una nueva humanidad y una nueva era: 1. Fin de la pobreza; 2 Hambre cero; 3. Salud y bienestar; 4. Educación de calidad; 5. Igualdad de género; 6. Agua limpia y saneamiento; 7. Energía asequible y no contaminante; 8. Trabajo decente y crecimiento económico; 9- Industria, innovación e infraestructura; 10. Reducción de las desigualdades; 11. Ciudades y comunidades sostenibles; 12. Producción y consumo responsables; 13. Acción por el clima; 14. Vida submarina; 15. Vida de ecosistemas terrestres; 16. Paz, justicia e instituciones sólidas; 17. Alianzas para lograr los objetivos.

Naturaleza jurídica

Los ODS parecen normas emanadas de un gobierno mundial, más allá de su condición de principios emanados de una organización internacional. incluso podría decirse que la soberanía y la democracia de los Estados y el Estado de Derecho está en peligro. Los objetivos son difícilmente compatibles con el Estado Constitucional y el Derecho que procede del mismo, por lo que también se duda acerca de si se trata de jaque mate a las Constituciones de los Estados, al intentar aplicar lo que surgió como valores o principios, como si fueran normas con fuerza jurídica vinculante.

Los ODS ienen un titular y objeto indeterminados, su contenido es indefinido, y no prevén una exigibilidad real y concreta. No son normas jurídicas, podrían ser referidos como principios o límites en el ámbito de la organización que los dicta, pero nunca como normas jurídicas de obligado cumplimiento en los Estados.

Recordando que los ODS nacieron como valores, tienen un titular y objeto indeterminados, su contenido es indefinido, y no prevén una exigibilidad real y concreta; y que, al igual que los principios cooperativos, no son normas jurídicas, podrían ser referidos como principios o límites, pero nunca normas jurídicas de obligado cumplimiento. Es más, se puede afirmar que los ODS son indeterminados, no exigibles y generan inseguridad jurídica.

Los ODS y la ESS

El análisis de dichos principios puede llevar a afirmar que el cumplimiento de estos, mediante la Economía Social, haría innecesaria la aplicación de los jurídicamente inciertos Objetivos de Desarrollo Sostenible; ya que la Economía Social los llevan implícitos en sus bases, y se aplican de facto desde hace décadas, prácticamente desde hace un par de siglos, en el marco de los Estados de Derecho.

Analizando los principios cooperativos y su contenido con relación a los Objetivos de desarrollo Sostenible, puede sostenerse que el paralelismo es evidente en algunos aspectos, y en otros las semejanzas parecen más que casuales.

INDICE GENERAL

Contenido

Antecedentes 389
Concepto y caracteristicas 391
Doble función del derecho cooperativo 394
Sujetos y contenido 395
Autonomía 398
Ubicación 404
Relaciones con otras disciplinas 408
El derecho cooperativo en América Latina 410
Tendencias actuales 415
Tendencias del derecho cooperativo en América Latina 421
Tendencias del 2022 en Adelante en general 424
Respecto de la integración 428
La armonización del derecho cooperativo 430
Normativa cooperativa armonizada 433
La Ley Uniforme de Sociedades Cooperativas de la OHADA (AU-COOP) de 2010 438
La Ley de Sociedades Cooperativas Comunitarias de África Oriental, 2014 439
Propuestas de armonización 446

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

2 El Derecho Cooperativo

ANTECEDENTES

*Legislativos (*Cracogna, 2014b y Reyes Lavega, 2013)

Para lograr su reconocimiento como persona jurídica, los creadores de Rochdale tuvieron que registrarla bajo la Ley de Mutualidades (*Friendly Societies Act)* de 1793. De manera que las cooperativas le pidieron prestado inicialmente a las mutuales su régimen jurídico para poder adentrarse en el campo de las relaciones con los otros sujetos de derecho. y en 1952 quedó incluida en una regulación más acorde a su realidad, la "Industrial and Providente Societies Act" (IPSA)

En la primera mitad del siglo XIX, sobre el conocimiento previo de los estatutos internos de las sociedades de socorros mutuos y los de las cooperativas pioneras , se llegó a un nivel jurídico diferenciado de las cooperativas como sociedades económicas (Divar, 2012).

Algunos años más tarde se aprobaron en Alemania la Ley "Schulze-Delistzsch" (1867) convertida en ley del imperio en 1871, en Francia la Ley de sociedades de capital variable (1867), en Portugal la Ley "Basilar" (1867), y en Italia (1882) y España (1885) los Códigos de Comercio, regulándose o incluyéndose en todas esas normas a las cooperativas

Por otro lado, en los países africanos y asiáticos, en general la legislación cooperativa fue impuesta por las metrópolis en época aún de colonización. De la British Colonial Office emanó el modelo de ley, en 1946, denominado "Model Co-operative Societies Ordinance", el que fue implantado no sólo en aquellos países, sino también en algunos del Caribe y del Pacífico Sur. En India, por ejemplo, dio lugar a un importante desarrollo de cooperativas bajo el paternalismo estatal, reguladas por la llamada ley "Classical British-Indian Pattern of Co-operation", experiencia que se proyectó al resto de países bajo su influencia. Algunos elementos de aquellos modelos fueron tomados, después, por las legislaciones nacionales, adaptándolos a las realidades locales (Tanzania en 1968, Zambia en 1970, Sudán en 1970 y actual de 1999 y Kenya en 1966 y actual de 1997) (Reyes Lavega, 2013).

Observa Cracogna (2014) que la legislación cooperativa es largamente centenaria, como que se inicia a fines del siglo XIX,

INDICE GENERAL

en tanto que el derecho cooperativo es relativamente novedoso; sus inicios se sitúan en la segunda mitad del siglo pasado y bien puede considerarse una materia *in fieri*. Y añade que el tema se incluye dentro del derecho comercial, pero no se le reconoce personalidad propia ni autonomía científica, encontrándose en incipiente consolidación.

En el ámbito internacional, la necesidad de una legislación especial aplicable a las cooperativas fue recalcada en la 26 reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, celebrada en Filadelfia en 1944. Por su parte, la comisión consultiva de cooperación de la Oficina Internacional del Trabajo, que se reunió en Ginebra en octubre de 1949, destacó en sus recomendaciones la necesidad de iniciar un estudio de las leyes cooperativas vigentes, a fin de ayudar a los gobiernos de los países interesados a establecer o perfeccionar su estatuto jurídico adaptado a las condiciones particulares de desarrollo del movimiento cooperativo (Dávila, 1990).

Doctrinarios

Dice Salinas (1954) que la obra más remota sobre Derecho Cooperativo es seguramente, *"Das deutsch genossanschaftsrecht"* (El Derecho Cooperativo Alemán). De ella ha dicho Rojas Coria (1962) que debemos al alemán Otto Gierke haber empleado por primera vez la expresión Derecho Cooperativo y haber escrito un libro con este nombre en el que hacía referencia al Primer Código Cooperativo expedido por el Parlamento Prusiano en 1867, y comentaba algunas leyes complementarias alemanas, precedidas de otras europeas.

Torres (1969) afirma que, aunque se cree que el término Derecho Cooperativo es utilizado en América por vez primera por el Dr. Manuel Cardozo, venezolano, en 1950, al presentar un trabajo "Bases para el Derecho Cooperativo Americano" a la mesa redonda de cooperativas del 2º Seminario de Asuntos Sociales, organizado por la división del trabajo de la Unión Panamericana, en El Salvador, sabemos que fue Pedro Guzmán en 1941, en ponencia al congreso de Venezuela.

En cuanto a los estudios de derecho cooperativo, fue decisiva la aportación de Margaret Digby (1933) y Laslo Valko (1954) Salinas Puente (1954) Daly (1964) Münkner, Cerdá, Ciurana, Sanz Jarque, Vicent Chuliá, Morales-Gutiérrez, Bulgarelli, Périus, Farrés, Torres y Althaus. En Europa, actualmente destacan Henry, Heinz, Fici, Fajardo, Sánchez-Pachón,, Vargas, Namorado y Meira.

Centros de estudio en Europa

Fueron de mucha importancia, en Alemania, la Universidad de Marburg; en España, la Escuela de Gerentes de Zaragoza y el Instituto de Estudios Cooperativos de la Universidad de Deusto de Bilbao.

Actualmente, el primer lugar corresponde a la Universidad de Valencia, la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid y la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo con sede en la Universidad de Deusto, en Bilbao.

A partir de 2018 se constituyó la Asociación *Ius Cooperativum* con arreglo al Derecho del Gran Ducado de Luxemburgo, que constituye una comunidad mundial de abogados interesados en el Derecho cooperativo.

La Asociación promueve el Derecho cooperativo y el desarrollo de sus conocimientos a nivel nacional e internacional, en lo que se refiere a la investigación, la enseñanza y la logística, y emprende cualquier actividad que contribuya a la realización de su objeto y, en particular, la publicación o edición, por sí misma o en colaboración con otros, de libros y revistas sobre Derecho cooperativo; organiza, por sí misma o en colaboración con otros, la enseñanza del derecho cooperativo; organiza, por sí mismo o en colaboración con otros, coloquios o cualquier otro evento científico sobre derecho cooperativo; la realización de estudios para personas de derecho privado o público cuyo contenido se refiera, al menos en una medida significativa, al Derecho cooperativo; y, en general, cualquier ejercicio de cualquier actividad que pueda mejorar el conocimiento, la difusión, la enseñanza y la investigación sobre el derecho cooperativo (Memorando ICA, 2023)

CONCEPTO Y CARACTERISTICAS

Definición

En sentido estricto, el derecho cooperativo puede ser entendido como el conjunto de principios y de normas que regulan las relaciones jurídicas que surgen entre las personas y las cooperativas, de éstas entre sí y con sus organismos de integración, y de ellas con el mercado y el Estado, con ocasión de toda actividad cooperativa encaminada a la producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Para Guarín (1991) es el conjunto de normas especiales, jurisprudencias, doctrinas y prácticas que determinan, regulan y condicionan las actuaciones de los organismos cooperativos y los sujetos que en ellas participan. Henry (2010) dice: "Por derecho

INDICE GENERAL

cooperativo entiendo todas las reglas jurídicas, así como la práctica jurídica con incidencia en la estructura y/o las operaciones de las cooperativas". Es decir, es el derecho relacionado directamente con la forma jurídica cooperativa, bien sea a nivel de base, de sus organismos de integración y como de sus relaciones con el Estado.

Para Gaudio (2022) el derecho cooperativo constituye la disciplina del derecho que, con autonomía didáctica e interrelacionada con otras de sus ramas, tiene por objeto el reconocimiento y desarrollo del régimen jurídico societario y operativo congruente con el hecho del ejercicio de la actividad económica cooperativa, sus principios y valores, y sus proyecciones en materia de propiedad y las relaciones de obligado cumplimiento entre cooperativas y cooperativas y entre éstas y entre éstas con terceros.

El más conspicuo concepto de derecho cooperativo nos lo da el insigne maestro Dante Cracogna (2021) cuando señala que "el Derecho Cooperativo consiste en la manifestación de las cooperativas en el terreno jurídico; en cuanto tal, es la expresión de los principios cooperativos en el campo de actividad económica y social realizada por medio de entidades de una naturaleza peculiar."

Henry (2022) aporta una visión muy particular cuando afirma que es derecho cooperativo organizativo en su sentido sustancial toda regla jurídica en su sentido formal y toda práctica jurídica inferidas de la identidad cooperativa de tal manera que la regla o la práctica obliga a las empresas cooperativas a contribuir al desarrollo sostenible.

Características

1. Derecho personalista

   Partiendo de la naturaleza del Derecho Cooperativo como derecho privado especial, para Sanz Jarque (1994) es un derecho nuevo y especial; principalmente de personas; económico-patrimonial y privado; social; se trata de un derecho imperativo y no dispositivo; generalmente uniforme y que tiende a la universalidad de su contenido.

2. Derecho del desarrollo

   Por su parte, Henry (2013) ubica el derecho cooperativo como derecho del desarrollo. En tal sentido, estima que el derecho cooperativo puede adaptarse para dar cabida a las diferentes necesidades específicas de desarrollo. Sin embargo, tanto las limitaciones como los privilegios otorgados a las cooperativas en el pasado, en la búsqueda del desarrollo o en nombre del desarrollo, ya no pueden ser aceptados. No sólo son incompatibles con el hecho de que las cooperativas son parte del sector privado, sino que también son incompatibles con los propios requerimientos del desarrollo.

   Añade el mismo autor que la «teoría del derecho de desarrollo», se ocupa de investigar sobre cómo el desarrollo puede ser inducido y apoyado por el derecho. El derecho no existe para crear realidades sociales, sino para estructurarlas y para asegurar que las cooperativas puedan prosperar en un futuro que se presenta como incierto.

   Ahora bien, para ajustar el acelerado cambio socioeconómico de modo de convertirlo en beneficioso para todos los afectados por él, algunas normas deberían adoptar la forma de cláusulas de graduación, es decir, cláusulas cuya aplicación cese (o puedan ser modificadas) una vez que se alcanza el objetivo perseguido a través de ellas. Y advierte, que con frecuencia se piensa, erróneamente, que el desafío de elaborar un derecho favorable al desarrollo puede abordarse permitiendo desviaciones de los principios cooperativos a través de decretos gubernamentales sobre las áreas clave de los principios cooperativos.

   En esta vía, según Zabala (2022) Las relaciones del Estado con el cooperativismo se originan, principalmente, mediante la función normativa, configurándose en este proceso el denominado Derecho Cooperativo, el cual debe permitir la formación de normas positivas que garanticen el desarrollo de instrumentos para avanzar en las relaciones con el medio externo, reconociendo a estas formas de organización su capacidad para incidir en la solución de las problemáticas de la vida nacional

Para Gaudio (2020) el derecho cooperativo se caracteriza porque:

1. La mayoría de los problemas concretos a resolver dentro de las cooperativas no tienen una respuesta prevista por la ley;

2. la actividad de las cooperativas debe llevarse a cabo de manera congruente con un tipo de obligación con muy baja densidad legislativa, que es un negocio jurídico denominado en derecho como "acto cooperativo");

INDICE GENERAL

3. Las deficiencias legislativas del acto cooperativo se subsanarán de forma autogestionada, pero dentro de los límites legales de la autonomía estatutaria y contractual de las cooperativas, armonizando, según proceda, con el ordenamiento jurídico vigente;

4. El derecho cooperativo no deriva de una abstracción teórica ajena a la realidad. Por el contrario, debe revelar, a través de sus instituciones, la capacidad del derecho para recibir la originalidad del fenómeno social del cooperativismo desde el proceso histórico..

5. "Las cooperativas son también, por supuesto, una estructura económica a la que corresponde una forma jurídica específica". Este factor hace que el régimen jurídico de las cooperativas, su actividad, su patrimonio y las relaciones jurídicas que se establezcan a partir de ellas no puedan ser comprendidas y protegidas en su totalidad a través de ninguna de las disciplinas (ramas) del derecho.

DOBLE FUNCIÓN DEL DERECHO COOPERATIVO

Ius Cooperativum (en Douvitsa et al, 2023) presenta la hipótesis de es que es probable que el derecho cooperativo presente dos caras, relacionadas con dos funciones diferentes: un aspecto operativo del derecho cooperativo y un aspecto conceptual del derecho cooperativo.

Función operativa

Por un lado, la ley de cooperativas que es la regulación legal para las cooperativas. Elaborada por los propios cooperadores, luego reconocida por los organismos públicos, completada por los tribunales y sistematizada por abogados académicos cooperativos, esa primera faceta del derecho cooperativo, que puede calificarse como operativa, debe ser lo suficientemente detallada como para permitir el funcionamiento diario de cada cooperativa, el desarrollo de su negocio.

Basándose en principios sólidos, es necesariamente técnico, diferente en cada jurisdicción debido a los arreglos políticos locales del país. Este aspecto operativo del derecho cooperativo requiere la formación de profesionales, así como la elaboración de un conjunto coherente de normas, lo que significa cierta investigación académica y educación.

Función conceptual

Por otro lado, como la regulación más elaborada de las empresas que hacen negocios de manera no capitalista, la ley cooperativa es necesariamente un modelo, voluntariamente o no. La atención no se centra en los aspectos técnicos, sino en los principios sobre los que se basan estos acuerdos, en la coherencia del conjunto de normas en su conjunto. El éxito del derecho cooperativo en ese nuevo papel depende de su capacidad para contar una historia convincente y atractiva para la mayoría de las personas involucradas en la vida económica.

No habrá ninguna discrepancia entre los dos lados de la ley cooperativa, pero no se ven exactamente similares. La elaboración del lado conceptual del derecho cooperativo no requiere las mismas cualidades que el operativo. Insiste más en la originalidad de la empresa cooperativa en comparación con la capitalista que en su organización diaria. Requiere un enfoque interdisciplinario para visibilizar la articulación entre la definición legal y la viabilidad social o económica del proyecto.

El núcleo de ese aspecto del derecho cooperativo es conceptual, ya que el más importante no es la caja de herramientas, que el lado operativo del derecho cooperativo puede, sin embargo, proporcionar, sino los conceptos por los cuales se describe el mundo. Así es como la ley cooperativa contará otra historia que la propuesta por el sistema capitalista.

SUJETOS Y CONTENIDO

Sujetos

Son sujetos del derecho cooperativo:

1. Los miembros, asociados, socios, cooperados, cooperadores o cooperativistas

   El sujeto primario de la relación jurídica cooperativa es la persona humana en su función de consumidor o de usuario de los servicios que presta la cooperativa, o de asociado-trabajador en las cooperativas de trabajo asociado; las personas físicas –o jurídicas- en tanto que pertenecen a una cooperativa.

2. La cooperativa

   Dice Daly (1993) que el derecho cooperativo siempre tendrá por sujeto por lo menos a una colectividad unida en sociedad, con un fin social y económico de servicio en torno a un patrimonio dado, que es la cooperativa.

INDICE GENERAL

En un sentido amplio, podría abarcar otras formas asociativas de naturaleza solidaria formales, como las mutuales, cajas, fondos y empresas comunitarias; diversas entidades híbridas, en particular las llamadas empresas sociales y las sociedades laborales; numerosísimas asociaciones y fundaciones de carácter social, así como incontables organizaciones y grupos informales que conforman el incipiente derecho de la economía social y solidaria, de especial relevancia en América Latina, y cuyo núcleo básico es el derecho cooperativo.

3. El movimiento cooperativo

   Entendiendo por tal el conjunto integrado de empresas de primer grado, de organismos de integración de segundo y más grados, entidades de concentración cooperativa, en especial los grupos cooperativas, hasta la entidad nacional de integración, así como las instituciones auxiliares del cooperativismo.

4. La Administración pública

   Aunque a su vez están regulados en su funcionamiento por normas del derecho administrativo, en su actividad funcional respecto de las cooperativas son sujetos del derecho cooperativo: la Autoridad de aplicación, la Autoridad que supervisa la legislación de la actividad específica, la Autoridad de fomento, el Registro cooperativo e, incluso, la autoridad judicial cuando resuelve litigios en la materia.

Contenido

El derecho cooperativo está compuesto por diversos tipos de normas:

1. Normas generales

   Son las normas y principios aplicables a todo tipo de cooperativas con independencia de la rama o actividad específica que desarrollan. Comprende todo lo concerniente a la empresa de base; su ciclo vital; el régimen jurídico de los miembros; todo lo relacionado con la integración entre cooperativas, la concentración empresarial y la llamada colaboración empresarial; el control público sobre el sector: disposiciones de orden administrativo relativas a las relaciones de la Administración con las cooperativas; régimen impositivo; régimen penal. Respecto de los aspectos procesales relacionados con las cooperativas, mientras no se desarrolle adecuadamente lo relacionado con la jurisdicción y competencia específica para el sector, se ubican en este apartado.

   Además, los aspectos relacionados con el fomento cooperativo por parte del Estado: normas y principios específicos de apoyo económico, técnico, fiscal, formativo y legislación sectorial, en cuanto requiera un tratamiento favorable diferenciado según el tipo de cooperativa (García-Jiménez, 2010).

2. Normas especiales:

   El derecho cooperativo especial comprende aquellas disposiciones que, en principio, sólo tendrían validez para determinada clase o tipo de entidades cooperativas (por ejemplo, cooperativas de trabajo asociado, de vivienda, de consumo, etc.; Guarín y Sarmiento, (s.f.).

3. Normas de la actividad

   Como acertadamente observa Lluís (1972) en el derecho cooperativo concurren normas de derecho privado (derecho de asociarse y de realizar operaciones socioeconómicas); la supervisión administrativa de ese derecho privado y un ordenamiento en que concurren normas de ejercicio de imperio o públicas, y normas reguladoras de la autonomía de la voluntad o privadas, en particular, normas del derecho de sociedades.

   Y añade Fajardo et Al (2013): el "derecho cooperativo comprende las normas contenidas en leyes cooperativas nacionales (o en artículos específicos de leyes o códigos nacionales de naturaleza más general) que tratan de los fines institucionales y de la estructura organizativa de las cooperativas". Comprende, además, otras disposiciones que hagan referencia expresa a las cooperativas.

4. Otras normas

   Para Fici (2015) estrictamente hablando, el Derecho cooperativo es el Derecho sustantivo u organizativo de las entidades cooperativas. En un sentido más amplio, el Derecho cooperativo también comprende las normas especialmente dedicadas a las cooperativas que pueden estar por fuera del Derecho sustantivo, como en el Derecho laboral, tributario, de la competencia, concursal e incluso procesal civil, de la propiedad y de los contratos.

INDICE GENERAL

En conclusión, Ius Cooperativum (en Douvitsa et al, 2018) profundiza este concepto cuando afirma: Por "derecho cooperativo entendemos todas aquellas normas jurídicas: leyes, actos administrativos, decisiones judiciales, jurisprudencia, estatutos de cooperativas o cualquier otra fuente de derecho, que regulan la estructura y/o el funcionamiento de las cooperativas. Esta noción de derecho cooperativo comprende, por lo tanto, no sólo el derecho cooperativo propiamente dicho (ley sobre cooperativas), sino también toda otra ley, que da forma a esta institución y regula sus operaciones"-

AUTONOMÍA

Para que una nueva rama del derecho goce de autonomía es criterio generalizado que debe tener autonomía científica, la que, en palabras de Cracogna (2005) significa que se trate de un conjunto normativo gnoseológico dotado de principios propios que permitan resolver las cuestiones que se plantean dentro de un conjunto sistemático con unidad de fundamento, sin tener que recurrir a los principios que refieren y fundamentan otras ramas del derecho.

Como señala Naranjo (2018) una rama del Derecho es autónoma, cuando sus normas y las relaciones jurídicas por ellas reguladas, se sustentan en principios jurídicos que le son propios y diferentes y la hacen distinta del resto de las ramas del Derecho. Además, la autonomía de una rama del derecho, requiere de fuentes propias, normativa autosuficiente, relaciones particulares normadas por ese derecho y de doctrina propia

Aunque ya casi no se discute sobre si el Derecho Cooperativo goza o no de autonomía científica hay, sin embargo, opiniones divergentes.

Opiniones en contra

Existen razones básicas que impiden considerar al Derecho Cooperativo como una rama autónoma del Derecho:

1. Primero, la ausencia de principios propios: afirman que es cierto que hay particularidades del movimiento cooperativo que inspiran soluciones legales especiales; pero todas dentro del cuadro general de las regulaciones del Derecho Privado que rigen las relaciones de los hombres entre sí y de los hombres con los bienes y los distintos negocios asociativos.

2. Segundo, la insuficiencia de las normas del Derecho Cooperativo ya que no dispone de normas suficientes para regular muchos de los aspectos fundamentales que se vinculan a él. La cooperativa es una figura jurídica inmersa en el Derecho Positivo nacional que no puede pretender aislarse en su normativa y subsistir en forma independiente.

3. Tercero, la insuficiencia del acto cooperativo como fundamento de la autonomía. Parece excesivo referirse al mismo como algo distinto y específico, siendo que no existe una disciplina legal completa del mismo (López, 2004).

4. Es más, para algunos es infructuoso intentar darle autonomía conceptual al Derecho Cooperativo, y más aun utilizando como criterio delimitador del cooperativismo al acto cooperativo cuando es conocido por todo el fracaso de la teoría del acto de comercio como criterio de delimitación del Derecho Mercantil (Vargas, 2009).

5. Vargas, en 2020 amplía su posición en contra de la autonomía del derecho cooperativo, cuando afirma que no tiene mucho sentido hablar de un Derecho Cooperativo como categoría jurídica independiente, más allá de ilustrar una visión sistemática o de categorización del Derecho, o perseguir un fin de difusión de la bonanza económica y social del modelo cooperativo para demandar un mejor tratamiento por el legislador con base en aquélla.

Por la jerarquía de fuentes de nuestro ordenamiento aplicable tanto a la actuación de la cooperativa en el mercado como con sus socios, rige en primer lugar la ley, y la aplicación preferente de la legislación cooperativa viene precisamente de su reconocimiento como legislación especial, pero eso no significa que sea una rama autónoma del ordenamiento con una jurisdicción distinta o con un sistema de fuentes diferentes. Además, a las cooperativas, con carácter general, salvo exclusión expresamente

Reconocida o debidamente justificada, les son de aplicación las normas generales del Derecho Mercantil (Derecho de la competencia, propiedad industrial, publicidad, contabilidad, etc.), del Derecho Administrativo o del Derecho Tributario. Otra cosa es que en la articulación de las relaciones internas de los socios con la cooperativa sea de aplicación preferente al resto del ordenamiento el contenido de la ley de cooperativas, los estatutos y los acuerdos sociales, pero eso no significa que se rijan por un Derecho especial.

INDICE GENERAL

6. En 2023, Vargas es de la opinión que en la actualidad en España es residual la tesis que defiende el carácter autónomo de la legislación cooperativa respecto de la mercantil, en el sentido de que es generalizada la percepción de que como las cooperativas son sociedades constituidas para el desarrollo de una actividad empresarial y, por tanto, son empresarios sociales, le es aplicable el Derecho mercantil como rama del ordenamiento que comprende el conjunto de normas relativas a los empresarios y a los actos que surgen en el ejercicio de su actividad en el mercado, máxime cuando en la actuación en el mercado o externa no se distinguen a las cooperativas de otros tipos sociales.

En cualquier caso, en mi modesta opinión, no tiene mucho sentido hablar de un Derecho cooperativo como categoría jurídica independiente, más allá de ilustrar una visión sistemática o de categorización del Derecho o perseguir un fin de difusión de la bonanza económica y social del modelo cooperativo para demandar un mejor tratamiento por el legislador con base en aquella.

Opiniones favorables

1. Decía Bonfante (1999) que estamos al comienzo de considerar el derecho cooperativo como una rama autónoma del derecho, desprendiéndose del derecho mercantil o del derecho civil por las siguientes razones: por sus valores y principios específicos y diferentes de los que presiden otras ramas jurídicas; por su contenido, que se ha ido extendiendo tanto en la legislación como en la doctrina y jurisprudencia, y por tener un sistema de fuentes normativas propias.

   Sin embargo, afirma: algunos consideran que el ordenamiento cooperativo es, de hecho, aún demasiado aproximativo, frecuentemente sujeto a interpretaciones "amigables" de los adictos a sus labores más que sujeto a una racional certeza del derecho.

   Además, es acertada la opinión de Henry (2019) en el sentido de que falta una verdadera emancipación del derecho cooperativo, dejando de aplicar el derecho relativo a las asociaciones o a la empresa capitalista en caso de *lacunae* en la ley de cooperativas.

2. En 1974, el brasileño Bulgarelli, asentó: "Por presentarse como una nueva categoría de sociedad, por haber creado nuevos tipos de relaciones jurídicas con sus asociados y con terceros y por operar de forma diferente de las sociedades, tanto civiles como comerciales, con objetivos propios y característicos, se puede entender que las reglas destinadas a regir las cooperativas no constituyen un mero apéndice o prolongación de los sistemas de Derecho Civil, Comercial, Social o Administrativo, sino que contienen los elementos caracterizadores de un nuevo derecho: el Derecho Cooperativo".

3. Lopes-Becho (2002) considera que las cooperativas son merecedoras de una disciplina jurídica académica propia. Sus características que son verdaderos elementos jurídicos, aliadas a rígidos principios bien específicos, acentúan la autonomía de tratamiento que deben recibir ante el Derecho Civil o el Derecho Mercantil.

   Sostiene que la cooperativa es un verdadero instituto jurídico en la medida en que se trata de una unidad lógica autónoma definida por un conjunto de normas jurídicas –y no solo leyes- que no se aplican a otras autonomías jurídicas, justamente porque la cooperativa existe para atender una porción definida de la realidad social basada en la cooperación.

4. Para Andrighi (2003) el hecho de que las cooperativas se presenten como una nueva categoría de sociedades entraña nuevos tipos de relaciones jurídicas con sus asociados y terceros y, principalmente, su actuación y operacionalidad distintas de las sociedades tanto civiles como comerciales, con objetivos singulares y características propias, da a entender que las reglas destinadas a regir las cooperativas no encuadran ni el campo del Derecho Civil, ni en el campo del Derecho Comercial, Social o Administrativo, haciendo surgir una nueva rama, que es el Derecho Cooperativo.

   Afirma que si bien su estructura pueda tener puntos de enlace formal con el tipo asociativo o societario, responde a unos principios que, de un lado, escapan al ánimo de repartir entre sí las ganancias propias del tipo de "sociedad" - y que establecerá en nuestro Derecho la neta distinción con el tipo "asociación" - y tampoco es fácilmente reducible a ésta última (Ídem).

5. Por otra parte, el lucro en las cooperativas no tiene correspondencia con el característico de las sociedades, a la par que los eventuales resultados positivos de la actividad cooperativizada llegan a trascender de la propia entidad con un claro reflejo social. Además, el trasfondo mutualista, el gobierno democrático e independiente de la participación

INDICE GENERAL

en el capital, la distribución típicamente cooperativa de los resultados y otros confirman la autonomía del Derecho cooperativo (Montolío, 1988).

6. Para Corvalán y Moirano (1987) la autonomía científica del derecho cooperativo no es discutible porque los institutos que lo integran tienen naturaleza jurídica propia y en este caso se trata, precisamente, los principios cooperativos, la cooperativa y el acto cooperativo. De esa autonomía derivan sin hesitación las autonomías legal y didáctica.

7. Naranjo (2018) sostiene que el derecho cooperativo goza de la capacidad y cumple los requisitos previstos en la doctrina, para constituirse en una rama específica del derecho.

8. Para Chaves Gaudio (2019) todo marco de historicidad, institutos y fuentes del Derecho Cooperativo conduce a la evidencia de su autonomía como rama del Derecho. El Derecho Cooperativo se estructura sobre hechos, normas y axiología peculiar. Por tanto, es imposible estudiar, comprender y solucionar íntegramente las cuestione jurídicas inherentes al cooperativismo a través de cualquier otra rama, sino a partir del diálogo entre ello y aquella rama.

La autonomía se fundamente en el acto cooperativo

En América Latina prevalece el criterio de la autonomía del derecho cooperativo, autonomía que algunos fundamentan en la teoría del acto cooperativo, por cierto, consagrada legislativamente en 14 países de la Región.

En este sentido, como bien lo afirma Cracogna (2021d) la legislación ha ido progresivamente incorporando sus notas diferenciales y, en fin, llegado a reconocer su tipicidad. Especialmente, ha llegado a reconocer que el vínculo con sus asociados difiere del que las sociedades en general establecen con sus clientes puesto que dicho vínculo es de carácter asociativo y no contractual., manifestándose a través de una relación singular consistente en la prestación de un servicio exenta de finalidad lucrativa.

Se trata de un vínculo que materializa una triple calidad de los asociados: son, a la vez, los dueños o propietarios de la entidad, los destinatarios del servicio que constituye su objeto social y quienes la gestionan. Esa triple condición no tiene lugar en las sociedades ni en las asociaciones.

De allí su carácter diferente que reclama un tratamiento jurídico adecuado y singular; no es otro que el que se surge de su propia naturaleza y se manifiesta en sus estatutos y en la legislación específica. Esa es la razón de ser del derecho cooperativo. Esta singularidad se manifiesta en el acto cooperativo o la actividad cooperativizada.

Según Cueto, Arboleda y Zabala (2018) el derecho cooperativo es un conjunto de principios y normas destinados a regular los "actos cooperativos", las instituciones y las relaciones jurídicas derivadas de la actividad de una forma empresarial especial denominada cooperativa (y de otras unidades empresariales que obtienen la racionalidad propia de un ejercicio económico basado principalmente en la acción cooperada) o modificadas por esta. Así definida, esta rama del derecho le da sustento jurídico al sistema económico de la cooperación

Para Fici (2015) el derecho cooperativo tiene por función esencial identificar la finalidad de la cooperativa (la búsqueda de un objetivo particular) y preservar sus características distintivas que es un rasgo esencial de su identidad. De manera que si el Derecho sustantivo define cuidadosamente la identidad jurídica de las cooperativas, es posible justificar un tratamiento particular de las mismas bajo el Derecho tributario. De hecho, este tratamiento no sería preferencial sino simplemente especifico al sujeto que regula y por consiguiente perfectamente compatible con el Derecho de la competencia.

Y añade: una vez que los rasgos distintivos de las cooperativas sean reconocidos a través de la ley, se hace más fácil para los defensores de las cooperativas invocar medidas de fomento de las cooperativas y para el Estado justificar estas medidas a la luz del principio de igualdad de trato. De esta manera, el tratamiento específico de las cooperativas, de hecho, no podría considerarse preferencial si el legislador considera las cooperativas como organizaciones empresariales de un tipo particular.

En conclusión, el derecho cooperativo se conformó como una rama autónoma y específica del derecho en la segunda mitad del siglo XX. En la actualidad, ha decantado unos principios generales que lo caracterizan, cuenta con un amplio cuerpo legislativo que cubre casi todos los países del mundo, una doctrina cada vez más profusa, un acervo jurisprudencial importante y se ajusta al incipiente Derecho Público Internacional Cooperativo, integrado por las declaraciones y recomendaciones de la ONU, la OIT y la ACI.

INDICE GENERAL

UBICACIÓN

Se discute a que rama esencial del Derecho pertenece el derecho cooperativo (y, por extensión, el derecho mutual y solidario).

En el Derecho mercantil

Alcalde (2014) parte de la idea que el derecho mercantil se concibe como la rama que se ocupa de la actividad económica propia de la empresa y lo que se relaciona con su función de generación de riqueza, desde la organización de los factores productivos bajo un determinado tipo jurídico hasta su puesta a disposición en el mercado, así como todo lo relativo a la financiación de esas actividades en situaciones normales y de crisis. Es decir, se reformula el concepto de derecho mercantil para concebirlo como aquella parte del derecho privado que se ocupa de la empresa y su función en el tráfico económico.

De esta manera, el propósito de buscar una ganancia repartible entre los partícipes no es esencial al concepto de empresa, y tampoco el reconocimiento de una personalidad jurídica independiente, porque aquella puede existir también cuando los factores productivos y el trabajo se ordenan para satisfacer un interés general o personal no lucrativo a través de su participación como agente económico.

Ahora bien, la dimensión eminentemente económica bajo la que interesa la empresa para esta parcela no excluye, empero, la función social que ella desempeña, y que se concreta en la creación de oportunidades de encuentro, de colaboración y de valoración de las capacidades de las personas implicadas, sirviendo a los más diversos fines, incluso aquellos que persiguen un cambio social y ambiental positivo.

Para algunos, forma parte del Derecho mercantil como un desprendimiento del Derecho privado. En tal sentido, se afirma que la discusión sobre la comercialidad de las cooperativas es más bien doctrinaria que jurídica porque sustancialmente el derecho legislado de cooperativas las ha sustraído del derecho mercantil.

Sin embargo, el derecho mercantil se aplica de forma supletoria y en cuanto sea compatible con la naturaleza propia de la cooperativa, en instituciones como: pruebas, compras, asambleas, fusión, escisión, transformación, liquidación, contabilidad, entre otras. Lo que demuestra que no existe una tal autonomía respecto al Derecho Mercantil; que su autonomía solo existe con relación a sus fundamentos y principios, que son de índole interna al fenómeno cooperativo mutualista que solo se puede explicar desde el punto de vista de las relaciones internas entre los socios.

Más aun, cuando las cooperativas salen de sus relaciones internas, cuando salen de su mutualidad para contratar con terceros, bien sea vendiendo o comprando, o practicando cualesquiera de los actos de comercio, las cooperativas entran a conformar, de *lege ferenda*, uno de los tipos sociales de las sociedades mercantiles no en razón de su forma, sino en razón del objeto de los actos de comercio.

Entonces el tipo de sociedad o asociación cooperativa que contrata con terceros practicando uno cualquiera de los actos de comercio propios o impropios ha de tratársele como comerciante en razón de su objeto. Lo que implica la aplicación en rigor de los principios de seguridad, celeridad, crédito, rapidez, y el estatuto del comerciante: publicidad registral, régimen concursal; contabilidad mercantil, etc. (García-Gómez, 2004).

Efectos de la mercantilización (Henry, 2014)

Sin embargo, el alineamiento del derecho cooperativo con el aplicable a las sociedades de capital afecta sobre todo elementos estrechamente vinculados: la naturaleza y estructura del capital, la gestión/administración y los mecanismos de control.

La mercantilización transforma el carácter de las cooperativas como empresas al servicio de sus miembros-usuarios en algo muy parecido a la empresa de capital, abriéndolas también a no usuarios y hasta a inversores; es decir, altera la identidad cooperativa. Esto contraviene el derecho público internacional cooperativo y el concepto del desarrollo sostenible.

Con relación a la seguridad económica, la mercantilización merma la capacidad de las cooperativas de adaptarse a nuevas situaciones y de transformar actores del sector informal en actores formales.

En su manifestación más extrema, la desnaturalización o mercantilización legislativa de las cooperativas forma parte de la "desregulación" de la economía que, a su vez, se origina por la implantación de un pensamiento único generalizador, reductor de la diversidad cultural. Sin diversidad cultural no, no hay diversidad biológica; sin ambas no hay diversidad en general. Sin diversidad, no hay vida; en consecuencia, no hay desarrollo: si la posibilidad del desarrollo, no hay desarrollo sostenible.

Añade Schujman (2016a) que las tendencias que conducen al derecho Cooperativo a un "automatismo formal" o a una asimilación al derecho societario, se revelan absolutamente insuficien-

INDICE GENERAL

tes, porque no se corresponden con su origen y su naturaleza, ni proporcionan adecuado marco jurídico a los requerimientos de la realidad latinoamericana, que exhibe una riqueza en la generación de prácticas comunitarias, de ayuda mutua, de cooperación, de reciprocidad y solidaridad que interpela y reclama permanentemente, legitimación, y aunque en muchos casos operan en el mercado, tratan de substraerse al sometimiento que este pretende imponerles.

En el Derecho civil

Para otros, forma parte del derecho civil por su analogía con la normativa civil sobre sociedades y mientras no se decida definitivamente si existe o no un tercer derecho, quizás sea esta la solución más adecuada (Daly, 1967).

Sin embargo, pareciera que esa es una concepción ya superada y, en todo caso, el derecho civil en cuanto al régimen genérico de la sociedad podría ser fuente supletoria, pero sólo después de la normativa sobre sociedades mercantiles.

En el Derecho público

Algunos consideran que se encuentra dentro del Derecho Público porque el derecho cooperativo fija los deberes y garantiza las facultades de la organización cooperativa en sus relaciones con el Estado; con esto se comprueba su pertenencia al campo del derecho público (Salinas, 1954).

No obstante, esta posición no tiene asidero actual, siendo predomínate el criterio de que se ubica en el derecho privado, aunque –por su naturaleza de colaborar con los intereses públicos- pueda actuar en zonas colindantes con las regulaciones públicas.

En los derechos público y privado

Otra posición es aquella que sostiene que el Derecho Cooperativo contiene elementos de Derecho Público y de derecho privado. Se afirma que en los países en vías de desarrollo, en los cuales la influencia del gobierno sobre las cooperativas no es una promoción de orden temporario y acertada sobre todo en la educación y la formación, sino que toma más bien la forma de un control elemental permanente, con una participación activa de las instituciones y los funcionarios del Estado en la administración y en la gestión de las sociedades cooperativas, la legislación cooperativa contiene elementos del Derecho Público y en consecuencia el Derecho Cooperativo deja de pertenecer evidentemente al campo del derecho privado (Münkner, 1988).

Posición ecléctica (Henry, 2013)

Henry adopta una posición ecléctica en cuanto que estima que la categorización del derecho cooperativo depende de su alcance o ámbito de aplicación: si se trata de regular el sector cooperativo definido como tal, será parte del derecho público económico y debería incluir normas sobre el establecimiento, la organización y las potestades de una autoridad de supervisión y, posiblemente, también de una autoridad de promoción, además de normas para la formación, la estructura, las operaciones y la disolución de las cooperativas. Si, por el contrario, sólo se trata de proponer a los potenciales cooperativistas un modo de organización que les permita desarrollar sus actividades de una manera autónoma, entonces será parte del derecho privado.

En definitiva, la inserción del derecho cooperativo en un campo o en el otro refleja una decisión política. En el contexto de los derechos humanos, la democracia y el Estado de derecho, el derecho privado es la opción lógica, dado que el gobierno no está tratando de involucrarse en las actividades de las cooperativas.

En el Derecho social (Schujman, 2013)

Para el profesor ruso George Gurvihc de Praga y Petrogrado y después de la Sorbonne, el Derecho debería superar la idea, que consideraba reduccionista, que establecía que las normas jurídicas eran producto estrictamente estatal. Como buen Proudhoniano, Gurvihc buscaba el reemplazo del Derecho Estatal (y del Estado) por un Derecho emanado de la comunidad: el Derecho Social.

En esta idea (y propuesta) la sociedad va construyendo sus propias reglas basadas en la autoridad social, un derecho de integración o de "inordinación" como las normas de los contratos colectivos acordados por patronos y trabajadores o los que emergen de las comunidades, como las de las asociaciones de trabajadores o las cooperativas e, históricamente el derecho de los pueblos originarios, reglas consideradas históricamente preexistentes a los propios Estados.

Así, partiendo de la consideración que existen tres ramas fundamentales del derecho según cuál sea el centro de gravedad del mismo: el derecho privado si el centro de su estudio es el individuo, el derecho público si lo es el Estado, y el derecho social si se trata de la colectividad. En tal sentido, el derecho solidario formaría parte del derecho social (Montenegro, en Sarmiento, 2005).

El derecho cooperativo es una de las más claras manifestaciones del derecho social en el sentido de constituir el conjunto de principios y normas relacionados con las sociedades intermedias, esto es, con las manifestaciones organizacionales de la po-

INDICE GENERAL

blación (no estatales, pero tampoco lucrativas) y que tienen que ver con la defensa de sus derechos e intereses –de cualquier índole- colectivos. El derecho de los colectivos sociales, de las formas asociativas que adopta el pueblo, entre las que destacan, además de las cooperativas, los sindicatos, las organizaciones de vecinos, de consumidores, de usuarios, etc.

Amaiz (1979) opina que el cooperativista es ante todo un Derecho social y cree que también puede considerarse como un Derecho especial de protección de los trabajadores.

RELACIONES CON OTRAS DISCIPLINAS

Con el Derecho Constitucional

Por el fenómeno de la constitucionalización del cooperativismo y de la Economía Social en general que consiste en la tendencia a llevar al texto constitucional normas sobre las cooperativas. Ello se nota especialmente en la constitución de Portugal y en las últimas constituciones latinoamericanas, en particular, de Brasil y de Venezuela.

Con el derecho mercantil

Son múltiples las relaciones entre ambas disciplinas. En muchos países la normativa cooperativa inicial estuvo en el Código de Comercio como una sociedad mercantil especial, además que actualmente es de aplicación supletoria, especialmente en lo relacionado con las sociedades anónimas.

Como señalas los juristas cooperativos europeos (Fajardo et Al, 2013) no es posible estudiar y comprender debidamente el derecho cooperativo sin recurrir al derecho que rige otras formas de organización empresarial y, de modo especial, el derecho mercantil de sociedades.

De hecho, la regulación de las cooperativas refleja problemas que a veces resultan idénticas a las que confrontan otras formas de organización empresarial. Muchas instituciones netamente mercantiles se incorporan en el derecho cooperativo (libros, contabilidad, registro, grupos, fusión, escisión, infracapitalización, entre otros) aun cuando con las necesarias adecuaciones a su naturaleza específica. A su vez, la incorporación al mercantil de institutos propiamente cooperativos (lo relacionado con la integración, fundamentalmente).

Desde el punto de vista académico, principalmente en Europa, las cooperativas son estudiadas en los programas de Derecho Mercantil en la parte referente a las sociedades mercantiles. En España no hay dudas de que son sociedades mercantiles.

Con el Derecho Administrativo

Por las numerosas relaciones de promoción, de control y de sanciones que mantienen las autoridades administrativas encargada del control, del fomento y del sistema registral público, así como las autoridades públicas que regulan el ejercicio de su rama de actividad.

Con el Derecho Tributario

Por el sistema de trato impositivo diferencial y, o preferencial que normalmente establecen las leyes cooperativas o fiscales.

Con el Derecho Laboral

Por el régimen aplicable a las relaciones con los trabajadores asalariados y como punto de conexión en relación con los asociados-trabajadores, con los trabajadores autónomos y, en general, con el trabajo en el sector solidario.

Con el derecho penal

Por las figuras delictivas generales aplicables a las empresas solidarias, así como las específicas y propias del sector cooperativo y social, como la simulación de empresa de trabajo asociado para cometer fraude laboral.

Con el derecho procesal

Por los aspectos procesales propios del sector, en especial lo relacionado con los conflictos entre los miembros, de estos con las cooperativas, de ellas entre sí, así como en los desacuerdos producidos en sus relaciones con las autoridades públicas.

Con los derechos que regulan la actividad socioeconómica de cada tipo de cooperativas

El hecho es que las cooperativas están sujetas a una doble regulación:

1. En cuanto a su funcionamiento como tales, a las normas del derecho cooperativo y,

2. En forma concurrente, en lo relacionado con la actividad que desarrollan, por las normas correspondientes a dicha actividad: así, las cooperativas de transporte, con el derecho del transporte; las de vivienda, con la legislación del hábitat; las de salud, con la normativa sanitaria y así sucesivamente.

INDICE GENERAL

EL DERECHO COOPERATIVO EN AMÉRICA LATINA

Proceso de formación

1. Legislativo (Alcalde, 2017)

   El proceso legislativo en América Latina se inició incorporando disposiciones sobre cooperativas en los Códigos de Comercio, primero en Argentina y México en 1889, siguiendo El Salvador 1904, Colombia 1912 y Panamá y en 1916.

   La promulgación de leyes autónomas sobre cooperativas comienza en Venezuela en 1910, seguida de Chile 1924, Argentina 1926, Colombia 1931, Ecuador 1937 y México 1938.

2. Doctrinario

   Como fundadores, el mexicano Salinas Puente; los argentinos Pastorino, Corbella, Althaus, Schujman, Farrés y Cracogna; los brasileños Bulgarelli y Périus, el peruano Torres y Torres; los colombianos Jiménez y Uribe Garzón, los venezolanos Guzmán y Daly Guevara y el cubano Sánchez-Peiso.

El desarrollo del derecho cooperativo en la región, en gran parte se ha debido a los importantes aportes hechos por numerosos juristas en los seis congresos continentales de derecho cooperativo en los últimos 50 años: de Mérida 1969, San Juan 1976, Rosario 1986, Brasilia 1992, Guarujá 2013, Montevideo, 2016 y Costa Rica, 2019, organizados por ACI Américas, bajo la acertada dirección del maestro Dante Cracogna.

Este mismo (2023) considera el Primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo celebrado en la ciudad de Mérida (Venezuela) en 1969 con el patrocinio de la Universidad de los Andes como un hito de gran importancia para el desarrollo del Derecho Cooperativo. Por primera vez académicos y abogados de diferentes países interesados en la materia, convocados por el comité legal de la OCA, se reunieron para analizar los temas que en ese momento estaban en el punto de mira.

A partir del año 2021 se organizan congresos virtuales de derecho cooperativo latinoamericano en Brasil, auspiciado por el Ciriec Brasil y en México y Brasil, por la Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria. En octubre 2022 se realizó en Paraguay un nuevo Congreso de Derecho Cooperativo organizado por ACI Américas.

Adicionalmente, un grupo de universidades de Colombia, Brasll, México y Costa Rica organizan Congresos de Derecho Cooperativo Latinoamericano.

Situación actual

El derecho cooperativo latinoamericano actual está compuesto por:

1. Legislación

   a) Leyes generales nacionales

   Aplicables a todo tipo de cooperativas con independencia de la rama o actividad específica que desarrollan (todos los países menos Cuba –que tiene leyes diferentes- y Ecuador, que incorpora las cooperativas a la Ley Orgánica de la Economía Popular y solidaria.

   b) Leyes especiales

   Que sólo tienen validez para determinada clase o tipo de cooperativas: 5 leyes de ahorro y crédito, 3 de trabajo asociado, 2 de cooperativas sociales, 3 de educación, 2 de vivienda y una de cooperativas juveniles. Además, 4 leyes sobre la Autoridad de aplicación y 3 países que tienen normas sobre cooperativas en el Código Civil.

2. Doctrina

   Actualmente, destacan los argentinos Cracogna, Schujman, Moirano y Sosa; los brasileños Meinen, Chaves y Gaudio, el chileno Alcalde, el cubano Rodríguez, los uruguayos Reyes y Guerra, los peruanos Morales y Torres; los ecuatorianos Naranjo y Lanas; los colombianos Sarmiento y Zabala; la costarricense Sánchez-Boza, así como bastantes investigadores nobeles en Argentina, Brasil, Chile, Cuba, Paraguay y Uruguay, principalmente.

3. Centros de estudio

   Destacan el Ibecoop de Brasil, el Idelcoop de Buenos Aires y la Universidad Nacional de Rosario en Argentina, y la

INDICE GENERAL

Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria cuya sede fue trasladada en 2023 de Rosario a Rio de Janeiro. . En investigación, destaca el Ciriec- Colombia .y en ciernes, los Ciriec Brasil, México y Costa Rica.,

Concepciones

1. Derecho de clase

   La concepción originaria del Derecho Cooperativo Latinoamericano es de un derecho de clase, según Salinas (1954) que lo caracterizó así cuando afirmó: "En tanto fue el derecho Mercantil el derecho de la economía capitalista, el Derecho Cooperativo se afirma como el derecho de los trabajadores en su calidad de miembros de una clase social", lo que se reflejó en la Ley Mexicana de 1938. En igual sentido, Daly (1969) dijo que es un derecho que viene haciendo el pueblo en sus asambleas y el Estado solamente es un codificador del mismo.

2. Policlasista

   Sin embargo, es evidente que la evolución social de las cooperativas, que si bien nacieron al socaire de un movimiento clasista, en la actualidad se han convertido en un instrumento técnico susceptible de ser útil a las más diversas clases sociales (Gadea, en Aguilar-Rubio, 2016).

   Así, como señalan Menezes y Siqueira (2018) como forma de organización alternativa a la crisis del desempleo las cooperativas atienden no sólo a las capas de base popular, sino también a un contingente expresivo de trabajadores calificados y con un buen nivel de vida. Las cooperativas pueden garantizar el retorno de estos profesionales al mercado de trabajo con ventajas competitivas en relación a las empresas comerciales. Para esta parte de los desempleados, ya calificada y con un alto grado de instrucción, el proceso de consolidación de la cooperativa se vuelve más fácil, teniendo en vista el mayor grado de concientización de los profesionales.

Corrientes (Mogrovejo R et al, 2012, en Schujman, 2016)

Ahora bien, históricamente se pueden distinguir dos corrientes en el cooperativismo latinoamericano que encuentran reflejo en su legislación, con regiones claramente diferenciadas:

1. Cono Sur (comprende Argentina, Chile, Uruguay y el sur de Brasil): se refiere a un modelo estrictamente europeo, con influencia ideológica "rochdaleana", traído por la inmigración del siglo XIX y de las primeras décadas del siglo XX. Es el cooperativismo más antiguo y desarrollado, surgido en forma espontánea y por libre iniciativa.

2. Resto de América Latina (América del Sur, excepto los países del Cono Sur; Centroamérica, México y el Caribe): Es un modelo más reciente, cuyos orígenes se caracterizan de forma decisiva por el fomento del Estado. Es influenciada por la tradición indígena local

Pero, en la actualidad, es imprescindible distinguir una clara tendencia, que distingue a la región, y que constituye la principal especificidad del Derecho Cooperativo Latinoamericano, que es la de no identificarse con la legislación societaria lucrativa, aunque sufre una presión creciente para incorporar figuras propias del derecho mercantil, reflejando la "mercantilización de la vida" que pretende imponer la "sociedad global neoliberal" (Schujman, 2016).

Es más, las cooperativas del continente, como observa chaves Gaudio (2019) no escapan a las tensiones típicas de su inmersión en una sociedad globalizada con un modelo económico de ella distinto, sufriendo tanto presiones externas y siendo infiltradas por intereses incompatibles con la finalidad de las cooperativas.

De esta manera, la concepción economicista es la prevaleciente en las grandes cooperativas de ahorro y crédito de América Latina afiliadas a la Confederación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Caribe y América Central (CONAC) y en la Alianza Cooperativa Internacional de las Américas.

Así, Schujman (ídem) advierte que en América Latina la "Alianza para el Progreso" y después la Organización de las Cooperativas de América (OCA) alentaron el desarrollo de cooperativas agropecuarias y a posteriori de ahorro y crédito en buena parte del continente, con clara influencia exógena de EEUU y de Europa, tildándolo de un modelo neocolonial. Aunque cabe señalar que en el Cono Sur el eurocentrismo se manifestó endógeno como consecuencia de la inmigración.

Particularidades de la regulación de las cooperativas (Gaudio, 2018)

INDICE GENERAL

1. La realidad de la actividad económica cooperativista evidencia la ordenación de los recursos económicos capital, mano de obra y recursos naturales, así como el consumo, sobre una lógica propia. En consecuencia, fundadas sobre tales premisas estructuralmente distintas de la actividad económica capitalista, son igualmente originales y parte sustancial de las relaciones jurídicas establecidas en el ámbito de las cooperativas.

2. Son dos las columnas del Derecho Cooperativo considerado como un derecho autónomo: las cooperativas como una especie de persona jurídica y el acto cooperativo como una especie obligacional propia.

3. La función regulatoria del cooperativismo es hecha de forma técnica, ágil y despolitizada de parte del Poder Ejecutivo, sin el proceso que caracteriza la edición de leyes en sentido estricto (proceso legislativo ordinario).

4. Estos actos de regulación normativa ejercida por la Administración pública, no se limitan a la edición de normas meramente esclarecedoras o complementarias de la ley, sino que producen efectos de ley en sentido estricto, creándose ordenamientos sectoriales efectivos o subsistemas jurídicos para los diferentes mercados.

5. La sectorización de los ordenamientos jurídicos pulveriza la actividad normativa y amplía el número de normas que afectan la actividad cooperativista, desconociendo su modelo propio. De esta forma, los agentes reguladores tienden a tratar a las cooperativas de forma indistinta a la empresa capitalista, produciendo normas incompatibles y, por tanto, arreglos institucionales desfavorables.

6. Esta regulación normativa atenta y limita efectiva e indirectamente los efectos de normas previamente dadas a las cooperativas, sean constitucionales, legales o los principios. Así mismo, la dimensión legislativa de la identidad cooperativa puede ser afectada.

7. La creación, interpretación y aplicación de normas inadecuadas al régimen jurídico específico de las cooperativas afecta decisivamente su estabilidad, expansión y competitividad, demostrando que los mercados no son efectivamente libres para las cooperativas, siendo, inclusive, prohibidas varias actividades al ejercicio de la empresa cooperativa.

8. Los grupos de interés no cooperativistas ejercen de forma velada o a partir de supuestos teóricos, de forma explícita, una campaña de restricción a la actividad cooperativista.

9. Hay un precario conocimiento del cooperativismo y de las disciplinas relacionadas al mismo en múltiples sectores sociales. Se observa la existencia de cierto preconcepto frente a las cooperativas y desconocimiento de las particularidades estructurales de las cooperativas y así, falta de coherencia de los argumentos que acostumbran manejarse en su contra. El modelo de racionalidad vigente rechaza de forma predominante experiencias no hegemónicas.

10. Se observa una lenta expansión de la temática sobre la doctrina cooperativa en la Universidad. Por supuesto, ello produce una legión de profesionales que ajenos a los conocimientos intrínsecos al cooperativismo, de todos modos, tendrán que tratar la materia, sea en la condición de asesores, jueces, fiscalizadores, socios o como agentes de Estado en general, dentro de los cuales aquellos que actuarán en la regulación de los diferentes mercados donde se insertan las cooperativas.

11. La ocurrencia de desvíos de finalidad de algunas cooperativas crea una externalidad negativa que redunda en soluciones pragmáticas del Estado, aplicando normas de derecho inadecuadas y regímenes propios de especies obligacionales extrañas al modelo cooperativo (defensa del consumidor y régimen del empleo) sin que se justifique la no aplicación del régimen propio del negocio cooperativo.

12. El proceso de perfeccionamiento legislativo normativo es sobremanera lento, con potenciales amenazas de construcciones legislativas inadecuadas, como es el caso del régimen tributario.

13. Sin un conocimiento básico del Derecho Cooperativo entre los actores sociales, las cooperativas acostumbran presentarse demasiado rehenes de un estudio comparativo, basado en un análisis entre géneros próximos y diferencias específicas, con severo perjuicio de ausencia de una comprensión ontológica, sin la cual no es posible distinguir lo que es perfeccionamiento del régimen jurídico, de lo que es iniciativa atentatoria a la identidad cooperativa – una cuestión fundamental para su adecuada regulación.

TENDENCIAS ACTUALES

Tendencias generales

INDICE GENERAL

Resalta Henry (2007) que es dable observar cómo en los últimos años se ha venido conformando un Derecho Cooperativo Internacional Público, integrado por los instrumentos sobre cooperativismo emanados de los organismos internacionales, como la declaración de la ACI sobre la Identidad Cooperativa-1995, las Directrices de la ONU- 2001 y la Recomendación 193 de la OIT-2002. Aun cuando su fuerza vinculante ha sido largamente cuestionada, ello no significa que dichos instrumentos no sean normas legalmente vinculadas.

Dado el carácter societario que generalmente se reconoce a las cooperativas, pareciera útil poder acudir a los principios generales existentes en el derecho de sociedades general (igualdad de trato, prohibición de pacto leonino, lealtad, colaboración, principios de órganos necesarios, de separación de competencias y funciones entre los órganos internos, principio democrático o de mayoría, principio de la responsabilidad unida al poder) para poder cubrir eventuales lagunas legales a través de la analogía *iuris*, o la aplicación supletoria y subsidiaria del régimen de dicha sociedades a través de la analogía *legis* (Vargas, 2009).

Para Fici (2015b) desde una perspectiva global, no limitada, entonces, a un particular ordenamiento jurídico, es posible identificar cinco tendencias generales del derecho cooperativo, o más precisamente relativas al derecho cooperativo, que son:

1. El papel del derecho cooperativo

   Una mayor conciencia del papel del derecho cooperativo en el éxito de las cooperativas y del movimiento cooperativo. Sólo gracias a la ley, es posible ofrecer la prueba inequívoca del hecho que las cooperativas son diferentes de otras entidades empresariales, sobre todo frente a los que mantienen lo contrario (y que muchas veces, es superfluo decirlo, son capitalistas).

2. Preservación de la identidad cooperativa

   Plantea el autor que una orientación es adaptar por ley la identidad cooperativa a las exigencias concretas de las cooperativas. En efecto, el papel de la ley en el desarrollo de las cooperativas se centra principalmente en establecer y preservar su identidad distinta. No obstante, si por un lado la ley debe asegurar a las cooperativas una identidad específica, por otro lado, la ley también puede concurrir a edificar esta identidad.

   En este sentido Henry (2014) considera que el papel principal del derecho cooperativo futuro es estructurar las cooperativas de manera que conformen elementos de la diversidad, por ser distintas de los demás tipos de empresas. Y, que, al elaborar tal derecho cooperativo futuro hemos de tomar en cuenta los desafíos sociológicos, políticos, económicos, psicológicos y socio-psicológicos que no nos permiten regresar al punto pre-mercantilización. No solo sería inadecuado, sino sería también imposible.

   Una cierta flexibilidad de la identidad cooperativa no sólo no es perjudicial, sino que además es requerida por las propias cooperativas. Por supuesto, la posibilidad de adaptar la identidad cooperativa conlleva la cuestión de establecer qué adaptaciones son compatibles con la naturaleza específica de las cooperativas y cuáles son, en cambio, las que alteran esta naturaleza de manera inaceptable.

   En conclusión, revisar y relajar la identidad cooperativa no siempre es una tendencia negativa del derecho cooperativo, pudiendo esta tendencia contribuir al desarrollo ulterior del modelo cooperativo de empresa. De nuevo, cabe subrayar que esta conclusión es válida también con referencia a otras entidades de la economía social o solidaria. Definir la identidad es un proceso que conlleva costes y beneficios que necesitan una atenta evaluación. Una identidad inmutable y granítica no siempre es positiva. Un desafío para el derecho cooperativo, así como para el derecho de las entidades de la economía solidaria, es adaptarse y articularse sin perder su propia identidad.

   Henry (2018) plantea que sin una teoría del derecho cooperativo, con su conjunto de principios, nociones, reglas y *praxis*, mutuamente regeneradores, el derecho cooperativo seguirá corriendo el riesgo de traicionar la identidad de las cooperativas, una identidad constituida por los valores y principios cooperativos universalmente reconocidos.

3. La normalización de la sociedad cooperativa, frente al enfoque más ideológico que caracterizó tiempos menos recientes.

   Es la tendencia a ver, analizar y regular la cooperativa cada vez de forma más sencilla como un tipo jurídico de empresa entre otros tipos jurídicos que se pueden elegir a la hora de decidir cómo desarrollar una determinada actividad económica.

4. La privatización de funciones estatales relativas a las cooperativas y participación de los organismos representativos.

   Cada vez con más frecuencia, las leyes cooperativas transfieren o atribuyen a entidades cooperativas o a organismos integrados por representantes del movimiento cooperativo funciones relativas a cooperativas que tradicionalmente eran ejercidas por el Estado. Cabe subrayar que esta tendencia se refiere también a la función de supervisión cooperativa.

Adicionalmente a lo planteado por Fici, se observan otras tendencias en el derecho cooperativo:

1. Énfasis en la autonomia

   Observa Clarity (2006) que en los movimientos cooperativos nacionales y las organizaciones internacionales de desarrollo cooperativo ha surgido un nuevo consenso para reformar los entornos legales de manera que permitan el desarrollo cooperativo. El nuevo consenso hace énfasis en la autonomía con respecto a los gobiernos y en la eliminación de barreras a los negocios cooperativos en todos los sectores de la economía.

2. Huida del Derecho Cooperativo

   El exceso normativo a que han sido sometidas las cooperativas tanto en España como en América Latina, ha recibido todo tipo de adjetivos y tiene un fuerte componente político-ideológico. No obstante, como expresa Burzaco (2015) y más allá de lo llamativo de las palabras, lo realmente preocupante es el efecto nocivo que aquel suscita y que se concreta en lo que se ha dado en llamar "huida del Derecho Cooperativo" que puede ser entendido como preferencia por otras formas de organización empresarial en detrimento de la fórmula cooperativa.

3. Nuevos campos.

   Se requiere orientar el derecho cooperativo hacia nuevas actividades y tipos de cooperativas (de educación, salud, brainwork, urbanas, virtuales, etc.) sin negar las necesidades de los tipos tradicionales. - para ser efectiva, la reorientación necesita una reinterpretación de los valores y principios cooperativos universalmente reconocidos (Henry, 2014).

4. Nuevos tipos

   Contamos hoy en día con cooperativas en todas las clases sociales, en todos los sectores; con cooperativas multiactivas, multisectoriales; con cooperativas de masas con un grandísimo número de miembros; con cooperativas con membresías heterogéneas (por profesión, clase social, interés); cooperativas sirviendo exclusivamente a sus miembros, a sus miembros y a no miembros, exclusivamente a no miembros o al público, etcétera.

   Algunos de los nuevos tipos de cooperativas no caben en las categorías de cooperativas de productores o cooperativas de consumidores. En ellas se confunden las figuras de productor y de consumidor con consecuencias considerables en lo que a protección jurídica del consumidor se refiere. Se establecen cooperativas que integran personas del Derecho privado y del Derecho público, algo desconcertante para los juristas que viven en órdenes jurídicos con dogmáticas separadas para cada una de esas áreas del Derecho (Henry, 2023).

   En esta misma vía, se considera que el derecho cooperativo debe adaptarse, no en su esencia, que sigue siendo universal, sino de una manera que permita regular los modelos actuales. El derecho cooperativo debe tener en cuenta la existencia de cooperativas cuyos miembros pueden tener intereses diferentes, aunque compartan la misma finalidad social; actividades de cooperación realizadas en entornos virtuales; transacciones internacionales frecuentes de bienes y servicios; asambleas en línea, etc. Creo que las cooperativas deben cumplir condiciones para responder a las nuevas necesidades, y el derecho cooperativo debe proporcionarles los recursos legales adecuados (Fajardo, 2020).

5. De-formación

   Señala Henry (2023) que, en la actualidad, como todas las empresas, las cooperativas se integran organizativamente, con más frecuencia, en cadenas de valor global. En ellas se mezclan empresas de todo tipo, con diferentes objetivos, algunas con estructura jerárquica, otras con estructura no jerárquica. Por eso, las cooperativas participantes en esas cadenas se *de-forman,* se *des-organizan* como C cooperativas.

INDICE GENERAL

En Europa

Los principales rasgos del derecho cooperativo europeo actual son, entre otros:

1. Hay dos tendencias contradictorias que lo marcan:

   a) Por un lado, hay una cierta ortodoxia que traduce una supuesta esencia de las cooperativas en derecho: ampliar los objetivos de las cooperativas de promoción económica principalmente a fomentar las aspiraciones sociales y culturales de sus miembros (Münkner, 2015).

   b) Por otro, hay unos legisladores que se ponen al servicio de la *res* privada al contentarse con un derecho cooperativo que es mera variable del relativo a las sociedades de capital, es decir, diluyen la otredad de las cooperativas. Así, se aprecian procesos de "mercantilización" de las cooperativas, esto es, procesos legislativos que aproximan la caracterización de las cooperativas a la de las sociedades de capital (Henry, 2014), llamados por Münkner de "companisacion" del derecho cooperativo, de la caja de herramientas del derecho de sociedades.

2. Búsqueda general de un derecho "flexible":

   El hecho es que cada vez hay menos normas imperativas -*ius cogens*- dentro de la ley de cooperativas, de manera que las cooperativas puedan aprovechar el reducido alcance de la legislación vinculante y elaborar estatutos que abran camino para la alineación de esas cooperativas con las sociedades de capital.

3. Énfasis en competitividad

   Para García-Jiménez (2021) la búsqueda de posicionamientos competitivos en los mercados ha llevado a la legislación y al derecho cooperativo a una relativización de los principios, que permite que una configuración de cooperativas que se asimilan cada vez más a las empresas de capital. Igualmente, la persistencia de un trabajo precario es utilizada por otras empresas para huir del derecho del trabajo y perpetuar la explotación con supuesto un amparo legal. Y cada vez son más los modelos alternativos que no se encuentran cómodos en el modelo cooperativo y crean su propio modelo. Y, sin embargo, ofrece cobijo a interés extraños al cooperativismo que permite la proliferación de falsas cooperativas

4. Señala Schujman (2016b) que la realidad de buena parte de la praxis y la legislación cooperativa (europea) reflejan claramente, que "el alineamiento del marco legal cooperativo en relación al marco legal de las entidades de capital ha ayudado a las cooperativas a ser más competitivas". Este es un dato que no debe ser desechado, y de hecho constituye un norte para buena parte del movimiento cooperativo latinoamericano.

   Pero la "competitividad no es la razón de ser de las cooperativas, aunque su sustentabilidad sea un aspecto esencial, y muy por el contrario sobran razones que impiden considerar esta alternativa como inexorable y mucho menos como deseable" (Henry.2007).

TENDENCIAS DEL DERECHO COOPERATIVO EN AMÉRICA LATINA

Tendencias en 2011

(García-Müller, 2011)

1. Hay una evidente propensión a la constitucionalización o valoración constitucional del cooperativismo, al reconocer en las nuevas constituciones políticas su identidad diferenciada, otorgándole un tratamiento adecuado o especial. Observa Naranjo (2014) que mientras más moderna es la Constitución, más amplia es su mención sobre el cooperativismo.

   Sin embargo, de nada sirve que las Constituciones hagan un feraz reconocimiento de las cooperativas como forma empresarial digna de promoción si no existe una legislación adecuada y unas políticas públicas coherentes para asegurar, mediante la aplicación de la dimensión positiva de la subsidiaridad, que esa mención se concrete en la práctica (Alcalde, 2017).

2. El acto cooperativo, institución propia y característica del derecho cooperativo latinoamericano (aceptada en España y Portugal como actividad cooperativizada) figurando en 14 leyes de la región. Su reconocimiento tiene por efecto sujetar a las cooperativas a su propio ordenamiento, aplican-

INDICE GENERAL

do en forma subsidiaria las normas del derecho común, en cuanto sean compatibles con los principios cooperativos.

3. Se busca definir e incorporar los principios cooperativos *como fuente obligatoria de interpretación y de aplicación subsidiaria a la ley, y constituir el derecho cooperativo propiamente dicho (por el alto grado de perfeccionamiento que ha alcanzado) como fuente supletoria para* regular las lagunas de los derechos mutual y solidario, en proceso de formación.

4. La defensa de la multiactividad de objeto de las cooperativas, en particular, de las que ejercen actividad financiera con sus propios miembros. Es que la conformación y empleo propio de capitales colectivos formados por los ahorros de los miembros, es necesario para el regular desenvolvimiento de todo tipo de cooperativas.

5. Poner cese a la exclusión legal de las cooperativas de ciertas actividades como seguros, banca, seguridad social, pensiones, etc.) de suerte que un efectivo reconocimiento de la igualdad de oportunidades ha de permitir que las cooperativas compitan en las mismas condiciones que el resto de las empresas.

6. Necesidad regular las organizaciones y formas asociativas informales, híbridas o no convencionales, mediante una ley especial de organizaciones cooperativas o solidarias simplificadas.

7. Propensión a pasar paulatinamente del fomento y de la supervisión pública del cooperativismo a la autopromoción y el autocontrol, como se viene desarrollando en Brasil, Honduras, Perú y República Dominicana. Hay coincidencia en torno a la necesidad de afirmar y desarrollar el autocontrol de las propias cooperativas y en que no se justifica en la actualidad una intromisión administrativa que comprometa la garantía constitucional de igualdad de trato en materia económica.

8. El empleo de la forma de cooperativa de trabajo asociado por el cada vez más acentuado proceso de recuperación de empresas por los trabajadores, de particular connotación en la Argentina y Brasil.

9. La exigencia al respeto de la autonomía de las cooperativas, desligándolas de su instrumentalización de políticas gubernamentales, de su utilización para prácticas comerciales indebidas, o para cometer fraude laboral

10. Tratamiento tributario adecuado a las cooperativas, teniendo en cuenta su naturaleza diferenciada, así como paso del sistema de beneficios fiscales, al principio de no sujeción de las cooperativas al impuesto sobre la renta.

Naranjo (2014) destaca una propensión a incorporar nuevas instituciones como:

1. La del buen gobierno cooperativo: incorporar a la ley la "práctica de éstas prácticas", entendiendo en claro que se trata de la modernización de la aplicación de los principios cooperativos, no de una imitación de prácticas de la empresa capitalista.

2. El balance social, en su acepción de cumplimiento de los principios cooperativos y no del balance de responsabilidad social.

3. La solución de conflictos por vía autogestionaria del mediante mecanismos de mediación a cargo de los organismos de integración.

4. En torno al recurrente problema de la falta de capitalización de las cooperativas, se tiende a legislar sobre la irrepartibilidad de las reservas, la conservación del valor de los aportes vía revalorización, la emisión de obligaciones -sin derechos sociales- libremente negociables y suscripción de capital de riesgo, entre otros.

5. En cuanto a las relaciones con el Estado, el mismo Naranjo (ídem) resalta la incidencia, en cuanto a la incorporación legislativa del movimiento cooperativo en la toma de decisiones relacionadas con el mismo.

   En este sentido, Cracogna (2015) considera que en América Latina, pese a los progresos realizados, la legislación cooperativa sigue necesitando una adecuada puesta al día. Para lograrlo, es necesaria una conveniente profundización de los estudios vinculados con el Derecho Cooperativo y una franca colaboración del movimiento cooperativo con los legisladores.

6. Además, estima que es necesario definir si el control de las cooperativas corresponde total o parcialmente al Estado, y el método, en cuanto a si lo hace directamente o por delegación o supervisión auxiliar, y si deben aplicarse las mismas normas de supervisión bancaria a las CAC´s.

INDICE GENERAL

Para Reyes (2010) es interesante observar cómo se intensifica la importancia del estatuto (inclusive de un estatuto-modelo por tipo o por forma jurídica emanado de las instancias superiores del movimiento cooperativo) reduciendo el campo de las reglamentaciones y exigencias estatales, camino hacia la autorregulación.

Ello va en consonancia con la teoría de la sociedad-contrato que da carácter "dispositivo" a la normativa sobre sociedades, la que tiene carácter supletorio de la voluntad de las partes. De manera que se da predominio de la autonomía de la voluntad sobre las reglas impuestas por la ley y sólo de faltar la reglamentación en el estatuto (el que constituye la principal fuente del gobierno corporativo) es que serían aplicables las normas legales.

En relación con la tributación, hay una tendencia creciente a superar las antiguas prácticas de exoneración o exención impositiva, para pasar a la no sujeción de las cooperativas al impuesto a la renta por la inexistencia de hecho generador de tributo en el acto cooperativo.

En síntesis, como señala Schujman (2016c) preservar su identidad, facilitar la sustentabilidad de las cooperativas existentes, y abrir sus puertas a las nuevas realidades y diversidades en Latinoamérica, sin someter su autonomía a los estados y a los poderes socioeconómicos locales y globales, son los grandes desafíos del derecho cooperativo latinoamericano.

Schujman (2016d) reclama a la norma cooperativa el planteo de la igualdad sustancial, que proporcione tratamiento igual a los iguales, y diverso a los distintos. Que contenga al conjunto de las cooperativas y de las realidades, pero que no condicione a las pequeñas y medianas cooperativas con una legislación pensada para las 300 más grandes cooperativas y específicamente a las cooperativas financieras o a los gigantes agropecuarios.

TENDENCIAS DEL 2022 EN ADELANTE EN GENERAL

En estos tiempos, en todo el mundo y particularmente en América Latina, el cooperativismo está experimentando profundas y aceleradas transformaciones para tratar de adecuarse a las difíciles condiciones actuales, consecuencia de la cuarta revolución industrial, del cambio climático, del reacomodo del comercio mundial, de la hegemonía de las transnacionales y de la pandemia, entre otros.

Estas mutaciones del cooperativismo se reflejan necesariamente en cambios significativos del derecho cooperativo cuya misión es, precisamente, darle normatividad -pertinente y oportuna- al sector cooperativo, cambios que se vienen produciendo con la creciente promulgación de una nueva, diversa y compleja legislación, una jurisprudencia un poco más ajustada a la identidad cooperativa, y una doctrina cada vez más profusa y abarcativa de nuevas instituciones.

Los más importantes y significativos cambios, retos, desafíos e innovaciones que cada día serán más significativos e, incluso, inesperados, son, entre otros, los siguientes:

1. De una concepción funcionalista, para la que el objetivo de la cooperativa es la satisfacción de los intereses de sus miembros, se está pasando a una concepción social, que además de atender a los intereses de sus miembros, en la que toda cooperativa se compromete profundamente en la promoción de los intereses de la comunidad, siendo una de las expresiones más significativas las cooperativas comunitarias.

2. La preocupación de las cooperativas como instrumentos de promoción social, formalización. bancarización y creación de empleo decente de los más pobres y marginados de la sociedad, de los indígenas y de las comunidades afroamericanas, cuya manifestación más acabada es el reclamo por convertir a las cooperativas financieras de objeto único en cooperativas multiactivas.

3. Frente a los desbastadores efectos del cambio climático, las cooperativas se encuentran en el vértice de la lucha por la defensa del medio ambiente, mediante medidas de conservación ambiental y muy especialmente a través de las cooperativas ecológicas, cooperativas de energías renovables y las cooperativas de consumo que practican la economia circular, entre otras.

4. La batalla por la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer, encuentra espacios de gran desarrollo dentro de las cooperativas, adoptando medidas para al menos disminuir su presencia a su interior, lo mismo que la creciente insurgencia de cooperativas de mujeres, sobre todo jefas de hogar, cooperativas de mujeres productoras, de cuidados personales, de servicios domésticos, financieras, de mantenimiento vial rutinario y de trabajo sexual.

5. El incremento del comercio justo en que el participan cooperativas agropecuarias orgánicas y agroecológicas de campesinos y cooperativas artesanales del tercer mundo, que a través del mismo incrementan sus ingresos y calidad de vida.

INDICE GENERAL

6. La deserción del Estado en la prestación de servicios sociales a la población, sobre todo de colectivos en riesgo, hace que las cooperativas se involucren en la protección social por medio de las cooperativas sanitarias, las cooperativas sociales y las cooperativas de inserción social.

7. La necesidad de pasar de sociedades con un Estado providencia con una población dependiente del mismo, que ya no da más, hace que se promuevan como nunca antes el emprendimiento con las cooperativas de microempresarios, de emprendedores y de impulso empresarial.

8. El impulso que experimenta la integración cooperativa hacia la intercooperación ya no solo gremial sino productiva y financiera, en procura de circuitos económicos cooperativos integrados y la creación de un mercado financiero propio que reciba fondos excedentes de cooperativas, e inviertan sus recursos en títulos de deuda de cooperativas en búsqueda de apalancamiento financiero.

9. La constitución de cooperativas transnacionales, multinacionales y transfronterizas para poder participar en los procesos de integración económica internacional.

10. El proceso de armonización de la legislación cooperativa mundial que se viene planteando, con base en sus principios generales del cooperativismo adoptados por la ACI, convertidos en principios jurídicos.

11. El combate contra la mercantilización (compañización) de muchas grandes cooperativas, sobre todo financieras, que se asimilan a las sociedades comerciales, en la defensa de la identidad diferencial del sector.

12. La tendencia hacia el autocontrol progresivo de las cooperativos por parte de los organismos de integración, incluido el Registro de las mismas.

13. La conversión del pago de impuestos de las cooperativas por contribuciones parafiscales destinadas a fondos financieros propios.

14. La participación activa del movimiento cooperativo en la co-construcción de políticas públicas en la materia, y el desarrollo de emprendimientos mixtos con entidades públicas para la satisfacción de necesidades colectivas, en particular las cooperativas de interés colectivo.

15. El empleo masivo de plataformas digitales propias o compartidas de sostén de sus operaciones, tanto internas como en la prestación de servicios a sus miembros, y la creciente incursión de las cooperativas en la economía colaborativa y las cooperativas de plataforma y digitales.

16. La acelerada conversión de las operaciones internas y de los servicios de las cooperativas por medios analógicos, por mecanismos Fintech.

17. La sustitución progresiva del dinero físico por el electrónico, así como el empleo de las monedas sociales

18. La simplificación de la tramitación para la constitución de nuevas cooperativas, sin que ello represente permitir su crecimiento incontrolado.

19. El desarrollo de las cooperativas de trabajo asociado por parte de trabajadores que recuperan empresas en crisis y, o de empresas familiares en peligro de cierre por ausencia de relevo generacional

20. La lucha creciente contra el fraude laboral por medio de falsas cooperativas de trabajo asociado, al igual que el impulso a cooperativas de mero aporte de trabajo, que tercerizan lícitamente actividades de empresas usuarias.

21. La necesidad de la promulgación de una normativa simplificada para la formalización y funcionamiento de innumerables organizaciones híbridas y pre o para cooperativas.

22. La formación pertinente y de alto nivel de directivos, personal de gestión y asesores profesionales comprometidos con la identidad cooperativa.

23. La incorporación masiva de jóvenes a las cooperativas, que asuman el relevo generacional de sus directivos y gestores.

24. La aceptación generalizada en la legislación del acto cooperativo o de la actividad cooperativizada, como fuente esencial del derecho cooperativo.

25. La celebración creciente de acuerdos intercooperativos para la prestación recíproca de servicios a los miembros de las cooperativas participantes, por tratarse de actos cooperativos intercooperativos.

26. La admisión de las cooperativas multiactivas que, con base en el ahorro colectivo, puedan prestar servicios de distinto tipo a sus asociados.

INDICE GENERAL

27. La no aceptación de la aplicación del derecho del consumidor a las operaciones de suministro de bienes y servicios de las cooperativas a sus miembros, por tratarse de un acto cooperativo y no de una relación de consumo.

28. La exclusión de la aplicación del derecho de la competencia a las cooperativas y de las actividades conjuntas de las mismas por medio de sus organismos y acciones de concentración y, o colaboración empresarial, por ser –de por sí- mecanismos de poner en condiciones de competitividad a pequeños y medianos emprendedores frente a los oligopolios.

29. La creación normativa de tipos delictivos propios contra las cooperativas y la adopción de medidas de prevención y corrección de delitos contra ellas

30. La solución de conflictos inter y, o entre cooperativas a través de mecanismos internos previos al acceso a la vía judicial, otorgamiento de la competencia jurisdiccional a los jueces de proximidad y empleo del proceso judicial breve.

RESPECTO DE LA INTEGRACIÓN

Plantea Motta (2020) que el cooperativismo del siglo XXI exige una organización desectorizada, con integraciones múltiples. La integración no solo debe pensarse en términos de mejorar escala, o de avanzar de manera lineal en una cadena de valor. Debemos pensar una integración cooperativa multisectorial, donde cooperativas agropecuarias, agreguen valor en las industrias de empresas cooperativas recuperadas, y estos productos lleguen a las góndolas de cooperativas de consumo.

Que toda la cadena de integración cooperativa se financie dentro del movimiento, ya sea en bancos cooperativos o mutuales de servicios financieros o se promuevan desarrollos de energías alternativas que integren cooperativas agropecuarias y de servicios.

Para esto, necesitamos adecuar la legislación para la conformación de cooperativas de segundo grado, debemos reducir los mínimos de entidades miembros a los fines que estas integraciones multisectoriales se puedan hacer bajo la forma jurídica cooperativa y no tengan que acudir a otras figuras jurídicas comerciales. Sin embargo, hay fuertes opiniones en cuanto a aumentar el número de afiliadas-

Esto también favorecería la integración multisectorial en el territorio, dónde por ejemplo una cooperativa agropecuaria se pueda asociar a una de servicios y a una mutual financiera para llevar adelante un proyecto de desarrollo local. Además, se plantea la necesidad de la afiliación obligatoria y el camino al autocontrol y al auto-fomento.

Papel del derecho cooperativo: post-pandemia

Adaptado de Cracogna (2021)

La primera y fundamental función del Derecho Cooperativo consiste en traducir y fortalecer la identidad cooperativa, diferenciándola netamente de otras formas de organización empresaria, especialmente de aquéllas basadas en el capital.

1. Eliminar las trabas que dificultan la realización plena de los principios cooperativos y obstaculizan a las cooperativas en el campo de sus actividades. en particular:

   a) El reconocimiento del acto cooperativo como forma peculiar de la actividad cooperativa,

   b) Remover las trabas que pudieran existir a efectos de posibilitar la incorporación de asociados sin restricciones de ninguna clase

   c) Acceso a realizar todas las actividades lícitas, dentro del marco de la legislación respectiva, en igualdad de condiciones con las demás empresas sean éstas privadas o públicas.

   d) Requerir regulaciones que faciliten su constitución y funcionamiento

   e) Atender novedosas necesidades

   f) Facilitación legal de reuniones remotas

   g) Regulación y fiscalización que tenga en cuenta sus características específicas

   h) Fomentar la recuperación de empresas fallidas por medio de cooperativas de trabajadores

   i) Acceso al concordato con los acreedores y acuerdos preventivos extrajudiciales para para permitir la continuidad de la empresa, sin verse forzadas a la liquidación.

INDICE GENERAL

j) Fomento de la integración cooperativa

2. Reconocer la contribución de las cooperativas al desarrollo económico y social, para lo cual:

   a) Darles un tratamiento fiscal adecuado

   b) Acceso al crédito de fomento

   c) Apoyo estatal que tenga en cuenta la acción de promoción económica y social que cumplen.

LA ARMONIZACIÓN DEL DERECHO COOPERATIVO

Adaptado de García-Müller (2021)

La armonización legislativa

Por efecto de la globalización se asiste –en todo el mundo- a un proceso de unificar, armonizar, o estandarizar normas de derecho sustantivo y adjetivo, en el sentido de aproximación de sistemas normativos. En tal virtud, la armonización del derecho es la adopción de normas con un contenido idéntico o similar a las normas adoptadas dentro del derecho positivo interno de otros Estados. El efecto de ello es que la regla de derecho aplicable a una situación de hecho, o sea, la regla sustantiva, es igual, independientemente de la ley aplicable a la relación correspondiente, ya que el texto de la norma que regula una misma materia es idéntico. (Rodner, 2012)

El proceso de armonización llamado también "trasplante de normas" implica la adopción como norma de derecho positivo interno de un país, un texto similar o idéntico al texto adoptado en el derecho interno de otros países (Rodner, 2012)

Una de las vías empleadas para la armonización legislativa son los modelos de leyes, que son prototipos que sirven como propuesta de legislación o como una guía, la cual puede ser adoptada por un país determinado con las adaptaciones que el país considera. Las leyes modelo logran un cierto grado de armonización entre los diferentes sistemas de derecho, aunque no son leyes que se adoptan en forma idéntica.

La armonización de la legislación cooperativa

Henry (2014) observa que a partir de 1970 se inicia un cambio formal todavía en curso: a las legislaciones nacionales se van sobreponiendo cada vez más las legislaciones regionales e internacionales, así como modelos de legislación regionales, lo que, según Münkner (2015) obedece a una tendencia a armonizar la ley para todas las organizaciones empresariales.

Se cuestiona actualmente la necesidad de proceder a la armonización las leyes de cooperativas, partiéndose de la idea común de que existe una tradición local en la legislación cooperativa que necesita ser protegido en todo caso. En esta vía, la Declaración de Mannheim sobre Economía Social de 2021, establece que:

> *la Comisión Europea debería proponer orientaciones específicas a los Estados miembros, que conduzcan a una comprensión común del concepto de economía social, reconociendo al mismo tiempo las diferencias locales que contribuyen a su riqueza y diversidad [...] El desarrollo de marcos jurídicos, reglamentarios y fiscales adecuados debe, por tanto, surgir de los entornos nacionales y locales en los que operan las empresas y organizaciones de la economía social.*

Sin embargo, como sostiene Fici (2012) esta tradición podría ser impugnada ante el interés del propio movimiento cooperativo y el pluralismo de mercado. Y que, tal vez, un mercado global impone una identidad cooperativa mundial, y la falta de una cooperativa de identidad legal uniforme es un obstáculo concreto al desarrollo de las cooperativas y la realización de un pluralismo efectivo en el mercado.

Dice Cracogna (2008) que teniendo en cuenta las exigencias derivadas de la integración económica de los distintos acuerdos subregionales, la armonización y la búsqueda de fórmulas para la integración transfronteriza de las cooperativas aparecen como un horizonte prácticamente obligado, aunque con cronología imprecisa. El sustento para su abordaje reside en el trasfondo de semejanzas fundamentales sobre el que se asientan las leyes cooperativas de la región, evidenciado en su apego sustancial a la doctrina cooperativa.

Para García-Jiménez (2010) la cooperativa es un modelo internacional de organización social y económica contrario al capitalismo y al "mercantilismo". Es más, hoy día existe un consenso planetario, auspiciado por las principales organizaciones internacionales, sobre la necesidad de crear un marco jurídico favorable para las cooperativas, y una legislación específica inspirada en la definición, los valores y los principios contenidos en la Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la ACI, de 1995.

Continúa proponiendo que los instrumentos que se están diseñando para ello deben conducir a una paulatina armonización de las legislaciones de todo el mundo, según las peculiaridades y situación de cada Estado. Al menos, en un bloque común respecto a la definición y características de la cooperativa, su organización interna, basada en los principios cooperativos, y los derechos de los socios y de las propias cooperativas.

INDICE GENERAL

Pueden ser instrumentos de uniformización legislativa en sentido estricto; instrumentos que favorecen la aproximación legislativa ofreciendo un modelo de ley cooperativa que los legisladores nacionales pueden utilizar, e instrumentos que proporcionan una normativa supranacional de cooperativas que los legisladores nacionales pueden tomar como modelo para adaptar sus leyes nacionales y, en algunos casos, deben hacerlo así si quieren evitar que las cooperativas se constituyan con arreglo al derecho supranacional en lugar de con arreglo al derecho nacional (Fici, 2015).

Henry (2014) considera que se hace necesario efectuar estudios comparados entre los derechos cooperativos para preparar la armonización del derecho cooperativo. Para ello, es importante no seguir el método que se viene usando para armonizar el derecho aplicable a las sociedades de capital. Centradas en las personas, las cooperativas son estructuras mucho más complejas que las sociedades de capital.

Antes bien, añade el autor (ídem) que se trata de transponer a las leyes los valores y principios cooperativos una vez reinterpretados; traducir a principios jurídicos que informen la elaboración de reglas jurídicas; sobre todo reglas relativas a las áreas que actualmente se "mercantilizan", es decir, la naturaleza y la estructura del capital, la gestión/ administración y el control.

Kurimoto (2023) es partidario de una ley marco que abarque el derecho internacional público de las cooperativas, o una ley general que permita a un pequeño número de personas establecer cooperativas para cualquier objetivo o actividad, no una ley uniforme que unifique las existentes

Efectos de la armonización

De manera que hay una fuerte tendencia hacia la armonización legislativa en materia cooperativa y cuya primera consecuencia sería el reemplazo de las leyes nacionales por las leyes armonizadas. Ello implicaría el desplazamiento de los procesos de elaboración de la normativa legal desde niveles nacionales hacia niveles regionales, internacionales y supranacionales, y –a su vez- requeriría de nuevos conocimientos de los emprendedores, legisladores, jueces, abogados y de las autoridades en cargo en el área (Kamdem, 2003) que será necesario atender.

La armonización legislativa pareciera reforzar la unidad del sector y ser una ayuda a las cooperativas para lidiar con los retos que emanan de la globalización, ya que facilita la creación u operación de entidades solidarias de ámbito extra nacional (Henry, 2007) lo que es importante para la integración regional y subregional. Esta tendencia es impulsada por la Recomendación 193 de la OIT que estipula que

> *"... la cooperación internacional puede ser facilitada mediante el desarrollo a nivel internacional y regional de directrices y leyes comunes de apoyo a las cooperativas, cuando proceda y sea posible".*

Fici (2015) prefiere denominar este proceso como convergencia de los derechos cooperativos nacionales, que produciría una identidad más uniforme en tiempos de globalización y contribuiría al desarrollo de la forma cooperativa de empresa, porque permitiría expresar con mayor facilidad la peculiar identidad cooperativa frente a actores internacionales o supranacionales, que determinan cada vez más el destino del mundo.

Sin embargo, la armonización pudiese representar la pérdida de la diversidad organizacional y cultural, de la autonomía y de la democracia, así como la marginación de particularidades nacionales y de identidad propia. Esto puede suceder, si se adoptan legislaciones que acercan las cooperativas cada vez más del modelo de empresa capitalista, sobre todo en lo que, a estructura financiera, gestión, características operaciones y de control se refiere" (Henry, 2007) y las separan de su carácter de entidades centradas en las personas/miembros.

En 2014, Henry diferencia armonización con estandarización. La estandarización es producto de un proceso de alienación que decanta por la adopción de un modelo único de forma de empresa (valido para las sociedades de capital), con un sistema "unificado/armonizado" (propio para las sociedades de persona).

NORMATIVA COOPERATIVA ARMONIZADA

Características (García-Müller 2021):

Acertadamente, Henry (2014) señala que lo natural de las cooperativas como sociedades de personas con sus raíces culturales no conjuga con un derecho único para todo el mundo. Lo que si necesitan son principios jurídicos universalmente reconocidos y derechos cooperativos que sean variantes de esos principios cooperativos jurídicos.

Por su parte, Fajardo (2020) considera que los valores y principios de las cooperativas deben inspirar la regulación y el funcionamiento de las cooperativas, por lo que son un elemento esencial también en cualquier proceso de armonización

De esta manera, la normativa cooperativa armonizada lo sería a nivel de los principios cooperativos traducidos o reinterpretados en principios jurídicos de carácter sectorial, con las siguientes características

1. Rígida y flexible.

INDICE GENERAL

Estricta en cuanto a la aplicación de los principios cooperativos y de la identidad de las cooperativas, pero flexible en relación con la organización, estructura y funcionamiento internos (ACI-Cicopa, 2005).

2. Corta.

   Para algunos, se debe regular -sólo en lo necesario- la "organización" de la cooperativa con el fin de ahorrar costes de transacción (Vicent, 1998). Debería ser una ley realmente sucinta, de muy pocas disposiciones: solo las esenciales para establecer los rasgos distintivos e identitarios de la forma "cooperativa" sin ir al detalle normativo.

   En contra, para la OIT (2002) la legislación cooperativa debería ser suficientemente detallada para evitar que el carácter que le es propio y el énfasis que pone en determinados puntos puedan ser desvirtuados por normas complementarias o administrativas, muchas veces excesivas.

3. General.

   Es muy probable que la armonización se limite a los principios jurídicos; a mi entender, no es necesario armonizar el derecho cooperativo al nivel de las reglas jurídicas (Henry, 2014).

4. Imperativa.

   Que establezca los principios de indispensable cumplimiento para que una entidad sea considerada como cooperativa.

5. De orden público.

   De acuerdo con Verón (2009) las disposiciones fundamentales que consagra la ley en materia de cooperativas son de orden público y no pueden ser modificadas por la voluntad de los miembros, en razón de que han sido establecidas en amparo del interés público.

6. Universal

   Decía Eguía (2005) que las normas del ordenamiento jurídico deben ser capaces de traducir al lenguaje jurídico los principios, valores y prácticas del cooperativismo universal; "de otro modo, se puede tener una ley para las cooperativas, pero no necesariamente una ley de carácter auténticamente cooperativista".

7. Lenguaje sencillo y comprensible.

   La ley debe emplear un lenguaje que evite los términos jurídicos pesados y el exceso de referencias. Debe ser de aplicación lo más fácil que se pueda y evitar una terminología técnica complicada (Münkner, 1993).

Los más importantes procesos de armonización

1. En 1904, el gobierno colonial británico de la India promovió una ley de cooperativas en la cual el Estado asumió una actitud promocional y no solo de definir el perfil jurídico de las cooperativas (Cracogna, 2014). Se trató de una Ley de Sociedades de Crédito Cooperativo de la India siguió el modelo Raiffeisen de la potencia colonial británica y, posteriormente, el llamado "Patrón de Cooperación británico-indio" se convirtió en un prototipo de legislación cooperativa en Asia (Kurimoto, 2023.

2. Conforme a Münkner (2015), la legislación en África, Asia, en el Caribe y el Pacífico Sur importó la Ley Inglesa Modelo de 1946, reconociendo un precedente normativo de 1904 de la India, y estableció cooperativas tuteladas por el Estado colonial, o neocolonial (Schujman, 2016). Según Münkner (2018). Ghana fue el primer territorio africano en el que se introdujo la Legislación Cooperativa Colonial Británica en 1929. Sobre la cuestión de la influencia de los sistemas del Reino Unido en otras partes del mundo, para Snaith (2023) la ironía, me parece, es que, donde el Reino Unido era la potencia colonial, codificó la ley cooperativa local y confirió amplios poderes al registrador allí en un grado que excedía con creces los poderes del Registrador del Reino Unido. Esas leyes coloniales crearon un estilo de legislación que no se aplicaba en el Reino Unido.. La Oficina Colonial del Reino Unido siguió su propia agenda y estableció sistemas que consideró "beneficiosos" para la población local. No se basó en las costumbres y prácticas locales, sino que impuso un sistema inspirado en su concepto de Derecho Cooperativo del Reino Unido

3. En la India, la *"Referential cooperative Act"* de 1997 está influenciando el proceso de armonización entre los Estados del país continente.

4. En 1955 Francia dictó un decreto para sus colonias, que venía a actualizar el régimen de las "sociedades de ayuda mutua" tuteladas también por el Estado. Esta normativa influyó fuertemente a la legislación dictada tras la independencia política de esos países.

INDICE GENERAL

5. El "Modelo de ley de cooperativas y sus asociaciones y uniones" adoptado por la Asamblea Parlamentaria de los Estados Independientes en 1997 (antes URSS) que es usado como ley modelo por los Estados miembros.

6. La Federación Cooperativa Árabe decidió en 1999 desarrollar una ley marco cooperativa a manera de guía a los legisladores nacionales.

7. En los EE. UU en 2007, la <<*Uniform Limited Cooperative Act*>> redactado, aprobado y recomendado para su promulgación en todos los estados por la "*Uniform Law Comission (*Henry, 2007).

8. La regulación uniforme de cooperativas que fue aprobada en 2010 por la Organización para la Armonización de la Legislación Empresarial en África (OHADA) y se aplica en 17 Estados de África occidental y central que integran esta organización, que como consecuencia tienen exactamente la misma ley cooperativa (Fici, 2015).

9. La Ley Modelo para Cooperativas de Ahorro y Crédito del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito de 2005, actualizada en 2011. Señala la Woccu (2011) que la Ley Modelo presenta la estructura y el contenido esenciales de las disposiciones clave de una ley unificada sobre cooperativas de ahorro y crédito, la que no se recomienda como una ley "uniforme".

10. La Unión Monetaria de África del Oeste aprobó en 2014 la "Ley uniforme para las cooperativas de ahorro y crédito" que ha sido transformada en ley nacional por varios de los Estados del oeste africano.

11. El Estatuto de la Unión Europea sobre la sociedad cooperativa europea de 2003, suplementado por la Directiva sobre participación de los empleados del mismo año. En opinión de Fajardo (2016) el estatuto no ha sido capaz de crear un marco, completo 'europeo' para estas empresas y con frecuencia se refiere a la legislación nacional del estado en que se encuentra su domicilio.

12. Australia adoptó en 2012 una ley cooperativa uniforme que reglamenta su funcionamiento en los estados que accedan a dejar de lado sus leyes particulares. Esto les permitirá a las cooperativas efectuar operaciones inter-estatales, sin necesidad de registrarse en cada uno de los estados en que quieran operar.

En América Latina y el Caribe

1. La Ley Marco para las cooperativas de América Latina de 1988 fue dictada con el objetivo de dotar a las cooperativas de un marco jurídico para su organización, funcionamiento y regulación, que orientó la formulación de numerosas leyes en la región, fue actualizada en el 2007. Aun cuando ha servido de guía para la elaboración de muchas leyes cooperativas de la región, Zabala (2003) considera que la experiencia legislativa del cooperativismo en América Latina demuestra la imposibilidad de homogenizar las normas y la inutilidad de la tendencia que en ese sentido se ha fraguado en los últimos 25 años.

2. La Organización de los Estados del Caribe Este elaboró una legislación para las cooperativas de ahorro y crédito que ha sido transformada en ley nacional por 7 Estados.

3. El Estatuto de las Cooperativas del Mercosur de 2009 que prevé que cada estado miembro incorpore a su sistema jurídico mediante ley, las normas previstas el mismo, tarea que solo ha sido cumplida por Uruguay en 2010 y Brasil en 2017.

Leyes supranacionales cooperativas 2021

Categorías de leyes supra-estatales de cooperativas		
Tipos	Leyes	Efectos
Leyes aplicables directamente en varios estados	• Acte uniforme relatif aux sociétés coopératives de OHADA de 2010 • Cooperative Societies Bill de 2014 de la East African Community (EAC)	• Interpretaciones contradictorias; aplicaciones deficientes • No está en vigor y desinterés legislativo
Leyes que necesitan una transformación en los derechos nacionales respectivos	• Ley modelo relativa a las cooperativas y sus uniones de la Comunidad de los Estados Independientes (CEI) • Ley marco para las cooperativas de América Latina.	• Se desconocen • No se puede afirmar algo por cierto a sus efectos armonizadores.
Leyes que regulan de manera incompleta cooperativas transfronterizas, aplicables directamente o después de su transformación en derecho nacional	• Estatuto de la sociedad cooperativa europea de 2003 • Estatuto de las Cooperativas del Mercosur de 2009	• Aunque su motivo no era armonizar los derechos cooperativos de los Estados miembros de la Unión Europea, sino crear un nuevo tipo de cooperativa, tenía un efecto armonizador. • No está en vigor

INDICE GENERAL

Leyes regionales en estado de elaboración.	• Unión Africana; ley modelo que oriente a los legisladores nacionales • Región de las Islas del Pacífico, posibilidad de armonizar las beses de las leyes nacionales	No pueden ser consideradas aun

Fuente, adaptado de Henry, 2021b

LA LEY UNIFORME DE SOCIEDADES COOPERATIVAS DE LA OHADA (AU-COOP) DE 2010

Adaptado de Tadjudje (2021)

El Acto Uniforme fue adoptado el 15 de diciembre de 2010 y entró en vigor el 15 de mayo de 2011 en todos los diecisiete Estados parte del Tratado OHADA. Esta Ley Uniforme pretendió modernizar el derecho de las cooperativas, que estaba anclado en las leyes coloniales, en leyes inadecuadas que datan del período posterior a la independencia, o en leyes más recientes que permiten la autonomía e independencia de las cooperativas.

El AU-COOP adolece de una falta de "comunión" con el entorno jurídico., lo que parece haber sido la principal causa de su escasa aplicación. La falta de "comunión" puede explicarse por una especie de "retirada" del derecho de la OHADA. Esta última parece estar "encerrada en sí misma" en ausencia de una sinergia positiva con las leyes sectoriales (son leyes que regulan sectores de actividad y las leyes transversales (leyes que regulan un aspecto global de la vida empresarial.

Este "retroceso", en lo que respecta a las leyes sectoriales, se basa en el artículo 10 del Tratado OHADA, que establece que "los Actos Uniformes son directamente aplicables y vinculantes en los Estados Contratantes, no obstante cualquier disposición anterior o posterior de derecho interno en sentido contrario". Sin embargo, el AU-COOP es una ley general y, como tal, debe permitir que se adopten leyes especiales nacionales o regionales para completar su arquitectura según la regla *specialia generalibus derogant,* que significa que las leyes especiales derogan las leyes generales. Más concretamente, cuando dos leyes pueden aplicarse a una situación, una especial y otra general, la ley especial tiene preferencia.

Dado que el derecho de la OHADA no admite la adopción de leyes especiales que puedan contener disposiciones contrarias a sus normas, es difícil conciliarlo con las leyes sectoriales que puedan intervenir en la vida de las cooperativas. Dado que el equilibrio clásico entre el derecho general y el especial no puede lograrse según la regla specialia generalibus derogant, esto da lugar a una especie de derecho de la OHADA "orientado hacia dentro" y, por tanto, a una falta de "comunión" con el entorno jurídico.

En esta perspectiva, el artículo 5 del AU-COOP, según el cual "las sociedades cooperativas funcionarán en todas las ramas de la actividad humana", ha sido especialmente problemático. De hecho, varias leyes sectoriales, tanto nacionales como regionales, no han admitido la forma cooperativa como forma jurídica autorizada para el ejercicio de la actividad que regulan. Además, algunas leyes sectoriales han admitido normas contrarias a las de AU-COOP.

En realidad, la aplicación del AU-COOP parece haber sido un fracaso no tanto porque el contenido sea malo, sino sobre todo porque los Estados no se tomaron en serio su recepción. El verdadero problema reside en la formación y la sensibilización.

la Ley de Sociedades Cooperativas de la Comunidad de África Oriental, 2014

Adaptado de Tadjudje, 2018

La Comunidad del África Oriental (CAO)

La CAO es una organización intergubernamental regional de 6 Estados socios (La República de Burundi, Kenia, Ruanda, Sudán del Sur, la República Unida de Tanzania y la República de Uganda). La sede se encuentra en Arusha, Tanzania. La CAO fue creada por un Tratado que orienta el trabajo y las actividades de la Comunidad. El Tratado se firmó el 30 de noviembre de 1999 y entró en vigor el 7 de julio de 2000 tras su ratificación por los tres Estados socios originales.

LA LEY DE SOCIEDADES COOPERATIVAS COMUNITARIAS DE ÁFRICA ORIENTAL, 2014

Adaptado de Tadjudje (2018)

La Comunidad del África Oriental (CAO)

La CAO es una organización intergubernamental regional de 6 Estados socios (La República de Burundi, Kenia, Ruanda, Sudán del Sur, la República Unida de Tanzania y la República de Uganda). La sede se encuentra en Arusha, Tanzania. La CAO fue creada por un Tratado que orienta el trabajo y las actividades de la Comunidad. El Tratado se firmó el 30 de noviembre de 1999 y entró en vigor el 7 de julio de 2000 tras su ratificación por los tres

INDICE GENERAL

Estados socios originales.

La Ley de Sociedades Cooperativas Comunitarias de África Oriental, 2014

Desde 2014, un nuevo marco legal que rige las sociedades cooperativas ha estado en vigor dentro de la Comunidad de África Oriental. El Acta se adoptó mediante un procedimiento concertado en el que participaron todas las partes interesadas. La Ley sustituye a las disposiciones nacionales de los Estados asociados, salvo las disposiciones complementarias y no contrarias.

El objetivo de la Ley de sociedades cooperativas de la CAO es proporcionar un marco jurídico para las sociedades cooperativas de conformidad con el artículo 128 del Tratado . La Ley tiene por objeto armonizar las leyes nacionales de cooperación en los Estados socios de la CAO. Por ello la ley dispone que prevalecerá sobre las leyes de los Estados asociados con respecto a cualquier asunto al que se refiera su disposición. Sin embargo, esto presupone que las disposiciones nacionales que no son contrarias o complementarias de la Ley siguen siendo válidas.

Definición de cooperativa

las sociedades cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas a todas las personas que puedan utilizar sus servicios y estén dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser miembros sin discriminación de género, social, racial, política o religiosa.

Principios cooperativos

La ley obliga a las cooperativas a adoptar estos principios cooperativos en sus estatutos

1. Las sociedades cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros que participan activamente en el establecimiento de sus políticas y la toma de decisiones, y cada miembro tiene los mismos derechos de voto.

2. Los miembros recibirán dividendos de los beneficios en función de sus acciones y contribuciones, después de que se haya deducido y reservado una cantidad necesaria para la reserva y los servicios sociales.

3. Las sociedades cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda controladas por sus miembros, y si entran en acuerdo con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o obtienen capital de fuentes externas, lo harán en condiciones que garanticen el control democrático por parte de sus miembros y mantengan su autonomía.

4. Las sociedades cooperativas proporcionan educación y capacitación a sus miembros, representantes electos, gerentes y empleados para que puedan contribuir eficazmente al desarrollo de sus sociedades.

5. Las sociedades cooperativas sirven a sus miembros de manera más eficaz y fortalecen el movimiento de las sociedades trabajando juntas a través de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

6. Las sociedades cooperativas trabajan por el desarrollo sostenible de sus comunidades a través de políticas aprobadas por sus miembros.

7. Las sociedades cooperativas y sus negocios son propiedad de los miembros y los negocios se hacen para los miembros y no con los miembros; no comercian ni hacen negocios con los miembros, sino más bien para los miembros, y no compran a los miembros, sino que facilitan a los miembros vender sus bienes sin que las sociedades tomen posesión de los bienes.

8. Los empleados, la dirección y el personal de las sociedades cooperativas desempeñan un papel facilitador en los negocios de las sociedades cooperativas sin apropiarse de los mismos.

Objetivos

1. Las sociedades cooperativas se establecen para resolver problemas colectivamente (que los miembros no pueden resolver individualmente), y para coordinar el conocimiento, las habilidades, la riqueza y el trabajo de los miembros para obtener mejores resultados.

2. Las sociedades cooperativas también se establecen para promover la autosuficiencia entre los miembros, para proteger, resistir y resolver colectivamente los problemas económicos, y para mejorar el nivel de vida de los miembros (reduciendo los costos de producción y servicio, proporcionando insumos o servicios a un costo mínimo o encontrando un mejor precio para sus productos o servicios).

INDICE GENERAL

3. Finalmente se establecen cooperativas para ampliar el mecanismo mediante el cual se podrían poner en práctica los conocimientos técnicos, desarrollar y promover los servicios de ahorro y crédito, minimizar y reducir el impacto individual de los riesgos e incertidumbres, desarrollar la cultura social y económica de los miembros

Actividades autorizadas

Todas las sociedades cooperativas deben atenerse a los principios rectores definidos. La expresión "Todas las sociedades cooperativas" se refiere a las sociedades cooperativas que realizan cualquier tipo de actividad. Supone que la ley no ha puesto ningún límite a las actividades de las sociedades cooperativas.

Formas

Las sociedades cooperativas pueden establecerse a diferentes niveles. Una sociedad cooperativa no puede ser creada por una sola persona. El primer objetivo de una cooperativa es resolver colectivamente problemas que los miembros no pueden resolver individualmente. Significa que una cooperativa, en virtud de esta ley, no es posible con un solo miembro. De hecho, el número de miembros en una sociedad primaria no debe ser inferior a diez. Los miembros deben ser personas que viven en la misma área. Esto es lo que comúnmente se llama un vínculo común.

Pero la Ley permite una excepción. De hecho, una sociedad cooperativa puede vender algunas de sus acciones a personas fuera de su área cuando la sociedad se enfrenta a la escasez de capital. Esta debe ser la única razón por la que una sociedad cooperativa permite que las personas fuera de su área obtengan membresía.

Modos de establecimiento

Los fundadores deben redactar sus estatutos de acuerdo con la Ley. Los estatutos representan el contrato entre los fundadores, por un lado, y entre los fundadores y su futura cooperativa. Pero el contrato (estatutos) no es suficiente para dar a los fundadores personalidad jurídica para operar.

La autoridad competente registra una sociedad cooperativa y expide un certificado de registro en un plazo de 15 días cuando se cerciora de que la solicitud de registro presentada ha cumplido los requisitos para el registro. Una sociedad cooperativa registrada en virtud de la Ley tiene personalidad jurídica a partir de la fecha de su registro y tiene responsabilidad limitada. El registro es muy importante ya que otorga a la sociedad cooperativa el derecho a participar en cualquier negocio a partir de la fecha de registro sin la necesidad de obtener una licencia comercial adicional.

Miembros

Cuatro condiciones que los individuos deben cumplir para convertirse en miembros de una cooperativa

1. Cualquier persona puede convertirse en miembro de una sociedad cuando haya alcanzado la edad de 18 años
2. El individuo debe poder pagar el capital social y la tarifa de registro requerida por la sociedad.
3. Compromiso del solicitante de observar los términos del contrato que lo vincula a la cooperativa. Es por eso que el solicitante debe estar dispuesto a cumplir con su obligación y observar los objetivos y estatutos de la sociedad.
4. El compromiso del solicitante de respetar la legislación aplicable.

La pertenencia a sociedades cooperativas crea derechos y obligaciones para los cooperadores. Un miembro de una sociedad tiene derecho a obtener servicios y beneficios de acuerdo con su participación en la sociedad, a participar en las reuniones de la sociedad y a votar, elegir y ser elegido, a retirarse de la sociedad previa solicitud con el pago de beneficios.

Aspectos financieros

La Ley especifica que al menos parte de los recursos y fondos de la cooperativa constituyen un patrimonio común que no puede dividirse entre los miembros de la cooperativa. Estos recursos incluyen principalmente las reservas. La Ley no requiere una cantidad mínima o máxima de capital social. El estatuto establece el monto del capital de la sociedad.

El capital social es variable, y por decisión de la Asamblea, puede aumentarse. Las acciones deben ser del mismo valor nominal. Además, las cooperativas pueden emitir acciones y venderlas a no socios (miembros inversionistas) si se enfrentan a una escasez de capital.

Al final del ejercicio, las sociedades cooperativas deben deducir al menos 20% del beneficio neto y asignarlo al fondo de reserva, que se depositará en la cuenta de ahorros de la sociedad. La

INDICE GENERAL

distribución del beneficio neto restante será determinada por la Asamblea

Aspectos de gobernanza

Toda sociedad cooperativa debe tener una Asamblea General, un Consejo de Administración y un Comité de Control. Las facultades, responsabilidades y deberes de los órganos de gestión deben determinarse en los estatutos., el legislador de la EAC no ha proporcionado un marco jurídico para el régimen de responsabilidad de los dirigentes de las cooperativas.

Cooperación entre cooperativas

La ley dispone que las sociedades cooperativas sirven a sus miembros con mayor eficacia y fortalecen el movimiento de las sociedades trabajando juntas a través de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales. Un punto muy interesante es que la Ley recomienda que se establezca una organización cooperativa nacional en cada Estado asociado. En. Las funciones clave de la organización cooperativa nacional incluyen la promoción de las sociedades cooperativas, la formulación y revisión de políticas y legislación, y servir de plataforma para las sociedades cooperativas a nivel nacional.

Auditoria y control

Se pueden distinguir dos tipos de auditoría: auditoría financiera y auditoría cooperativa u organizacional.

1. En cuanto a la auditoría financiera, la ley establece que la autoridad competente debe al menos una vez al año auditar o hacer que una persona asignada por ella audite las cuentas de cualquier sociedad cooperativa. La auditoría financiera incluye el examen y la verificación de las deudas vencidas, si las hubiera, efectivo, saldo, valores y activos y pasivos.
2. En cuanto a la auditoría cooperativa u organizacional, también es realizada por la autoridad apropiada o una persona que será asignada por ella. La auditoría cooperativa u organizativa se refiere a una inspección de la organización, la ejecución del trabajo, los documentos y la situación financiera de la cooperativa. La auditoría cooperativa debería ser obligatoria para todas las sociedades cooperativas, de modo que la autoridad competente pueda controlar su capacidad para respetar los principios cooperativos

Políticas públicas

La principal política pública se refiere al acceso de las cooperativas a los recursos de tierras. La Ley dispone que, las sociedades cooperativas tienen derecho a acceder a la tierra del Gobierno, como incentivo para la expansión empresarial de conformidad con las políticas y leyes nacionales. Para ello deben cumplir loa siguientes criterios.

1. Debe estar registrada durante al menos cinco años.
2. Tener al menos tres años de cuentas auditadas por una empresa de auditoría acreditada.
3. La sociedad cooperativa debe dedicarse a una actividad para la que la tierra adicional añada valor.
4. Debe demostrar que ha pagado reembolsos de patrocinio a sus miembros durante los últimos tres años

Tratamiento fiscal

La Ley prevé dos exenciones principales para las sociedades cooperativas debidamente registradas.

1. Exención del impuesto de sociedades, para las cooperativas cuyos ingresos anuales no excedan de US$ 500.000 (aunque los miembros individuales estarán obligados a pagar el impuesto sobre la renta).
2. Exención del impuesto al valor agregado, para las sociedades cuyos ingresos anuales no excedan de US$ 1.000.000

La Ley no se basa en consideraciones éticas cooperativas para otorgar exenciones, sino solo en los ingresos anuales. Las organizaciones podrían confiar en esta consideración para evitar pagar impuestos, incluso si no operan de acuerdo con los principios cooperativos.

Solución de controversias

La Ley da prioridad a la solución alternativa de controversias, la conciliación y el arbitraje.

1. En el marco de la conciliación, cada parte elegirá un equipo de reconciliación. Si las partes llegan a un acuerdo, en-

INDICE GENERAL

tonces la disputa se resuelve. Pero si la controversia no se resuelve mediante conciliación, las partes serán sometidas a arbitraje. De hecho, antes de acudir al arbitraje, las partes deben tratar de resolver la controversia a través de la conciliación.

2. En cuanto al arbitraje, está formado por tres personas de gran reputación e imparcialidad. Los árbitros llevarán a cabo su audiencia y desempeñarán sus funciones de conformidad con el Código de Procedimiento Civil o una ley similar en el Estado socio

PROPUESTAS DE ARMONIZACIÓN

Propuesta de ley de armonización de España

Adaptado de Paniagua (2018)

En España coexisten una ley nacional de cooperativas y dieciséis leyes autonómicas sustantivas, lo que produce un verdadero caos legislativo. Para solventar esta situación, la doctrina plantea cada vez con mayor énfasis la necesidad del dictado de una ley nacional de armonización legislativa en materias no vinculadas a los valores y principios cooperativos,

En tal sentido, plantean que la ley nacional de armonización debería contemplar, entre otros: la constitución, la organización y el funcionamiento de tipo social cooperativo; las relaciones externas o de demanda y oferta de bienes y servicios en el mercado; las modificaciones estructurales; o, la disolución, la liquidación y la extinción social; las denominaciones sociales; la sociedad en formación o constitución, la sociedad irregular y la sociedad nula; los Registros con efectos jurídico privados.

Además, las facultades representativas del órgano de administración y de las delegaciones permanentes de facultades y los apoderamientos (voluntarios) generales conferidos; la responsabilidad contractual y extracontractual de la sociedad, de sus secciones, de los socios y de los administradores sociales.

La financiación sujeta a normas mercantiles; las fusiones, las escisiones, las cooperativas de segundo o ulterior grado, los grupos cooperativos y los acuerdos intercooperativos donde resulten afectadas varias leyes cooperativas; las transformaciones y las fusiones especiales; y, las cooperativas mixtas y las asociaciones cooperativas.

Para el autor, la armonización legislativa debiera tener como referente, por su perfección técnica, por su plenitud y conocimiento regulatorio, y por su conexión con el contenido de la libertad individual y de empresa, el régimen jurídico de las sociedades de capital (anónima y limitada).

Borrador de un proyecto de ley cooperativa armonizada

Adaptado de García-Müller (2021)

Como base para la discusión, se presenta una idea inicial de la estructura y de los principios cooperativos generales del cooperativismo traducidos en principios jurídicos que podría tener una ley cooperativa armonizada de alcance global. Y de no ser posible por la disparidad de ordenamientos jurídicos cooperativos, al menos para América Latina y el Caribe o solo para los países de la zona andina.

Artículo 1. Objeto de la ley

La presente ley tiene por objeto establecer los principios por los cuales se regula la organización y el funcionamiento de las cooperativas de cualquier tipo o grado, las actividades de intercooperación y las políticas públicas sobre cooperativas. La misma sirve de marco normativo de las disposiciones de rango inferior que puedan ser dictadas.

Artículo 2. Concepto de cooperativa

Es cooperativa toda organización de personas que cumplan con los principios establecidos en el artículo 6°, independientemente que se encuentre o no inscrita en los registros correspondientes.

Artículo 3. Acto cooperativo o actividad cooperativizada

Acto cooperativo o actividad cooperativizada es la actividad, servicio o prestación de su objeto social que lleva a cabo la cooperativa con sus miembros. Incluye los actos de ejecución de los acuerdos intercooperativos, así como los actos de intercooperación. Los actos cooperativos o actividad cooperativizada se regulan por las normas cooperativas y subsidiariamente por las semejantes a su actividad, en cuanto fueren compatibles.

Artículo 4. Fuentes

El orden de prelación de las normas aplicables a las cooperativas es el siguiente:

a) Los principios jurídicos cooperativos contenidos en la presente ley armonizada;

INDICE GENERAL

b) Las normas del instrumento regulatorio nacional que incorpora y desarrolla los principios de la ley armonizada;

c) El estatuto de la cooperativa, basado en el modelo de estatuto de las cooperativas del mismo tipo dictado por el organismo de integración respectivo, acorde con los principios establecidos en la presente ley

d) Las normativas sobre asociaciones no lucrativas, en cuanto fueren compatibles con su naturaleza.

e) Los usos y costumbres practicados por las cooperativas.

Artículo 5. Principios jurídicos

Las cooperativas ajustan sus actividades a los siguientes principios tanto principales como secundarios:

1. La adquisición de la condición de miembro de la cooperativa es libre y voluntaria. De allí que:

1.1. Nadie puede ser obligado a ingresar o a permanecer indefinidamente en una cooperativa

1.2. La cooperativa puede negar el ingreso de una persona si la misma no cumple los requisitos exigidos, o si la cooperativa no está en capacidad de atenderlo adecuadamente

1.3. El estatuto define los requisitos y procedimientos de ingreso y retiro, así como los derechos y obligaciones de los miembros, el régimen disciplinario aplicable a los mismos y su régimen de responsabilidad

1.4. La cooperativa puede excluir al miembro que le haga daño o competencia desleal.

2. La cooperativa es gobernada en forma democrática por sus miembros, por lo que;

2.1. Toda cooperativa tiene, al menos, una asamblea y un representante legal

2.2. En la asamblea participan todos los miembros con derecho a ello

2.3. Todos los miembros tienen un solo voto en la asamblea, salvo que el estatuto permita que tenga hasta tres, según el volumen de su patrocinio a la cooperativa

2.4. La cooperativa tiene los órganos de dirección, de control, educativo, de gestión y otros que establezca el estatuto, el que regula su organización y funcionamiento

2.5. Los directivos son electos por los miembros, se regulan por lo dispuesto en el estatuto y son responsables por su actuación en interés de los miembros y conforme con la identidad de la cooperativa

3. La cooperativa tiene un patrimonio constituido con aportes de los miembros, con los bienes que ha adquirido, con los fondos y reservas de propiedad social y con las gratuidades recibidas. De este principio se desprende que:

3.1. Los miembros hacen aportes económicos a la cooperativa para financiar las actividades sociales en su beneficio, y no para obtener rentabilidad financiera.

3.2. Los aportes de los miembros constituyen capital de riesgo, sujeto su reintegro a la decisión de la cooperativa.

3.3. Los excedentes del ejercicio son imputados según lo disponga el estatuto y la asamblea.

3.3. Los fondos y reservas son de propiedad de la cooperativa y son irrepartibles entre los miembros.

4. La cooperativa tiene autonomía e independencia para decidir las cuestiones relacionadas con ella, tanto del poder público como de otras instituciones o circunstancias. De allí que:

4.1. La autonomía cooperativa es del colectivo o del grupo de miembros y no de los miembros considerados individualmente.

4.2. La cooperativa no depende de las políticas de los poderes públicos, aunque puede concertar acciones con los mismos en beneficio de la comunidad.

4.3. La cooperativa realiza actividades de interés social y beneficio colectivo, pero no es de naturaleza pública estatal.

INDICE GENERAL

4.4. Las cooperativas participan en la construcción y ejecución de políticas públicas

5. La cooperativa desarrolla en forma permanente actividades de educación, formación e información para sus miembros, sus trabajadores, sus familiares y la comunidad. De allí que:

5.1. Los miembros participan en las actividades educativas promovidas por la cooperativa

5.2. La cooperativa ejecuta un plan educativo para sus miembros, trabajadores y familiares

5.3. La cooperativa tiene un fondo colectivo destinado exclusivamente a financiar las actividades educativas.

6. Las cooperativas colaboran en forma preferencial y permanente entre sí. Por lo que:

6.1. Para gozar de los beneficios en su favor que establece la ley, las cooperativas deben estar afiliadas al organismo de integración.

6.2. Las cooperativas no compiten entre ellas sino con el mercado

6.3. Las cooperativas crean circuitos económicos propios

6.4. Las cooperativas se asocian entre sí para cumplir mejor su objeto social

6.5. Las cooperativas financian sus operaciones con recursos de otras cooperativas, e invierten sus recursos excedentes en otras cooperativas

6.7. Las cooperativas de grado superior supervisan las actividades de las de grado inferior

7. Las cooperativas contribuyen al desarrollo de la comunidad. De allí que:

7.1. La cooperativa realiza actividades en beneficio de su comunidad

7.2. La cooperativa invierte recursos en actividades comunitarias

7.3. La cooperativa colabora con las autoridades en actividades en beneficio de la comunidad

7.4. La cooperativa levanta balance social sobre sus actividades en beneficio de las personas e instituciones con quienes se relaciona.

Artículo 6. Tipología

Se puede constituir cooperativas de cualquier tipo, forma y tamaño, y pueden operar en cualquier rama de actividad lícita compatible con su identidad, en igualdad de condiciones con las establecidas para las demás empresas u organizaciones.

Artículo 7. Políticas públicas

La ley otorgará incentivos financieros y no financieros a las cooperativas que se encuentren debidamente registradas, estén afiliadas a sus respectivos organismos de integración y mantengan su identidad diferencial,

Las cooperativas no son sujetos de impuestos sobre la renta, ni de pago del IVA por las operaciones que realice con sus miembros.

Artículo 8. Conflictos

Los tribunales de proximidad son los competentes para resolver los conflictos entre los miembros y la cooperativa y de las cooperativas entre sí, una vez agotadas las instancias internas de conciliación, siguiendo el procedimiento breve previsto en la legislación procesal ordinaria.

Artículo 9. Vigencia

La presente ley entra en vigencia a los seis meses de su publicación.

INDICE GENERAL

Contenido

El Derecho Mutual 453
Chile, Bolivia Y Peru 454
Legislación de las Asociaciones Mutuales: 457
El Derecho de la economía social y Solidaria 459
Concepto 461
Autonomía 463
Reconocimiento legal de la economia social en Europa 465
Legislación de ESS propiamente DICHA: EN america latina 467
Análisis de las leyes de economia social y solidaria de América Latina 470
Análisis comparativo de las leyes especiales de ESS en América Latina 476
Normativa regional de ESS en América Latina 479
Tendencias generales del derecho de la ESS 485
Tendencias prioritarias del derecho de la ESS en 2022 491

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

3 Los Derechos Mutual y de la Economía Social y Solidaria

EL DERECHO MUTUAL

Si relacionamos los países que cuentan con una legislación cooperativa específica con los que tienen una legislación sobre asociaciones mutuales, encontramos que en América Latina todos los países tienen al menos una ley de cooperativas, las que se encuentran, además, en proceso permanente de revisión y actualización.

El proceso legislativo de las mutuales en América Latina

En Latinoamérica, solo cuentan con ley específica de mutuales Argentina (Decreto-Ley de 1945, actualizado por ley en 2000), Colombia (1989), Paraguay (2008), y Nicaragua (2010) con la singularidad de tratarse de leyes muy simples, incompletas y desactualizadas, salvo la nueva Ley de Mutuales de Paraguay, por lo que se les aplica en forma supletoria las disposiciones sobre las asociaciones civiles contenidas en el Código Civil.

COLOMBIA (Aecoop, 2019)

En el año 2017 se trabajó en la formulación de un proyecto de reforma legal en Colombia, tarea pendiente para el mutualismo colombiano.

La Cámara de Representantes aprobó en noviembre 2019, en primer debate, el Proyecto de Ley por la cual se dota a las mutuales de identidad, autonomía y vinculación a la economía del país como empresas solidarias

El proyecto tiene como objeto dotar a las mutuales de un marco jurídico adecuado que garantice su identidad, su autonomía, su vinculación activa a la economía del país, y el reconocimiento por parte del Estado como modalidades empresariales solidarias con fines de mejoramiento social, y permitiendo su permanencia en el tiempo mediante el acceso a nuevos servicios mutualistas.

Las líneas esenciales del proyecto son:

1. Concepto

   Las mutuales son empresas de economía solidaria, de derecho privado, cuya naturaleza es sin ánimo de lucro, inspira-

INDICE GENERAL

das en la solidaridad, con fines de interés social, constituidas libre y democráticamente por la asociación de personas naturales, personas jurídicas sin ánimo de lucro, o la mezcla de las anteriores, que se comprometen a realizar contribuciones al fondo social mutual, con el objeto de ayudarse mutuamente para la satisfacción de sus necesidades y de la comunidad en general, siempre en razón del interés social o del bienestar colectivo.

2. Objeto

   Las mutuales podrán realizar todo tipo de actividades relacionadas con la previsión, la promoción, la protección social y el emprendimiento asociativo solidario para la producción de bienes y otros servicios buscando el mejoramiento económico, cultural y social de sus asociados y la comunidad.

3. Acuerdo mutual

   Se denominará acuerdo mutual el contrato de asociación por medio del cual unas personas naturales o jurídicas de naturaleza jurídica sin ánimo de lucro acuerdan conformar una persona jurídica distinta de sus asociados, capaz de contraer obligaciones y ejercer derechos

4. Características:

   a) Que se cree y administre de conformidad con los principios de las mutuales y las organizaciones de la economía solidaria.

   b) Que establezca contribuciones económicas a sus asociados para la prestación de los servicios de las mutuales, las cuales no son retornables a sus asociados.

   c) Que el patrimonio y el número de asociados sea variable e ilimitado.

   d) Que realice permanentemente actividades de educación mutual.

5. Que garantice la igualdad de derechos y obligaciones de los asociados, sin consideración al monto de sus contribuciones

CHILE, BOLIVIA Y PERU

En 1963 se dictó la Ley de Mutuales de Chile cuyo único objetivo fue crear y organizar la Confederación de Cooperativas de Chile, la que está constituida por las instituciones de socorros mutuos del país que tengan personalidad jurídica o la obtengan en el futuro.

Además, Bolivia y Perú disponen de leyes exclusivamente para mutuales de ahorro y crédito para vivienda, y Chile tiene una ley de mutuales de empleadores para cubrir los riesgos de sus trabajadores.

Desde 2009 hay la intención de formular un proyecto de ley marco de mutuales de Latinoamérica. Pero, además, como señala Zabala (2011) las mutuales carecen de independencia legal, ya que siempre han estado a la zaga de la legislación sobre las organizaciones civiles o sobre el cooperativismo, lo que ha contribuido a su desnaturalización, ya que se les asimila en sus detalles característicos. En Colombia, actualmente se prepara un proyecto de ley de mutuales.

En Europa

El Comité Económico y Social Europeo aprobó en marzo 2014 una iniciativa para que se dicte un Reglamento de Estatuto Europeo para las mutualidades, sustentado en que las mutualidades tienen derecho para responder a las necesidades de cobertura de riesgos, en particular de protección socio sanitaria de los trabajadores, de las empresas y de los ciudadanos; que reconozca el modelo mutualista mediante un régimen jurídico coherente; que sea un estatuto de gobernanza y no de actividades, a fin de preservar la identidad de las mismas; que no aspire a armonizar las legislaciones nacionales y que sea opcional (CESE, 2014).

Sin embargo, esta iniciativa fue abandonada en 2005 debido a no contar con aporte institucional (Ciriec-International, 2016). En el 2013, el Parlamento Europeo mediante Resolución instó a la Comisión Europea a dictar el Estatuto de la Mutualidad Europea, lo que hasta ahora no se ha producido.

Caracteres del derecho mutual

1. Menor desarrollo del derecho mutual

   Aun cuando las mutuales antecedieron a las cooperativas, no han encontrado un desarrollo en la doctrina jurídica internacional tan amplio como éstas. Basta con contrastar la bibliografía jurídica disponible sobre cooperativas y sobre asociaciones mutuales.

   Igualmente es de notar que aun cuando las mutuales han prosperado aun en ausencia de cualquier regulación normativa en muchas partes del mundo, ello obedece a un fuerte

INDICE GENERAL

contenido doctrinario (o filosófico) que han desarrollado. El auge que el mutualismo tiene especialmente en el cono sur de América no es correspondido con una legislación moderna, tarea que tendrá que ser asumida en los próximos años (Moirano, 2010).

Sin embargo, es un hecho que la mutualidad supone un marco legal de desenvolvimiento que puede ser la legislación general del sector solidario, o una propia, específica y especializada ley.

2. Preferencia por la salud

Señala Moirano (2011) que no es discutible que las prestaciones obviamente más importantes del mutualismo son las relacionadas con la salud; no hay otra forma jurídica que mejor se adecue a la satisfacción de los servicios de medicina, odontología, farmacia, y todos los demás servicios complementarios.

Esto así, porque la mutual fue concebida para el amparo del asociado y su familia y permite el control de los servicios por sus usuarios y no por sus prestadores. Generalmente, se trata de servicios que son arancelados porque no es posible sostenerlos de otra manera. Además, cada entidad establecerá los servicios de acuerdo con las necesidades, pero también con las posibilidades económicas de sus asociados.

Pautas para una ley mutual

La Federación de Mutuales de Colombia formuló un proyecto legal de reforma de la normativa vigente, adecuado a sus características diferenciales que, siguiendo a Zabala (2011) tome en consideración los siguientes aspectos:

1. Responder a las características propias (la *praxis*) de las mutuales.

2. Eliminar normas que limitan su acción, permitiéndoles el ejercicio de actividades que son propias de su naturaleza e identidad, como son las de seguros, la salud, el sistema pensional y de previsión personal y familiar, la producción primaria y secundaria, etc.

3. Superar la concepción asistencialista de las prestaciones mutuales (connotación de dadiva) por la de promoción, previsión, prevención y protección social, mediante la conformación de fondos comunes con aportes de los asociados, basada en la reciprocidad.

4. Desarrollar el concepto de acto mutual por el cual se regulen las prestaciones mutualistas a los asociados, con los efectos que ello conlleva.

5. Prever mecanismos de fortalecimiento patrimonial que contribuyan a la perdurabilidad de la organización y a la formación de recursos propios (capitalización social) destinados a la ampliación de las prestaciones mutuales.

6. Considerar que la previsión social se hace concreta a través de múltiples formas de ahorro de las personas, con las que se constituyen fondos sociales mutuales a los cuales acceder al momento de hacer efectiva la prestación, por lo mismo, no son asimilables a captaciones de ahorro.

7. Definir políticas públicas para establecer mecanismos de promoción, fomento, favorabilidad y supervisión del Estado para que el mutualismo pueda participar en el desarrollo del país.

LEGISLACIÓN DE LAS ASOCIACIONES MUTUALES:

Normativa

Solamente. 5 países cuentan con leyes generales de mutuales la Argentina, Bolivia Colombia, Paraguay y Nicaragua, y hay otras 5 leyes complementarias o especiales de las mismas. En Chile una ley que se limita a regular la Confederación de Mutualidades, y una ley de mutualidades de emprendedores para cubrir riesgos laborales de sus trabajadores. Bolivia y Perú tienen sendas leyes de asociaciones mutuales de ahorro y crédito para vivienda. Perú aprobó en 2021 la ley que regula la asociación mutualista judicial.

Se resalta la antigüedad de la mayor parte de las leyes de mutuales, destacándose las de Chile (de 1963), Bolivia (1967), Argentina (1973, de gobierno de facto). Colombia en 2021 dictó una nueva ley de mutuales que sustituyó a la de 1989, ajustada a la problemática del mutualismo contemporáneo.

Hay países con muy importantes organizaciones semejantes a las mutuales que, al no contar con una legislación propia, se amparan en legislaciones de algunas formas similares pero inadecuadas, como es el caso de los institutos de previsión social de Venezuela, o deben quedar en la informalidad.

INDICE GENERAL

Se impone el remozamiento de las leyes de mutuales salvo las de Nicaragua y Paraguay que están actualizadas, y el dictado de leyes para organizaciones semejantes a las mutuales, como es el caso de Venezuela con los institutos de previsión social.

A nuestro modo de ver, la inclusión legislativa el acto mutual en las leyes de Paraguay y de Colombia es el punto de mayor trascendencia de las leyes de mutuales. Cabe a continuación, desarrollar legislativamente los efectos del acto mutual.

Concepto

Las mutuales son concebidas como asociaciones (que no sociedades) de derecho privado, dotada de personalidad jurídica, sin fines de lucro, basadas en la solidaridad, para prestar servicios de previsión y protección social, hacer frente a riesgos eventuales, y satisfacer necesidades socioeconómicas de sus miembros.

Fuentes

El sistema de fuentes es similar: el estatuto, la ley especial de mutuales, el Código Civil y la normativa secundaria (Reglamento), generalmente procedente del Poder Ejecutivo Nacional. Interesante el caso de Argentina que otorga la potestad reglamentaria en la materia a la Autoridad de supervisión, cuando señala como fuentes las normas que la misma dicte.

Controles

La escasa normativa mutualista es muy pobre en cuanto a controles internos, y mucho menos externos, lo que puede ser reflejo del especial sentido de honestidad y solidaridad que anima estas formas solidarias dedicadas a la prestación de servicios humanos.

Régimen económico

El régimen económico-financiero establecido por las leyes de mutuales de la Región es muy similar, coincidiendo en que las mutuales no tienen capital, entendido como aportes de riesgo, sino patrimonio. El que se constituye con las cuotas ("aportes") de sus asociados ("afiliados") y otros recursos externos como lo son gratuidades en favor de las mimas, o recursos provenientes del Estado.

En términos generales la normativa sobre aspectos financieros en las leyes de mutuales es prácticamente inexistente.

Operaciones

Las operaciones financieras de las mutuales se realizan exclusivamente con sus asociados, a excepción de las mutuales de vivienda de Bolivia y Perú. Además, las mutuales prestan a sus asociados servicios de todo tipo para su bienestar o mejorar su calidad de vida. Para ello, pueden realizar operaciones de muy diverso tipo.

Integración

El tema de la integración es aún incipiente en el sistema normativo de las mutualidades, aunque dos leyes la hacen obligatoria (Bolivia y Nicaragua).

Relaciones con el Estado

1. En términos generales, y salvo el caso de Colombia y Nicaragua, las mutuales no son tomadas en cuenta por la Autoridad pública.

2. El sistema de supervisión pública de las mutuales es muy diverso: en dos casos, por un Instituto Autónomo, aunque en uno, es el común para todo el sector solidario (Argentina y Colombia). En el otro, un Instituto especializado en Mutuales (Paraguay). En dos casos, es la Autoridad de control de la Seguridad Social, y en otros tres, la Autoridad Nacional de regulación de la banca y del sistema financiero.

3. Hay la tendencia a la exención o exoneración de todo tipo de impuestos a las mutuales.

EL DERECHO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Necesidad

El sector de economía social y solidaria -pese a inspirarse en valores propios y diferentes a los de los otros sectores- no cuenta, aún, con un derecho propio y autónomo. Este sector se inspira en los valores del servicio y la solidaridad por lo que requiere de una legislación propia y adecuada; diferente, por tanto, de la legislación mercantil -de franco espíritu individualista- o del Derecho Público -de preeminencia estatal-, dada su naturaleza no estatal, aunque pueda asumir (y asuma) por delegación, algunas funciones públicas.

Al constituir un sector diferenciado por su naturaleza, por sus fines y por sus modos de funcionamiento, que actúa en cada nación junto a los sectores público y privado, cada uno con un

INDICE GENERAL

cuerpo legal propio, la ESS requiere -de manera ineludible- de una legislación específica, acorde con su naturaleza diferente -ni pública ni privada- sino mera y propiamente solidaria, y que actualmente se encuentra en construcción (García-Müller, 2009).

Es de observar que nos encontramos en un momento histórico caracterizado por las diferencias que aún persisten a la hora de definir los alcances y el sentido de la ESS. Lejos de un paradigma, la ESS sigue mostrando diversas interpretaciones desde el campo teórico e ideológico que naturalmente los textos legislativos recogen con sus propias limitaciones. Ese debate sobre los fines últimos de la economía solidaria se da con mayor fuerza en América Latina, lo que ha conducido a leyes de ESS con una mayor diversidad doctrinaria respecto a las leyes gestadas en Europa (Guerra, 2019b).

Si bien es cierto que aún no existe consenso sobre el concepto de la ESS, con mayor razón no lo hay sobre la existencia de un derecho que lo regule de forma autónoma. Las objeciones tienen que ver con que no aún se han depurado unos principios propios que caractericen la ESS y que –por ahora- no existe base legislativa y jurisprudencial suficientes, aunque se observan importantes iniciativas en muchos países para dictar sus leyes de la materia.

Por otra parte, como señala Vergara (2010) hace falta construir un sistema normativo en torno a la economía social, que conciba ésta como una disciplina particular dentro del derecho mercantil en razón de sus elementos esenciales.

Esto –añade el autor- exige detectar:

1. La existencia de ciertas empresas que operan con una lógica económica distinta de la habitual, como un hecho jurídico orgánico y funcional, caracterizado por la observancia de determinados principios y valores propios;

2. El desarrollo de una actividad económica socializada (extendiendo así el concepto de actividad cooperativizada, y que el derecho latinoamericano denomina «acto cooperativo»), como origen de unas específicas relaciones jurídicas; y

3. Las personas que integran dichas empresas, como sujetos de esas relaciones.

A nuestro entender, la primera tendencia y desafío del Derecho Social y Solidario es a construirse a sí mismo como lo hiciera en su momento el Derecho Cooperativo y le corresponde hacerlo ahora al Derecho Mutual. Y esa tarea de construcción depende de que el propio sector de ESS lo haga; que perfile su identidad, que defina sus componentes y determine sus principios.

En este sentido, la OECD, 2022 considera que

1. Dotarse de una definición jurídica basada en los principios y valores comunes que rigen la ES es un elemento clave para construir un ecosistema legal.

2. El reconocimiento legal de la ES conlleva su incorporación en las normas que regulan el funcionamiento de los mercados y en las políticas socioeconómicas y medioambientales.

3. Los marcos legales facilitan el reconocimiento, legitimidad y funcionamiento de la ES en los mercados y en la sociedad.

Como señala Richards (2014) en lo poco que hemos avanzado en esa vía, hemos recomendado dos criterios de construcción: la integración social y el pluralismo. Y agrega: en primer término, se trata de construir alternativas que funcionen de hecho en el terreno, como los son las típicas de la economía solidaria: las empresas auto-gestionadas por sus propios trabajadores, el comercio justo, las cooperativas, las bancas éticas, las ferias libres, las redes de trueque y las monedas locales, la solidaridad barrial, la economía de regalo y de comunión, la permacultura, el rescate de producción comunal indígena, la ocupación y potenciación de recursos ociosos. Allí están las espigas de otra economía que ya acontece.

CONCEPTO

Noción

De alguna manera se podría afirmar que el Derecho Social y Solidario constituye el conjunto de instrumentos normativos y de mecanismos técnico-jurídicos que regulan la organización y el funcionamiento del sector de la economía social y solidaria. Por lo que comprende no solo la regulación de la empresa solidaria (y de la organización solidaria) sino, también, lo atinente a la intercooperación y las relaciones que establece el sector solidario con el Estado y con el sector privado tradicional.

El derecho de la ESS podría entenderse como un desarrollo más amplio o una sumatoria, compendio o extensión de los derechos que regulan los subsectores cooperativo y mutual que –por cierto- constituyen el eje central del sector solidario. Así, para

INDICE GENERAL

Ius Cooperativum (2023) el derecho cooperativo es sin duda una fuente importante de inspiración para la elaboración de la definición y los principios de la economía social y solidaria (Douvitsa et al, 2023).

Se trataría de un derecho "informativo" en formación (un dominio jurídico de orden material y científico *in status nascendi*) que forma parte de uno de los nuevos bloques normativos, integrados por normas tanto públicas como privadas que disciplinan y regulan la constitución y el funcionamiento de las empresas solidarias (Cano, 2007).

Orientaciones del derecho de la economía social y solidaria (Guerra, 2019)

Como no existe un criterio predominante de lo que es la economía solidaria (y no puede haberlo) aún porque es algo que se encuentra en plena construcción, el derecho de la ESS y, por consiguiente, las leyes que lo regulan, obedecen a diversas orientaciones, a saber:

1. Clásica

   Se utiliza el término "economía social", en el que incluyen las cooperativas y mutuales

2. Paternalista

   Se trata de un conjunto de políticas dirigidas a incluir socialmente a los sectores más vulnerables de la población. Es así que se crean diversas políticas de subsidios a la pobreza y transferencias monetarias condicionadas a cierto empreendorismo individual o colectivo muy fuertemente atado a las iniciativas del Estado Benefactor.

3. Sectorial

   Hace referencia a la voz "economía solidaria" como un tercer sector de la economía, diferente al capitalista y al estatal, de carácter asociacionista regido por ciertos valores como la cooperación y ayuda mutua. Se trata sin duda de un equivalente a la economía social, aunque con una mayor precisión conceptual, en tanto el comportamiento solidario es más distintivo que la mera recurrencia a lo "social".

4. Autogestionaria

   Se recurre a la voz "economía solidaria" para hacer referencia a numerosas experiencias colectivas donde no se reproduce la división entre empleado – empleador, o "conjuntos de emprendimientos económicos asociativos donde (i) el trabajo, (ii) los resultados económicos, (iii) la propiedad de los medios, (iv) el poder de decisión y (v) los conocimientos acerca de su funcionamiento son compartidos solidariamente por todos los que de ellos participan (Cruz, 2011).

5. Transformadora

   No se trata solo de fomentar el asociativismo con formas democráticas, sino transformar con mayor contundencia las diferentes fases de la economía, promoviendo acciones alternativas en el campo del consumo, finanzas, comercialización y producción con énfasis en las dimensiones sociales y ambientales.

AUTONOMÍA

Por el momento, la concepción del derecho social y solidario como un derecho autónomo pareciera que no sería sino una mera aspiración por las siguientes razones:

1. Las entidades que componen el sector de ESS están sometidas a muy diferentes formas de regulación legal: en ciertos casos no existe ley propia y se aplica la normativa de las sociedades o de las asociaciones, o se hace reenvío a las leyes que regulan la actividad que desarrollan.

2. Aún no cuenta con autonomía legislativa debido a la escasa base legal existente. En la mayor parte de los casos lo que hay en una ley de cooperativas o tantas leyes como formas jurídicas solidarias puedan existir.

3. Tampoco goza de verdadera autonomía científica por la aún insuficiente precisión del concepto de ESS, debido a que todavía no se han decantado totalmente unos principios generales comunes. Es de notar, sin embargo, una notable aproximación legal y doctrinal de los mismos.

Cracogna (2014) estima que este derecho pugna por emerger en el panorama jurídico; que pugna por incorporar o subsumir el derecho cooperativo dentro del marco de su objeto propio y que abriga la pretensión de abarcar, superándolo, el derecho cooperativo. Concluye en que es un derecho de perfiles imprecisos e indefinidos, cuyo resultado es incierto.

Fuentes

1. Hay cierta propensión a la constitucionalización del sector de ESS al reconocer en las nuevas constituciones políticas

INDICE GENERAL

su identidad diferenciada, al que se le da un tratamiento adecuado o especial.

En América Latina, solo la Constitución del Ecuador (2008) reconoce expresamente la ESS cuando considera como integrante de las formas de organización económica la economía popular y solidaria, la que incluye a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Poirier (2016) interpreta que la economía solidaria es central en la economía boliviana.

2. Se busca definir e incorporar los principios cooperativos, mutuales y solidarios como fuente obligatoria de interpretación y de aplicación subsidiaria a la ley, y constituir el derecho cooperativo (por el alto grado de perfeccionamiento que ha alcanzado) como fuente supletoria para regular las lagunas del derecho solidario.

   Como no nota esencial, se desarrollan los efectos jurídicos especiales procedentes de la institución del acto cooperativo o de la actividad cooperativizada, entendido como los actos de los miembros con su empresa en cumplimiento del objeto social; actos que se sujetan en primer lugar a la normativa especializada del sector, sustrayéndolos de la ley ordinaria, la que solo se les aplica subsidiaria y analógicamente. En este último tiempo, la ley paraguaya analiza el acto mutual y la ecuatoriana, el acto solidario.

3. En cuanto a las figuras supranacionales como el Estatuto de las Cooperativas del Mercosur, a dichas entidades se les aplica la legislación nacional vigente, pero con las adecuaciones que en razón de su naturaleza fueren pertinentes a su organización y funcionamiento, lo mismo que hace el estatuto de la sociedad cooperativa europea.

Aplicación del derecho de sociedades

Dado el carácter societario que generalmente se reconoce a las cooperativas y demás organizaciones solidarias, pareciera útil poder acudir a algunos de los principios generales existentes en el derecho de sociedades general para poder cubrir eventuales lagunas legales a través de la *analogía iuris*, o la aplicación supletoria y subsidiaria del régimen de dichas sociedades a través de la *analogía legis* (Vargas, 2009).

Ello, sin embargo, sería procedente siempre que su aplicación no contradiga los principios generales o desconozca la identidad diferencial de la empresa solidaria.

Además, con el fin de evitar una doble regulación innecesaria de determinadas instituciones jurídicas, y para enriquecer el ordenamiento de las empresas solidarias con instituciones jurídicas de evidente utilidad en el mundo comercial (siempre que fuesen compatibles con su propia naturaleza) se intenta aceptar la complementariedad que puede tener la legislación de las sociedades de capitales, por lo que se piensa sea aconsejable la remisión normativa específica de la legislación solidaria a otro tipo de legislaciones (Ezai, 2009).

Crítica sobre el Derecho de la Economia social

Con especial agudeza, Cracogna (2021d).al analizar el derecho de la Economía Social, estima que su tesis central consiste en afirmar que las cooperativas son expresiones de una especie dentro del género de las organizaciones de la economía social que comprende a varias otras entidades, tales como las mutuales, las asociaciones, las fundaciones y otras más según el repertorio de formas jurídicas existentes en cada ordenamiento jurídico nacional. Vale decir que no se desconoce a las cooperativas, pero se las relega a la consideración de una mera clase de entidades pertenecientes a un género común.

Aún más, suele concederse que las cooperativas constituyen la categoría más importante del género y, en tal sentido, se admite que sus principios se expanden y proyectan hacia todas o la mayoría de las demás, pero siempre como parte de un conjunto más o menos homogéneo de organizaciones afines. Ese conjunto permanece indefinido en cuanto a sus alcances pues se trata de un todo abierto a nuevas incorporaciones, lo cual resulta todavía más ambiguo e impreciso cuando a la denominación Derecho de la Economía Social se le agrega "y Solidaria" o aún "Solidaria y Popular", con lo cual sus fronteras devienen permanentemente móviles y difusas.

Curiosamente este avance va conquistando una cantidad creciente de adeptos en los ámbitos académicos, gubernamentales, de las organizaciones sociales y de los organismos internacionales. Consiguientemente, el Derecho Cooperativo se va diluyendo, en muchos casos con la complacencia de sus propios cultores que consideran que de esa manera ensanchan sus horizontes.

RECONOCIMIENTO LEGAL DE LA ECONOMIA SOCIAL EN EUROPA

Adaptado de Fajardo, 2019

El Comité Económico y Social Europeo aprobó en 2009 el dictamen "Distintos tipos de empresa" en el que abogaba por la

INDICE GENERAL

salvaguarda y fomento de la diversidad de formas de empresa que existen en la Unión Europea, en razón a que dicha diversidad constituye un valioso patrimonio imprescindible para el logro de los objetivos que se plantea la Unión en materia de crecimiento, empleo, desarrollo sostenible y cohesión social.

El dictamen reclama que el marco jurídico europeo se adapte a las características de los diferentes agentes económicos que actúan en el mercado, a fin de que se logre la igualdad de condiciones entre todas las diferentes formas de empresa, en conformidad con las características de cada una de ellas, y reconoce que, en la actualidad, ese marco está destinado —por lo general— a las grandes empresas que cotizan en bolsa, y que su aplicación a todos los tipos de empresas crea obstáculos para las demás empresas.

Por tanto, analiza a continuación los principales ámbitos de dicho marco jurídico (derecho de sociedades, derecho contable, derecho de la competencia, derecho fiscal y armonización estadística), y propone medidas eficaces que no dejan de ser recomendaciones y que no han sido atendidas.

De otra parte, el concepto de economía social se ha ido adaptando en cada Estado de acuerdo con su marco jurídico y los modelos de empresa más afines a dicho concepto. No obstante, son pocos los Estados que han reconocido legalmente la economía social como una categoría jurídica identificativa de diversos modelos de empresa, si bien dichos modelos (cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones) están, por lo general, reconocidos y regulados en los diversos Estados de la Unión Europea.

Además, empresas que pueden adoptar formas jurídicas mercantiles se han incorporado pacíficamente en el concepto de economía social, pues se trata de empresas de inserción y empresas de iniciativa social con fines de interés general, comúnmente denominadas "empresas sociales". Ahora bien, esta incorporación plantea problemas en la medida en que el concepto de empresa social está en fase de consolidación y con tendencia a integrar cualquier iniciativa empresarial que aporte valor social medible.

El concepto que actualmente utilizan las instituciones europeas entiende la empresa social como una empresa cuyo objetivo primordial es conseguir impactos sociales positivos y mensurables, que ofrece bienes o servicios con elevado retorno social o emplea métodos de producción que encarnan su objetivo social. Además de lo difícil que es concretar estos requisitos, no se exige gestión democrática ni ausencia de ánimo lucrativo.

En definitiva, la empresa social —que adopta normalmente el estatuto jurídico de las empresas de capital— se considera empresa de economía social, se le atribuyen sus valores y principios y, por tanto, se le hace acreedora de las principales medidas que hasta el momento ha aprobado la Unión Europea en favor de la economía social, lo que no deja de ser una paradoja.

Así, mientras se debate qué es economía social y economía solidaria, o los nuevos conceptos de empresas b, empresas del bien común, empresas colaborativas, tercer sector o cuarto sector, las cooperativas, las mutualidades, las asociaciones y las fundaciones siguen estando discriminadas en el marco jurídico empresarial tanto en la Unión Europea como en los Estados miembros, al ver cómo se reduce y condiciona cada vez más su ámbito de actuación, o cómo se les expulsa del mercado si no abandonan su estatuto jurídico.

LEGISLACIÓN DE ESS PROPIAMENTE DICHA: EN AMERICA LATINA

Situación legislativa

Así como el sector de economía social y solidaria se encuentra en franco proceso de crecimiento con muy diversos estadios de desarrollo en los países, el lógico que la legislación que la regula, se encuentre –también- en diferentes situaciones. Pocos países de la región cuentan con leyes nacionales de Economía Solidaria, a saber:

Cuadro de Leyes de economía social y solidaria en América Latina para 2021

País	Año	Ley
Honduras	1985	Ley del Sector Social de la Economía
Colombia	1998	Ley 454, Ley de Economía Solidaria
Venezuela	2008	Ley para el Fomento y Desarrollo de la Economía Popular
Ecuador	2011 2023	Ley Orgánica del Sector de la Economía Popular y Solidaria y de su Sector Financiero Ley Orgánica Reformatoria de Diversos Cuerpos Legales, para el Fortalecimiento, Protección, Impulso y Promoción de las Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria, Artesanos, Pequeños Productores, Microempresas y Emprendimientos.
México	2012	Ley de Economía Social y Solidaria
Costa Rica	2016	Decreto Declaratoria de interés público y nacional de la economía social solidaria
Uruguay	2019	Ley de Economía Social y Solidaria

INDICE GENERAL

Para Guerra (2920) la primera ley que es aplicable como ley de economía social y/o solidaria (Honduras) muestra una orientación autogestionaria en la medida que su definición implica la presencia de trabajadores como propietarios de los medios de producción.

La segunda Ley (Colombia) incluye explícitamente a las prácticas autogestionarias, aunque se orienta en términos sectoriales, incorporando a una amplia variedad de formatos asociativos. Es esta ley colombiana la que instala además un sistema de políticas públicas explícitamente dirigido al sector.

El modelo de ley ecuatoriano se caracteriza por incluir a la economía popular y el trabajo autónomo, adquiriendo una orientación hacia nuevos actores.

La ley mexicana no define a la economía social y solidaria. A la hora de enumerar las organizaciones que participan del "sector social de la economía" parece orientarse de manera sectorial, aunque con especificidades propias de su historia económica, como es el caso con los ejidos

En este sentido, según Guerra la ley de economía social y solidaria de Uruguay en definitiva, sí se inspira en el desarrollo teórico que ve a la ESS como un sector amplio y alternativo tanto al sector privado capitalista como al sector estatal, incluyendo perspectivas de principios y valores comúnmente abrazados por los movimientos sociales que han impulsado con mayor fuerza la economía solidaria y la economía social solidaria en todo el mundo, de manera que se integran los actores clásicos (cooperativas, mutuales, asociaciones y fundaciones) junto a los denominados nuevos actores o nuevos movimientos de economías transformadoras (caso del comercio justo, consumo responsable, finanzas éticas, empresas recuperadas, etc.).

Estas leyes fueron construidas a través de largos procesos de lucha, muchas veces en el seno de gobiernos considerados progresistas, intentando promover en esta región otra forma de desarrollo.

En estos países, las normas y leyes, han sido acompañadas con espacios en la estructura propia del Estado, pudiendo reconocer distintos niveles de incidencia. Pero tal vez lo más importante es que las mismas no solamente reconocen a la ESS, sino que también denotan una determinada forma de apoyo de los gobiernos en sus distintos niveles, para estas experiencias (Foro II, 2013).

Hay otros países que han estado o están en proceso de construcción de sus leyes, discutiendo desde la propia organización del movimiento y en diálogo con otros, las instancias promotoras de la ESS, la asignación específica de recursos, denunciando aquellos obstáculos que "estrangulan" a las experiencias solidarias e impiden su desarrollo.

Han sido dictadas 6 normas, 5 leyes y un Decreto Presidencial, como se relaciona en el cuadro siguiente. Se encuentra en trámite de promulgación la ley de Brasil, proyecto aprobado en la Cámara Baja y rechazada por los Senadores a fines de 2019. En esto se asemeja a la ley mexicana que, en su momento, aprobada por ambas Cámaras del Congreso, fue devuelta por el Presidente de la República. De igual forma, hay proyectos en Argentina y República Dominicana.

Cuadro de Proyectos de leyes de economía social y solidaria en América Latina

Costa Rica	1974	Proyecto de Ley del Sector de Economía Laboral
Venezuela	1996	Anteproyecto de Ley Orgánica de la Economía Solidaria
R. Dominicana	2010	Proyecto de Ley que Establece la Economía Solidaria
Argentina	2015	Anteproyecto de Ley de Cooperativas y Mutuales
Chile	2015	Proyecto de Ley de Empresas Sociales
	2017	Anteproyecto de Ley Estatuto de Fomento de la Economía Social y Cooperativa
Brasil	2019	Proyecto de ley que declara de interés nacional la promoción, difusión, estímulo y desarrollo de la Economía Social y Solidaria en cualquiera de sus expresiones

Fuente: elaboración propia

Todavía hay muchos países que, aunque no cuentan con una ley que aborde integralmente a la ESS, sin embargo, las experiencias variadas en términos de leyes, políticas públicas y programas ya sea a nivel local, regional y nacional vinculados dan cuenta de un proceso creciente cualitativa y cuantitativamente. Lo mismo que otros países en los que no existiendo una ley de ESS, sin embargo, se reconoce un modelo económico plural y la importancia del trabajo colectivo (Foro II, 2013).

Además, en muchas situaciones, la legislación es totalmente inadecuada, o incluso perjudicial. Del mismo modo, en varios países de índole prácticamente hay que excluir el concepto mismo de cooperativas, o bien, en otros casos, las cooperativas son sistemáticamente en desventaja en comparación con otras formas de empresas.

INDICE GENERAL

ANÁLISIS DE LAS LEYES DE ECONOMIA SOCIAL Y SOLIDARIA DE AMÉRICA LATINA

Ley de Honduras de 1986

Adaptado de Guerra, 2012

La denominada Ley del Sector Social de la Economía de enero de 1986, luego desarrollada por el Reglamento de la Ley del Sector Social de la Economía, de marzo de 1998.

Esta Ley obedece al mandato constitucional (Art. 330 de la Constitución de la República) que establece la coexistencia de distintas formas de propiedad y empresa. El Art. 2 define al sector social de la economía como "el conjunto de empresas y organizaciones formadas por trabajadores que sostienen la primacía del trabajo, optan por la propiedad social de los medios de producción y establecen que el excedente generado es un medio para elevar el nivel de vida de sus miembros. El sector social de la economía se fundamenta en los principios de libertad, democracia económica, justicia, solidaridad, autogestión, participación y pluralismo"

En el Art. 3 establece que estará "integrado por las asociaciones cooperativas, empresas asociativas de campesinos, empresas cooperativas agroindustriales y en general, por todas aquellas empresas constituidas exclusivamente por trabajadores que, de acuerdo con las leyes se dediquen a la producción, industrialización, comercialización, prestación de servicios y otras actividades económicas, que sean de beneficio común de sus asociados y contribuyan al desarrollo económico y social del país"

Es como se puede observar, una ley orientada fundamentalmente por el concepto de la autogestión en la medida que los socios deben ser trabajadores que reúnan a la vez la condición de empresarios (Art. 7), evitando la figura de asalariados, aunque se prevé su contratación de manera excepcional (Art. 8).

Ley 454 de Economia Solidaria de Colombia de 1998

Estable como objeto de la ley determinar el marco conceptual que regula la economía solidaria, transformar el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo Nacional de la Economía solidaria (luego transformado en Unidad Especial de Organizaciones Solidarias), crear la superintendencia de la economía solidaria, crear el fondo de garantías para las cooperativas financieras y de ahorro y crédito, dictar normas sobre la actividad financiera de las entidades de naturaleza cooperativa y expedir otras disposiciones en correspondencia (reliess.org).

Define la Economia Solidaria como el sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía.

Enumera los principios de la economía solidaria, sus fines, las características de las organizaciones que la componen y sus principios económicos, así como fija algunas prohibiciones a las mismas

Brinda el marco general regulatorio de todas las organizaciones de la economía solidaria, incluyendo todas aquellas sin ánimo de lucro y actividad económica para promover el desarrollo del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía en el contexto solidario.y declara de interés común su protección, promoción y fortalecimiento.

Estimula la integración de las organizaciones solidaria, las acerca a los planes territoriales de desarrollo y estimula el apoyo de los entes territoriales a los programas de desarrollo de las mismas.

Dedica un capítulo a la integración de la ES, a través de los organismos de segundo y tercer grado, autoriza los convenios de intercooperación y los organismos de carácter financiero.

Establece las reglas para el ejercicio de la actividad del ahorro y crédito y las funciones de las entidades de Estado que trabajarán para la promoción, fortalecimiento, control y vigilancia de las organizaciones de la economía solidaria (UAEOS, sf)-

Críticas a la ley 454 de 1998 de economía solidaria

Orejuela Barbieri (2021) hace las siguientes observaciones sobre la ley 454:

1. Tener una concepción restrictiva y "formalista" de la economía solidaria

   Definir la economía solidaria solo a través de las organizaciones jurídicamente reconocidas que la ejercen, y no por los actos económicos que la constituye, implica, en esencia, reconocer un solo tipo de economía, evade el cuestionamiento al modelo económico hegemónico y distorsiona la responsabilidad de un Estado democrático de dar garantías a las diversas economías existentes en la sociedad.

INDICE GENERAL

2. La sub-valoración del sector solidario por el Estado

   El modelo solidario es excluido de las macro políticas económicas y sociales donde el mercado y el modelo lucrativo son hegemónicos. Las políticas públicas para la economía solidaria se han reducido a un raquítico fomento de la Asociatividad y la exacerbación del control y supervisión que busca imponerle normas y modelos de control propias del sector privado lucrativo.

3. El desmonte de la institucionalidad que se había creado para el mismo.

   La transformación del Dansocial en una Unidad Administrativa, ha demostrado que la institución perdió capacidad de definición de políticas. Por su parte, el Ministerio de Trabajo responsable hoy del direccionamiento de las mismas, todavía no asume esta tarea y la economía solidaria sigue siendo un elemento marginal en sus políticas públicas. Se han perdido logros institucionales, normativos y sociales que el sector de la economía solidaria había alcanzado en décadas anteriores.

La Ley de Economía Popular y Solidaria de 2011 de Ecuador

Adaptado de Coraggio, 2013

es posiblemente el instrumento específico de institucionalización jurídica de la economía social y solidaria más desarrollado en la región.

La ley caracteriza las organizaciones de la economía popular como orientadas a "satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital."

A continuación condiciona la aplicabilidad de la ley a que las organizaciones por ella promovidas y reguladas se basen en: a) La búsqueda del buen vivir y del bien común; b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; c) El comercio justo y consumo ético y responsable: d) La equidad de género; e) El respeto a la identidad cultural; f) La autogestión; g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y, h) La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

Establece que la Economía Popular Solidaria se integra por asociaciones, cooperativas y comunidades, como ya se dijo, pero agrega las Unidades Económicas Populares (UEP), es decir organizaciones no formales ni necesariamente solidarias de la economía popular, de las que se requiere tener personería jurídica, pero se ofrecen procedimientos simplificados (la inscripción en un registro) para permitir esa formalización. Por referencia al diagrama antes presentado, esta definición cubre toda la economía popular, particularmente su sector solidario.

Con mayor precisión de definen como UEP: "las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad."

Otra característica de esta Ley es que incluye, junto a las UEP y las comunidades, a las cooperativas y asociaciones de todo tamaño y, en particular al sector de cooperativas financieras que pugnaba por quedar afuera de esta ley y sumarse al sector bancario. La Ley genera nuevas instituciones que garantizan la afluencia de fondos al sistema de finanzas solidarias, así como de fondos de liquidez y de seguro de los depósitos, lo que lo convierte en un efectivo competidor del sistema bancario en la captación de ahorros y da lugar a un espacio de regulación de la proliferación de iniciativas de microcrédito en el país.

En 2023, se dictó la Ley Orgánica Reformatoria de Diversos Cuerpos Legales, para el Fortalecimiento, Protección, Impulso y Promoción de las Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria, Artesanos, Pequeños Productores, Microempresas y Emprendimientos.

La ley de economía social solidaria de México de 2012

Adaptado de Rojas Herrera (2020).

Se trata de una ley reglamentaria del párrafo octavo del artículo 25 de la Constitución Política de México en lo concerniente al Sector Social de la Economía, que tiene por objeto a) establecer mecanismos para fomentar el desarrollo, fortalecimiento y visibilidad de la Actividad Económica del Sector Social de la Economía, y b) definir las reglas para la promoción, fomento y fortalecimiento del mismo, como un sistema eficaz que contribuya al desarrollo social y económico del país, a la generación de fuentes de trabajo digno, al fortalecimiento de la democracia, a la equitativa distribución del ingreso y a la mayor generación de patrimonio social.

INDICE GENERAL

La ley define el sector social como un sistema socioeconómico creado por organismos de propiedad social, basados en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano, conformados y administrados en forma asociativa, para satisfacer las necesidades de sus integrantes y comunidades donde se desarrollan, en concordancia con los términos que establece la presente Ley.

Enumera las formas de organización social que lo componen, entre ellas las sociedades cooperativas; establece los criterios bajo los cuales el Estado apoyará a dicho sector; los fines del mismo; los principios y valores que sus componentes deben tomar en cuenta; y el orden de prelación de sus fuentes.

Crea y regula el Instituto Nacional de la Economía Social como entidad pública rectora de la acción del Estado respecto del mismo; define sus funciones, establece los recursos necesarios para el cumplimiento de su objeto y define su estructura organizativa.

De igual forma, crea y reglamenta el Consejo Consultivo de Fomento de la Economía Social, como el órgano de participación ciudadana y conformación plural, que tiene por objeto analizar y proponer acciones que incidan en el cumplimiento del Programa de Fomento a la Economía Social y define sus funciones. Sin embargo, es de observar que no prevé la participación activa y de pleno derecho de representantes del sector solidario, sino como meros invitados a su discrecionalidad.

Regula algunos aspectos relacionados con los organismos de integración y representación, entre los que se destaca que los mismos ejercerán de pleno derecho la representación y defensa de los derechos e intereses de sus asociados y de la rama de la actividad económica en que actúan.

Finalmente, dispone mecanismos de evaluación de la política de economia social y del desempeño de sus organismos y refiere a un reglamento el sistema de sanciones administrativas que puede imponer el Instituto.

Decreto Ejecutivo de Declaratoria de interés público y nacional de la economía social solidaria de Costa Rica, de 2016

Declara de interés público y nacional, el fomento, creación, desarrollo y formalización de los grupos, organizaciones y empresas de la Economía Social Solidaria,

Insta a todas las instituciones públicas, respetando su autonomía o independencia funcional, a la inclusión en sus planes estratégicos y operativos, de objetivos, metas e indicadores para el desarrollo, promoción, fortalecimiento y sostenibilidad de la Economía Social Solidaria, lo mismo que a realizar las modificaciones presupuestarias y organizativas requeridas para el cumplimiento de objetivos, metas e indicadores

Define la ESS como "el conjunto de actividades económicas y empresariales realizadas en el ámbito privado por diversas entidades y organizaciones, para satisfacer el interés colectivo de las personas que las integran y el interés general económico social de los territorios donde se ubican".

Enumera los principios que rigen la ESS y delimita cuales son los sujetos jurídicos que se consideran como organizaciones de la misma.

Establece las funciones de la Dirección de Economía Social Solidaria del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social,

Ley de Economía Social y Solidaria de Uruguay de 2019

Adaptado de Guerra y Reyes Lavega (2020)

Se trata de una Ley con un articulado reducido (20 artículos) ordenados en 7 capítulos y orientada fundamentalmente a dar visibilidad y promocionar a un sector específico de la economía caracterizado por el cumplimiento de ciertos principios. Las normas que contiene la Ley ESS son más que nada de carácter dispositivo y/o programático y, asimismo, son de orden público, en este último caso por disposición de la propia ley

La Ley se inspira en el desarrollo teórico que ve a la ESS como un sector amplio y alternativo tanto al sector privado capitalista como al sector estatal, incluyendo perspectivas de principios y valores comúnmente abrazados por los movimientos sociales que han impulsado con mayor fuerza la economía solidaria y la economía social solidaria en todo el mundo,

En el artículo. 4 se establecen los principios que deben respetar las entidades del sector. El primero de esos principios dice "La persona debe ser el centro de la actividad económica y social, teniendo absoluta primacía frente al capital". Se trata, como se puede observar, de un principio comúnmente utilizado por los movimientos de la economía solidaria en todo el mundo e incluso presente en otros textos legales, caso del de España (2011).

La lista de principios sigue con referencias al compromiso con el medio ambiente (un principio que no figura en la Declaración de Principios de la ACI y que además es poco recogido por otras

INDICE GENERAL

legislaciones de ESS en el resto del mundo), a la inclusión social, la equidad de género o la gestión democrática.

También es una Ley interesante respecto a las entidades citadas como parte del sector. El art. 6 enumera en primer lugar a las cooperativas, pero luego sigue un listado de otras entidades caso de las mutuales, las empresas autogestionadas por sus trabajadores, las sociedades de fomento rural, las redes que favorezcan la soberanía alimentaria, la agroecología y la producción de alimentos orgánicos, asociaciones civiles que promuevan el comercio justo, finanzas éticas, consumo responsable, turismo responsable, redes artesanales, o incluso sociedades mercantiles en la medida que cumplan una serie de requisitos muy severos respecto a cómo se gestionan, cómo se capitalizan y cómo distribuyen eventuales utilidades.

Como se puede ver, se trata de un listado extenso que obedece a una mirada amplia del sector que incluye los actores tradicionales de la economía social y los nuevos actores emergente. (la Ley -en su art. 13 literal O-), por ejemplo, es la primera en el mundo en hacer referencia a las "economías transformadoras", un término recientemente divulgado por la Red Internacional de Promoción de la Economía Social y Solidaria -RIPESS-).

Más allá de las consideraciones críticas y puntuales que nos pueden merecer algunos pasajes de la Ley, lo cierto es que estamos en presencia de un texto legal que por primera vez permite pensar en un amplio sector asociativo integrado por múltiples actores y ofrece un marco para la actuación de sus políticas públicas.

En ese contexto, compartimos la idea que esta Ley más que una meta, se constituye en un buen punto de partida para mayores logros en el propósito de democratizar los mercados y hacer más solidarias nuestras economías.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS LEYES ESPECIALES DE ESS EN AMÉRICA LATINA

1. Se trata de leyes de fomento y promoción del Sector, salvo las de Ecuador, que más bien constituye un conjunto que comprende la normativa de base (de contenido) de todas las expresiones tanto de ESS como de la economía popular, así como de fomento y de control público del mismo, y de su actividad financiera, en esto último, igual a la ley colombiana. Y la de Venezuela, que regula expresiones inéditas de economía comunal.

2. En cuanto al nombre, son 5 las leyes que utilizan el término social" y 3, "solidaria"; y dos, la ley de Venezuela que la denomina economía popular y la de Ecuador que incluye dentro de una misma ley la economía popular que, según el concepto prácticamente unánime de la doctrina y la legislación, no forma parte de la ESS

3. Respecto de la naturaleza de la ESS, salvo las leyes de Ecuador y venezuela que expresamente no lo dicen, pero que de su contexto se desprende que así la reconocen, las leyes de América Latina consideran la ESS de interés público, nacional, general, común o social, término que podríamos considerar, en esta oportunidad, como sinónimos.

4. En torno a la definición de lo que es la ESS, como es lógico, las 6 leyes la definen de manera diferente. Sin embargo, podemos encontrar algunos rasgos comunes legislativos como son:

   a) Se trata de un conjunto de organizaciones o entidades que no tienen fines de lucro,

   b) Son autogestionadas en forma democrática por sus miembros

   c) Realizan actividad económica de producción de bienes y, o de prestación de servicios,

   d) Que persiguen la mejora del nivel de vida de sus miembros, y el beneficio de la comunidad.

5. De la comparación de las siete leyes de ESS se desprende que comparten los siguientes principios: democracia económica, autonomía, primacía del trabajo sobre el capital, adhesión voluntaria, distribución equitativa de excedentes, servicio a la comunidad y defensa del medio ambiente.

6. En cuanto a las entidades que componen la ESS, todas las leyes marco consideran a las cooperativas de todo tipo y rama de actividad como los primeros componentes de la ESS; luego, desde una concepción clasista, exigen que sean organizaciones de trabajadores; también, las de campesinos y, en general, todo tipo de entidad asociativa dedicada a la producción y prestación de bienes y servicios necesarios para la sociedad, siempre que sean acordes con los principios de la ESS.

   Seis leyes incluyen como componentes de la ESS a todas los tipos y expresiones "formales" existentes en sus respectivos países, siempre que ajusten su organización y funcionamiento a los principios solidarios que las mismas establecen. Venezuela incluye solamente las formas de organización socio-productivas comunitarias, incluido

INDICE GENERAL

el trueque, sin mencionar a las cooperativas. Las leyes de Colombia y Ecuador disponen en forma imperativa que la actividad financiera sólo puede ser asumida por entidades solidarias especializadas, lo que es contradicho expresamente por la ley de Uruguay.

7. En lo que se refiere al orden de prelación normativa y como es lógico, en todos los casos se aplican primero las normas de la ley de ESS; luego, las leyes aplicables a cada forma jurídica, las disposiciones de la legislación cooperativa que, en definitiva, por su antigüedad e importancia es una normativa decantada; a continuación, los principios generales de la ESS y en su defecto, y en cuanto sean compatibles, los principios universales del cooperativismo. La ley de Venezuela refiere a la ley especial, sus reglamentos y las resoluciones que dicte el órgano rector.

8. La ley de Honduras y los Decretos de Costa Rica y Venezuela no tocan el tema de la integración; las de Colombia, Ecuador y México hacen de la misma y en forma expresa el aspecto fundamental de la ESS, y Uruguay lo hace en forma tácita.

9. Sobre el fomento, las siete leyes tienen como unos de sus objetos fundamentales apoyar y promover el sector de la ESS, en todos los casos mediante un Fondo de Desarrollo (Honduras, Uruguay, Costa Rica y Colombia el que no ha podido funcionar) para financiar proyectos productivos y la consolidación de los organismos del sector (México), y en todos los casos, mediante estímulos no financieros, incluso mediante la aceptación de medios de pago complementarios (Ecuador) o una política tributaria y previsional acorde a la especial naturaleza de la ESS (Uruguay).

Entidades públicas

Honduras optó por que sea concertado entre el Estado y el sector. Colombia y Ecuador refieren a una Superintendencia especializada la supervisión, y Uruguay a la Auditoría Interna de la Nación, lo que es de extrañar por no tratarse de entidades públicas.

Cuatro países crean un Instituto Autónomo Nacional para el fomento de la ESS, siendo que México le adiciona la función de supervisión, eso sí, en concertación con los organismos superiores del sector. Costa Rica crea la Dirección de Economía Social Solidaria del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, con funciones exclusivamente de fomento del sector.

Ecuador llega al extremo de establecer 7 entidades públicas referentes a la ESS lo cual puede entrabar el accionar de las entidades del sector por los múltiples trámites burocráticos a que están sometidas, lo mismo que atentar contra su autonomía.

Venezuela atribuye competencias de fomento y control al Ministerio con competencias en materia de economía comunal.

El recientemente desaparecido maestro Schujman (2016e) considera que " la legislación de la ESS Latinoamericana es expresión de ese tumultuoso y contradictorio contraste entre lo sustancial y lo formal, entre las necesidades que el mercado le plantea a las empresas solidarias, entre la adecuación al proceso globalizador y su aptitud transformadora de la realidad, entre el empleo formal y la desocupación y el empleo informal y el precarizado"

NORMATIVA REGIONAL DE ESS EN AMÉRICA LATINA

Se observa un proceso aún incipiente de promulgación de leyes regionales de fomento de la economía solidaria (nunca sustantivas). Precisamente la ausencia de una ley nacional de economía social y solidaria influye, de modo determinante, en la fisonomía que ofrecen, en perspectiva comparativa los ordenamientos provinciales (Rossi, 2022).

Leyes regionales de fomento de la economía solidaria en A.L.

País	*Año*	*Ley*
México	2006	Ley de Fomento Cooperativo para el Distrito federal y de los Estados de Coahuila, Hidalgo, Quintana Roo y Sonora
Argentina	2010 a 2014 2017 2020	Leyes de las provincias de Rio Negro 2010, La Rioja 2010, Mendoza y Entre Ríos 2012, Chaco y Buenos Aires, de 2014 Ordenanza de Villa Mercedes, San Luis Ley de Promoción de la Economía Social" *d*e la ciudad autónoma de Buenos Aires
Brasil	2010 a 2014 2021	Acre Ley n. 1598, de 2004, Alagoas Ley n. 6904, de 2008, Amapá Ley n. 1.131, de 2007, Amazonas PEC no. 04 de 2012, Bahía Ley n. 11.362, de 2009, Espírito Santo Ley n. 8.257 de 2006, Goiás Ley n. 15.109, de 2005 Maranhão Ley n. 9.170, de 2010, Mato Grosso Ley n. 9.129, de 2009, Mato Grosso do Sul Ley n. 2.830, de 2004, Minas Gerais Ley n. 15.075, de 2004, Ley n. 7.780, de 201, Paraná Ley n. 17.742, de 201, Pernambuco Ley n. 15.688, de 2015, Piauí Ley n. 6.852, de 201, Rio de Janeiro Ley n. 7.770, de 2017,Rio Grande do Norte Ley n. 8.553, de 2004, Rio Grande do Sul Ley n. 11.829, de 2002 y Ley n. 11.995, de 2003, Rondônia Ley n. 1.462, de 200, Santa Catarina Ley n. 16.834, de 2015, São Paulo Ley n. 11.226, de 200, Tocantins Ley n. 2.594, de 2012 (Pereira Moráis, 2022). Ley Paul Singer – Marco Regulatorio Municipal de Economía Solidaria de Sao Paulo
Colombia	2011 2016	Ordenanza N° 227 de 2007 del Departamento del Valle del Cauca Plan de Desarrollo Decenal de Economía Social y Solidaria, Municipio de Medellín 2016-2025

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

Plan de Desarrollo Decenal de Economía Social y Solidaria, Municipio de Medellín 2016-2025

1. Objetivo General del Plan Decenal.

   Contribuir al desarrollo económico, social y empresarial incluyente de las diversas formas asociativas y solidarias de propiedad y trabajo, que producen y comercializan bienes y servicios en el Municipio Medellín.

2. Objetivos específicos

   a) Promover el desarrollo económico y empresarial de las organizaciones y empresas de la economía social y solidaria

   b) Fomentar la cultura solidaria, la economía del cuidado y la educación del talento humano solidario.

   c) Apoyar la creación de mercados y circuitos económicos solidarios.

   d) Articular la economía social y solidaria al proceso de desarrollo económico con los planes, programas y proyectos de las dependencias del gobierno municipal.

   e) Promover el reconocimiento y valoración del trabajo del cuidado, así como la generación de trabajo decente.

3. Líneas Estratégicas

   a) Educación y formación en la cultura solidaria.

   b) Fortalecimiento y acompañamiento a la economía social y solidaria.

   c) Integración y redes de economía social y solidaria.

   d) Comunicación social para el desarrollo.

   4. Financiadores % participación

   a) Sector Solidario 5%

   b) Gobierno Nacional 10%

   c) Gobierno Departamental 5%

   d) Alcaldía de Medellín 60%

   e) Cooperación 10%

   f) Retornos 10%

   5. Responsables

   El Departamento Administrativo de Planeación ejerce la orientación, planeación, seguimiento y evaluación de la política pública conjuntamente con la Secretaría de Desarrollo Social (Secretaría técnica) para la integración del desarrollo económico y social del municipio y coordinar los diferentes programas y proyectos.

Ley de Promoción de la Economía Social" de la ciudad autónoma de Buenos Aires de 2020

Adaptado de Chiesa et al, (2021)

1. Objetivos de la ley

   a) La promoción del desarrollo local en el ámbito de la CABA: mediante la "generación y sostenibilidad de los puestos de trabajo autogestivos y el acceso a nuevos mercados de las entidades de la Economía Social

   b) La creación de herramientas destinadas a potenciar la producción y la comercialización de los bienes y servicios.

   c) La creación de incentivos para el financiamiento de las entidades productivas.

2. Definición de Economía social:

   Conjunto de actividades de producción y reproducción que ejerce una población en situación de vulnerabilidad económica y/o social para generar las bases materiales de realización de sus necesidades, bajo un sistema de prácticas que organizan el proceso económico de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo. Esta organización se implementa mediante Unidades Productivas cuya labor se propone la inserción en el mercado para lograr una sociedad más inclusiva.

3. Principios rectores

   a) Equidad e inclusión social solidaridad social, perspectiva de género

INDICE GENERAL

b) Inclusión de personas con discapacidad

c) Sustentabilidad ambiental

4. Sujetos

a) Unidad productiva: toda aquella unidad individual o colectiva que realice actividades de interés económico y social, produciendo bienes o servicios en busca de satisfacer sus necesidades, con miras a su inserción en el mercado formal laboral o comercial con baja escala de capitalización y productividad, cuyo principal activo es la fuerza de trabajo.

b) Inscripción en el Registro para las unidades productivas y en el Registro Informatizado Único y Permanente de Proveedores del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

5. Beneficios

a) En los procesos de contratación de la ciudad

b) Creación de un "programa para el otorgamiento de líneas de crédito específicas para Unidades Productivas": fondo de garantía para cumplir con obligaciones.

c) Creación del Fondo Fiduciario para el Desarrollo de la Economía Social (FONDES), conformado por aportes públicos y privados

Ley Paul Singer de São Paulo de Economía Solidaria de 2021

Adaptado del Boletín del Obiescoop N° 46, de 2021

La ciudad de São Paulo sancionó la Ley 17.587 del 26 de julio de 2021, que fue denominada "Ley Paul Singer", para crear el Marco Regulatorio Municipal de la Economía Solidaria, así como la Política, el Sistema y el Consejo Municipal de Economía Solidaria. La iniciativa recibió el nombre del sociólogo y economista Paul Singer (1932-2018), que dedicó prácticamente toda su vida al estudio profundo de la economía solidária.

La ley define que las Empresas Económicas Solidarias garantizan el derecho al trabajo asociado y cooperativo, integrado con estrategias generales de desarrollo sostenible e inversiones sociales dirigidas a promover las actividades económicas autogestionadas y su integración en las redes de cooperación en la producción, comercialización y consumo de bienes y servicios.

La solidaridad. Se considera como solidaridad las actividades de organización de la producción y comercialización de bienes y servicios, distribución, consumo y crédito, basadas en principios como la autogestión, la cooperación y la solidaridad, la administración democrática y participativa, el establecimiento de condiciones de trabajo decentes y la distribución equitativa de la riqueza producida colectivamente, la centralidad en el ser humano, del trabajo, de la cultura, con el establecimiento de relaciones igualitarias entre diferentes y otros.

La nueva ley establece la Política Municipal de Economía Solidaria como un instrumento mediante el cual el Poder Público, con la participación activa de la sociedad civil organizada, formulará e implementará planes, programas y acciones con miras a fomentar la economía solidaria. El texto definió objetivos y ejes de acciones, como iniciativas pedagógicas, y acceso al crédito y promoción de la comercialización.

En el caso de que se impulse la política y se garantice el derecho al trabajo asociado, la legislación también crea SIMAES (Sistema Municipal de Economía Solidaria). Entre los instrumentos para ello se encuentran la Conferencia y el Consejo Municipal de Economía Solidaria (CMES). El concejo es el órgano encargado de indicar las prioridades de implementación en la Política Municipal, y órgano de articulación y coordinación de las políticas y acciones desarrolladas por los miembros de SIMAES.

La ordenanza de Promoción y Desarrollo de la Economía Social y Solidaria de la ciudad de Villa Mercedes, Sal Luis, Argentina, 2017

Adaptado de Rossi (2022)

1. Definición

Toda actividad económica y cultural de las personas, relativas a la producción, comercialización y consumo, que no se sustentan en la explotación del trabajo humano, que es llevada a cabo en armonía con el ambiente y en resguardo de la naturaleza y que tiende a la construcción de una vida digna en la sociedad, mediante la transformación social, generando nuevas relaciones económicas, sociales y culturales.

2. Sujetos

a) Personas jurídicas como: Cooperativas, Mutuales, Asociaciones Civiles, Organizaciones Vecinales, Organizaciones de Microcrédito, Organizaciones

INDICE GENERAL

de la Agricultura Familiar, Cooperativas Escolares, Empresas Recuperadas, Comercializadoras Solidarias, Organizaciones Solidarias, y todo grupo organizativo y asociativo que participe, promueva o desarrolle la Encomia Social y Solidaria.

b) Grupos asociativos legitimados como ferias de productores, clubes del trueque, emprendimientos asociativos, clubes de reciclaje y reutilización de productos, centros de estudios de la educación formal y no formal en todos los niveles educativos.

c) Personas físicas: como emprendedores familiares vinculados, y efectores de desarrollo local y economía social. Artesanos y productores de la agricultura familiar, monotributistas sociales.

3. Principios

a) No se sustentan en la explotación del trabajo humano, es llevada a cabo en armonía con el ambiente y en resguardo de la naturaleza

b) Poseen una gestión democrática y participativa, una organización económicamente equitativa, con justa distribución de los recursos, ingresos y beneficios; y

c) Realizan actividades que no sólo incluyen la producción y consumo o venta de bienes y servicios sino también la humanización de las relaciones sociales

4. Objetivos de las políticas

a) Ser el instrumento que garantice el empleo digno y decente, fomentando actividades económicas bajo relaciones equitativas y democráticas y en el marco del respeto por el medio ambiente rescatando estos valores de las prácticas existentes.

b) Propendiendo al surgimiento de nuevas prácticas socio productivas".

5. Compromisos de la Municipalidad

Incluir en el presupuesto anual los incentivos, el fomento y promoción de la formación y capacitación en herramientas de administración y gestión de organizaciones de la ESS

6. Crea el Consejo de la Economía Social y Solidaria integrado por los actores de la ESS, un representante del Ejecutivo y tres del legislativo, con los objetivos de:

a) Diseño del Plan Estratégico de la ESS y planes y programas de fomento;

b) Registro permanente de los productores/as de la ESS y de sus productos y emitir, certificados;

c) Elaborar un régimen diferencial de impuestos, tasas y contribuciones;

d) Brindar asesoramiento contable, legal, administrativo, técnico

e) Acciones de capacitación y formación en los valores de la ESS; para ello se propone la suscripción de convenios con universidades, institutos educativos, ministerios

TENDENCIAS GENERALES DEL DERECHO DE LA ESS

Marco institucional

Es un hecho cierto la falta de presencia institucional de las organizaciones representativas de la ESS, lo que supone –también.- un grave problema que debe resolverse mediante su reconocimiento por la Administración pública y demás agentes sociales como interlocutor en el seno de las instituciones consultivas sobre las políticas sociales y económicas, en particular, en la planificación general de la economía, reconocimiento estadístico, creación de registros públicos solventes y cuentas satélite para cada sector institucional y rama de actividad (Cabra, 2011).

Por manera que la ley debería precisar una serie de derechos propios del sector, a partir del derecho genérico a realizar todo tipo de actividad sin más limitaciones que su licitud y su conformidad con la naturaleza del mismo, como cualquier otra entidad, eliminando discriminaciones negativas, a todas luces inconstitucionales.

De otra parte, como apunta Ekai Center (2018) el futuro de la economía social no depende exclusivamente de qué modalidades de actuación o de qué capacidad empresarial desarrollen por sí mismas las empresas de este sector sino también, de forma muy directa, del marco institucional en el que estas empresas se desenvuelvan en cada momento histórico.

De ahí –continúa- la importancia de que al contemplar el futuro de la economía social, junto a las posibles acciones a desarrollar desde y sobre el propio sector, sea esencial visualizar los gran-

INDICE GENERAL

des retos de fondo de esta modalidad empresarial y en qué medida, grandes cambios estructurales en la configuración institucional definida por el Estado pueden contribuir al fortalecimiento y la expansión a largo plazo de este sistema.

Fomento

1. La ley debería diseñar mecanismos para el otorgamiento de preferencias a las entidades de ESS, al menos en igualdad de condiciones con las empresas del sector privado, dada su naturaleza social, en materia de contrataciones públicas, de prestación de servicios públicos, de uso y suministro de bienes y servicios del sector público, y en relación con la investigación, la educación, el entrenamiento, y la asistencia técnica.

2. De igual manera, otorgar preferencia para el traspaso a la ESS de empresas públicas en proceso de privatización, o de empresas privadas en cierre por cualquier causa, en condiciones especiales que permitan su reflotamiento a cargo de sus propios trabajadores por medio de empresas de trabajo asociado.

3. Pareciera que en ámbito internacional, el derecho comparado ilustra la tendencia de los países al establecimiento de un marco jurídico de apoyo y reconocimiento de la economía social y solidaria como actividad económica diferenciada que requiere de acciones sustantivas de apoyo y fomento público (Viguera, 2011) tal y como se desprende de las nuevas leyes (y proyectos legislativos) de economía social y solidaria en el mundo.

Sin embargo, para algunos –sobre todo en Europa- (Hiez, 2011) pareciera mejor mostrar al Estado las contribuciones al interés general, al desarrollo local y regional, o la generación de empleo digno que hacen las entidades de ESS, de manera de buscar en este aspecto característico la justificación de un tratamiento específico.

Control público

Se constata que pese a las retoricas declaraciones constitucionales y legales de darle igual, adecuado o preferente tratamiento, las entidades solidarias son objeto de numerosas trabas y discriminaciones, muchas veces producto de la regulación administrativa secundaria de la rama o de la actividad socioeconómica que realizan.

1. Por esto, las leyes recientes de cooperativas se orientan hacia una acentuación del carácter empresarial de las entidades solidarias a fin de ponerlas en igualdad de condiciones, lo que les permita enfrentar con éxito sus cometidos en un mundo caracterizado por la alta competencia. Ello -sustancialmente- en lo que se refiere a sus formas de capitalización, de asociación con otras entidades, la realización de operaciones del objeto social con terceros sin restricciones o limitaciones, o la realización de actividades en campos muchas veces vedados a las mismas.

2. Por otra parte, se pretende aplicar a las empresas solidarias las normas internacionales de información financiera (NIIF) sin ningún respeto a su carácter diferencial respecto de las sociedades lucrativas que cotizan en bolsa para las que fueron diseñadas, estableciendo una evidente discriminación negativa hacia ellas, y desconociendo su naturaleza específica.

   Frente a tales pretensiones se impone introducir modificaciones estatutarias para reforzar el patrimonio social, así como proponer la sanción de una norma NIIF específica para las entidades solidarias.

3. Además, hay una clara tendencia a superar los comprobadamente gravosos, ineficientes e inútiles controles públicos discriminatorios sobre las entidades solidarias. Lo que se discute es, si se hace pasando del control público al autocontrol del propio sector de ESS en un plazo perentorio, con lo que se llegaría al reconocimiento de su mayoría edad, como se ha evidenciado en muchos países.

4. Como dice Zabala (2003) es necesario reconocer la capacidad de autocontrol que poseen las organizaciones del sector, perfeccionar las tradicionales estructuras de control intrínseco y avanzar hacia la formulación de estructuras superiores de control social. Sin embargo, muchas leyes se limitan a utilizar a los organismos superiores del sector para ejercer control auxiliar o control delegado sectorial, actuando en tal virtud como meros apéndices instrumentales del control externo gubernamental.

Sobre los servicios

1. Las empresas solidarias se orientan a la producción y prestación de bienes y servicios *"preferentes"* para una vida digna y que, por lo tanto, deben estar a disposición de

INDICE GENERAL

toda la población independientemente de su renta o poder adquisitivo.

2. En América Latina, las empresas solidarias generalmente asumen funciones de interés público o social en beneficio de la colectividad (prestación de servicios públicos esenciales sobre todo en zonas rurales y urbanas degradadas, vivienda popular, prestación de servicio de salud, educación, deporte y recreación, abastecimiento, entre otras) que los estados no cubren, y que el derecho solidario se ve en la necesidad de regular.

3. Por demás, hay claras tendencias a la ampliación de las actividades del sector de la ESS a la satisfacción de necesidades no atendidas en el mercado en los llamados "nuevos nichos de mercado" y "yacimientos de empleo": productos naturales, actividades ecológicas, empresas de "resistencia" formadas por profesionales jóvenes y otras semejantes (Cano, 2008).

4. Por otra parte, cada vez más se impone el empleo de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en el funcionamiento operativo de las entidades solidarias, particularmente en lo referente a la constitución telemática, la información a los asociados, la contabilidad informatizada y en especial, en las sesiones de la asamblea y reuniones virtuales de los órganos internos, incrementando los flujos de comunicación con los miembros, con lo se masifica y facilita la participación.

En el área financiera

En lo financiero, asistimos a una triple tendencia de parte de las entidades públicas respecto del sector de ESS:

1. Una, que considera las cooperativas de ahorro y crédito o las entidades solidarias que realizan actividad financiera, como intermediarios financieros tradicionales que deben estar bajo el control de la Autoridad de supervisión bancaria.

2. Otra, que sostiene la especificidad de las empresas solidarias, por lo que requieren de un marco regulatorio y de control propios y diferentes de los bancarios, posición sustentada por la Alianza Cooperativa Nacional de México, que después de muchos años de lucha logró la promulgación de una ley específica para las cooperativas de ahorro y crédito, sustrayéndolas de una ley general de ahorro popular que las ponía en igualdad de condiciones con empresas lucrativas dedicadas a esta actividad.

3. Existe, también, la intención de fraccionar las cooperativas multiactivas (por cierto, las más importantes de América Latina) obligándolas a separar su actividad financiera del resto de sus actividades sociales (salud, recreación, educación, deporte) con lo que –a la postre- significaría acabar con ellas.

Financiamiento

Partiendo del hecho constante de la enorme dificultad de las empresas de ESS de obtener el enorme financiamiento que requieren para competir con posibilidades de éxito en los mercados globalizados, se estima que la ley debería:

1. Eliminar las medidas que ponen trabas injustificadas al desarrollo de entidades financieras propias de la ESS.

2. Crear un Fondo de Fomento (y de Garantías) que centralice las operaciones financieras de la ESS, propicie una financiación propia con la participación económica de los trabajadores y miembros, incentive al sector público a efectuar aportaciones de nuevo capital potenciando fondos de capital-riesgo al menos en paridad con los aportes propios, respalde la formación de grupos empresariales solidarios y establezca un sistema de avales.

   El Fondo debería, además, establecer condiciones crediticias especiales a las entidades de ESS, sustituyendo las garantías reales por garantías alternativas, de acuerdo a las condiciones establecidas en la regulación subsecuente.

3. Igualmente, eliminar las políticas que se fundamentan prioritariamente en ayudas económicas directas sin contrapartidas, que son fuentes que no se controlan y resultan imprevisibles, al tiempo que pueden convertirse en una herramienta de presión y manipulación.

Aspectos tributarios

1. Como señala el maestro Zabala (2011) un tratamiento tributario adecuado es una disposición que se enmarca dentro del criterio de promoción y fomento adoptado por diversos Estados para fortalecer las instituciones del sector.

INDICE GENERAL

Tratamiento tributario especial que se fundamenta en la naturaleza de servicio a sus miembros, de cohesión social, promoción y previsión social -que no la obtención de lucro- de la ESS, actividad económica que no genera renta, razón por la cual no hay base imponible, lo que las hace no sujetas a tributación.

2. Igualmente, sería posible darle el carácter de contribuciones para-fiscales (a modo de "impuestos cooperativos o solidarios") a los recursos aplicados en los fondos de promoción y educación.

3. Es deseable, también, estudiar la posibilidad de un Impuesto al valor agregado específico o un mejor tratamiento de dicho impuesto para las empresas de ESS, pues sus objetivos y su acción no se integran en el campo mercantil o, al menos, para que no sea una barrera para entidades que no puedan repercutirlo en las actividades que desarrollen y no se convierta en un mayor precio final frente a entidades mercantiles que sí lo puedan repercutir. Lo que supone, en la práctica, una distorsión competitiva (De Castro, 2011).

La Integración

1. La integración de las entidades que componen el sector solidario es considerada como el eje central de la ESS, tanto la integración vertical (con fines gremiales, representativos o educativos), como la horizontal (cualquier tipo de asociación temporal o permanente entre entidades del sector con fines netamente económicos), la creación de grupos empresariales solidarios, y toda forma de articulación y de colaboración de actividades empresariales con el sector público y privado.

2. Además, la ESS requiere configurar una estructura orgánica propia con un organismo de rango nacional de dirección y representación, con la participación de todas las entidades que la componen; de naturaleza pública no estatal, con autonomía funcional en el ejercicio de competencias propias en el área del fomento y del autocontrol del sector.

3. En la actualidad, y como efecto de la globalización, es menester que la ESS, motorizada por el sector cooperativo, logre una interacción económica válida y eficiente de alcance internacional, bien sea por la vía de acuerdos de cooperación, de creación de empresas transnacionales sociales y solidarias, o de cualquier otra forma de articulación entre sí o con empresas "sociales", siempre que con ello no se comprometa su identidad solidaria.

TENDENCIAS PRIORITARIAS DEL DERECHO DE LA ESS EN 2022

Campos prioritarios en 2022 según los Encuentros de Mont-Blanc

El Decimo Encuentro del Mont-Blanc, en su *Declaración de Cartagena de Indias, la economía social y solidaria, soluciones locales a internacionales en un mundo cambiante,* determinó cuáles serán los campos prioritarios de la ESS para los próximos años. Y declaró que, de darse los medios, incluyendo financieros; si los marcos y dispositivos específicos necesarios no son suficientes, se deben movilizar los marcos de derecho común o cambiarlos, si es necesario.

De manera que derecho de la economia social y solidaria en los próximos años deberá orientarse a darle prioridad al sustento normativo a las siguientes temáticas:

1. La educación y el aprendizaje permanente,
2. La integración de la perspectiva de género,
3. Mejorar el método de producción sostenible, distribución y consumo de alimentos.
4. La protección de los bienes públicos y comunes
5. El uso de herramientas digitales, en una forma humana, sostenible y ética
6. Prácticas de producción y de consumo que contribuyen a la lucha contra los cambios climáticos
7. Un sistema financiero más estable, resiliente y democrático
8. Mejorar la calidad y cantidad de puestos de trabajo.
9. Acceso a una vivienda digna
10. Acceso a atención médica de calidad.
11. La adopción de políticas públicas más efectivas, ya sea a nivel local, nacional, regional o internacional.

Tendencias normativas de la ES 2021 según la OECD, 2022

INDICE GENERAL

Para la OECD la economía social y, o solidaria presenta a la fecha las siguientes tendencias de orden normativo:

1. Existe una tendencia creciente a aprobar leyes, normas, reglamentos y otras disposiciones legales vinculantes/relevantes para el conjunto de la ES. En este sentido es importante recordar que, sobre la base de una "identidad central compartida" por todas las entidades de ES, los marcos legales regulan el conjunto de este modelo de empresa e incorporan una definición legal de ES en los ordenamientos jurídicos.

2. Se identifican y promueven en el ordenamiento jurídico general los métodos de gestión propios de la ES dentro de la diversidad de formas empresariales que existen en el mercado.

3. Si bien no todos los países y territorios se han dotado de marcos legales que regulan el conjunto de la ES, esto no les impide adoptar legislación específica para las distintas formas empresariales de ES y avanzar en la perspectiva de adoptar una legislación para el conjunto de la ES.

4. Ha sido posible identificar y analizar algunos de los pasos clave que marcan el desarrollo de marcos legales de ES

   — Establecer una definición de ES que incorpore un concepto legal en los ordenamientos jurídicos e identifique qué personas jurídicas forman parte de ella.

   — Generar una coordinación y asegurar la autonomía de los marcos legales a nivel subnacional para establecer una acción coherente y efectiva entre las distintas Administraciones implicadas en el desarrollo de la ES a nivel local, regional y estatal.

   — Regular las consecuencias que tienen el registro y la certificación públicos con el fin de garantizar que las empresas de ES aplican de forma efectiva y se rigen de acuerdo con sus principios.

   — Definir el papel que juegan las organizaciones representativas y los mecanismos de consulta en la elaboración de normas adecuadas para la ES.

   — Crear mecanismos estadísticos y de recopilación de datos sobre ES para evaluar su evolución e impacto en términos socioeconómicos.

   — Establecer programas de promoción y apoyo a la ES como motor clave de un desarrollo social y económico.

INDICE GENERAL

Contenido

Los valores cooperativos 495
Analisis de los valores cooperativos 496
Valores eticos 499
Los principios cooperativos 501
Asociación voluntaria y abierta 504
Gestión democrática 506
Participación económica 508
Educación, formación e información 511
Cooperación entre cooperativas 512
Interés por la comunidad 513
Principio de autonomía 517
Valor jurídico de los principios generales cooperativos 524
Los principios jurídicoS 531
Los principios jurídicos cooperativos 535
Principios del derecho cooperativo europeo 538
Recepcion de Los principios cooperativos en los ordenamientos 542
Valores y principios del mutualismo 544
Valores y principios de la economía social y solidaria 548

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

4 Valores y Principios

LOS VALORES COOPERATIVOS

Los valores

Los valores son las fuentes de donde emergen los significados más profundos de una cultura y de una forma de organización económica, social y política de donde emanan las fuerzas generadoras; las doctrinas fundamentales de un ser y un actuar. Los valores son vagos por ser subjetivos en sí mismos y, por tanto, pueden ser interpretados con matices distintos dependiendo del lugar y de la época en que se actúe.

Los valores cooperativos fundamentales se destacan por poseer un carácter estructural, o sea, que están vinculados a la organización de las actividades cooperativas, dando a éstas un carácter de uniformidad. En otros términos, los valores básicos pueden ser considerados como conceptos de fondo ideológico que determinan la manera de pensar y de actuar de los cooperativistas (De Souza, 2017).

Relación entre valores y principios

Los valores son la fuente primaria de donde derivan los principios, directrices y derechos. Los principios tienen un ámbito indeterminado pero determinable de influencia. Tanto los valores como los principios son normas de normas, es decir, fuentes de normas jurídicas. La eficacia del principio es directa, la del valor indirecta, aunque requiere de normas, principios y derechos que lo desarrollen (Navarro Fallas, 1998).

Para la ACI (1995)

> *"Nuestra identidad y nuestros valores cooperativos son inmutables, pero los principios han sido revisados y reformulados" o que. "aunque los principios se hayan reformulado y replanteado, su esencia permanece: son los principios orientativos a través de los cuales la identidad y los valores cooperativos se plasman en el funcionamiento diario de una empresa cooperativa".*

« INDICE GENERAL

ANALISIS DE LOS VALORES COOPERATIVOS

Adaptado de ACI, 2021 y García, G (2006)

Los valores esenciales del cooperativismo son la autoayuda, responsabilidad personal, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Además, los valores éticos de la honestidad, la apertura, la responsabilidad social y el interés por los demás. Actualmente, hay una muy fuerte tendencia a añadir la conciencia medioambiental-

Los valores, como los principios, deben ser contemplados de forma global y complementaria, dado que ninguno, aisladamente considerado, servirá para diferenciar, por sí solo, a una cooperativa respecto a cualquier otro operador económico concurrente. Es el conjunto de los valores cooperativos como ideales exclusivos de las cooperativas lo que los diferenciará (Macías Ruano, 2023).

La autoayuda

Alude a la creencia de que las personas pueden y deben influir en su propio destino. Pueden desarrollar sus propias habilidades, conocimientos y comprensión a través de la acción cooperativa. Este valor supone que las personas tienen la voluntad y la capacidad de mejorar su suerte en la vida de forma pacífica mediante la acción conjunta, que puede ser más poderosa que el esfuerzo individual.

La autoayuda parte de la percepción de que el esfuerzo propio en las cooperativas se justifica cuando es realizado a través de una acción conjunta y de responsabilidad mutua, que aspire al desarrollo pleno de todos. Así mismo, que las eventuales ayudas exteriores, de cualquier naturaleza, no pueden ser más importantes que la propia acción mancomunada de cooperación, del esfuerzo de sus propios asociados (De Souza, 2017).

Es operar juntamente con otra persona y es un fenómeno que va unido al de la asociación, siendo correlativo de esta, pues toda asociación supone el mutuo auxilio de los asociados para la obtención del fin social común; en este sentido, la cooperación es un deber correlativo del derecho de asociación.

La responsabilidad personal

Indica que los miembros asumen la responsabilidad de sus cooperativas y las promueven entre sus amigos y familiares. Es responsabilidad de los miembros garantizar que las cooperativas se mantengan independientes de influencias externas indebidas procedentes de fuentes como el capital privado y el gobierno. El valor también destaca que los miembros tienen una responsabilidad hacia sí mismos.

Es un reflejo del eterno compromiso con su comunidad en general. Esto ocurre porque en toda cooperativa la motivación está precisamente en la construcción de una sociedad mejor por sus propias manos, cuidándose entre sí y buscando formas de ampliar su actuación comunitaria (De Souza, 2017).

La democracia

Ofrece un sistema a través del cual los miembros tienen derecho a participar, ser informados, ser escuchados y participar en la toma de decisiones. Los miembros son la fuente de toda la autoridad en la cooperativa. "La unidad básica de la cooperativa es el miembro....

La democracia en las cooperativas se confunde con la autogestión o auto-administración, en la cual los asociados son ellos mismos autoridad suprema y ulterior, con facultades para decidir sobre todas las cuestiones de importancia relacionadas con la cooperativa. Esto por cuanto son los asociados quienes crean la empresa, para lograr sus propios objetivos y además, son ellos quienes hacen las aportaciones de capital y las contribuciones de capacidad y esfuerzo para asegurar su funcionamiento.

Los asociados y solo ellos, son los más indicados para conocer sus intereses económicos, sus necesidades o requerimientos, y por consiguiente, debe determinar ellos mismos qué es lo que la empresa debe hacer para promover tales intereses y qué debe producir, adquirir y organizar para satisfacerle sus necesidades.

Para Schneider (1991, en De Souza, 2017) el valor de la democracia en las cooperativas es fundamental por ser justamente la acción consciente estructural y colectiva lo que distingue el modelo empresarial cooperativo de las demás estructuras empresariales existentes.

La igualdad

Es fundamental para la cooperación. Dado que la unidad básica de cualquier cooperativa es el miembro, este valor defiende la igualdad de derechos y oportunidades para los miembros y prohíbe el trato diferenciado de los mismos basado en cualquier tipo de diferencia artificial entre ellos. Las cooperativas parten de la base de que la igualdad de derechos y oportunidades de las personas para participar democráticamente mejorará el uso de

INDICE GENERAL

los recursos de la sociedad y fomentará la mutualidad, la comprensión y la solidaridad.

La igualdad revela una idea de justicia, puesto que establece que los miembros deben ser tratados del mismo modo: son, de cierto modo, homogéneos (De Souza, 2017).

La equidad

Se refiere a la imparcialidad o la justicia en el trato de las personas. En el contexto cooperativo, significa que los recursos y las oportunidades se asignan entre los miembros de manera que se busquen resultados iguales a pesar de las diferentes circunstancias. La asignación de recursos y oportunidades debe promover resultados justos basados en la participación y el control democrático de los miembros en su cooperativa. Los métodos para distribuir los recursos en beneficio de todos los miembros pueden incluir retornos a los miembros, asignaciones a las reservas de capital, aumentos o mejoras en los servicios o reducción de las tarifas.

Se entiende la equidad en el sentido de una distribución justa y equitativa de los beneficios y excedentes, logrados mediante las acciones comunes en la empresa. Dar o devolver a cada asociado lo que le corresponde y en la proporción adecuada es su derecho y el compromiso adquirido entre todos los cooperadores para mantener una empresa basada en la equidad o justicia, sin los cuales no es posible la sostenibilidad de la cooperativa mediante la honestidad y la transparencia en todos los actos cooperativos.

La solidaridad

Surge de la suposición de que la unión hace la fuerza, de que muchas personas que trabajan juntas para satisfacer sus necesidades personales (autoayuda) y las necesidades del grupo (ayuda mutua) pueden producir mayores beneficios para el individuo que trabajando solo. La globalización de la economía mundial y la avanzada tecnología de la información han aumentado la necesidad y la oportunidad de la solidaridad entre los miembros, que trabajan juntos a través de sus cooperativas para mejorar su bienestar colectivo y se esfuerzan por conectarse con el movimiento cooperativo más amplio, desde el nivel local hasta el internacional, al tiempo que defienden los valores éticos universales.

El actuar solidario está también en la intercooperación, visto que las cooperativas como un todo aspiran la creación de un movimiento unido, local, nacional, regional e internacional (Icic, 1996, en De Souza, 2017).

VALORES ETICOS

Honestidad

La honestidad es el tipo de conducta, modalidad o precepto que se caracteriza por el respeto al derecho ajeno, especialmente en lo que se refiere al fraude y a la mentira para conseguir ventajas económicas o de otra índole. (Diccionario de Sicología, 1948; Espasa). La honestidad de la acción moral depende de su conformidad con la recta razón en relación con lo que se considera bueno y apropiado, es la que espiritualiza y perfecciona al hombre.

En moral no existe otra honra que la estima merecida por la honestidad escrupulosa. La honradez es una virtud ligada especialmente a la probidad o rectitud e integridad en el manejo de los bienes ajenos. La moral tiene por base la noción del bien y del mal, considerada como una idea natural, exterior a toda ley positiva y a toda ley religiosa.

Apertura

La apertura se caracteriza por el énfasis en la transparencia y la colaboración. Se refiere a "la accesibilidad del conocimiento, la tecnología y otros recursos; la transparencia de la acción; la permeabilidad de las estructuras organizativas; y la inclusividad de la participación" y "...la disponibilidad estructurada y razonable para los miembros de la información y el conocimiento relevante para la vida exitosa de la [cooperativa]

Responsabilidad social

Se refiere a la aceptación por parte de la cooperativa de la responsabilidad y la mejora de las consecuencias negativas para la sociedad derivadas de sus acciones y operaciones. También se refiere a la aceptación por parte de la cooperativa de la responsabilidad de contribuir al bienestar de la sociedad y del medio ambiente, reduciendo al mismo tiempo los impactos negativos sobre ellos

Es un reflejo del eterno compromiso con su comunidad en general. Esto ocurre porque en toda cooperativa la motivación está precisamente en la construcción de una sociedad mejor por sus propias manos, cuidándose entre sí y buscando formas de ampliar su actuación comunitaria (De Souza, 2017).

El interés por los demás

Refleja la tolerancia de los cooperativistas hacia los demás y la preocupación por su comunidad. Este valor ético, que puede en-

INDICE GENERAL

contrarse en diferentes formas de entidad, es un valor básico para las cooperativas, que debe ponerse en práctica. Las cooperativas tienen una afinidad natural para crear un temperamento de camaradería e interdependencia entre las personas a través de acciones basadas en la conciencia y la profunda preocupación por el otro.

Conciencia medioambiental

Para Meinen (en Arruda, 2016) este valor se conecta al compromiso del emprendimiento cooperativo, naturalmente de carácter comunitario, con el bienestar de las personas y con la protección del medio ambiente comprendidos en su área de actuación, procurando que envuelva desarrollo económico y social y respeto al equilibrio y las limitaciones de los recursos naturales.

Propuesta de reforma

Con ocasión del Congreso Internacional de la ACI en Seúl en 2022, Basañes (2022) propone una reforma de los valores cooperativos en los términos siguientes

1. Ayuda mutua. La finalidad de la empresa debe ser organizar la ayuda mutua entre las personas para satisfacer sus necesidades y aspiraciones comunes, y no competir al servicio del interés individual.

2. Responsabilidad. Es responsabilidad de los miembros garantizar que las cooperativas se mantengan independientes de influencias externas indebidas procedentes de fuentes como el capital privado y el gobierno.

3. Autonomía. Las personas deben asumir con autonomía su responsabilidad personal en la satisfacción de sus necesidades y aspiraciones, y a esto debe ayudar la empresa. Es negativo todo tratamiento clientelar y toda pérdida de autonomía de la empresa que afecte el ejercicio de esa responsabilidad.

4. Democracia. La empresa debe tomar sus decisiones en forma democrática, respetando la igualdad de cada persona humana, favoreciendo la participación y rechazando todo tipo de concentración de poder. En forma consecuente, debe promover el ejercicio de la democracia en todos los ámbitos.

5. Igualdad. Las empresas deben procurar la igualdad social y económica de todas las personas garantizando la igualdad de derechos y de oportunidades, sin ningún tipo de privilegio fundado en el género, religión, opinión política, etnia ni clase social

6. Equidad. Las empresas deben dar a las personas un trato que sea equitativo según su esfuerzo y su compromiso con las necesidades y aspiraciones comunes, y que compense las circunstancias que puedan afectar la igualdad de oportunidades. Es negativo todo trato arbitrario, que desconozca el esfuerzo de cada persona, sus circunstancias de género o sus circunstancias económicas y sociales.

7. Solidaridad. Toda persona es responsable por el bienestar de la comunidad a la que pertenece, y la empresa debe colaborar en el ejercicio de esa responsabilidad. Ello incluye La responsabilidad de colaborar con la defensa y promoción de las empresas que comparten sus valores.

8. Paz. La empresa debe favorecer la resolución pacífica de los conflictos entre sus miembros, con otras empresas y con el resto de los actores económicos, políticos y sociales, y debe colaborar con la resolución de los problemas estructurales que originan la violencia. Es negativo el uso de la violencia en cualquiera de sus formas, no pudiendo ser justificada en ninguno de los otros valores.

9. Sostenibilidad. Las acciones de la empresa para satisfacer las necesidades y aspiraciones de sus miembros no deben comprometer la satisfacción de las necesidades y aspiraciones de las generaciones futuras. Es negativa toda utilización de un recurso por sobre su posibilidad de renovación y toda decisión que no incorpore la visión de la juventud en las tareas de planeamiento, gestión y control.

LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Concepto

Dada la vaguedad o imprecisión de los valores, para que la esencia del sector se lleve a la práctica de una manera coherente y más o menos uniforme, resulta fundamental que haya unos principios que permitan hacer operativos los valores en empresas que sean viables (Moreno, 2000).

Los principios son las ideas principales que constituyen el objeto fundamental de la acción cooperativa, independientemente del tiempo y las circunstancias; constituyen un sistema de ideas abstractas deducidas por los miembros de las cooperativas de sus propias experiencias prácticas. Estos principios constituyen

INDICE GENERAL

un sistema, y la abrogación total de unos de esos principios tiene repercusiones severas sobre el sistema en su conjunto. Pero, además, los principios cooperativos deben ser transformados en normas jurídicas y traducidos en terminología técnica jurídica (Münkner, 1988).

Los principios se inspiran en los valores y son importantes porque orientan la práctica cotidiana y aseguran así la especificidad de las organizaciones cooperativas frente a otras organizaciones y empresas (Schneider, 1993). Los principios son, antes que directrices doctrinales, las verdades o modos de ser y de actuar, deducidos de la reiterada y universal experiencia cooperativa.

Los principios son las ideas -inherentes a la cooperación o al mutualismo- que determinan lo que ellas son. Pueden ser –también- las ideas que implican el propósito de la actividad solidaria a realizar en el mundo actual (Watkins, 1980).

Los principios constituyen pautas para la acción y el respeto de ellos asegura que esa acción se oriente al logro de los objetivos, o los fines que dan razón de ser al movimiento solidario. Los principios, pues, deben ser congruentes con los fines y el conjunto de unos y otros forma la doctrina (Cracogna, 1992b).

Sobre la validez universal de los principios

La cooperación internacional obra a favor de un consenso universal con respecto a estos principios cooperativos. De hecho, emerge en la actualidad un derecho cooperativo internacional consuetudinario basado en los principios. De esta forma, un país que no respete los principios elaborados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) no sólo corre el riesgo de perder el apoyo de esta organización, y por consiguiente de otras, sino también de verse privado de la posibilidad de adherirse a las mismas (Henry, 2000).

En este sentido, se ha propuesto la celebración de un Tratado Internacional sobre el marco legal cooperativo dirigido a que en las legislaciones nacionales se incorporen los principios cooperativos y su naturaleza societaria sui géneris, y se reconozca la opción cooperativa cual sector económico tangible. El tratado obligaría a los estados nacionales incorporar en las legislaciones nacionales la ubicación constitucional del cooperativismo entre los sectores económicos tangibles y su conceptualización; identificación de conceptos, principios, deberes, derechos, relaciones; creación de procedimientos y jurisdicción cooperativa (Fernández-Peiso, 2006).

Sin embargo, aun actualmente, como señala Fici (2012) el análisis de derecho comparado ha demostrado que solo en Europa varias diferentes identidades legales de cooperación pueden ser hallado, y que, en consecuencia, los principios de la ACI no se siguen o son ampliamente interpretados por los legisladores nacionales europeos.

Es de lamentar que en el campo del mutualismo, siendo que este es anterior y origen del cooperativismo, no se haya desarrollado estudios de excelencia que permitan expresarse a su respecto en los términos que ahora podemos expresar respecto de sistema cooperativo (Moirano, 2009).

Tendencia

Actualmente se observa una doble tendencia referida especialmente a la cooperativa, pero que se presenta, también, aunque en menor medida, en el mutualismo. Una, a la pérdida de los principios cooperativos basada en los problemas estructurales de las cooperativas, en especial, en la lentitud de respuesta derivada del uso de la democracia como criterio para la toma de decisiones; la otra, la defensa de la aplicación de las reglas específicas que permite diferenciarla del resto de las organizaciones económicas (Buendía, 1999).

En particular, se tiende a disminuir las restricciones operativas derivadas de su naturaleza, tales como reducir el número mínimo de promotores exigidos para la creación de una cooperativa; posibilitar que se otorgue más de un voto a ciertos socios; ensanchar los límites impuestos a las actividades y al comercio con quienes no sean socios; posibilitar la emisión de obligaciones específicas que representen capital-riesgo o recursos ajenos; permitir la adquisición de participaciones por parte de terceros; y permitir la transformación de las cooperativas en sociedades anónimas (Ciriec-Eesc, 2007).

Para revertir de alguna forma esta situación, para Cracogna (2014) la vigencia de los principios cooperativos por vía de su adecuada recepción en la legislación de la materia, constituye la mejor garantía del mantenimiento de la naturaleza de las cooperativas, diferenciándolas claramente de las organizaciones comerciales de capital. De allí que la remisión a aquéllos configura una pauta hermenéutica e integradora apropiada para resolver los problemas derivados de la aplicación de las normas del derecho cooperativo.

Forma de determinación de los principios en la ley

INDICE GENERAL

Hay dos formas diferentes de hacerlo:

1. Los principios pueden figurar expresamente en la ley, o puede ser que la misma ley haga remisión a los principios cooperativos determinados por la ACI, mediante el recurso técnico de incorporar los principios al texto legal.

   El inconveniente que presenta esta solución es que cuando los principios son modificados por la propia ACI la legislación queda desfasada, por lo que habría que efectuarse una reforma legal para incorporarlos.

2. Pareciera mejor la opción de que el texto legal remita a los principios determinados por la ACI. En efecto, el mérito de una simple referencia es su mayor flexibilidad, y el hecho de no imponer una revisión de la ley en caso de que una nueva norma sea reconocida en el plano internacional.

   Pero, en cambio, se complicaría la aplicación de la ley debido a la necesidad de referirse a fuentes externas, sin contar los riesgos de interpretación errónea. Sin embargo, no debe sobreestimarse tal riesgo, en la medida en que los principios cooperativos no habrán de erigirse en normas jurídicas (Henry, 2000).

ASOCIACIÓN VOLUNTARIA Y ABIERTA

Este primer principio que está relacionado con el valor ético de la apertura comprende tres aspectos: la voluntariedad, las puertas abiertas y la inclusión.

Voluntariedad

La voluntariedad, tanto para el ingreso como para la permanencia y, por tanto, para el egreso de la empresa. El carácter voluntario presenta las características siguientes: no se admiten presiones para ingresar ni siquiera como condición para disfrutar de servicios o prerrogativas otorgadas por el estado. Las personas se han agrupado voluntariamente, y por tanto, mantienen su libertad para retirarse.

Esto significa –según Birchall (2005)- que las asociaciones territoriales o comunales que incluyen la totalidad de los habitantes de una determinada región, que quiéranlo o no deben ser miembros de tales asociaciones, no son verdaderamente cooperativas.

Señala Vargas (2015b) que las personas que ingresan en una cooperativa lo hacen porque quieren, voluntariamente, sin obedecer a una presión exterior que afecte al derecho de las personas a decidir al respecto y sin que exista imposición legal o de hecho que obligue a cualquier persona a asociarse a las cooperativas y permanecer dentro de ellas contra su deseo.

Esto no es óbice para señalar que, en determinadas circunstancias hay personas que se convierten en socios de cooperativas porque se les ha impuesto esa condición para adquirir determinados productos o servicios (por ejemplo, cooperativas de crédito que obligan al cliente a convertirse en socio al contratar determinados productos financieros) o para conseguir un empleo (como a veces ocurre en cooperativas de enseñanza, de trabajo asociado y en otras de producción).

Pero aparte de estos casos particulares, que también se pueden dar en otros ámbitos no cooperativos y a los que habría que acudir, en su caso, al posible vicio del consentimiento contractual, se puede afirmar el carácter voluntario de las cooperativas.

Ahora bien, las experiencias señalan que en todas partes donde se ha establecido la obligatoriedad de ingreso la cooperativa falló, porque no todas las personas estaban interesadas o conocían acerca de sus objetivos. Y es que el ingreso en una cooperativa debe corresponder a un estado de necesidad libremente expresado. Para que la cooperativa tenga éxito, es indispensable que exista o concurra homogeneidad de intereses, esto es, intereses comunes que haga de todos los participantes empresarios de un negocio que a todos pertenece (Moura, En: Cardoso y Hamahn, 2004).

La voluntariedad se refiere, también, al retiro. En tal sentido, En algunos casos la extensión e indefinición de las obligaciones de permanencia comprometen seriamente el principio de baja voluntaria, lo que permite calificar a muchas cooperativas de sociedades *semicerradas* para la salida (Vargas, 2015b).

Puertas abiertas

El segundo aspecto, de las *puertas abiertas* a las personas que usen los servicios, efectúen aportes económicos, cumplan los requisitos exigidos para el ingreso y asuman la responsabilidad por las operaciones sociales. No obstante, ello no impide que se puedan establecer restricciones (requisitos o condiciones) para el ingreso, tanto objetivas: vínculo, capacidad instalada, competencia perjudicial; como subjetivas, por ejemplo, que con la admisión de una persona determinada no se lesione el interés grupal.

Para Dabormida (1999) responde mejor a la realidad, la expresión de "puerta semi-cerrada" que da una mejor idea de una ten-

INDICE GENERAL

dencial apertura a todos aquellos que son portadores de la misma necesidad económica, dentro de los límites de la eficiencia productiva y de la gestión administrativa.

Sin embargo, según ACI 2021, esta apertura hacia el exterior está condicionada por ciertas limitaciones, en particular:

1. La voluntad de los candidatos a la adhesión de aceptar las responsabilidades que la acompañan;
2. El tipo de parte interesada cuyas necesidades y aspiraciones la cooperativa tiene la misión de satisfacer: por ejemplo, hay que ser agricultor para ser miembro de una cooperativa agrícola;
3. El área geográfica que cubre la cooperativa ya que muchas están vinculadas a un área geográfica específica, que puede variar desde el pueblo hasta un país entero,
4. Cualquier límite inherente al número de personas que la cooperativa puede atender:
5. El ritmo de desarrollo empresarial de la cooperativa: el ritmo de apertura de la cooperativa a menudo debe ser controlado si quiere cumplir con su misión.

La inclusión

El primer principio cooperativo está estrechamente vinculado a la cuestión de la inclusión. el principio, el movimiento cooperativo ha dado muestras de inclusión al tratar la diversidad de la sociedad humana. Se ha esforzado por reunir a personas de diferentes grupos sociales, géneros, edades, afiliaciones políticas y creencias religiosas y por incluirlas en la cooperativa (ACI, 2021).

GESTIÓN DEMOCRÁTICA

El segundo principio, de control y gestión democrática, es el que ayuda a establecer la diferencia esencial entre las sociedades cooperativas y otras sociedades o entidades de distinto signo, en las que el grado de participación y la relevancia del socio dentro de la sociedad y en la gestión de los asuntos comunes resultan condicionadas por el capital que posea en ellas, pudiendo un socio ejercer al respecto un poder absoluto si su grado de participación en el capital social le habilita para ello. Por el contrario, en las sociedades cooperativas, el poder de decisión se relaciona con la propia condición de la persona del socio en sí misma y por sí misma y no con su participación en el capital (Barrero y Viguera, 2015).

Señala el maestro mexicano Rojas Herrera (2023) que mas que control democrático, el principio de democracia tiene una acepción más amplia como el derecho de los socios a "gestionar" democráticamente todos los aspectos relativos a su propia empresa., En efecto, el término "control" denota: inspección, fiscalización o intervención, en tanto que el término "gestión" implica la acción y efectos de administrar; por consiguiente, el control es apenas uno de los elementos intrínsecos de la administración o gestión, junto a él, son imprescindibles otras acciones importantes, tales como: la división interna del trabajo a través de la delegación de autoridad y funciones en los directivos y empleados, el derecho de información de los socios y la participación activa de éstos en todos los aspectos de la vida de la organización.

La cooperativa es una organización democrática por lo que debe responder a los intereses de sus miembros; son los asociados los que definen los objetivos y sus opiniones deben ser consideradas. Es requisito *sine qua non* la implicación directa de los asociados en la propia actividad que la cooperativa realiza en cumplimiento de su objeto social, no bastando la mera asunción de una participación convencional, sustentada sobre el puntual uso de los derechos políticos en los que estos sean requeridos a tal efecto (Prieto, 2002).

El principio comporta la igualdad de tratamiento a todos los miembros: en el ejercicio de los deberes y derechos; en la administración y en la gestión social; en la elección; en el voto: una persona - un voto, aunque para algunos es aceptable que pudiere ser proporcional a la antigüedad, a los aportes o al peso específico de su participación.

Igualmente, conlleva la prohibición de privilegios o restricciones artificiales, como pudiere ser una elevada desproporción de las aportaciones exigidas a los miembros de nueva incorporación.

Efectos del principio de democracia:

1. La exigencia de la participación activa de los socios en la fijación de las políticas y en la toma de decisiones, la que deberá producirse, por lo demás, en condiciones de igualdad sin que quepa establecer discriminaciones o limitaciones para un socio o grupos de socios respecto de otro u otros.
2. La responsabilidad ante los socios de quienes resulten elegidos para gestionar y representar a la sociedad, lo que alude a la necesidad de establecer mecanismos de control de la gestión social.

INDICE GENERAL

3. La igualdad del derecho de voto en las cooperativas de primer grado. Los supuestos de voto plural deberán resultar excepcionales y de interpretación restrictiva.

4. La organización de forma democrática en las cooperativas de otros grados.

La preservación del principio de gestión y de organización democrática exigirá rechazar todas aquellas condiciones y cláusulas vinculadas con el ejercicio del derecho de voto o de elegibilidad que, aunque aparentemente justificadas, puedan llegar a restringir arbitrariamente tales derechos o a hacerlos efectivos sin apoyo ni fundamento legal sólo en relación a núcleos determinados de asociados.

La admisión de excepciones y matizaciones al principio debe resultar mesurada, de interpretación restrictiva y sujeta a límites objetivos, subjetivos o formales, en la medida en la que una admisión generalizada y libérrima del voto plural ponderado puede terminar por vaciar de contenido el principio de gestión democrática por parte de los socios, y que en este proceso se juegan las sociedades cooperativas el mantenimiento de la pureza de su concepto y su consolidada naturaleza (Barrero y Viguera, 2015).

De otra parte, tal y como lo advierte la ACI (2021) los avances en las modernas tecnologías de la información y la comunicación proporcionan nuevas herramientas para involucrar a los miembros en los procesos democráticos de la cooperativa. Las "tecnologías libres" han facilitado la creación y circulación del conocimiento con procesos colaborativos de innovación orientados a desarrollar soluciones cooperativas. Al mismo tiempo, hay que prestar la debida atención a la alfabetización digital y a la educación en aras de reducir la flagrante brecha existente entre los países.

PARTICIPACIÓN ECONÓMICA

Este principio tiene como objetivo valorizar el trabajo de los seres humanos; hacer que estos se apropien de los resultados de su propio trabajo, eliminando así la figura del intermediario. Comporta que todos los miembros participan en la constitución de los recursos económicos de la empresa en la medida en que lo determinen sus normas internas. Lo mismo, en relación con el destino que deba darse a los excedentes obtenidos en el curso de las operaciones sociales.

Comprende las reservas y fondos de ley, así como las liberalidades recibidas y el total o parte de lo producido en operaciones

con terceros, actos ultra vires y otras. En cuanto a las reservas, Prieto (2002) considera que *stricto sensu* no llegaría a contradecir el espíritu de los principios una regulación positiva de los fondos de reserva con previsión de reparto parcial.

Parece válido para las cooperativas de todo el mundo, las recomendaciones que hace el grupo europeo de derecho cooperativo (SGECO) sobre la aplicación de ciertas normas en materia de estructura económico-financiera que permite diferenciar a las cooperativas de otras formas de organización empresarial como la ausencia de ánimo lucrativo como último objetivo.

Además,

1. La aportación a capital social -si se exige-, no debe suponer un obstáculo a la adhesión de nuevos miembros;

2. La afiliación a la cooperativa se consigue por acuerdo de sus órganos y no por la mera transmisión de sus participaciones;

3. La revalorización del capital tiene como objetivo evitar su depreciación por el paso del tiempo;

4. La remuneración del capital, de existir, debe estar limitada, pero ser suficiente para conseguir y retener el capital necesario para el desarrollo de la empresa;

5. En el reembolso de las participaciones deberá tenerse en cuenta los créditos y deudas pendientes de liquidación con el cooperativista, la existencia de reservas indivisibles (incluso en caso de liquidación) destinadas a cubrir pérdidas.

6. Así mismo, la existencia de reservas o contribuciones destinadas a fines de interés social (formación, educación, promoción cooperativa);

7. Los resultados de la actividad con los cooperativistas (excedentes) pueden ser distribuidos entre éstos en proporción a su participación en dicha actividad y pueden destinarse a reservas, esta aplicación suele ser obligatoria hasta cierto límite; por el contrario, los beneficios obtenidos de actividades con no socios o de otras actividades, se destinan íntegramente a reservas indivisibles.

8. Por último, si bien el cooperativista es responsable por su actividad en la cooperativa, no responde por las deudas de ésta, más allá del capital social aportado o comprometido.

INDICE GENERAL

Remuneración sobre el capital entregado por los socios (ACI, 2015)

El principio de participación económica de los asociados, formulado por la ACI, establece que "de ordinario los socios reciben una compensación, si la hay, limitada, sobre el capital entregado como condición para ser socio".

No obstante, la Comisión reconoce que las cooperativas de manera alguna son unánimes en cuanto a si debe pagarse un interés sobre el capital social y la práctica de los diversos movimientos varía. Sin embargo, el asunto no es de principio. No hay un principio que obligue al pago de interés.

Lo que quiere significarse es que si se paga interés al capital accionario, la tasa debe ser fija y limitada basándose en que, quien suple el capital, no tiene un derecho justo a compartir los excedentes, ahorros o utilidades, cualquiera que sea la denominación que se use para designar lo que sobra a la sociedad por su producción de bienes y servicios después de deducir los costos, que incluyen la remuneración del trabajo, la tierra y el capital.

La Comisión considera que es oportuno decir una palabra sobre los métodos y sobre los mecanismos adoptados para fijar la tasa de interés sobre el capital accionario. En los primeros años del movimiento, en una época mayor estabilidad aparente que la de ahora y cuando la estabilidad era esencial para toda cooperativa que intentara subsistir, la tasa de interés era específicamente indicada en los estatutos de la sociedad y permanecía constante por un período relativamente largo. Estaba así sometida a los procedimientos laboriosos y complicados que se requieren para la modificación de los estatutos, como por ejemplo, mayoría de dos tercios de los votos en asamblea general extraordinaria, convocada con cierto número de semanas de antelación.

Los socios colocaban sus ahorros al cuidado de la cooperativa, más por una medida de seguridad que por obtener un ingreso adicional bajo la forma de interés, dejando que se acumulasen por la transferencia automática de los retornos a sus aportes accionarios.

Las condiciones que existen actualmente en los países económicamente desarrollados requieren una mayor elasticidad en el sistema de la limitación de los intereses.

Si el movimiento quiere ser más que simple seguidor de un sector privado más progresista, abriendo nuevos caminos y orientando todo el sistema económico, la cuestión de la disponibilidad de capitales debe ser estudiada de una manera mucho más ágil y dinámica de lo que fue posible en el pasado. Ello no implica una desviación de los principios que han sido aceptados hasta hoy, sino solamente su aplicación de un modo más flexible.

Si las cooperativas aceptan el principio de que no se debe pagar más que el interés legítimo, el uno no es ni más ni menos cooperativo que el otro, sea que los fijen los estatutos por largos períodos, o por tasas estándares prevalecientes en el mercado, para períodos más cortos.

Propuesta de reforma

Cooperar de Argentina (2022) propone reformar el principio de la manera siguiente

> *"los miembros contribuyen equitativamente al capital de su cooperativa". Uno de los mecanismos para lograr que la contribución al capital sea equitativa, es procurar proporcionalidad entre el capital y el uso de los servicios de la cooperativa por parte de cada asociado. .En dicho marco, por ejemplo, la asamblea puede resolver capitalizar los excedentes correspondientes a los asociados que aún no han llegado al objetivo de capitalización proporcional al uso real o potencial de los servicios, y distribuir en efectivo los correspondientes al resto de los asociados, establecer retenciones destinadas a ser capitalizadas en los casos de los asociados que estén por debajo del promedio de capitalización por unidad de servicios usada, etc.(Cooperar, 2022).*

EDUCACIÓN, FORMACIÓN E INFORMACIÓN

El quinto principio puede ser analizado a través de sus destinatarios que pueden ser los miembros y sus familiares, los empleados o trabajadores, los dirigentes o directivos, el público en general e, incluso, la comunidad.

Señala la ACi (2021) que hay tres conceptos distintos en este quinto principio:

1. La educación consiste en comprender la identidad cooperativa y sus normas y saber aplicarlas en las operaciones cotidianas de una empresa cooperativa. También abarca una educación cooperativa más amplia a través del sistema educativo ordinario. En cuanto a su contenido, puede referirse a los principios y doctrinas, las técnicas económicas, de gestión, profesionales, el entorno, etc.

INDICE GENERAL

2. La formación consiste en desarrollar las habilidades prácticas que los miembros y empleados necesitan tanto para dirigir su cooperativa de acuerdo con prácticas empresariales eficientes y éticas como para controlar su cooperativa democráticamente de forma responsable y transparente.

   Es igualmente fundamental, que los representantes elegidos adquieran las competencias y los conocimientos necesarios para poder tomar decisiones en beneficio de los intereses a largo plazo de su cooperativa y de sus miembros, respetando el modelo empresarial cooperativo. Este principio se extiende a los directivos y empleados de las cooperativas.

   La tarea de formación de la gente del cooperativismo es doble, dice Aranzadi (2002): deben dominar los secretos de la gestión empresarial para llegar a ser empresas de primera categoría; y conocer y vivir con entusiasmo y convicción los valores cooperativos. Estos valores se buscan por sí mismos, pero a la vez son la mejor garantía del éxito empresarial de la cooperativa.

3. El objetivo de la información es que el público en general, "especialmente a los jóvenes y los líderes de opinión", conozcan las cooperativas y los beneficios que aportan a la sociedad en general. Recoge la información que necesitan los miembros de la cooperativa para ejercer el control democrático de su empresa, así como la información y los conocimientos que se intercambian entre las 1cooperativas.

COOPERACIÓN ENTRE COOPERATIVAS

El sexto principio está íntimamente vinculado con el valor cooperativo de la *solidaridad*. La solidaridad tiene una doble vertiente: interna (entre los socios y que está relacionado con la autoayuda) y externa (cooperación entre cooperativas).

La solidaridad externa no deja de ser un reflejo de la solidaridad interna e innata en las cooperativas, al igual que se produce una cooperación y ayuda entre los socios que es el fin último de las cooperativas, esta solidaridad se extiende puertas afueras con otras entidades con las que comparten también fines u objetivos (Cano, 2015).

Este principio se materializa en la integración que es un fenómeno que se concretiza en la agrupación de empresas solidarias en entidades superiores, que tiene por objetivo el logro de fines comunes o complementarios (Integración vertical). También, cuando se realizan acuerdos de colaboración entre unidades del sector, para obtener objetivos económicos comunes (integración horizontal).

Finalidad

Para Arrieta (2021). la garantía que constituye el aval concedido por una cooperativa de seguros se encuadra dentro del sexto principio cooperativo, relativo a la cooperación entre cooperativas. En efecto, estamos ante una relación triangular entre la cooperativa-promotora, sus socios y una cooperativa de seguros. Esa relación triangular, conforme al principio cooperativo señalado debiera encaminarse hacia la idea-fuerza de que «las cooperativas solamente pueden maximizar su impacto mediante la colaboración práctica y rigurosa la una con la otra». Se trata de una puesta en práctica de las posibilidades de realizar negocios conjuntamente.

No obstante, tales posibilidades deben acordarse «protegiendo con cuidado los intereses de los socios». En ese sentido, dentro de la alianza estratégica y/o comercial que supone el vínculo entre las dos cooperativas debiera tenderse a entender que el valor de autoayuda cooperativa transciende la cooperativa aislada y de la mano de la solidaridad y la vocación social, nos conduce a un interés general.

Actualmente se considera que se debe ir más allá y entender la integración en su vertiente financiera, según la cual las cooperativas con recursos económicos excedentes, deben financiar a las cooperativas con menos recursos, en lugar de invertirlos en instrumentos financieros del sector privado lucrativo o en títulos de deuda pública.

INTERÉS POR LA COMUNIDAD

La formulación de este principio por la ACI ha venido evolucionando:

En 1995

El séptimo principio es entendido en el sentido que las cooperativas trabajan en pro del desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por los socios (ACI, 1995).

Cracogna (2022) aclara que el término *concern* (acerca de la comunidad) utilizado en inglés por la ACI y su consiguiente adecuada traducción al español, parecería que se trata de *interés* por la comunidad, pero también *preocupación* y hasta podría ligarse con

INDICE GENERAL

compromiso, derivado de esa preocupación. Y continúa afirmando que hay tres conceptos o ideas básicas pueden identificarse en el breve enunciado que explicita el principio.

1. En primer lugar, desarrollo sostenible.

   Vale decir que las cooperativas no han de trabajar por cualquier desarrollo o por un desarrollo a cualquier precio, sino que deben hacerlo por un desarrollo capaz de servir a las generaciones futuras, además de satisfacer las necesidades actuales, tanto en los aspectos económicos como sociales y ambientales.

2. 0En segundo lugar, el texto hace alusión al desarrollo de sus comunidades.

   Es decir que las cooperativas se deben comprometer con un desarrollo que, además de sus asociados, involucre a la comunidad en su conjunto; que trascienda al mero núcleo de quienes forman la cooperativa. En este sentido, cabe señalar que la cooperativa al servir a sus asociados está implícitamente sirviendo a la comunidad de la que ellos forman parte y, por ende, contribuyendo a su desarrollo.

Es lo que Cardoso y Hamahn (2004) sostienen en que las cooperativas, como organizaciones de personas, tienden a estar vinculadas estrechamente a la comunidad donde los cooperadores residen, y de esta manera, el desarrollo de esta comunidad se refleja directamente entre los cooperadores. Es que, dada su vinculación de las cooperativas a sus comunidades, los socios no pueden obviar el fuerte compromiso social de éstas, que, independientemente de las condiciones coyunturales, deben dirigir su labor al aumento del bienestar social, haciendo de la proyección y la acción a la comunidad, característica cooperativa (Vargas et Al, 2015).

3. El tercer aspecto consiste en que esa contribución al desarrollo sostenible debe realizarse mediante políticas aprobadas por los asociados.

   Esta afirmación implica que son los propios asociados quienes deben decidir al respecto y no terceros ajenos a la cooperativa, incluido el Estado. Se trata de una decisión propia de los asociados en ejercicio de su libertad y sin sometimiento a fuerzas externas.

Documento de Orientación sobre los Principios Cooperativos (2016)

En este documento, la ACI se refiere a comunidades a las que pertenece la cooperativa y que pertenecen a dicha cooperativa; en otras palabras, comunidades en las que se desarrolla su actividad. Con esto se declara el deber que tienen los órganos de dirección y la administración a la hora de conseguir la aprobación de los miembros en asamblea general para emprender políticas que tengan un impacto positivo en el desarrollo sostenible de la comunidad.

Desde 1997, el Tribunal Internacional de Justicia reconoció el desarrollo sostenible como un concepto del derecho público internacional. Existe consenso en aceptar que es un concepto con tres dimensiones: el equilibrio ecológico, la justicia social y la seguridad económica. Al ser interdependientes y de regeneración mutua deberán perseguirse de manera concomitante.

Las cooperativas se caracterizan por el hecho que estar arraigadas en las comunidades locales, y es un rasgo del que se enorgullecen. Las personas las establecen para satisfacer necesidades económicas comunes dentro de las comunidades para comprar alimentos de calidad y conseguir servicios a un precio asequible, para comercializar los productos locales, crear empleos en su zona de influencia y para obtener crédito y seguros, entre otros servicios. En este sentido, las cooperativas son una herramienta eficaz del desarrollo social sostenible de las comunidades en las que trabajan.

Las cooperativas también atienden necesidades sociales mediante la prestación de servicios sanitarios y sociales, con la integración en el mercado laboral de personas socialmente desfavorecidas y con la ayuda al desarrollo de la comunidad. En particular, a menudo desempeñan un papel vital atendiendo a comunidades devastadas o despobladas, a través de la prestación de servicios y la incentivación y el apoyo a la ayuda mutua entre los residentes (ACI, 2016).

Señala Hernández aceres (2021) que el informe de la ACI (2016) sostiene que el *desarrollo sostenible de sus comunidades* al que se refiere dicho principio, engloba por igual a las tres dimensiones: el equilibrio ecológico, la justicia social y la seguridad económica y añade que *"al ser interdependientes y de regeneración mutua deberán perseguirse de manera concomitante"* (

1. Con respecto al desarrollo *económico* sostenible, establece que no consiste en intentar obtener el máximo índice de rentabilidad en los negocios, sino en tratar de satisfacer las necesidades de sus socios a la vez que se aplican valores éticos a las operaciones comerciales y se realizan actuacio-

INDICE GENERAL

nes encaminadas a reducir la pobreza, las desigualdades de renta, a conseguir el pleno empleo y la integración social.

2. Por otro lado, en cuanto a la sostenibilidad *ambiental*, el informe indica que las cooperativas, además de reducir el impacto medioambiental en sus actividades, deben contribuir activamente a sensibilizar a otros colectivos, ya que la magnitud del problema exige abordarlo de manera conjunta y coordinada desde distintos sectores.

3. Que para favorecer el desarrollo social sostenible, las cooperativas deberán dar respuesta a necesidades y aspiraciones intangibles de la comunidad como *"la cultura y las artes, la espiritualidad y los derechos religiosos, la educación, la historia y el patrimonio, los festivales comunitarios y culturales, así como las artes visuales"*

Pero el problema, continúa Hernández Cáceres (2021) surge cuando para desarrollar la dimensión social genera un *totum revolutum* de prácticas cuyo único criterio para clasificarlas como tal es que generen un beneficio a la comunidad. Esta decisión provoca que, en la actualidad, prácticamente cualquier conducta que procure un beneficio en el medioambiente o a otro colectivo diferente al de los socios, y a pesar de que presenten una relación más estrecha con otro principio como el de educación o intercooperación, va a ser catalogada como perteneciente al séptimo principio. De forma que, gracias a esta amplitud de conductas, las cooperativas van a encontrar muchas facilidades a la hora de justificar el cumplimiento de este principio y de demostrar su aspecto más social.

En 2021,

ACI señala que el séptimo principio se refiere a múltiples cuestiones socioeconómicas:

1. La gravedad de los problemas medioambientales mundiales
2. Acceso a la asistencia sanitaria y a otros servicios esenciales
3. Software informático de código abierto, especialmente en los sectores de la banca y los seguros
4. Colaboración con otras organizaciones en el cumplimiento de los ODS de la ONU
5. Promover la paz mundial y la cohesión social
6. Ayudar a construir la sociedad civil

Cooperar de Argentina (2022) propone que, en lugar de preocupación (compromiso) con la comunidad, el principio se titule "Compromiso con la Comunidad" y el texto diga: Las cooperativas trabajan desde sus comunidades y mediante políticas aprobadas por sus miembros, por el desarrollo económico, social y ambientalmente sostenible, adoptando siempre comportamientos pacíficos" (Cooperar, 2022).

Este principio es llevado a la práctica mediante acciones específicas, como el caso de Costa Rica, en donde la Autoridad de Supervisión y Fomento ha manifestado que, cuando los recursos económicos de la cooperativa lo permitan, esta puede practicar la beneficencia pública, la caridad, las obras sociales, las ayudas comunales,las celebraciones especiales, las actividades deportivas o culturales, los reconocimientos a personas físicas o jurídicas, la publicidad, los signos externos, las becas, etc., previo conocimiento y aprobación de la Asamblea. Asimismo, aclara que este tipo de gastos deben ser contemplados en el presupuesto anual de «Gastos de Operación» de manera que no se utilicen para esos fines las reservas de educación o bienestar social. (INFOCOOP, 2004, en Sánchez Boza, 2022).

PRINCIPIO DE AUTONOMÍA

Contenido

La autonomía significa, primero, que la cooperativa no está sujeta a control externo ni siquiera a la intervención del gobierno, así este sea transitorio, en la actividad de sus órganos internos.

Se sugiere que el Estado otorgue apoyo y ayuda financiera, pero sin dominar, dejando a los cooperativistas que participen en la planificación de la economía nacional en el caso de que las cooperativas sean usadas por el Estado como instrumentos de desarrollo económico. La cooperativa debe, de acuerdo con el principio de autonomía e independencia, tomar sus propias decisiones referentes a los caminos que desee seguir, democráticamente, sin interferencia externa.

Señalan Meira y Ramo (2019) que la gestión autónoma e independiente tiene un doble significado. Por un lado, significa la garantía de que las relaciones de las entidades de Economía Social con el Estado no conduzcan a su instrumentalización. En suma, el Estado deberá estimular el sector de la Economía Social, pero no podrá tutelarlo. Por otro lado, esta autonomía buscará asegurar que la entrada de capitales de fuentes externas no pone

INDICE GENERAL

en causa, ni la independencia ni el control democrático de estas entidades por sus miembros; lo que asume enorme relevancia, dado que muchas entidades de Economía Social necesitan de fondos externos, públicos o privado, para el desarrollo de sus respectivas actividades.

Entre los propósitos del principio, Meira (2021) destaca dos que considera esenciales:

1. Asegurar que las cooperativas sean controladas por sus socios;

2. Velar por que las relaciones de las cooperativas con otras organizaciones privadas o públicas no conduzcan a la instrumentalización de las primeras.

Este principio está directamente relacionado con el de gestión democrática ya que posibilita que la participación del cooperador en las decisiones no sea dirigida por entidades externas a la cooperativa (Cardoso y Amamhn, 2004).

La autonomía comporta la necesidad de limitar algunas de las actuaciones gubernamentales, por ejemplo, hacer que su ayuda se restrinja a la fase inicial de las cooperativas. Asimismo, se sugiere reservar algunas áreas a la decisión exclusiva de los miembros (la gestión de los fondos de educación o la elección de directivos) otras al gobierno (control de fraudes) y dejar una zona conjunta, como formulación de políticas de promoción y desarrollo (Rana, en Gómez y Martínez, 1999).

El principio comporta, también, la neutralidad e independencia que puede ser política o ideológica, religiosa, de raza, género o nacionalidad, de manera que el movimiento cooperativo queda despegado del apoyo político de que gozaba antes y esto supone un mayor margen de libertad, pero también un importante desafío para ciertas cooperativas excesivamente sustentadas desde los gobiernos (Gómez y Martínez, 1999).

Adicionalmente, para Henry (2001) la autonomía de las cooperativas se alcanzará y/o mantendrá solamente si se respeta el principio de subsidiariedad. Esto es, únicamente los asuntos que exceden la competencia de una cooperativa individual, esto es, que sean de interés público o que involucren intereses de terceros, se pueden regular a través de normas públicas, mientras que el resto de deja para que sea determinado por el estatuto.

Relatividad de los conceptos de autonomía e independencia (Irion, en Cenzi, 2012)

Podemos considerar que una institución es realmente autónoma o independiente cuando, frente a presiones externas evidentes o subliminares, la entidad resuelve sus problemas subsiguientes por procesos realizados a partir de decisiones de sus propietarios.

Autonomía e independencia presuponen equilibrio dinámico entre influencias externas y decisiones internas. Cuando la relación entre los factores externos e internos tiende para el primero, la independencia y la autonomía dejan de existir y cuando se inclina fuertemente para el segundo, el binomio se desequilibra y la cooperativa se disocia de la sociedad y del mercado

Formulación legal

La ley puede reconocer expresamente la autonomía del sector social y solidario, o puede ser que tal carácter esté implícito, es decir, que se desprenda de su texto. Pareciera que lo mejor sería establecer textualmente la capacidad de auto-dirección u auto-organización del sector solidario, social o cooperativo, incluido el control de la aplicación de la legislación por parte del mismo.

En tal sentido, la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2002) establece

> *que los gobiernos deberían alentar el desarrollo de las cooperativas como empresas autónomas y auto gestionadas, en especial en los ámbitos donde las cooperativas han de desempeñar un papel importante o donde ofrecen servicios que, de otra forma, no existirían.*

Por la vía de los hechos, como lo observa Cracogna (1999) actualmente se da la tendencia de la independencia respecto de la tutela del Estado, sea por retracción de éste o por exigencia de las propias cooperativas. Pero, en todo caso, es patente el distanciamiento no solo en cuanto a la suspensión del fomento o estímulo, sino aun en materia de registro y de fiscalización pública de las cooperativas, poniéndose de manifiesto una clara actitud estatal de indiferencia, a veces alentada por las cooperativas.

En algunos casos, la situación de retiro estatal que se observa, tiene lugar como una reacción frente a actitudes previas en las cuales el avance estatal sobre la esfera propia de la actuación de las cooperativas era manifiesto. Ahora, tanto el Estado como las cooperativas están de regreso, a veces, con la misma exageración anterior, pero de signo contrario (Cracogna, 1999).

INDICE GENERAL

Y es que la ley puede, también, actuar en sentido contrario y sujetar al sector solidario a las políticas y directrices gubernamentales, considerando las empresas asociativas y las cooperativas en particular, como instrumentos de ejecución de sus planes y programas, con los que las priva de autonomía e independencia.

En este sentido, según Martínez Charterina (2019) las experiencias muestran que en ocasiones las cooperativas se han convertido en instrumento oficial de desarrollo en determinadas economías aportando «graves consecuencias al chocar los intereses políticos y económicos del gobierno con los de los socios, no habiendo conseguido encontrar un equilibrio entre ellos»

Así, como observa Clarity (2006) en épocas pasadas expertos y oficiales del gobierno mantenían la firme postura de que las cooperativas en países en vías de desarrollo necesitaban que el gobierno les guiara para desarrollarse. Este punto de vista justificaba el sacrificio del principio del control democrático a favor de los poderosos organismos del gobierno con la autoridad para dirigir y controlar las empresas cooperativas.

Ese consenso ahora ha cambiado. La visión más aceptada actualmente es que el control gubernamental de las cooperativas hace más daño que bien y que todas las cooperativas, sin importar su nivel del desarrollo o el país de origen, deben compartir el mismo derecho a administrar democrática y autónomamente sus negocios.

En definitiva, es criterio predominante que lo fundamental es que la ley precise la no-injerencia externa en las cooperativas, salvo cuando esté en juego el interés público y la limitación del Estado a funciones meramente normativas: registro, disolución y liquidación. Incluso, se considera que la ley debería establecer con cierto detalle el calendario de retirada progresiva del Gobierno y su sustitución por instituciones del movimiento cooperativo; la transferencia de poderes del gobierno al movimiento cooperativo, incluida la función de auditoría: plazo de transición, condiciones acordadas, etc. (Münkner, 1995)

Por otra parte, la autonomía implica la posibilidad de efectuar todo tipo de actividad socioeconómica lícita en igualdad de condiciones con las demás empresas, poniendo fin a la discriminación existente aún en muchos países, que impide a las cooperativas operar en diversas áreas. “Poner a las cooperativas en pie de igualdad con otras clases de empresas, sin dejar de insistir en su carácter particular de agentes de cambio socioeconómico y de organizaciones de autoayuda” (Münkner, 1993).

En sentido semejante, Colón (2014) estima que el Estado legítimamente sólo puede intervenir con las cooperativas a los efectos de garantizar el cumplimiento con la normativa legal aplicable, de forma no discriminatoria, igual a como lo haría en el caso de cualquier otro tipo de entidad jurídica. Ello significa que el gobierno no debe poder intervenir con las cooperativas de forma distinta a la que interviene con cualquier otra entidad jurídica privada reconocida por el ordenamiento legal en relación con sus operaciones y determinaciones empresariales.

El principio de autonomía en América Latina

En América Latina esta cuestión no se halla resuelta en unos cuantos países en los que el Estado insiste en considerar a las cooperativas como ejecutoras de sus políticas en materia económica y social. De allí que promueva su creación con esa finalidad asignándoles, incluso, recursos públicos, pero sujetándolas a sus directivas y políticas. Esta situación conflictúa abiertamente con los principios de ingreso libre y voluntario de los asociados, de control democrático y, especialmente, de autonomía e independencia. Suele darse la paradoja de que la ley reconoce la autonomía de las cooperativas, pero las políticas del gobierno las instrumentan como ejecutoras de sus programas (Cracogna, 2015).

1. En Colombia, Álvarez-Rodríguez (2016) estima que el accionar público se ha caracterizado por una visión paternalista, intervencionista y utilitaria de la economía solidaria, violentando su autonomía y desestimulando su desarrollo, y el Estado parece desconocer la naturaleza del cooperativismo, tendiéndose a producir una posición intervencionista que rompe con los principios de autonomía y libre desarrollo empresarial.

2. En Ecuador se ha montado todo un aparato público de supervisión del sector de economía popular y solidaria que impone cada vez mayores controles que, en la práctica, dejan muy poco margen de autonomía de gestión de las entidades solidarias. Lo mismo puede decirse de Argentina, Cuba, Panamá y República Dominicana.

3. En Venezuela, aun cuando formalmente se declare la autonomía plena de las cooperativas, se establece por vía legal el ejercicio de un desmesurado control administrativo por parte del Estado, control que excede el policial al que se sujeta todo tipo de entidad (sanitario, competencia, etc.) y que se ejerce por el ejercicio de actividades de inspección y

INDICE GENERAL

vigilancia que, en muchos casos, asfixia a las entidades del sector, como es el caso de las leyes de Cooperativas y de Cajas de Ahorro de 2.001.

4. En el caso de Puerto Rico el principio de autonomía frente al Estado ha evolucionado de tres maneras, a saber: 1) mediante el reconocimiento por el ordenamiento de la necesidad de darle un trato no discriminatorio a las cooperativas que el que se da a otros tipos de empresas comerciales, 2) la creciente incorporación equitativa de representantes del movimiento cooperativo en los cuerpos rectores de las instancias gubernamentales de regulación del movimiento, y 3) la subordinación jurídica de las funciones fiscalizadoras del Estado a la política pública para el fomento del cooperativismo (Colón, 2014).

5. En Brasil, a partir de la Constitución Federal de 1988 el cooperativismo obtuvo plena autonomía. Dice Périus (2001) que el sistema cooperativo no podía continuar vinculado a un régimen intervencionista.

6. En Honduras, la autonomía del subsector de cooperativas de ahorro y crédito comprende el ejercicio de las funciones de autocontrol del mismo. Lamentablemente, en Perú ya no.

El principio de autonomía en el antiguo bloque del este y de los países post-coloniales (Flynn, 2006)

Observa el autor que, en contraste con la evolución desde abajo de las cooperativas en Europa y Norteamérica, en donde las leyes cooperativas generalmente siguieron y reconocieron el desarrollo inicial de un sector cooperativo, en muchos países en vías de desarrollo, los administradores coloniales intentaron promover las cooperativas a través de un proceso desde arriba.

En muchos países la ley cooperativa, que comenzó en la India a comienzos del siglo veinte y se extendió a los países de antecedentes coloniales e ideológicos variados, creó una burocracia gubernamental para dirigir y desarrollar, más que para simplemente conceder el reconocimiento legal a un sector cooperativo. La promoción de cooperativas fue, alternadamente, ligada a menudo a los proyectos coloniales de desarrollo; las leyes cooperativas fueron introducidas "como los medios para aumentar la producción y la calidad de las cosechas destinadas a la exportación, para arrastrar a la población indígena a la economía monetaria que conduciría a impuestos más fáciles e introduciría un sistema de actividad económica políticamente controlado."

En los años 60 y 70, los elementos comunes de los marcos legales e institucionales en el bloque del este y de los países post-coloniales incluían:

1. Departamentos cooperativos con el poder de designar y de remover los oficiales de la gerencia de la cooperativa y de aprobar las decisiones económicas básicas;

2. Empleados de las cooperativas tratados como empleados del Estado;

3. Restricciones jurídicas impuestas sobre las cooperativas por lo que se refiere a tener acceso a la Corte Superior de Justicia, hacer contratos, o asumir deudas sin obtener permiso del gobierno;

4. Restricciones a las cooperativas a ciertas líneas de negocios, a menudo excluyéndolas de los sectores favorables, tales como mercados agrícolas de exportación;

5. Restricciones en la formación de federaciones para proporcionar los servicios necesarios, incluyendo seguro, educación, y asistencia supervisada;

6. Inclusión de las cooperativas en las estructuras políticas formales del partido; y

7. Requerimiento obligatorio para los granjeros y otros trabajadores de ciertos sectores o residentes de determinadas áreas de pertenecer a las cooperativas.

Casi todos los gobiernos africanos, después de la independencia, recurrieron a una serie de medidas legislativas y administrativas que han aplicado eficazmente a las cooperativas africanas bajo control del gobierno, y las han reducido a un

nivel donde sus directores y gerentes tienen menos poder que los poseídos por los gerentes de empresas paraestatales.

En otros países, dentro y fuera de la influencia colonial británica, se siguieron los patrones similares del aumento del papel del Estado en el control y la gerencia de las cooperativas. En las colonias británicas, el modelo "de la India británica clásica" de la legislación cooperativa fue extensamente reproducido.

En las colonias francesas, se formaron comúnmente a las cooperativas como organizaciones paraestatales más que negocios

INDICE GENERAL

independientes. Y en países socialistas o antiguamente soviéticos, las cooperativas se convirtieron en los brazos del partido y del Estado, responsables de implementar los decretos principales del plan.

VALOR JURÍDICO DE LOS PRINCIPIOS GENERALES COOPERATIVOS

Los principios generales (cooperativos, mutuales o solidarios) pueden ser recibidos o recogidos en la ley en forma expresa o tácita o no serlo. En todo caso, el problema es determinar cuál es su valor jurídico: si son o no vinculantes, o se trata de meros medios de interpretación. Igualmente, se plantea la discusión sobre la prioridad que pueda darse entre un principio cooperativo y lo establecido en la ley, si fuesen diferentes.

La naturaleza jurídica de los principios generales no es una cuestión sobre la cual pueda darse una respuesta unívoca. Hay diversos criterios.

Como principios generales del derecho

De acuerdo a este criterio, se puede considerar que actualmente los principios ya no son considerados meros aspectos ornamentales del derecho, como eran vistos por aquellos que negaban su carácter de juridicidad. Son normas fundamentales o generalísimas del sistema, las normas más generales. No hay duda: los principios generales son normas como todas las otras.

Para Alcalde (2009) la primera aproximación conduce a concluir que los principios cooperativos en sí no son normas jurídicas, puesto que la ACI como asociación representativa de las cooperativas no tiene potestad legislativa y sus decisiones no son vinculantes para los Estados; y algo similar ocurre con las recomendaciones de la OIT.

Puede decirse –entonces- que los principios cooperativos no son disposiciones legales, aunque luego se transformen en normas jurídicas y sean expresados a través de una terminología técnica. Antes bien, es más exacto decir que son las normas jurídicas las que deben inspirarse no solo en los principios del cooperativismo, sino también de sus valores propios y en la definición de cooperativa ofrecida por la ACI.

De esta guisa –continúa- los principios y valores cooperativos constituyen el <<núcleo dogmático>> del derecho cooperativo, por lo que sirven de base a las normas jurídicas, legales y consuetudinarias, que integran esta parcela del derecho, ofrecen los medios con que interpretarlas y son, en fin, el recurso siempre utilizable en defecto de normas formuladas.

Como medios de interpretación

Según este primer criterio, para gran parte de la doctrina, los principios cooperativos, mutuales o solidarios son un eficaz medio para la interpretación del derecho positivo que rige las cooperativas; son también como un *status*, un sello que caracteriza al derecho cooperativo y por último, son fuente de derecho *(fuentes materiales)* para llenar las lagunas o impedir abusos de la ley en esta materia.

Para Sanz Jarque (1994) los principios no son fuente formal, aunque sí fuentes materiales (esto es, el fundamento o la razón de ser de las normas jurídicas) tanto del derecho cooperativo constituido como en formación, pues contribuyen, tienen fuerza creadora por sí, no sólo para el proceso evolutivo y progresivo de la legislación cooperativa, sino también para la mejor y más adecuada aplicación e interpretación de la normativa ya existente.

Así, Santos (2015) considera que, pese a que los principios formulados por la ACI carezcan de valor como normas jurídicas directamente aplicables en los Estados de la comunidad internacional, y pese a que no encierren tampoco un mandato expreso al legislador para que regule la sociedad cooperativa conforme a ellos, condicionan el régimen legal de estas entidades, constituyéndose en "fuente material" de la legislación cooperativa, influenciando de manera directa o indirecta su contenido

Según Alonso (2010) no cabe dar un valor legal ni directo, ni tampoco supletorio a las eventuales formulaciones de los principios cooperativos según la ACI, si los mismos se llegasen a distanciar de los legal y expresamente reconocidos y formulados por la ley, aunque sí quepa atribuir a los mismos un valor hermenéutico ante la interpretación y aplicación de dicha ley.

Santos (2015) afirma en forma tajante que los principios cooperativos no son fuente del Derecho: ni son ley, ni costumbre, ni principios generales del Derecho. No son ley porque la Declaración sobre la Identidad Cooperativa elaborada por la ACI, no tienen el valor de Ley o de tratado internacional. No consta que sean el contenido de una costumbre.

Además, que a la dificultad tradicional para la existencia de normas consuetudinarias en las sociedades actuales donde el desarrollo y amplitud del Derecho escrito agota en su totalidad la materia regulada, se añade una especial propia del alcance internacional de los principios cooperativos, que persiguen su aplicación a un elevadísimo número de entidades sometidas, además, a normativas de diferentes Estados, lo que hace difícil que surja entre ellas la actuación coordinada y uniforme en un

INDICE GENERAL

determinado sentido —elemento material— y la convicción de que esa manera de actuar es vinculante como Derecho —elemento espiritual. Por la misma razón no son uso del comercio.

Como principios configuradores

Los principios configuradores de una entidad son aquellos que delimitan una zona jurídica exclusiva definida por normas imperativas o permitida por normas dispositivas de un tipo societario, pero no por las de otros (Santos, 2015).

Alfonso (2015) considera que el hecho de haber sido incorporados en las más modernas leyes de cooperativas los principios cooperativos como *"principios configuradores de la sociedad cooperativa"*, ha permitido a la doctrina y la jurisprudencia defender que forman parte del derecho positivo como auténticas normas jurídicas directamente aplicables y a las que someter los estatutos y los acuerdos sociales. Así, se conciben como límite a la autonomía de la voluntad en orden a incluir en la escritura cualquier pacto o condición no expresamente prevista por la ley.

En este mismo sentido, y en cuanto definen la esencia cooperativa, los principios constituyen una pieza irrenunciable que, además, se erige en elemento distintivo actuante en una doble dirección: por una parte, los principios permiten diferenciar las cooperativas de cualquier otra fórmula socio-económica y señaladamente de otras formas de empresa; por otra, se convierten en el ingrediente que traza la línea divisoria entre "falsas" y "auténticas" cooperativas (Burzaco, 2015).

Para Alfonso (2015) su virtualidad como criterios informadores de la actuación del legislador procede del general entendimiento de que los principios cooperativos han de ser respetados por la regulación legal si se quiere que una forma social se corresponda con la cooperativa. Es evidente que si aquéllos no fueran comúnmente aceptados como directrices serían sistemáticamente obviados por los legisladores nacionales. Cualquier regulación ajena a los mismos impediría calificar a las sociedades como cooperativas, por mucho que se autodefiniera como "ley de cooperativas".

Pero, además, -continúa el autor- el entendimiento de que los principios configuradores no constituyeran la concreción positiva de los cooperativos, introduciría un grave elemento de distorsión en el sistema al consentir la identificación de "presuntas" sociedades cooperativas, fieles a los particulares principios configuradores extraíbles de la regulación positiva, pero alejadas de los principios cooperativos, a los que verdaderamente han de quedar sometidas por expresa disposición legal.

Se puede afirmar, por tanto, que los principios cooperativos cumplen la función de auténticos principios configuradores de la forma social cooperativa y, en consecuencia, su inobservancia provocará la pérdida de la especial identidad de estas entidades, determinando su necesaria adscripción a las formas generales de sociedad [civil o colectiva, según el caso]. Convendrá, entonces, evitar que, a través de las normas de derecho dispositivo, o a través de la introducción de cláusulas atípicas, se desvirtúe la función que ha de cumplir la forma social cooperativa.

Como principios orientadores

Para Domínguez Cabrera (2016) cabe hablar de principios orientadores con carácter alternativo y no con carácter cumulativo, por lo parece entenderse que la falta de cumplimiento de alguno de los enunciados, no desnaturaliza la esencia de las sociedades integrantes de la economía social.

Santos (2015) sostiene que los dos elementos tipológicos de la sociedad cooperativa son, uno primario que es la mutualidad o satisfacción de las necesidades económicas de los socios mediante su participación en una empresa gestionada en común por aquéllos. De este elemento, que presupone la realización por los socios de actividad económica con la cooperativa, se deriva otro también de carácter tipológico: el de la participación orgánica, o existencia de un especial e intenso derecho del socio de participar en la gestión social. Estos no son fuente del Derecho. Tampoco pueden ser considerados principios configuradores de la sociedad cooperativa.

En sentido similar, para Altzelai (2016) en cualquier caso, ya se otorgue carácter configurador o informador a los principios cooperativos, la realidad demuestra que existe la posibilidad de que se constituyan cooperativas conforme a la ley, pero obviando alguno o algunos de los principios formulados por la Alianza Cooperativa Internacional. Además, los innumerables ordenamientos sobre cooperativas no son uniformes ni están armonizados. Difieren bastante unos de otros y, de hecho, se observa que algunas normas están evolucionando hacia planteamientos próximos a los que rigen las sociedades de capital (administrador único, participación de terceros, flexible dotación de la reserva y su amplia posibilidad de reparto, entre otras).

Por tanto, esa concepción de que los principios cooperativos operan como principios configuradores del tipo societario no parece tan evidente o parece estar en entredicho, o tal vez estemos asistiendo a un momento de cambio acerca de la utilidad y la función de los principios cooperativos en la regulación de las cooperativas.

INDICE GENERAL

Como directrices

Según Rodríguez-Musa et al (2021) desde una perspectiva jurídica, se entiende que los principios son normas con particularidades distintivas en cuanto a lo que prescriben puesto que «son normas que ordenan que se realice algo en la mayor medida posible, en relación con las posibilidades jurídicas y fácticas. Los principios son, por consiguiente, mandatos de optimización que se caracterizan porque pueden ser cumplidos en diversos grados y porque la medida ordenada de su cumplimiento no solo depende de las posibilidades fácticas, sino también de las posibilidades jurídicas» (Alexy, 1988)

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

Son normas si son incorporados al ordenamiento jurídico (Santos, 2015)

Para Argudo (2006) los principios cooperativos no son principios generales del derecho por tener un origen extralegal, pero gozan de los efectos que son propios de los principios generales del derecho, esto es, son susceptibles de aplicación aislada a un tiempo que informan el sector del ordenamiento que viene constituido por el Derecho Cooperativo. Tienen un valor normativo directo si se lo asigna la legislación cooperativa y cumplen una función interpretativa del Derecho cooperativo, si la ley de cooperativas exige que los principios sean incorporados a la legislación para que la cooperativa se ajuste a ellos.

Los principios cooperativos no son normas jurídicas, sino se incorporan al ordenamiento jurídico mediante su recepción por la Ley—genuina norma jurídica. Además, esta recepción no es incondicional, sino modulada a lo que resulte de la regulación que en cada Ley se contenga acerca de las materias a que se refieren los principios cooperativos.

Las leyes de cooperativas, al delimitar la estructura y el funcionamiento de la sociedad cooperativa, o prevén una remisión a los principios cooperativos o formulan una relación de los mismos, pero en ambos casos condicionando su alcance a los términos resultantes de la propia Ley. Este proceso de recepción no juridifica el principio cooperativo sino su contenido, es decir, el Derecho recoge los hechos naturales a los que se refieren los principios cooperativos, de forma que se cualifican estos hechos naturales, convirtiéndose en hechos jurídicos obligatorios; pero no se normativiza el principio formalmente considerado —es decir, no se convierte en norma jurídica.

Para Santos (2015) como derecho objetivo los principios cooperativos solo son vinculantes cuando se recogen en normas jurídicas emanadas de los poderes normativos del Estado. También son obligatorios cuando se recojan en los estatutos de cada cooperativa. Si no forman parte del ordenamiento jurídico, no sujetan a los ciudadanos ni a los poderes públicos ni obligan a su cumplimiento.

En este sentido, en el sistema jurídico portugués, los principios cooperativos son recibidos en la Constitución. Este hecho determina que tengan fuerza vinculante y conformadora propia de las normas jurídicas constitucionales. Esto significa que el legislador ordinario está jurídicamente obligado a respetar el sentido de los principios cooperativos en el momento en que produzca normas jurídicas relativas al régimen jurídico de las cooperativas. En consecuencia, los actos legislativos del legislador ordinario que irrespeten los principios cooperativos estarán heridos de inconstitucionalidad (Meira, 2015).

En síntesis, una vez que la ley recoge los principios cooperativos y les reconoce su función de definir el carácter cooperativo de una entidad, son de obligado respeto para las cooperativas, sin perjuicio, de lo previsto en su articulado que tiene primacía en caso de conflicto (Vargas, Gadea y Sacristán, 2014).

Ahora bien, para Vargas (2022b) las cooperativas con una regulación estatutaria respetuosa con su ley nacional reguladora (*secundum legem)* pero en contra de algunos de los principios cooperativos de la ACI no pueden ser calificadas como cooperativas, dependerá de lo que cada uno considere qué es una cooperativa pero está claro que si la ley de un país permite excepcionar uno o varios de los principios cooperativos de la ACI, como de hecho ocurre en muchos ordenamientos, a todos los efectos, en el marco de su ordenamiento jurídico, es una cooperativa y no creo que por ello vaya a quedar fuera del movimiento cooperativo.

Otro tanto podría sostenerse respecto de las mutuales, pero lamentablemente estas carecen de una elaboración doctrinaria tal como la que alcanzó el movimiento cooperativo. De hecho, en la Argentina, por ejemplo, los principios aprobados para el mutualismo fueron tomados casi literalmente de los de la ACI, según la versión del Congreso de Viena (Moirano, 2009).

INDICE GENERAL

Como principios jurídicos (Moreno Fontela, 2017)

La Declaración de 1995 afirma que los principios son *"pautas mediante las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores"*. Los principios actúan, así como guías de conducta inherentemente prácticas para la consecución de los valores cooperativos. El informe analítico sobre la Declaración añade dos precisiones adicionales que permiten comprender mejor la relación entre principios y valores cooperativos.

1. En primer lugar, los principios deben interpretarse conjuntamente y de acuerdo con su espíritu. Si los principios ponen en práctica los valores, es razonable entender que el espíritu de los principios son los propios valores cooperativos, valores a los cuales debe atenderse al interpretar los principios cooperativos.

2. En segundo lugar, el informe sobre la Declaración afirma que, si bien los principios proporcionan guías de evaluación que permiten impedir unas acciones y promover otras, son criterios para evaluar conductas y llevar a cabo decisiones (Alianza Cooperativa Internacional, 1995: Informe, *"Principles An introductory comment", parts*. 1-3).

En todo caso, la ACI no da por cumplidos los valores cooperativos solo con cumplir los principios cooperativos entendidos como reglas, por lo tanto, los principios cooperativos son guías, no reglas. En consecuencia, los principios cooperativos deben interpretarse en atención a su espíritu, en atención a los valores éticos cooperativos que los informan. Así, en definitiva, incluso si se cumplen los principios cooperativos, las cooperativas deberán tener en cuenta con sus actos la consecución de las condiciones óptimas de vida humana.

El reconocimiento de los principios cooperativos como principios jurídicos explícitos dota a los principios cooperativos de fuerza normativa como principio jurídico. Una vez realizado su reconocimiento, los principios cooperativos pasan a ser finalidades jurídicamente protegidas a cuya consecución se deberá tender, teniendo en cuenta las circunstancias fácticas y normativas concurrentes.

Esto es, los principios cooperativos tendrán diferente alcance según sean considerados principios jurídicos explícitos o principios éticos cooperativos.

Los valores y principios cooperativos enunciados por la ACI tienen una naturaleza diferente a los principios jurídicos de la normativa cooperativa. Mientras que la ACI tiene una autoridad moral dentro del cooperativismo para formular valores éticos y guías para actuar en pos de la consecución de dichos valores, estos valores y guías de conducta no se convierten automáticamente en principios del ordenamiento jurídico. Esto genera un complejo de relaciones entre los valores y principios cooperativos y, a su vez, entre estos y los principios de la normativa que rige las cooperativas.

La naturaleza de los principios jurídicos implícitos como elementos del sistema normativo no es clara. Por lo tanto, mientras no se produzca su aceptación judicial, los principios cooperativos permanecerán en su ámbito ético, sin impacto directo en el plano jurídico. Por otro lado, los principios implícitos adolecen de las mismas limitaciones que los principios explícitos, y por tanto solo aportan argumentos a favor de ciertas soluciones normativas, pero no son la última razón.

En conclusión

Hay dos posiciones fundamentales

1. Una tendencia creciente considera que los principios generales contenidos en la Declaración de Identidad Cooperativa de la ACI son fuente material del Derecho, ya reconocida por la OIT y por la ONU en sus disposiciones supranacionales, por lo que se puede decir que la referida Declaración posee naturaleza cogente, vinculando a todas las cooperativas a una misma matriz legal, social e ideológica (De Souza, 2016).

2. En contra, se sostiene que los principios cambian en el tiempo y son emanados de una entidad privada, sin ánimo de lucro, pero privada, con mucho prestigio y organización de carácter consultivo de la ONU, pero privada. Y esto, afecta a su posible consideración como fuentes formales del Derecho y dificulta gravemente poder encajarlas en algunas de las categorías de las mismas (que son ley, la costumbre y los principios generales del Derecho) en las que no caben a menos que sean traspuesta a través de una norma legal (Vargas, 2022b).

LOS PRINCIPIOS JURÍDICOS

Un principio es el andamiento nuclear de un sistema; el verdadero fundamento del mismo; la disposición fundamental que irradia sobre diferentes normas componiendo su espíritu y sirviendo de criterio para su exacta comprensión e inteligencia, para definir la lógica y la racionalidad del sistema normativo, en cuanto

INDICE GENERAL

le confiere la tónica y le da sentido armónico (Mello, en Cenzi, 2012).

Adaptado de Navarro Fallas (1998)

*Concepto (*Isas, 2011)

La doctrina presenta diversos criterios sobre que son los principios jurídicos:

1. Los principios jurídicos son esencias contenidas en las normas jurídicas (escritas o no escritas, como la costumbre y la jurisprudencia). Son las "ideas fundamentales" o básicas del Derecho, que lo definen y explican ontológicamente. Los principios son la causa del Derecho Positivo, están en el origen del sistema normativo. Son las relaciones objetivas, el "hilo conductor" del ordenamiento jurídico. Son los que sistematizan el ordenamiento.

2. Manuel Atieza considera que los principios son normas de carácter muy general que señalan la deseabilidad de alcanzar ciertos objetivos o fines de carácter económico, social, político, etc. Son normas que expresan valores superiores de un ordenamiento jurídico, de un sector del mismo o de una institución. Son normas superiores que expresan o incorporan valores superiores -que el ordenamiento jurídico- considera como últimos.

3. Isas (2011) dice que los principios jurídicos son productos volitivos que los juristas han querido y construido a través del tiempo; *algo* que es público sabido por todos, por lo que es relevante para el derecho y que por su relevancia estimamos no requiere ser probado. De manera que esta relación razonada, es lo que hace que ese *algo* sea un principio jurídico.

Clasificación

Según su generalidad o ámbito de aplicación los principios pueden clasificarse en: generales, sectoriales e institucionales.

1. Son generales los principios que informan todo el ordenamiento jurídico (interno e internacional), son los "verdaderos" principios generales del Derecho, por ejemplo: el principio de buena fe, el principio de racionalidad, el principio de igualdad y no discriminación.

2. Los principios sectoriales son aquellos que informan un sector del Derecho, es decir, una rama jurídica del Derecho (Derecho Constitucional, Tributario, Civil, etc.), por ejemplo, el principio de legalidad.

3. Los principios institucionales son aquellos que informan una institución jurídica (instituto del Derecho), por ejemplo, el principio de autonomía municipal.

Función

Los principios jurídicos cumplen diversas funciones

1. Una destacada función interpretativa.

   Cumplen el papel instrumental de atribuir el significado preciso a la norma o normas que el principio informa. Interpretar es reconducir las normas a los principios. Implica que, al interpretar las normas, el operador debe inspirarse en los principios, para garantizar una cabal interpretación.

2. Los principios cumplen también una importante función integradora

   En caso de lagunas en el ordenamiento jurídico, los principios suplen la falta de reglas para resolver el conflicto planteado en el caso concreto. La función integradora significa que quien va a colmar un vacío legal, debe inspirarse en los principios para que el derecho se convierta en un sistema hermético

3. Los principios cumplen la función de informar y articular el ordenamiento jurídico. Ellos son la fuente de la que se nutren todas las normas jurídicas.

4. Finalmente, los principios cumplen una destacada función prescriptiva.

   La función creativa establece que antes de promulgar la norma jurídica, el legislador debe conocer los principios para inspirarse en ellos y poder positivarlos. Se entiende por ella una función normativa, de prescribir soluciones jurídicas. Esta función es consecuencia del valor jurídico de los principios, que demandan una aplicación directa e inmediata. Desde ésta perspectiva, los principios se imponen a las normas jurídicas existentes de igual o de inferior rango, resuelven casos concretos en caso de lagunas del ordenamiento jurídico e impiden la creación de restricciones,

INDICE GENERAL

limitaciones y prohibiciones no autorizadas expresamente por ley formal.

Relaciones entre normas y principios

1. La norma es una prescripción concreta, o sea, una regla que ordena o prohíbe relaciones sociales concretas y establece los efectos jurídicos del cumplimiento o incumplimiento de tales regulaciones, ofrece una solución única al conflicto. Una norma por amplia que sea se establece para un determinado número de hechos y actos. Si en la realidad acontece el hecho tipificado en el supuesto de hecho de la norma, el efecto jurídico debe aplicarse. Dicha aplicación se determina mediante un proceso de subsunción legal. De manera que la norma se aplica por completo o no se aplica del todo.

2. En cambios, los principios no determinan conductas precisas como sí lo hacen las normas. Tampoco imponen una única solución, aunque no son neutrales en la resolución de conflictos jurídicos.

Los principios como las normas son generales, pero una norma por amplia que sea se establece para un determinado número de hechos y actos, mientras que los principios comportan una serie indefinida de aplicaciones. Los principios no son una proposición jurídica, es decir no tienen supuesto de hecho y consecuencia jurídica, por eso su aplicación con-lleva necesariamente un acto de mayor concreción. No pueden con certeza expresar el nacimiento y contenido de la obligación. El principio puede proteger un derecho, pero no puede crear sanciones, tributos, prohibiciones, u obligaciones, salvo, un deber genérico de respeto.

3. Los principios (se les otorgue o no carácter normativo) se caracterizan por ser un tipo de prescripción jurídica con una estructura peculiar; no son una proposición jurídica. Carecen de supuesto de hecho y, además tampoco establecen expresamente la sanción que su infracción debe conllevar. Por esta razón, su incumplimiento no puede ser otro que el establecido con carácter general para los actos que infringen el ordenamiento jurídico: la invalidez" (Beladiez).

4. Los principios son superiores a las normas jurídicas de igual o inferior rango escritas o no escritas. Coherente con su rango y fuerza, los principios son de aplicación permanente, inmediata y directa por sí mismos, sin necesidad de citar normas que los contengan expresamente, aunque su existencia debe fundarse en el ordenamiento jurídico. Tienen un valor supletorio (en ausencia de norma expresa) o, a lo sumo, complementario (en auxilio de norma confusa).

5. Los principios se imponen a las normas jurídicas existentes de igual o de inferior rango, resuelven casos concretos en caso de lagunas del ordenamiento jurídico e impiden la creación de restricciones, limitaciones y prohibiciones no autorizadas expresamente por ley formal.

LOS PRINCIPIOS JURÍDICOS COOPERATIVOS

Los principios generales

Coherente con su rango y fuerza, los principios son de aplicación permanente (en todo el proceso interpretación-aplicación, no sólo supletoriamente), inmediata y directa (por sí mismos, sin necesidad de citar normas que los contengan expresamente, aunque su existencia debe fundarse en el ordenamiento jurídico). Sin embargo, la mayoría de nuestros códigos le otorgan a los principios en el proceso interpretación y aplicación un valor supletorio ("en ausencia de norma expresa") (Navarro, 1998).

Así, pese a que los principios formulados por la ACI carezcan de valor como normas jurídicas directamente aplicables en los Estados, y pese a que no encierren tampoco un mandato expreso al legislador para que regule la cooperativa conforme a ellos, condicionan el régimen legal de estas entidades, constituyéndose en "fuente material" de la legislación cooperativa, influenciando de manera directa o indirecta su contenido (Alfonso, 2015).

Y añade: cualquier regulación ajena a los mismos impediría calificar a las sociedades como cooperativas, por mucho que se autodefiniera como "ley de cooperativas". No en vano la asamblea general de la ACI, al mismo tiempo que aprobaba la Declaración sobre la Identidad Cooperativa en 1995, recomendaba que las cooperativas la incorporaran a sus estatutos y que los gobiernos basaran en ella la legislación cooperativa.

En síntesis, como señala Navarro (1998) los principios son superiores en rango y fuerza a los actos de los poderes públicos (leyes, reglamentos, actos administrativos, sentencias), y a la jurisprudencia judicial o administrativa por cuanto ésta se funda en ellos. Los principios son superiores a las normas que informan. En virtud de lo anterior es posible declarar una norma legal ilegal.

Una vez que los principios generales son incorporados de alguna forma al ordenamiento, se convierten en principios jurídicos.

INDICE GENERAL

Esser en Alemania, entiende que los principios solo tienen valor jurídico cuando han sido incorporados por el legislador, antes solo tienen un valor de "guías" o principios informadores de la práctica judicial. Por otro lado, en Italia, Betti sostiene de igual manera que Esser, que los principios solo son jurídicos a partir de que el legislador o la jurisprudencia los reconoce o recoge. En esta misma vía, para De la Guerra (2017) un principio es una norma constitutiva que requiere de instrumentalización para su cumplimiento por medio de reglas de derecho.

Dificultades de la traducción de los principios cooperativos en principios jurídicos

Adaptado de Henry (2020)

Se trata de traducir los principios cooperativos en normas jurídicas en el marco del concepto jurídico de desarrollo sostenible sin uniformizar los derechos cooperativos. Eso requiere desembrollar el conjunto de valores y principios cooperativos, de valores y principios generales ("filosóficos), de principios jurídicos y de reglas jurídicas. La traducción en compleja por varias razones:

1. Las dudas en cuanto a la necesidad de legislar para proteger la identidad de las cooperativas. Con una tendencia en favor de una más grande autonomía de las cooperativas, ellas serían capaces de expresar su identidad a través de sus propios estatutos, siempre que esos respeten los límites de una ley general que regule todos los tipos de empresa.

2. La ambigüedad de la Recomendación No. 193 de la OIT sobre la promoción de las cooperativas. Ambigüedad basada en incoherencias entre las terminologías de la OIT y las de la filosofía y de la ciencia juridica; de la falta de claridad en cuanto al autor de los principios cooperativos (¿la ACI, la OIT, el movimiento cooperativo internacional?); y de la no-jerarquización de los valores y principios cooperativos tal como la opera la Declaración de la ACI. La interpretación de los principios se hace ¿según los criterios del derecho público internacional o según los criterios de la ACI en sus diversos momentos?

3. Las consecuencias de los diferentes modos de integrar los principios cooperativos en las leyes de cooperativas. Los diferentes modos de integrar los principios cooperativos en las leyes de cooperativas son de muy variada índole y la cuestión es si esa integración transforma los principios cooperativos en principios jurídicos del sistema jurídico de que se trata. En caso de ser así, los principios cooperativos deben interpretarse según las reglas del sistema con el riesgo de infringir el derecho público internacional. En caso de no ser así, los principios cooperativos mantienen un estatus particular regido por el derecho público internacional. En ese caso debe considerarse la relación entre el derecho público internacional y el derecho nacional.

4. El cambio de la naturaleza de las empresas. Las empresas están transformándose bajo las condiciones de la globalización hasta de-formarse/volverse amorfas/sin forma. Y están cambiando estatus, y dado su creciente responsabilidad jurídica, social y societal, las funciones del otorgamiento de la personalidad jurídica– se ven completadas por la atribución a las empresas de un estatus de citoyen, de ciudadano.

5. Los procesos de producción del derecho cooperativo en el mundo globalizado

En ellos se mezclan fuentes y procedimientos, tanto nacionales como regionales e internacionales en los cuales confluyen actores públicos y privados.

6. La noción del derecho. Con la mercantilización y la convergencia está cambiando la noción del derecho. El cambio sigue la tendencia general desde el derecho ser el medio rigiendo relaciones sociales (derecho relacional) hasta el derecho ser un medio privativo, un derecho a algo a proteger por el Estado.

Pasos para la traducción de los principios cooperativos en reglas jurídicas

García-Jiménez (2023) señala que según Henry, la traducción de los principios cooperativos en reglas y prácticas jurídicas requiere una serie de pasos:

1. Traducción de los valores cooperativos en principios cooperativos;

2. Adecuación de los principios cooperativos con los valores éticos y morales de la

3. filosofía;

4. Traducción de los principios cooperativos en principios cooperativos jurídicos;

5. Traducción de esos principios cooperativos jurídicos en principios jurídicos

INDICE GENERAL

6. generales; y

7. Traducción de los principios jurídicos en reglas y prácticas jurídicas.

PRINCIPIOS DEL DERECHO COOPERATIVO EUROPEO

Adaptado de Fajado et al (2013)

Los Principios del Derecho Cooperativo Europeo (*Principles of European Cooperative Law* - PECOL) son un conjunto de normas que se presentan como "ideales" en la regulación de las cooperativas en Europa y que reflejan sus rasgos más característicos.

PECOL no tiene el propósito específico de promover la armonización de las legislaciones nacionales sobre cooperativas, pero sí aspira a que estos principios puedan ser reconocidos y asumidos por las organizaciones cooperativas y puedan constituir un referente para los legisladores, a la hora de regular las cooperativas.

Estas normas fueron elaboradas a comienzos de la segunda década del siglo, por un grupo de profesores universitarios expertos en derecho cooperativo (SGECOL *Study Group on European Cooperative Law),* tras una investigación comparada de la legislación cooperativa y las mejores prácticas en siete jurisdicciones europeas.

El PECOL se desarrolla a través de 5 capítulos por grandes temas, cada uno dividido en secciones (según contenidos) y las mismas, en 134 principios, de los cuales a continuación se resaltan los de mayor importancia o que presentan innovaciones normativas.

Capítulo 1 Definición y fines de las Cooperativas

1. 'Fin lucrativo' significa realizar negocios con objeto de generar beneficios, principalmente para el pago de intereses, dividendos o primas por el dinero invertido o depositado en, o prestado a, la cooperativa o cualquier otra persona.

2. El término "empresa cooperativa" puede incluir una empresa desarrollada por la cooperativa a través de una filial, si ello fuera necesario para satisfacer los intereses de sus miembros, y estos mantuvieran el control definitivo de la filial.

3. Las cooperativas también podrán establecerse para desarrollar una actividad económica principalmente en interés general de la comunidad ('Cooperativas de interés general)

4. En el caso de materias no reguladas o reguladas parcialmente en la legislación cooperativa y en los estatutos de la cooperativa, podrá aplicarse a las cooperativas otras leyes, incluso las de sociedades, en la medida que sean compatibles con su particular naturaleza.

5. Los miembros de una cooperativa pueden ser miembros cooperativistas o miembros no cooperativistas

6. Una cooperativa deberá estar integrada por al menos dos cooperativistas.

7. Las cooperativas persiguen su objetivo principalmente a través de la realización de actividades con sus cooperativistas (actividades cooperativas), para proveerles de bienes, servicios o empleos.

8. Los beneficios obtenidos de actividades cooperativas con no miembros se destinarán a reservas irrepartibles.

Capítulo II Gobernanza cooperativa

1. Las estructuras de gobernanza cooperativa pueden variar con base en: (a) el tamaño y tipo de la empresa cooperativa; (b) el sector en que opere; y (c) si es una cooperativa de interés general.

2. Nadie tiene el derecho absoluto de adhesión a una determinada cooperativa.

3. Las obligaciones de los miembros inversores incluyen el desembolso del capital suscrito, pero no incluye la participación en la gobernanza.

4. A menos que los estatutos de la cooperativa indiquen lo contrario, en las cooperativas pequeñas todos los miembros participarán directamente en la toma de cada decisión,

5. Las competencias de los órganos de decisión pueden ser: ser delegadas por la asamblea general sobre la base de una delegación revocable.

6. Cuando sea necesario para un mejor funcionamiento de la cooperativa, los estatutos podrán atribuir votos plurales no relacionados con la aportación a capital

7. Las facultades de gestión son todas aquellas no reservadas a otros órganos.

INDICE GENERAL

8. La supervisión se centra en el desarrollo económico y social de la cooperativa. Esa función conlleva la supervisión y control de los directores o gerentes.

9. La composición del consejo rector, debe tener en cuenta la diversa composición de los miembros de la cooperativa, en particular

10. La mayoría de los miembros de los órganos de administración y supervisión son cooperativistas.

11. Los deberes de los administradores y directivos de la cooperativa incluyen la obligación de adhesión a los valores, principios y prácticas características de las cooperativas,

Capítulo III Estructura financiera de la cooperativa

1. Como organizaciones empresariales, las cooperativas pueden utilizar acciones, reservas, préstamos, y otros instrumentos financieros como fuentes de capital, siempre que sean compatibles con su naturaleza cooperativa.

2. Las cooperativas se constituyen sin capital mínimo, a menos que las leyes o estatutos de la cooperativa dispongan lo contrario.

3. El tipo de interés al capital aportado podrá variar con respecto a la naturaleza de la aportación, ya sea obligatoria o voluntaria, y con respecto a la categoría de los miembros, ya sean cooperativistas u otro tipo de miembros.

4. Las aportaciones a capital no pueden ser embargadas por acreedores personales de los miembros.

5. Los miembros que causan baja de la cooperativa podrán ser reembolsados del valor nominal de sus aportaciones y de su parte en las reservas repartibles

6. La reserva legal solamente podrá usarse para cubrir pérdidas que no puedan ser cubiertas con otras reservas, y no podrá usarse para incrementar el capital social.

7. La reserva para educación, formación y promoción cooperativa podrá ser tratada como un patrimonio separado si así lo establece la ley.

8. Ningún miembro responderá de las deudas de la cooperativa más allá del capital social subscrito, a menos que los estatutos de la cooperativa establezcan su responsabilidad por dichas deudas en cuyo caso deberán fijar un límite máximo.

9. El haber líquido sobrante será repartido de acuerdo con el principio de distribución desinteresada.

Capítulo 4 Auditoria cooperativa

1. La auditoría cooperativa tiene por objetivo verificar que las cooperativas persiguen sus objetivos definidos en la ley y en sus estatutos, y que su estructura y actividad es consecuente con su identidad en cuanto cooperativas.

2. Las cooperativas también tienen la obligación y el derecho de ser auditadas financieramente de acuerdo con: la naturaleza y volumen de sus actividades; su tamaño; la necesidad de proteger a sus acreedores y otros interesados además de sus miembros, y la consecución de los fines de la cooperativa.

3. La entidad auditora puede ser el Estado, otra autoridad pública, las uniones o federaciones de cooperativas u otras entidades privadas reconocidas por el Estado

4. El coste de la auditoría sea razonable, teniendo en cuenta la actividad llevada a cabo por el auditor, así como la actividad, tamaño y capacidad financiera de la cooperativa auditada.

Capítulo 5 Cooperación entre cooperativas

1. Las cooperativas cooperarán bajo formas y estructuras que salvaguarden su autonomía, sean coherentes con sus específicas características, y se orienten por los principios de igualdad, solidaridad y subsidiaridad.

2. La ley podrá prever un tratamiento específico para las relaciones contractuales entre cooperativas, incluyendo un régimen fiscal específico para promocionar su establecimiento.

3. Dos o más cooperativas podrán constituir otras formas de organización empresarial para llevar a cabo una actividad económica en interés de sus cooperativas asociadas, siempre que se salvaguarde su autonomía e identidad cooperativa.

4. Dos o más cooperativas podrán constituir un grupo cooperativo para delegar en alguna de ellas, en una cooperativa de segundo grado, o en otra entidad que controlen, la facultad de coordinar o dirigir sus actividades económicas,

INDICE GENERAL

RECEPCION DE LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS EN LOS ORDENAMIENTOS

Sistema de recepcionamiento

Adaptado de Vargas (2022b)

La percepción de que los principios cooperativos son las características de las cooperativas, es muy distinta en ordenamientos en los que las leyes cooperativas reconocen directa o indirectamente a estos principios, como ocurre en España, toda Latinoamérica, Portugal o Canadá, que en aquéllos en los que no ha habido una trasposición legal de los mismos, lo que como pasa con muchos países del ámbito anglosajón, sea porque tenga leyes cooperativas promulgadas antes de iniciarse el periodo de recepción de los principios cooperativos de la ACI en cuerpos legislativos que se produjo a partir del Congreso de la ACI de Viena de 1966.

Lo que ocurre es que la recepción de los principios no ha sido uniforme en los ordenamientos que se han visto influenciados por los listados de principios de la ACI y así algunos citan expresamente a la ACI y trascriben sus principios, otros que contienen un listado de principios similar al de la ACI pero con algunas diferencias, otros añaden principios nuevos y otros incorporan en sus conceptos de cooperativas a gran parte de ellos.

De otra parte, hay cuatro circunstancias que se deben tener en cuenta para valorar en su justa medida el valor de los principios cooperativos de la ACI.

1. La primera es que muchas leyes cooperativas que reconocen a los principios cooperativos de la ACI enunciándolos directamente o remitiendo a ellos, después, cuando regulan el régimen sustantivo de estas sociedades los excepcionan, los modulan o simplemente no los desarrollan legislativamente,.

2. La segunda, es que en algunas ocasiones se interpretan algunos principios cooperativos de la ACI de manera muy restrictiva y esas interpretaciones han terminado por calar en la mente del legislador, o quizá sea al revés, que una determinada institución legal se ha perpetuado por la consideración posterior de que es el reflejo de un determinado principio cooperativo.

3. La tercera circunstancia es que la ACI no es infalible y, por ejemplo, no se entiende por qué ni en la Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la ACI ni en ninguno de sus principios se menciona ni una sola vez un elemento básico y estructural del funcionamiento de las cooperativas por todos conocidos: el acto o la actividad cooperativizada

4. La dificultad que tienen la propia ACI de enunciar unos principios universales que sirvan para regir para todo tipo de cooperativas en cualquier lugar del mundo, cuando es manifiesta la propia relatividad del cooperativismo, en cuanto que los objetivos que buscan las cooperativas no es lo mismo en zonas económica y socialmente muy desarrolladas que en otras que no lo son y donde los principios de solidaridad y preocupación por la comunidad son más importante. Pero es que tampoco es lo mismo, a los efectos de aplicar los principios cooperativos, las grandes y las pequeñas cooperativas.

Recepción de los principos en la legislación latinoamericana

Como se desprende del cuadro siguiente, la legislación latinoamericana de cooperativas se ajusta estrictamente a los principios generales del cooperativismo, tal y como han sido formulados por la Alianza Cooperativa Internacional para la fecha de entrada en vigencia de la ley respectiva.

La mayoría de las leyes (once) los relaciona expresamente como principios y siete, de manera implícita, como características o condiciones que deben cumplir las cooperativas. Ecuador remite a lo dispuesto por la ACI y Cuba no recepciona los principios cooperativos. México incorpora como principio la promoción de la cultura ecológica.

Recepción de los principios cooperativos en la legislación latinoamericana

País	*Mención expresa*	*Mención implícita*	*Remisión a la ACI*	*No recepciona*
Argentina		X		
Bolivia	X			
Brasil		X		
Colombia		X		
Costa Rica	X			
Chile		X		
Cuba				X
Ecuador			X	
Guatemala	X			

INDICE GENERAL

Honduras		X		
México	X			
Nicaragua	X			
Panamá	X			
Paraguay	X			
Perú	X			
Puerto Rico	X			
República Dominicana		X		
Salvador (El)	X			
Uruguay	X			
Venezuela		X		
Totales	11	7	1	1

Fuente: elaboración propia

VALORES Y PRINCIPIOS DEL MUTUALISMO

Valores

Son sustancialmente coincidentes con los valores del cooperativismo: la igualdad y la democracia, la libertad de participación, la justicia en la distribución de la riqueza generada o equidad, la responsabilidad de los socios por sus propios actos y por la actividad de la mutual y la solidaridad.

Se afirma que para que una organización pueda ser considerada mutualidad ha de tener por objeto hacer frente a ciertos riesgos que afecten a sus asociados por medio de la ayuda mutua entre ellos mismos (Moreno, 2000).

Principios

Señala Cracogna (1992) que no existe una declaración de los principios mutualistas que sea reconocida con alcance universal como sucede con las cooperativas. Sin embargo, es aceptado sin disidencias que las mutualidades se caracterizan por su espíritu de solidaridad, ayuda mutua, auto esfuerzo, equidad, autonomía y ausencia de lucro, rasgos que las definen en todas partes y cualquiera sea su objeto social.

El IV Congreso Nacional del Mutualismo Argentino (1979) aprobó una declaración que establece los siguientes principios:

1. Adhesión voluntaria,

   La que puede ser individual, resultante de una manifestación expresa de voluntad, y que no puede provenir automáticamente de la pertenencia a una comunidad determinada o a una categoría profesional (Saint-Jours, 1990); o colectiva, la resultante de un contrato colectivo de trabajo que establece la mutual en una empresa en beneficio de todos los trabajadores la que se puede justificar sólo si se permite el derecho de retiro individual.

   Para Moreno (2000) hay ciertos casos de adhesión obligatoria a mutualidades de previsión social justificados por razones técnicas: cuando existe una única mutualidad que gestiona determinadas prestaciones que protegen a un determinado colectivo, sustitutivo del sistema público de seguridad social, basado en la solidaridad entre los mutualistas.

2. Organización democrática.

   De participación democrática de los asociados en el gobierno y en el control de la empresa, con arreglo a la regla de "una persona, un voto". La igualdad se concreta en el uso de los servicios sociales; en la participación con un voto, ya se trate de miembros fundadores, directivos o promotores de la mutual. La mutual debe garantizar la igualdad de trato en base a los aportes, la continuidad del servicio, y la calidad del mismo.

3. Neutralidad institucional:

   Política, religiosa, ideológica, racial y gremial. Y la equidad, en cuanto no existe un tratamiento discriminatorio entre los asociados.

4. Contribución acorde con los servicios a recibir.

   Los miembros reciben los servicios en función de sus contribuciones. (Garaghan, 1988). En la mutual no hay beneficencia: no hay servicios gratuitos sino como excepción. La mutual se crea y organiza para prestar servicios a sus asociados eliminando la intermediación, lo cual económicamente tiende a que el precio del servicio se equipare a su costo, y este debe ser soportado por los asociados solo en la medida en que utilizan el servicio.

INDICE GENERAL

5. Capitalización social de los excedentes.

   Como el costo exacto del servicio es muy difícil de calcular en la práctica, es posible que al finalizar el ejercicio socio-económico resulte un sobrante. Si así ocurre, este se capitaliza para mejorar y ampliar los servicios o crear otros nuevos.

   Debe advertirse que la ganancia –propia de los entes con fines de lucro– es el resultado de la inversión de capital y se reparte en función de esta, mientras que el excedente resulta del uso del servicio.

   Es claro entonces que el excedente no es ganancia, porque no es buscado ni es fin de la mutual y, además, porque nadie puede apropiarse del excedente, sino que este vuelve a los asociados a través de esas mejoras. Si el ejercicio arroja un quebranto, deberá afectarse el capital social y, eventualmente, si los asociados no resuelven recuperar su entidad con nuevas contribuciones, deberá decidirse sobre su disolución y liquidación. En estos casos los sobrantes son irrepartibles, quedan en la institución formando el capital o engrosando el caudal de reservas.

6. Educación y capacitación social y mutual de sus asociados y, cuando es posible, proyectarse con el mismo sentido a la comunidad.

7. Integración para el desarrollo.

   Las mutuales que no se integran con sus similares ni se asocian a instituciones de segundo grado, no cumplen con su finalidad de proyectar el sistema. Se autoexcluyen y no edifican la obra mutualista. La participación federativa y confederativa, y los convenios inter mutuales son los mecanismos idóneos y prácticos para concretar la tan anhelada integración del mutualista.

Conamutual (2010) es del criterio de que debería agregarse otros principios, como:

1. El interés colectivo debe primar sobre el interés individual.

2. La riqueza acumulada es colectiva. Lo que significa que el que llega o decide vincularse a una mutual es automáticamente uno de los dueños y por eso, puede contar con todo lo que han construido y acumulado sus predecesores; pero cuando decide retirarse, igualmente no puede llevarse nada, pues esa riqueza es propiedad de todos los asociados. Las contribuciones una vez hechas, no son de carácter devolutivo y pasan a ser de propiedad de la asociación.

3. Las mutuales son autónomas. Son fundadas y orientadas por sus asociados, los cuales son a su vez, los que viven directamente sus problemas, las que mejor las conocen y por tanto los llamados a resolverlos. Queda así claro que las mutuales dependen de sí mismas, de sus asociados y no de terceros. Ello no obsta para que el Estado ejerza un control de legalidad de las actuaciones de los órganos de administración y fiscalización de las mutuales a fin de garantizar que se ajusten a las normas que las regulan.

4. Principio de subsidiariedad. Todo sistema de asociación debe partir del principio que la solución de los problemas debe estar a cargo del ente más pequeño capaz de afrontarlos, o sea en su orden. El ente próximo más grande debe dedicarse a resolver problemas, solo cuando el más pequeño no está en condiciones de hacerlo.

Para la Comisión Europea (Cese, 2014) las mutualidades europeas comparten cinco principios de gobernanza comunes:

1. La organización ha de ser de derecho privado, esto es, independiente del gobierno y no estar subvencionada por fondos públicos,

2. La organización debe consistir en una agrupación de personas, y no de capitales,

3. El sistema de gobernanza ha de ser democrático, de acuerdo con el principio: una persona = un voto.

Se plantea la necesidad de prever una ponderación distinta de los votos. La asamblea general debe formada por los socios o por los delegados de los socios.

4. El principio de solidaridad se aplica entre los miembros: la afiliación de los miembros ha de ser libre, sin criterios de selección,

5. Las ganancias obtenidas deben utilizarse en beneficio de los miembros.

INDICE GENERAL

Para la Ley de Mutuales de Paraguay (2008) los principios del mutualismo son; autonomía; ayuda mutua; adhesión voluntaria; autogestión y organización democrática; ausencia de ánimo de lucro; contribución periódica y acorde a las prestaciones a recibir; capitalización social de los excedentes; libre acceso, traslado o retiro de los asociados; neutralidad en materia de política partidaria y de razas; educación mutual y social; solidaridad; y, integración para el desarrollo.

La ley de Mutuales de Mali de 1996 incorpora el principio *de igualdad relativa* según el cual las mutuales no pueden instituir en lo concerniente al nivel de prestaciones y de cotizaciones discriminaciones entre miembros o categorías de miembros participantes, si no están justificadas por los riesgos asumidos, las cotizaciones efectuadas o la situación de la familia de los interesados. Las cotizaciones pueden ser moduladas en función de los ingresos de los miembros participantes.

VALORES Y PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

La economía social y solidaria se encuentra en proceso de construcción, razón por lo cual no ha desarrollado aún un cuerpo de principios generalmente aceptados. Así, hay diversas tendencias sobre cuáles son dichos principios.

Los valores en que se sustenta el sector de la economía social y solidaria son la igualdad, la mutualidad, la cooperación, la solidaridad, la honestidad, la transparencia y la equidad.

De la Guerra (2017) estima que la solidaridad es el principio rector de este nuevo paradigma, que básicamente implica un sacrificio por parte de quienes tienen mejor situación económica en favor de aquellos en inferioridad de condiciones financieras.

Este principio podría darse por cumplido siempre y cuando en su aplicación se cumplan con las premisas de solidaridad entre las cooperativas, pequeñas y medianas unidades productivas, y solo cuando el tratamiento diferenciado y preferencial que estas reciban del Estado no afecten el equilibrio del mercado y su natural desenvolvimiento; por ende, las ventajas que estas unidades productivas reciban del Estado han de garantizar que puedan competir en equidad con los demás participantes del sistema económico nacional, conformado por agentes tanto públicos como privados*En América Latina* (García Müller, 2009)

Para la Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores (Colacot, 1989 y 1998) en Latinoamérica los valores del sector de Economía Solidaria son la igualdad, la mutualidad, la cooperación, la solidaridad, la honestidad, la transparencia y la equidad.

Y tiene los siguientes principios generales:

1. La supremacía del trabajo sobre el capital
2. El trabajo asociado como base fundamental de la organización de la empresa, la producción, de la economía y del desarrollo humano
3. La propiedad solidaria de los medios de producción por parte de los trabajadores que como productores directos, son los propietarios y gestores de la empresa como comunidad de trabajo y beneficiarios plenos de los resultados económicos
4. La autogestión como forma superior de participación de los trabajadores en la gestión de la empresa, la economía y la conducción de la sociedad y el Estado
5. La supremacía del servicio, el bien social y la equidad, sobre el beneficio y la acumulación individual, el lucro y la plusvalía
6. La integración entre las unidades y organizaciones de economía solidaria a nivel horizontal y vertical hacia la conformación del Sector Macroeconómico de la Economía Solidaria

Cuadro de los principios de la ESS en la legislación latinoamericana

Pais	Principios
Honduras, 1985	1. Libertad 2. Democracia económica 3. Justicia 4. Solidaridad 5. Autogestión 6. Participación 7. Pluralismo.
Colombia, 1998	1. El ser humano, su trabajo y mecanismos de cooperación, tienen primacía sobre los medios de producción. 2. Espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua. 3. Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora. 4. Adhesión voluntaria, responsable y abierta. 5. Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción.

INDICE GENERAL

Colombia, 1998	6. Participación económica de los asociados, en justicia y equidad. 7. Formación e información para sus miembros, de manera permanente, oportuna y progresiva. 8. Autonomía, autodeterminación y autogobierno. 9. Servicio a la comunidad. 10. Integración con otras organizaciones del mismo sector. 11. Promoción de la cultura ecológica.
Ecuador, 2011	1. La búsqueda del buen vivir y del bien común; 2. La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; 3. El comercio justo y consumo ético y responsable: 4. La equidad de género 5. El respeto a la identidad cultural; 6. La autogestión; 7. La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y 8. rendición de cuentas; y, 9. La distribución equitativa y solidaria de excedentes.
México, 2012	1. Preeminencia del ser humano y su trabajo sobre el capital 2. Afiliación y retiro voluntario; 3. Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora; 4. Trabajo en beneficio mutuo y de la comunidad; 5. Propiedad social o paritaria de los medios de producción; 6. Participación económica de los Asociados en justicia y equidad; 7. Reconocimiento del derecho a afiliarse como Asociado a las personas que presten servicios personales en los Organismos del Sector, sobre la base de su capacitación en los principios y valores del Sector, y el cumplimiento de los requisitos que establezcan sus bases constitutivas; 8. Destino de excedentes a la prestación de servicios de carácter social, al crecimiento de sus reservas y fondos, y a reintegrar a sus Asociados parte de los mismos en proporción al uso de los servicios o a la participación en el trabajo del Organismo del Sector; 9. Educación, formación y capacitación técnico administrativa permanente y continua para los Asociados; 10. Promoción de la cultura solidaria y de la protección del medio ambiente entre sus Asociados y la comunidad; 11. Información periódica de sus estados financieros y de resultados a todos y cada uno de sus Asociados, a través de los informes a sus órganos de dirección, administración y vigilancia, así como libre acceso a la información respectiva para los mismos; 12. Integración y colaboración con otros Organismos del Sector, y 13. Compromiso solidario con las comunidades donde desarrollan su actividad.

Costa Rica, 2016	Los principios que rigen a la Economía Social Solidaria son los siguientes: a) Primacía de las personas y del fin u objetivos sociales sobre el capital. b) La toma de decisiones y la gestión deben respetar los principios de democracia, autonomía y participación. c) El aporte del trabajo y los servicios utilizados por las personas prevalecen sobre sus aportaciones al capital social. d) Los resultados obtenidos se aplican al logro de los objetivos sociales y los excedentes por distribuir entre las personas que las integran, se realizan principalmente en función del trabajo, el uso de los servicios o por las actividades que hayan aportado. e) Promoción de la solidaridad interna para la igualdad de oportunidades entre todas las personas que participan, tales como la cohesión, la inserción social y la sostenibilidad, así como la conciliación entre la vida personal, familiar y laboral. f) Promoción del bienestar social, con el compromiso del desarrollo local, la generación de empleos y puestos de trabajo estables y de calidad. g) Autonomía e independencia respecto de los poderes públicos. h) La responsabilidad social y ambiental. i) El respeto y fomento de las tradiciones y la diversidad cultural en donde se desarrolle la actividad social y económica. j) La promoción del trabajo mediante la articulación de encadenamientos que promuevan redes socio-productivas, a nivel sectorial y territorial.
Uruguay, 2019	Las entidades de la Economía Social y Solidaria deberán observas los siguientes principios: A) La persona, debe ser el centro de la actividad económica y social, teniendo absoluta primacía frente al capital. B) Las relaciones entre los integrantes de la iniciativa se sustentarán en la solidaridad, la cooperación, la reciprocidad y el control democrático, primando el interés común por sobre el individual. C) La gestión debe ser autónoma, democrática y participativa. D) Debe existir un compromiso con la comunidad, la organización y desarrollo local y territorial, y con el cuidado del medio ambiente. E) La distribución de excedentes se realizará principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por los asociados y asociadas. F) Promover la equidad de género y favorecer la inclusión social de personas con dificultades de inserción.
Venezuela 2008	La corresponsabilidad, cooperación, sustentabilidad, libertad, justicia social, solidaridad, equidad, transparencia, honestidad, igualdad, eficiencia y eficacia, contraloría social, rendición de cuentas, asociación abierta y voluntaria, gestión y participación democrática, formación y educación, respeto y fomento de las tradiciones, la diversidad cultural, articulación del trabajo en redes socio-productivas, cultura ecológica y la preponderancia de los intereses comunes sobre los individuales, que garantice la satisfacción de las necesidades de la comunidad, aportando la mayor suma de felicidad posible

Fuente: elaboración propia

En Europa (Ciriec, 2017)

Hay divergencias sobre cuáles son los principios de la economía social:

INDICE GENERAL

1. Para el Comité Económico y Social Europeo los principios comunes en que se fundamenta la economía solidaria o social en el mundo son la primacía de las personas y el objeto social sobre el capital, la gobernanza democrática y/o participativa, la reinversión de la mayoría de los beneficios para asegurar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa, la prestación de servicios a sus miembros y a las comunidades locales (Cese, 2017).

2. Según la Carta de Principios de la Economía Social, son:

   a) Primacía del objetivo individual y social frente al capital;

   b) Adhesión voluntaria y abierta;

   c) Control democrático por parte de los miembros (no afecta a las fundaciones, ya que estas no tienen miembros);

   d) Combinación de los intereses de los miembros o los usuarios con el interés general;

   e) Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y de responsabilidad;

   f) Gestión autónoma e independencia de las autoridades públicas;

   g) La mayoría de los excedentes se utilizan para conseguir objetivos de desarrollo sostenible, servicios de interés a los miembros o de interés general.

3. Para Chaves y Monzón (2013) a estos elementos configuradores de los principios de la economía social, se le deben añadir:

   a) No perseguir un beneficio sobre el capital comprometido sino una razonable distribución de recursos entre los socios o usuarios.

   b) Responder, por lo general, al principio «un hombre un voto».

   c) Flexibilidad y adaptabilidad en correspondencia con una sociedad cambiante

   d) Tratarse, por lo común, de asociaciones de personas, basadas en la libre participación y en la responsabilidad.

4. Y las entidades de Economía Social se caracterizan por (Domínguez Cabrera, 2016):

   a) Ser privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controlados por él;

   b) Están organizadas formalmente: por lo general están dotadas de personalidad jurídica;

   c) Tienen autonomía de decisión, lo que significa que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, y para controlar y organizar todas sus actividades;

   d) Gozan de libertad de adhesión: no es obligatorio adherirse a ellos;

   e) La distribución de beneficios o excedentes entre sus socios usuarios, si se produce, no es proporcional al capital o a las cotizaciones aportadas por los socios, sino a sus actividades o transacciones con la organización;

   f) Desarrollan una actividad económica por derecho propio, con el fin de satisfacer las necesidades de las personas, los hogares o las familias. Por este motivo, se dice que las organizaciones de la ES son *organizaciones de personas, no de capital*. Trabajan *con* capital y otros recursos no monetarios, pero no *por* el capital, y

   g) Son organizaciones democráticas. Excepto en el caso de algunas organizaciones voluntarias que prestan servicios no de mercado a los hogares, las organizaciones de primer nivel de la ES por lo general aplican el principio de «una persona, un voto» en sus procesos de toma de decisiones, con independencia del capital o las cotizaciones aportadas por los socios.

Coalición internacional de Economía Social y Solidaria (CIES, 2021)

Creada en 2021, agrupa las más importantes organizaciones internacionales de la economía social y solidaria, en particular, la ACI y la UIM, la CIES reconoce que los valores fundadores de la ESS, son la solidaridad, la misión social, la autonomía, la democracia y la participación, y tiene las siguientes características (principios):

INDICE GENERAL

1. Primacía de la persona y la misión social sobre el capital;
2. Afiliación voluntaria y abierta;
3. Control democrático por parte de los miembros;
4. Protección de los bienes comunes o colectivos;
5. Conjunción de los intereses de los afiliados y afiliadas, el interés común de las comunidades y el interés general;
6. Defensa y aplicación de los valores de solidaridad y responsabilidad;
7. Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos;
8. Distribución limitada de los excedentes mediante la reinversión de estos: los excedentes se destinan principalmente a reforzar la sostenibilidad y el desarrollo del proyecto empresarial (refuerzo del capital común, inversiones, descuentos a los socios, desarrollo sostenible, etc.) y no a remunerar a los accionistas.

Cuadro de los principios de la ESS en la legislación internacional

España, 2011

1. Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
2. Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
3. Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
4. Independencia respecto a los poderes públicos.

Portugal, 2013

1. O primado das pessoas e dos objetivos sociais;
2. A adesão e participação livre e voluntária;
3. O controlo democrático dos respetivos órgãos pelos seus membros;
4. A conciliação entre o interesse dos membros, utilizadores ou beneficiários e o interesse geral;
5. O respeito pelos valores da solidariedade, da igualdade e da não discriminação, da coesão social, da justiça e da equidade, da transparência, da responsabilidade individual e social partilhada e da subsidiariedade;
6. A gestão autónoma e independente das autoridades públicas e de quaisquer outras entidades exteriores à economia social;
7. A afetação dos excedentes à prossecução dos fins das entidades da economia social de acordo com o interesse geral, sem prejuízo do respeito pela especificidade da distribuição dos excedentes, própria da natureza e do substrato de cada entidade da economia social, constitucionalmente consagrada.

Quebec, 2013

1. El propósito de la empresa es satisfacer las necesidades de sus miembros o la comunidad;
2. La empresa no está bajo la autoridad de toma de decisiones de uno o más organismos públicos
3. Las normas aplicables a la empresa proveen de gobernabilidad democrática por sus miembros;
4. La empresa aspira a la viabilidad económica;
5. Las normas aplicables a la empresa prohíben la distribución de excedentes las ganancias generadas por sus actividades o disponer que las ganancias excedentes distribuidas entre sus miembros en proporción a las transacciones que los miembros han llevado a cabo con la empresa; y
6. En el caso de su disolución, los activos de la empresa se delegan otra persona jurídica que comparten objetivos similares.

Francia, 2014

1. Un propósito que no sea el distribuir beneficios.
2. Gobernanza democrática, definida y organizada por los estatutos, previendo la información y la participación, cuya expresión no esté sólo relacionado con el aporte de capital o la cantidad de la contribución financiera de los asociados, asalariados y partes interesadas en los logros de la empresa.
3. Gestión conforme con los siguientes principios:
   a) Los beneficios se dedican principalmente al objetivo de mantener o desarrollar la actividad de la empresa;
   b) Las reservas obligatorias constituidas, irrepartibles, no pueden ser distribuidas.

INDICE GENERAL

Rumanía, 2015	1. La prioridad otorgada a la persona y aumentar los beneficios sociales; 2. Solidaridad y responsabilidad colectiva; 3. La convergencia de los intereses de los miembros asociados con el interés general o los intereses de las comunidades; 4. Control democrático de las actividades por los miembros; 5. Carácter de la Asociación de voluntarios de específicas formas de organización de economía social; 6. Jurídicamente distintas, autonomía e independencia de los poderes públicos; 7. Asignación de la mayor parte de los excedentes financieros beneficio para alcanzar los objetivos de interés general, una unidad del gobierno o en el interés de prerrogativas personales.
Galicia, 2016	1. La primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en una gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, la cual lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad, o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social. 2. La aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica, principalmente en función del trabajo aportado y del servicio o actividad realizados por las socias y socios o por las personas integrantes, en su caso, al fin social objeto de la entidad, al servicio de la consecución de objetivos como el desarrollo sostenible, el interés de los servicios a los miembros y el interés general. 3. La promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la cooperación, la inserción de personas con discapacidad y de personas en riesgo o en situación de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral, y la sostenibilidad. 4. La independencia con respecto a los poderes públicos. 5. El compromiso con el territorio, frente a la despoblación y el envejecimiento en el medio rural gallego, inyectando estabilidad y futuro. 6. El fortalecimiento de la democracia institucional y económica.
Itália, 2017	Se reconoce el valor y la función social de los organismos del tercer sector, las asociaciones, la actividad voluntaria y la cultura y la práctica del don como expresión de participación, solidaridad y pluralismo; se promueve su desarrollo salvaguardando su espontaneidad y autonomía, y se fomenta su contribución original a la búsqueda de fines cívicos, solidarios y de utilidad social, incluso a través de formas de colaboración con el Estado , regiones, provincias autónomas y autoridades locales.

Fuente: elaboración propia

Contenido

La identidad 559
Desmutualización o degenEración 562
Dinámica y ciclo de la degeneración cooperativa o solidaria0 565
La armonización 567
Manipulación pública 569
Pérdida de identidad en diversos tipos de cooperativas 570
No redistribución de los excedentes en cooperativas de productores agropecuarios 574
Indicios de pérdida de la dentidad cooperativa 576
Efectos de la desmutualización 586
Vuelta a la identidad 590
En las cooperativas 591
Reformas legislativas 594
Medidas de orden Judicial 599
Método de control de la identidad cooperativa 601

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

5 En defensa de la Identidad Cooperativa

LA IDENTIDAD

La identidad proviene del latín *identitas* y se define como el conjunto de los rasgos propios de un individuo o de una comunidad, estos rasgos caracterizan al sujeto o a la colectividad en este caso a la cooperativa frente a los demás. También hace referencia a la información o los datos que identifican y distinguen oficialmente a una persona u organización (Silva y Valencia, *2020).*

De hecho, los elementos que tienen en común todas las cooperativas son es que son empresas abiertas; políticamente neutrales; se gobiernan democráticamente; privilegiar a las personas sobre el capital; y hacen gran hincapié en la importancia de la educación.(ACI, 2021).

La Declaración de Identidad Cooperativa

Según la definición de la Declaración de Identidad Cooperativa de la ACI (2015) una cooperativa es

> «una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para *hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada».*

Las cooperativas son empresas que pertenecen a sus miembros, quienes las dirigen y gestionan. Independientemente de que sus miembros sean clientes, empleados o residentes, todos tienen el mismo voto en relación a la actividad de la empresa cooperativa y el reparto igualitario de los beneficios. De manera que, como dice la ACI (2021) quizás lo más importante es que la definición subraya que las cooperativas son asociaciones de personas, distinguiéndolas así de las empresas propiedad de inversores, que son, en esencia, asociaciones de capital.

Como empresas basadas en valores y no limitadas a la obtención de beneficios, las cooperativas comparten unos principios acordados internacionalmente y actúan juntas para construir un mundo mejor a través de la cooperación.

Valores cooperativos

Las cooperativas se basan en los valores de autoayuda, autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad.

INDICE GENERAL

Al igual que sus fundadores, los miembros cooperativos creen en los valores éticos de honestidad, actitud receptiva, responsabilidad social y respeto hacia los demás.

Principios cooperativos

Los principios cooperativos son las directrices mediante las que las cooperativas ponen en práctica sus valores.

1. Afiliación voluntaria y abierta
2. Control democrático de los miembros
3. Participación económica de los socios
4. Autonomía e independencia
5. Educación, formación e información
6. Cooperación entre cooperativas
7. Sentimiento de comunidad

Como lo plantea Ilecki (2022) uno de los aspectos de la identidad cooperativa es aquella que permite identificar la diferencia entre una cooperativa y una sociedad mercantil. La empresa tradicional busca maximizar el capital invertido en ella con el fin de maximizar la generación de ganancias en sus actividades para maximizar el retorno del capital al propietario al límite de afectar las ganancias futuras de la organización. Por otro lado, la cooperativa busca maximizar la satisfacción de los miembros de la cooperativa (ya que cooperados son sus propietarios) que están involucrados en las actividades de las cooperativas, con el límite de continuar esta maximización en el presente y en el futuro.

De manera que la satisfacción de la parte cooperativa no se limita a la generación de capital; puede estar en la prestación de un buen servicio (para cooperativas de consumo como crédito, infraestructura...) en la generación y distribución de más ingresos a los miembros de la cooperativa (en cooperativas agrícolas, laborales, como cooperativas médicas y otras profesiones); puede estar en condiciones de buen trabajo en cooperativas organizadas según profesiones (médicas, profesores, proveedores de servicios, recolectores de residuos). Y la satisfacción no se limita a la lógica intraorganizacional, sino que también incluye la lógica interorganizacional.

Elementos

Para Rodríguez-Musa,, 2022, sin importar los sectores de la economía en que las cooperativas se desarrollen, la identidad cooperativa es una, y comprende cuatro elementos fundamentales:

1. El elemento social o la *asociación de personas*, con un alto contenido ético-social determinado por los valores cooperativos;
2. El elemento económico o *la empresa*, que sirve como instrumento a los asociados y respecto a la cual estos tienen la doble condición de propietarios-usuarios;
3. La *finalidad,* que coincide con el objeto social de la empresa y que se encamina a la satisfacción de las necesidades socioeconómicas comunes de los asociados; y
4. El elemento funcional o los *principios cooperativos* universalmente reconocidos que marcan las reglas para el desenvolvimiento interno y externo de la institución

Identidad cooperativa estructural

Para Gaudio (2023) reconocer una identidad estructural de la cooperativa significa identificar qué elementos caracterizan a una cooperativa como cooperativa ontológicamente, en esencia, y reconocer que los principios cooperativos se refieren a una dimensión normativa de la identidad cooperativa. Así, los elementos facticos que estructuran e identifican a una cooperativa como cooperativa y que los principios cooperativos buscan preservar y preservar, y que son la fuente histórica del modelo cooperativo, son:

1. La cooperación cooperativa

   El hecho de que las personas, al darse cuenta de que la cooperación económica constituye la forma en que pueden lograr metas comunes que no alcanzarían mediante la acción individual o compitiendo entre sí, establecen entre sí un comportamiento de cooperación económica. La doctrina suele llamar a este hecho cooperación, reciprocidad, autoayuda.

2. El propósito cooperativo

   La cooperación económica busca satisfacer no el interés del inversionista y, por lo tanto, no brindar servicios al factor de producción de capital, sino al factor de consumo o al factor trabajo, aumentando las condiciones socioeconómicas del

INDICE GENERAL

consumidor o del trabajador. Este hecho se identifica como el propósito cooperativo.

3. Doble cualidad

   Esta cooperación para lograr este propósito se da en una organización en la que el consumidor o el trabajador asumen también la condición de dueños de la empresa. La doctrina llama a este hecho la conocida Doble Cualidad.

Ahora bien, como las relaciones jurídicas entre las personas que participan de la actividad cooperativa se establecen sobre las bases fácticas anteriormente señaladas tan originales, es natural que se regulen por un régimen legal también original. En este plan, la congruencia entre los hechos fácticos y la norma, pueden demostrarse a través de los principios cooperativos.

PÉRDIDA DE LA IDENTIDAD

Este capítulo desarrolla el documento García-Müller (2021).

> *Perder la identidad es llegar a ser lo que no se es; dejar de ser uno para ser otro mientras se pretende seguir siendo lo que ya no se es; vaciarse de su esencia, desnaturalizarse; perder su espíritu, propósito y razón; extraviar su camino, su lógica y su sentido; ser y no ser al mismo tiempo.*

La pérdida de identidad comprende tres situaciones: desmutualización, armonización o isomorfismo y manipulación pública.

DESMUTUALIZACIÓN O DEGENERACIÓN

Desde hace no pocos años se observa una fuerte tendencia en todo el mundo hacia la pérdida de la identidad de gran parte de las cooperativas sobre todo financieras, "banalizadas por el mercado", la mayor de las veces, por querer funcionar como empresas de capitales "competitivas, exitosas y rentables" y que se conoce por desmutualización, mercantilización o compañización.

Como empresas, las cooperativas experimentan las mismas tensiones que otros tipos de empresas. Esto ha dado lugar a dos fenómenos, que dificultan la identificación de la identidad de las cooperativas. Estos fenómenos son una —compañía de cooperativas y una convergencia de formas empresariales. Compitiendo cada vez más en el mercado y, por lo tanto, presionadas para obtener buenos resultados en términos financieros, las cooperativas también reaccionan disminuyendo los costos de personal y presionando y beneficiándose de los costos sociales y las medidas de dumping fiscal (Douvitsa et al , 2018).

Proceso histórico

A principios del siglo veinte la teoría cooperativa consideró que una cooperativa es una empresa formada y dirigida por una asociación de usuarios, de manera que se conceptualizó que las cooperativas abarcan dos características que, en alguna medida son mutuamente incompatibles. Estas son el lado de la "asociación" y el lado de los "negocios". Más aún, la prioridad asignada al lado de los negocios se justifica mediante el argumento de que es la base para el lado de la asociación, como lo expresa la frase que suele escucharse "sin los negocios no habría nada en que participar" (Proyecto, 1967)..

En esta época las cooperativas consideraron ventajoso separar la democracia y la participación del lado de los negocios de la cooperativa y fijar una jerarquía de importancia. Distinguieron la estructura de la organización de la estructura de la empresa, siendo la primera la expresión de la manera en que se organiza el gobierno cooperativo y democrático y la segunda la expresión concreta de la gestión y organización del trabajo de la organización (Vuotto y Fardelli, 2014).

Predominó el lado de los negocios, y las dimensiones sociales se consideraron solamente actividades "decorativas" de las que se podía prescindir (ídem). Y parece que ello aún continúa. Sin embargo, como señalan Vuotto y Fardelli (ídem)) este enfoque es insuficiente para comprender las particularidades que a nivel estructural poseen estas organizaciones. Debe considerarse la dificultad que se presenta en la dinámica organizacional al separar los roles de gobernanza y gestión, dado que estas organizaciones operan sobre la base de principios colectivos y democráticos que exceden la separación de ambas estructuras y suelen traducirse en mecanismos de coordinación y dinámicas de gestión divergentes con la gestión jerárquica. La membresía abierta y voluntaria y el liderazgo democrático em estas organizaciones reduce la jerarquía a un mecanismo para compartir la información mas que para dar órdenes o instrucciones.

Situaciones

Y aun cuando esa teoría está superada por la definición de cooperativa de la ACI de 1995, este actuar se repite constantemente: cuando hay crisis en la cooperativa, se cierran todos los programas educativos, de previsión social complementaria y de servicios a la comunidad, para centrarse en lo meramente económico. Y no considerar que la posibilidad de la implementación creativa de los principios cooperativos podría haber brindado modos efectivos de superar la crisis.

INDICE GENERAL

La realidad es que muchas cooperativas despliegan sus actividades en el dilema de la interacción entre la identidad institucional y el desarrollo empresarial y, en otros casos, por convertirse en meros instrumentos de política partidaria afectas a los gobiernos de turno, en lo que se viene llamando "desmutualización" (Cobo, 2012 y Lara, 2015).

Concepto

Llamada también ""compañización", "mercantilización" o "degeneración", La desmutualización, consiste en la tendencia de grandes cooperativas que se deslizan hacia formas capitalistas de sociedad, o bien, crean sociedades mercantiles instrumentales como forma flexible de crecimiento, o se ven inmersas en grandes proyectos de fusión con empresas que no pertenecen a la economía social y solidaria.

El hecho es que en el sector cooperativo se perciben conductas que emulan a las empresas tradicionales, cuyo objetivo central es el lucro, lo que las hace más efectivas y permitiendo su supervivencia en el mercado. Se observa en las cooperativas la búsqueda de competitividad, por lo que las bases doctrinales van desapareciendo, conduciéndolas a procesos de "*degeneración solidaria*" que las hace más parecidas a las empresas de capitales.

El Proyecto Conjunto Internacional sobre Democracia Cooperativa (1997) señaló que muchas cooperativas en los países industrializados han imitado los métodos de los negocios convencionales para sobrevivir a la competencia, socavando así el fundamento que separa a las cooperativas de las corporaciones privadas. La práctica cooperativa se modificó para reflejar el mercado cambiante y tendió a emular la competencia. El consumismo, la comercialización masiva, el individualismo y las economías de escala pasaron a ser las fuerzas impulsoras para la gerencia.

Así, como advierte Miranda (2012, en De Souza, 2017) la cooperación y el cooperativismo se encuentran bajo tinieblas. Dentro de las empresas cooperativas la situación es catastrófica. Los principios cooperativos, que siempre ha reflejado la base de la ideología cooperativa, ya no son mucho más que un sencillo recuerdo histórico. La base humana de la empresa, y en especial los dirigentes y gerentes cooperativos, niega la relevancia práctica de la ideología, y aduce la dificultad de interpretar el verdadero significado de la doctrina cooperativa.

Ello, en un contexto donde la necesidad de diversificar las acciones para enfrentar una demanda múltiple conduce a una profesionalización de los dirigentes, con el riesgo de difuminar los límites de su identidad institucional y alejarse de sus bases (Lavandera y Maglioni, 2010).

DINÁMICA Y CICLO DE LA DEGENERACIÓN COOPERATIVA O SOLIDARIA0

Adaptado de Bernardo et al, 2023

La doctrina ha identificado tres dinámicas degenerativas en el ámbito del cooperativismo y de las organizaciones de la economía social: constitucional, organizaciones y cultural

1. La degeneración constitucional consiste en la adopción de formas de organización propias de la empresa mercantil que implican la exclusión de los empleados de los derechos y beneficios como miembros de la cooperativa. Esta tendencia puede justificarse por fuerzas externas (el contexto comercial) o presiones internas que quieren profesionalizar las estructuras de gobierno y el modelo de gerencia con el fin de mejorar el rendimiento de la organización. Un síntoma de esta degeneración sería el distanciamiento de la organización de la economía social respecto a los principios que llevaron a su constitución.

2. La degeneración organizacional consiste en el control de la organización por parte de una élite tecnocrática en detrimento de una mayor implicación de todos los miembros de la organización en la toma de decisiones

3. La degeneración cultural o de objetivo hace referencia al predominio de objetivos como el crecimiento o los beneficios y la pérdida de metas de carácter social. Así, como lo señala la ACI (2021) las fuerzas isomórficas, inevitables en su efecto si no se controlan, han seguido llevando a las cooperativas bien establecidas, especialmente las de las economías desarrolladas, a cuestionar la relevancia de la identidad cooperativa a medida que adoptan las prácticas y normas del mar corporativo que las rodea, se distancian de sus miembros, y son testigos del fracaso o la desmutualización de sus pares de larga data.

Y se ha determinado que la degeneración pase por un ciclo de cuatro fases:

1. La primera estaría caracterizada por un elevado idealismo y participación en detrimento de la actividad productiva,

INDICE GENERAL

2. La segunda fase se ocuparía de definir principios organizativos y reforzar el papel de la gestión a costa de una menor implicación de los socios.

3. En la tercera fase los principios cooperativistas se subordinan a los objetivos económicos a la vez que la democracia interna se vería seriamente deteriorada.

4. La cuarta fase representaría la culminación del proceso por el que los gerentes asumen el control absoluto de la organización.

5. Se ha propuesto una quinta fase dónde la empresa realiza un replanteamiento y por tanto regenera el conjunto de la organización, se reconoce el declive democrático y se establecen acciones para la revitalización social de la organización

En América Latina

En argentina, los cambios estructurales del medio en que operan las cooperativas de crédito forzaron a muchas de ellas a una adaptación tal que la identidad cooperativa y su carácter democrático parece subordinarse al mandato de optimizar su eficiencia económica. Este contexto conduce a un abandono creciente de la identidad cooperativa y la incorporación en muchos casos de estrategias imitativas de las prácticas habituales de las empresas de capital. De más está decir que estas empresas fijan las reglas del sector (Verdeke, 2006).

Ramírez (2015) aporta un elemento adicional de gran importancia en el sentido que en los países latinoamericanos la clase media desempeña un papel importante en relación con la cooperación, puesto que la mayor parte de cooperativas están formadas por personas pertenecientes a la clase media. Sin embargo, se señala que la clase media carece de identidad, puesto que las personas pertenecientes a la clase media aspiran constantemente llegar a formar parte de la clase alta. En este sentido, dicha falta de identidad afectaría también la identidad en muchas cooperativas.

En Europa

Adaptado de Chaves y Soler, 2004

Expresan los autores que en el caso europeo, la tendencia del legislador en materia de cooperativas se centra en el fortalecimiento de la cooperativa como empresario, pudiéndose afirmar que la preocupación por la realización de una mutualidad perfecta en el seno de una cooperativa pasa, en el marco del derecho europeo, a un segundo plano.

Manifiestan su preocupación por problemáticas de gobierno en el cooperativismo europeo que se traduce en procesos de desmutualización o transformación jurídica de las cooperativas, la conducta oportunista de miembros de consejos directivos y el mejorar la capacidad económica – financiera, que erosiona la identidad de tales organizaciones.

Además, se someten a una isomorfización institucional con sociedades anónimas como modelo, cuyos signos son, entre otros, la posibilidad de utilizar casi todos los instrumentos financieros que tienen las sociedades anónimas; la adquisición o el establecimiento de filiales en forma de sociedades anónimas sin garantías efectivas en cuanto al control de dichas filiales por los miembros; la contratación de directivos formados en escuelas de negocios (Douvitsa et al , 2018).

En tal sentido, son dos los aspectos que principalmente ponen de manifiesto la desmutualización cooperativa. Uno de ellos se gesta en «los procesos de concentración empresarial», y otro se encuentra en el «estímulo de los fondos propios» de las cooperativas a través de los recursos aportados por socios inversores o capitalistas y, en todo caso, en recursos aportados por socios no-cooperadores o no-usuarios.

En este sentido, no han faltado voces críticas con la búsqueda incesante de fórmulas que permitan la financiación externa de la sociedad cooperativa. Así, se ha apuntado con rotundidad que "en un momento como el que se está atravesando en Europa en el que se recomienda y fomenta desde las instancias comunitarias el acceso por parte de los trabajadores a la participación en la propiedad de las empresas en las que desarrollan su actividad, es cuando, paradójicamente asistimos a un proceso de descooperativización en el que se encuentran inmersas muchas sociedades cooperativas que se ha visto favorecido en muchos países por la propia legislación cooperativa que ha dado entrada a nuevos elementos que distancian la identidad y la práctica cooperativa" (Fernández Guadaño, en Torres-Pérez, 2011).

LA ARMONIZACIÓN

Para Douvitsa (2016) se trata de un caso de compañización" que describe como el fenómeno general de uniformización de todos los tipos de empresas con los mismos criterios de las sociedades por acciones, con la finalidad de fortalecer la competitividad de las cooperativas en el mercado. Se trata de una tentativa para

INDICE GENERAL

que las cooperativas se adapten a las condiciones financieras y sociales existentes, adoptando características y prácticas de las sociedades por acciones.

La armonización, llamada también "isomorfismo", ocurre con la introducción de cláusulas referentes a las sociedades por acciones, con la aplicación indistinta de reglas entre cooperativas y otros tipos convencionales de empresas, o con la introducción de características de las sociedades por acciones en los estatutos de las cooperativas como:

1. Derechos de voto plural
2. Participación de miembros inversores sin derecho a voto, ni de ser electos como directivos, con derechos y obligaciones especificados en el estatuto.
3. Aumento del número mínimo de miembros fundadores.
4. Exigencia de un capital mínimo bastante elevado, lo que lleva a las cooperativas a exigir altos aportes económicos a los miembros, lo que puede impedir que nuevos socios ingresen a las cooperativas.
5. Obligación de contratar un gerente general para las cooperativas con elevado volumen de negocios.
6. Exigencia de contar con oficiales de cumplimiento de riesgos, de seguridad de la data y de liquidez, además de revisor fiscal, lo que crea una burocracia que, en muchos casos, pasa a controlar la cooperativa en su beneficio.
7. Fiscalización de las cooperativas de acuerdo con las leyes aplicables a las sociedades mercantiles,
8. Armonización de las normas de auditoría de todos los tipos de empresas, independientemente de sus diferencias.
9. Incorporaciones, fusiones y adquisiciones obligatorias de cooperativas, incluso con empresas mercantiles
10. Autorización de conversión de forma jurídica cooperativa en sociedad mercantil.

En este sentido, se afirma que lo que se está haciendo es empleando la técnica de la importación de técnicas, modelos e instituciones acuñadas en las sociedades mercantiles que logren solventar problemas organizativos y financieros de la empresa cooperativa, sin desmedro del mantenimiento de los valores y principios; esto es, la compatibilidad de instituciones jurídicas.

Sin embargo, quizás lo se esté produciendo es una «capitalización» de las sociedades cooperativas, aprovechando el legislador, o mejor dicho, los legisladores competentes, la experiencia y soluciones técnicas y financieras de las sociedades de capital, para una pretendida mayor competitividad y eficiencia de las cooperativas en el mercado (Macías-Ruano, 2016).

En esta vía, plantea la ACI (2021) que "las fuerzas isomórficas, inevitables en su efecto si no se controlan, han seguido llevando a las cooperativas bien establecidas, especialmente las de las economías desarrolladas, a cuestionar la relevancia de la identidad cooperativa a medida que adoptan las prácticas y normas del mar corporativo que las rodea, se distancian de sus miembros, y son testigos del fracaso o la desmutualización de sus pares de larga data".

Para Henry (2023) lo que está sucediendo es que la diferenciación de los tipos de empresa parece desaparecer. Las políticas en general, las políticas legislativas en particular, tienden a conseguir un isomorfismo de las empresas. Ignoran que con eso no solo desaparecen las diferencias entre las formas, sino ante todo también las diferencias entre los objetivos de los tipos de empresa de los cuales las formas son mera función. Ese isomorfismo aparece de dos maneras: como *mercantilización* de la forma jurídica de las cooperativas, es decir, la aproximación de las características estructurales jurídicas de las cooperativas a las de las sociedades a capital y en forma de homogeneización de las estructuras de gobernanza de todos los tipos de empresa (*convergencia).*

MANIPULACIÓN PÚBLICA

Pero también se trata de la instrumentación que hacen los gobiernos de la forma cooperativa para adelantar sus programas. Así, en las antiguas economías centralmente planificadas son evidentes los errores de los sistemas cooperativos que alguna vez dominaron por su política nacional (Proyecto, 1997) que es el caso de algunos gobiernos populistas, en América Latina como Argentina y Venezuela.

Cabe advertir que no son parte de la economía social ni los programas de becas o asistencia a los desvalidos, ni los programas públicos que complementan el ingreso de diversos grupos o sectores ciudadanos. Sin cuestionar aquí su pertinencia o su inconveniencia, dejemos claro que son políticas de orientación social, pero no son parte del cooperativismo. El cooperativismo solo existe conformada y mantenida por las personas que así lo deciden como una forma de trabajo y de vida (Ocejo y Rechy, 2019).

INDICE GENERAL

Tal y como lo plantea las Naciones Unidas:

> *"Las políticas deberán distanciar a las cooperativas de una posible dependencia del Estado; las Cooperativas no deben promoverse como instrumentos de políticas gubernamentales o programas de ayuda técnica, como cauces para destinar préstamos subsidiados o materias primas escasas, como fórums para el adoctrinamiento político de personas, como medio de formalizar la economía informal ni como agentes caritativos de ayuda a la pobreza. La experiencia nos enseña que la mejor manera en que las cooperativas contribuyen a la sociedad es siendo fieles a sus valores y principios".* (Resolución de la ONU 56/114 de 2001).

PÉRDIDA DE IDENTIDAD EN DIVERSOS TIPOS DE COOPERATIVAS

En las cooperativas de trabajo asociado

La desmutualización se produce mediante:

1. Uso creciente del trabajo asalariado (Ekai, 2022d)

La utilización, directa o indirecta, del trabajo asalariado con el fin de obtener un beneficio más alto, es uno de los Incentivos económicos de la descooperativización de cooperativas medianas o grandes que las inducen a reducir o diluir sus características básicas, al utilizar mecanismos de rentabilización capitalista de la actividad.

El hecho es que la contratación de asalariados facilita la generación de beneficios desde dos puntos de vista:

a) Por la menor retribución del trabajo. Lo habitual es que, en las cooperativas, el trabajador asalariado perciba retribuciones laborales periódicas –mensuales-inferiores a las de los socios trabajadores, además de no participar en los beneficios. Desde esta perspectiva, es evidente el incentivo económico del colectivo de trabajadores a favor de que los nuevos contratos sean asalariados en lugar de socios cooperativos. El beneficio obtenido de las inversiones será mayor y, además, no será necesario repartirlo con los nuevos trabajadores.

b) La estabilidad en el empleo es sustancialmente mayor en los trabajadores socios. En ocasiones, esto es consecuencia de la regulación normativa, pero también de las lógicas dificultades objetivas de despedir a trabajadores con derecho de voto en la junta o asamblea general.

   La contratación de asalariados permite una mayor flexibilidad en la gestión de los costes laborales totales y esto, en sí mismo, es un evidente incentivo para evitar la contratación a través de la fórmula del socio trabajador.

Ante la constancia de estas tendencias de descooperativización, las legislaciones sustantivas o fiscales tienden a limitar normativamente las posibilidades de contratación directa o indirecta de asalariados por parte de las cooperativas. O bien a establecer desincentivos fiscales al respecto.

2. Además, como señala Escribano (2022) en muchas CTA's se produce una progresiva concentración de poder en una minoría, lo que convierte el trabajo cooperativo en un trabajo con notas muy semejantes al del trabajo por cuenta ajena. Esta situación rompe, por tanto, la identidad de objetivos dentro de la cooperativa y aproxima la relación real del socio y la cooperativa a la subordinación del trabajo asalariado.

3. Las más recientes leyes de cooperativas vienen introduciendo una serie de figuras que contradicen la búsqueda del empleo de calidad como objetivo societario fundamental en las CTA., como son:

   a) La progresiva admisión de los socios temporales a los que les resta uno de los elementos que más redunda en la calidad del empleo, esto es, el de la estabilidad en el puesto de trabajo.

   b) La admisión de socios de capital genera una ruptura de la lógica de este tipo de organizaciones en las que se pretende superar la conflictiva relación trabajo-capital. Con este tipo de socios, se admite la obtención de beneficio del trabajo ajeno, manteniéndose al margen de la principal actividad cooperativizada una parte de sus componentes.

   c) El progresivo incremento del porcentaje de la plantilla que puede estar ocupado por no socios (Escribano, 2022).

INDICE GENERAL

En las mutuales de seguros

La desmutualización es un proceso controlado en el que una mutual de seguros se convierte en una sociedad anónima con capital social y accionistas con derecho a voto. Como parte de ese proceso, los afiliados elegibles reciben las ganancias de la conversión ya sea en efectivo, en acciones, o en una combinación de ambos. Siendo amplia la gama de razones para llevar a cabo una desmutualización, entre estas se encuentran: obtener acceso a los mercados de capitales, ayudar a una mutual que está en dificultades o dar acceso a los afiliados a una participación del valor intrínseco de la empresa (Icmif, (sf)

En la banca cooperativa

Observa el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2007 en Lesseul y Richard, 2016) que los grandes bancos cooperativos europeos enfrentan dos procesos que atentan contra su identidad originaria: funcional y de banalización. Según el primero (funcional) se tiende a poner temporalmente el capital de los bancos en dificultades en sociedades *ad hoc,* corriéndose el riesgo de transformar una cooperativa en una sociedad por acciones. De otro lado, desde un punto de vista organizacional y gerencial, las reglas de gobernanza democrática quedan tachadas de sospechas en cuanto a su eficacia.

Además, en ciertos países, partiendo del hecho que el modelo dominante es el de la sociedad cotizada, loa bancos cooperativos adoptan las tomas de posiciones técnicas o reglamentarias que pueden ser inadaptables al modelo cooperativo y contribuir a su desestabilización o su fragilización, incluso hacia la uniformización del modelo bancario en torno a los principios de los bancos cotizados.

Se presenta, también, un proceso de "banalización" mutualística que se da en dos niveles: la banalización funcional caracteriza los bancos cooperativos que no poniendo fundamentalmente en cuestión su status y su sistema de gobernanza, por su modo de funcionamiento y por sus actividades se acercan progresivamente a empresas cotizadas y adoptan su comportamiento. Y la banalización jurídica es un paso de más cruzado por las organizaciones cooperativas. Se parece a la desmutualización, es el proceso por el cual una sociedad mutual cambia de status y se transforma en sociedad cotizada.

En las organizaciones de economía social y solidaria que se incorporan a los circuitos financieros convencionales se asiste al desvío de su misión, que se refleja, por ejemplo, en el debilitamiento de la restricción de la distribución de beneficios y de la toma de decisiones participativa (OIT, 2022b).

En los organismos de integración

En los organismos de integración, cooperativas de cooperativas o cooperativas de segundo grado el proceso de desmutualización se manifiesta principalmente en tres fenómenos:

1. El síndrome holandés o síndrome de Quebec: cuando se alejan demasiado de las unidades elementales y, en consecuencia, comienzan a girar en el vacío;

2. La burocratización, que se origina cuando se produce un distanciamiento de la sensibilidad de las necesidades para las que fueron creadas;

3. La obsolescencia, que aparece ante un envejecimiento de los planteamientos, es decir, ante una autocomplacencia con lo que se está haciendo (Vásquez, 2002).

En los grupos cooperativos de Francia (Vargas-Prieto, 2014)

La integración de la cooperativa a un grupo empresarial, en las cooperativas agrarias de Francia, ha producido tres efectos sobre la identidad: de distanciamiento, de complejidad y de confusión para los asociados

1. Distanciamiento:

   Relacionado con la anonimizarían de los asociados, pues ya no conocen los dirigentes de la cooperativa. El asociado tiene la impresión de ser un peón más en un juego económico cuyas reglas están más allá de su alcance. Los miembros de un grupo cooperativo se enfrentan a una empresa desconocida (su historia, su estrategia, la gestión), y no dudan en buscar ofertas más ventajosas, incluso fuera de la cooperativa.

2. Un segundo efecto negativo es la *complejidad*.

   Los grupos cooperativos tienen ahora organigramas complejos. Esto en cuanto combinan los organigramas de las asociaciones con los organigramas de empresas comerciales, y se vuelven difusos y difíciles de entender para todos los asociados. Se sienten alejados de los centros de decisión y les resulta difícil identificarse con estas nuevas estructuras.

INDICE GENERAL

3. El tercer efecto negativo de la aparición de grupos de cooperación en el sector agrícola es la *confusión*.

   Los asociados se enfrentan a dos formas de distribución de ingresos: una distribución de ingresos relacionada con la actividad de producción (forma asociativa), y una distribución de los ingresos relacionada con la propiedad del capital (forma capitalista).

NO REDISTRIBUCIÓN DE LOS EXCEDENTES EN COOPERATIVAS DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS

Adaptado de Mendoza, 2020

El principio de distribución

Este principio responde más a las necesidades de las personas y no a las ganancias especulativas del capital. De acuerdo al mismo, los excedentes se redistribuirían de forma equitativa a través de la reserva, la oferta de servicios comunes y vía redistribución a las personas asociadas en proporción al uso que hagan de los servicios de la cooperativa.

O sea, que hay propiedad colectiva del capital de la cooperativa, un capital acumulado considerado indivisible, y un excedente a redistribuirse de forma individual. El destino de esos excedentes, al fin y al cabo, son decisión por derecho y obligación de parte de los miembros a través de sus asambleas.

La práctica de no redistribución

Ahora bien, a pesar de contar con reglas y mecanismos para la redistribución, un número reducido de cooperativas redistribuye sus excedentes de forma colectiva e individual, a como lo indican sus estatutos y como lo guía el tercer principio del cooperativismo mundial.

Son pocas las cooperativas donde las personas asociadas participan en las decisiones sobre el uso del fondo social, de reinversión o sobre la prima de comercio justo; las asambleas han sido reducidas a simples formalidades; es rara la cooperativa que sea transparente con sus asociados sobre el uso de esos fondos; y es raro el organismo internacional, comprador o banca social, que se asegure de esa transparencia y de que se redistribuyan los excedentes.

La explicación de ello es.

1. Lo protocolario

   Consiste en la práctica de que el negocio (compra-venta de los productos de los socios, el desembolso y pago del crédito y la ejecución del proyecto) funcione, no tanto que la cooperativa funcione. Y se contentan con lo protocolario, de pruebas escritas y legales sobre el funcionamiento de la cooperativa, de actas, auditorías, registro de datos, reportes financieros, certificaciones, etc.

   Y detrás del cumplimiento de lo formal, está la nefasta institución de que el excedente pertenece al patrón, al comprador o al capitalista, en el caso, a la cooperativa. Y se suele decir: "Al campesino le interesa vender su producto, no le interesa saber si hay excedentes" y "al socio le interesa crédito, no los excedentes", y no reclama los excedentes.

2. La interpretación capitalista del principio de distribución del excedente

   a) Se fundamente en la regla "Para redistribuir, primero hay que crecer" y "todo lo que el socio quiere es buen servicio". Esta regla viene del neoliberalismo, de que "crecimiento económico es desarrollo", de la economía del goteo (*trickle-down economics*): captar riqueza de los asociados para que la cooperativa invierta y acumule en el corto plazo y beneficie a los asociados en el largo plazo. Ese "desarrollo" y ese "largo plazo" con "beneficios", sin embargo, no suelen llegar; o sea, "no devuelven".

   b) Además, otra creencia: "informar confunde al socio": pueden haber cooperativas que digan que redistribuyen excedentes, pero si no informan cómo resultó el monto a redistribuirse colectiva e individual mente, no se cumple el tercer principio.

   c) La concepción que "redistribuir los excedentes es descapitalizarse".

3. Indiferencia o complicidad institucional

   Las instituciones (compradores, bancos, certificadoras y organismos de la cooperación) se hacen los desentendidos sobre el incumplimiento de la regla de redistribución.

INDICE GENERAL

"Respetamos las decisiones de las cooperativas", dicen, sin cerciorarse que esas "decisiones" son impuestas por la gerencia o el presidente.

Redistribución equitativa de los excedentes

Plantea el autor que se quiebra la creencia de que "redistribuir descapitaliza" haciendo una redistribución equitativa del excedente tanto en forma colectiva—comunitaria como individual,

1. Colectiva, otorgando el 10% a la Reserva legal, el 20% al Fondo de Reinversión, 2l 20% al Fondo Social, o educativo;

2. Individual, reconociendo el 50% en retribución a los socios.

De esta manera, los socios entregan sus productos a su organización en mayor volumen y con mayor calidad; de ahí que redistribuir permite más bien que las transacciones económicas de la cooperativa aumenten, y por lo tanto el conjunto de sus fondos crezca; y que el fondo de reinversión y el de reserva que aluden al fondo propio o "capital" propio crezcan según el porcentaje aprobado en la cooperativa.

INDICIOS DE PÉRDIDA DE LA DENTIDAD COOPERATIVA

La pérdida de identidad

Es posible conceptualizar la pérdida de identidad cooperativa como la conducta que asumen algunas cooperativas, especialmente las grandes cooperativas de ahorro y crédito o préstamo, de dejar de observar o de cumplir los principios cooperativos en su actividad productiva y, o de servicios, para tratar de competir en el mercado, semejándose a las empresas propiedad de los inversores, en lo que se ha denominado "compañización" o "mercantilización".

Salvo escenarios extremos, la pérdida de la identidad no es una situación que se de en forma instantánea, ni mucho menos es producto de una única o aislada acción u omisión. Más bien, se trata de un proceso de deslizamiento gradual de incursión en procederes no cónsonos con los principios cooperativos, que van llevando en forma progresiva a la cooperativa a perder cada día un poco más su identidad.

Aunque la mayor parte de las veces, ese proceso se produce sin intención explícita de obtener ese resultado, en ocasiones es el efecto de acciones intencionales de directivos y cuadros gerenciales que pretenden convertir en los hechos (conservando la forma externa) la cooperativa en una sociedad comercial, lo que la hace ser una "falsa cooperativa".

Los indicios

Esos comportamientos (hechos, actos u omisiones) en una cooperativa, constituyen indicios cuya acumulación hace presumir la violación de los principios cooperativos, lo que a su vez produce situaciones de riesgo, de compromiso, o de pérdida de su identidad.

Por indicios se entiende toda acción, señal, sospecha, conjetura, rastro, huella o vestigio que permita conocer algo oculto, o que hace presumir la incursión en una causal, en el caso, de un hecho, acto, omisión o acuerdo contrario a la identidad cooperativa.

Los indicios deben ser:

1. Reales (que efectivamente se han o se están produciendo);

2. No equívocos (que signifiquen una sola y precisa cosa);

3. Que tengan cierta relevancia o importancia. Así, como dijo el eximio profesor de la Universidad de Bucarest Gromoslav Mladenatz en 1933: *Las necesidades prácticas, la complejidad de la vida económica actual, en que la organización cooperativa debe actuar, permitirán aquí o allá, y de tiempo en tiempo, los desvíos necesarios con relación a las reglas de organización y dirección de las empresas cooperativas. Pero, cuando tales separaciones o desviaciones se producen sabiendo que sólo se trata de concesiones hechas a las circunstancias, precisamente para no detener la marcha hacia el logro del fin cooperativista, no existe entonces el peligro de una perversión o de una deformación de la organización cooperativa; y*.

4. Que se trate de un cúmulo de indicios, esto es, que no sea único, sino que sean. múltiples o variados indicios, de manera que analizados en su conjunto, o en su mayoría, permitan presumir que la cooperativa se encuentra en una situación de pérdida de la identidad, cuya magnitud y caracteres son diferentes en cada caso concreto. Se trata de una (presunción *iuris tantum*, esto es, que admite prueba en contrario

Niveles

Ahora bien, la pérdida de identidad no es una situación única, sino que es de distintos grados o niveles, según la cantidad e importancia de los hechos, actos u omisiones, que se revelan como indicios. Así, la pérdida de identidad puede ser:

INDICE GENERAL

1. De bajo nivel, cuando los indicios son pocos o de bajo impacto, que permiten determinar que la cooperativa se encuentra en una situación de riesgo de pérdida de su identidad, que puede ser mayor o menor según la ocurrencia de indicios.

2. De nivel medio, al darse indicios que muestran faltas importantes a los principios cooperativos, los que, si son numerosos o mayoritarios, permiten presumir que se trata de una cooperativa que tiene comprometida su identidad, en mayor o menor grado, y que si no se le ponen reparos, pronto pasará al nivel alto.

3. De nivel alto al darse indicios que revelan la comisión de faltas graves a los principios generales del cooperativismo. La presencia de pocos, alguno o muchos de estos indicios haría presumir que la cooperativa se encuentra en una situación de pérdida consumada de la identidad, aunque de mayor o menos intensidad, según el cúmulo de indicios presentes en el caso específico.

Notas metodológicas

Se observa las muy reducidas referencias bibliográficas en la materia, razón por la cual la determinación de los indicios de pérdida de la identidad cooperativa se basó más en lecturas acumuladas, en la revisión de la legislación cooperativa internacional, especialmente iberoamericana, en la documentación de experiencias concretas y en el trabajo de campo por muchos años. En su gran mayoría, los indicios se relacionaron con las violaciones a la normativa que consagra en forma objetiva los principios cooperativos.

A continuación, se presentan siete tablas de indicios de pérdida de la identidad cooperativa, correspondientes a los siete principios cooperativos. Se han logrado identificar y presentar en este trabajo, 168 indicios de pérdida de la identidad, siendo los más numerosos los relativos al principio de control democrático.

La sumatoria de los indicios encontrados hace presumir que la cooperativa en cuestión se encuentra en riesgo, tiene comprometida o ha perdido su identidad, lo que fundamenta la adopción de medidas correctoras y, o sancionatorias.

A continuación, se presentan siete tablas, correspondientes a los siete principios generales del cooperativismo y las correspondientes conductas que constituyen indicios de la pérdida de identidad cooperativa.

	Principio 1. Adhesión voluntaria y abierta
1.	La cooperativa admite el ingreso como miembros a personas que no cumplen con todos los requisitos de admisión
2.	No se dan facilidades para el ingreso de personas con necesidades especiales
3.	Hay un largo plazo de espera injustificado para el inicio de operaciones con los nuevos miembros
4.	No se aceptan o no se tramitan oportunamente las renuncias de los miembros
5.	No se acata la decisión judicial o administrativa de reponer a los miembros indebidamente excluidos
6.	Se aplican elevadas penalidades por la pérdida de la condición de miembro
7.	Se dan discriminaciones en el tratamiento de los casos de pérdida de la condición de miembro, particularmente en el plazo del reintegro de los aportes
8.	La cooperativa no admite nuevos miembros, aunque tenga la suficiente capacidad social, económica y técnica para admitirlos
9.	Solamente ingresan como miembros de la cooperativa personas afectas a los directivos y, o a la gerencia
10.	Se realiza un cálculo indebido del retorno a algunas personas que se retiran de la cooperativa, y/o hay demoras injustificadas para su pago
11.	No se cumple el debido proceso en la exclusión de los miembros, o sólo se observa en algunos casos
12.	Los requisitos para el ingreso de nuevos miembros son excesivos y/o diferentes, a criterio de los directivos o de la gerencia
13.	No existen un proceso de formación cooperativa obligatoria previa y/o paralelo al ingreso de nuevos miembros
14.	Para ser miembro no se exige tener un vínculo común o un interés compartido entre los miembros
15.	Se exige el pago de altas cuotas de ingreso y/o de considerables aportes económicos que restringen el ingreso de nuevos miembros
16.	Los miembros son tratados como clientes y no como copropietarios y usuarios de los servicios que presta la cooperativa. (o trabajadores)
17.	No se utilizan mecanismos de resolución interna de conflictos que se presentan entre los miembros y la cooperativa.
18.	Se realizan operaciones económicas ficticias con algunos miembros, generalmente inactivos. sin su consentimiento,
19.	En el registro de miembros hay personas que no tienen la condición de miembros (falsos miembros)
20.	No se actualiza periódicamente el registro oficial (padrón) de miembros, por lo que no se puede tener certeza del número real de miembros que realizan operaciones con la cooperativa o que tienen derecho de voto

	Principio 2°. Control democrático por parte de los miembros
21.	Generalmente la asamblea no se realiza dentro del plazo ordinario
22.	El voto en la asamblea es proporcional al aporte económico, al volumen de operaciones que el miembro realiza con la cooperativa u otras circunstancias (antigüedad, directivo de la empresa usuaria).
23.	No existe o no funciona un sistema de control interno de la gestión, ni de los servicios a los miembros (cumplimiento del objeto de social)

INDICE GENERAL

24. Las decisiones importantes de la cooperativa las toman personas que no son los directivos electos (administrador de hecho)
25. Es muy bajo el número de jóvenes que son miembros de la cooperativa
26. No hay programas de incorporación de menores de edad a algunas actividades sociales (ahorro, por ejemplo)
27. No se respetan los derechos laborales, ni la cobertura de la seguridad social y de riesgos laborales de los trabajadores
28. No se cumplen los plazos para la convocatoria de la asamblea, la misma se reúne sin haber quorum, o no se presentan informes
29. Casi siempre la asamblea se realiza en segunda convocatoria por la baja asistencia de los miembros
30. Se permite que un miembro represente a varios miembros en la asamblea
31. Los estados financieros no son que se presentan a la asamblea no son auditados
32. Se dan votaciones unánimes o con amplísimas mayorías a favor de las propuestas de los directivos
33. Hay discrepancias sustanciales entre los acuerdos aprobados por la asamblea y lo asentado en el acta respectiva
34. La misma persona se perpetúa en el ejercicio de la gerencia
35. Hay trabas para el ascenso de los trabajadores dentro de la empresa
36. Se otorgan retribuciones excesivas a la gerencia y/o son calculadas por el volumen de operaciones/ventas, o por la utilidad marginal producida
37. Hay una muy amplia diferencia de remuneraciones entre los distintos niveles de cargos (intervalo remunerativo)
38. No funciona el órgano de vigilancia, no presenta informe a la asamblea, o actúa en connivencia con los directivos o la gerencia
39. La contabilidad no es llevada conforme a los principios internacionales contables
40. Los estados financieros no reflejan la verdadera situación de cooperativa
41. No se realizan auditorias periódicas, o se hacen en desacuerdo con las normas de auditoría generalmente admitidas
42. No se confecciona el balance social de identidad cooperativa y de cálculo de la transferencia de beneficios a los grupos de interés
43. No hay códigos de gobernanza y de buenas prácticas o conductas, o no se cumplen
44. Hay directivos "independientes" (no miembros) en el consejo de administración
45. No se dan reuniones periódicas del consejo de administración y, se toman las decisiones en forma individual y/o arbitraria
46. Es muy bajo el número de mujeres en cargos directivos y/o casi siempre en funciones consideradas "femeninas" (secretaría)
47. No se exige tener alta calificación en gestión cooperativa para ser directivo, ni se dan oportunidades para adquirirla
48. Se otorgan privilegios, mayores derechos o menores obligaciones a algunos directivos, trabajadores o miembros
49. Se da una retribución excesiva a los directivos y/o otorgamiento de distribuciones patrimoniales irregulares (beneficios indebidos aunque no ilícitos)
50. No existe la posibilidad de revocación de los directivos porque los miembros pierdan la confianza en ellos
51. Se prefiere realizar operaciones económicas de gran envergadura con terceros antes que invertir en mejorar y/o ampliar los servicios a los miembros
52. No hay reserva de los datos personales de los miembros que maneja la cooperativa
53. No hay equilibrio en el ejercicio del poder entre los diferentes órganos de la cooperativa: el poder se encuentra concentrado en una persona u órgano
54. No hay un comité electoral independiente que califique los candidatos, dirija y supervise las elecciones y valide la elección de los directivos
55. La gerencia ejerce la representación legal y extrajudicial para todos los actos y contratos de la cooperativa, incluso para los actos que exceden de la simple administración (actos de disposición)
56. No se incluye en el orden del día de la asamblea los puntos solicitados por los miembros opositores
57. Se dan importantes incentivos materiales (premios, rifas, agasajos) a los miembros para que asistan a la asamblea
58. No existe o es muy baja la presencia de mujeres, de jóvenes, de discapacitados o de miembros disidentes en los cargos directivos o de delegados
59. La gerencia copta la designación de los directivos, les otorga beneficios indebidos y/o no cumple las decisiones del consejo de administración
60. El órgano de vigilancia no ejerce el derecho de oposición (o de veto) contra los acuerdos o actos del consejo de administración
61. No hay representación proporcional de las minorías, ni de los diversos grupos de interés, colectivos o tipos de miembros en los órganos internos
62. Se usa la figura del conflicto de intereses para impedir la participación de algunos directivos en la toma de decisiones
63. No se permite la participación de los trabajadores en la gestión, en el capital y en los resultados del ejercicio
64. Hay relaciones de parentesco, de consanguinidad, matrimonial o concubinaria entre los directivos y con los trabajadores de la cooperativa
65. No se reconocen los derechos colectivos del trabajo de los trabajadores de la cooperativa: de formar sindicatos, de celebrar contrato colectivo y de hacer huelga
66. No se cumplen los procesos técnicos de selección, adiestramiento, supervisión, ascensos y disciplina de los empleados y/o hay nepotismo
67. La cooperativa no procura emplear como trabajadores a discapacitados o mujeres jefes de hogar, ni facilita su desempeño laboral
68. La auditoría externa de la cooperativa es seleccionada por el consejo de administración y/o por la gerencia
69. No se adoptan medidas de prevención de riesgos de liquidez, de datos, de cumplimiento de obligaciones legales, de delitos en general y del delito de lavado de dinero
70. No se hace auditoría periódica de gobernanza y de ejercicio de las competencias de los diversos órganos internos (consejos, juntas, comités)
71. No se presentan oportunamente los reportes exigidos por la Autoridad de supervisión, no son veraces y/o han sido objeto de reparos por la misma
72. La cooperativa, los directivos y, el personal de nivel gerencial han sido investigados y/o sancionados por la Autoridad de supervisión por vicios o irregularidades en la gestión social

INDICE GENERAL

Principio 3°. participación económica de los miembros

73. Los miembros no hacen aportes económicos a la cooperativa y/o son muy reducidos para las necesidades financieras de la misma
74. Los miembros mantienen o recuperan el total de sus aportes económicos aunque la cooperativa tenga pérdidas
75. Los bienes que la cooperativa ha acumulado por muchos años han sido o pueden ser divididos y repartidos entre los miembros
76. No se constituyen fondos ni reservas, o se les destinan porcentajes de los excedentes menores a los establecidos en la ley y/o el estatuto
77. Los activos residuales al momento de la liquidación pueden ser distribuidos entre los miembros restantes
78. La cooperativa efectúa inversiones especulativas con los recursos económicos de que dispone
79. Se distribuye entre los miembros los recursos procedentes de la venta de activos, de operaciones con terceros, de actos fuera del objeto social, de donaciones y subsidios y de ingresos extraordinarios
80. Se reparten excedentes entre los miembros antes de la aprobación de los estados financieros, o aun en caso de haber pérdidas en el ejercicio
81. La cooperativa paga bajos intereses a los aportes y/o ahorros de los miembros, y/o cobra intereses de mercado por los débitos de los mismos
82. Se permite el retiro de los aportes de los miembros antes de su salida de la cooperativa, sin limitaciones de ningún tipo
83. No se constituye la reserva legal, o no se utiliza para cubrir pérdidas o para reforzar y/o actualizar los recursos propios
84. Se manipula la contabilidad para ocultar pérdidas u operaciones inusitadas, indebidas, irregulares o ilícitas
85. Se obtiene capital de fuentes diferentes a los miembros sin el menor cuidado y/o en condiciones desventajosas para la cooperativa
86. El capital aportado por inversionistas externos es superior al capital aportado por los miembros
87. Los miembros hacen aportes voluntarios adicionales al capital, sin límites ni restricciones
88. No se constituyen fondos de capitalización colectiva con porcentajes de los excedentes
89. No se constituyen fondos para financiar y/o invertir en otras cooperativas
90. No se crea un fondo para financiar las actividades de la cooperativa en beneficio de la comunidad
91. Se exceptúa a algunos miembros de la afectación del aporte para la cobertura de pérdidas de la cooperativa

Principio 4. autonomía e independencia

92. La cooperativa se convierte en un instrumento de ejecución de planes y programas de ayudas o de préstamos del gobierno a las personas
93. La cooperativa ejecuta obligatoriamente programas y/o cumple cupos de producción o de servicios decididos unilateralmente por el gobierno, o como condición de la concesión de préstamos o de beneficios públicos
94. La cooperativa tiene exclusividad de comercio con una sola empresa (suministrador, comprador o vendedor único)
95. Se prefiere hacer inversiones en la Bolsa de Valores, en mesas de dinero o en operaciones o negocios de alto riesgo y optima rentabilidad, antes que utilizar ese dinero en servicios a los miembros
96. Los miembros de la falsa cooperativa de trabajo asociado creada por una empresa o ente publico trabajan en la misma, no ya como asalariados sino como asociados trabajadores, sin estar amparados por la ley laboral y la seguridad social
97. La cooperativa no mantiene relaciones co-constructivas y trasparentes con los gobiernos locales, regionales y nacional
98. El gobierno no le otorga (o le quita) arbitrariamente a la cooperativa el código de descuento de aportes y obligaciones de los funcionarios miembros
99. La empresa usuaria exclusiva o preferente de los servicios que le presta la cooperativa, dirige y supervisa las operaciones de ésta
100. Los directivos de la cooperativa son a la vez personal de alto nivel de la empresa en donde trabajan los miembros
101. La cooperativa tiene acuerdos *pay and tray* por los que devuelve un porcentaje del valor contractual para seguir operando como proveedor o comercializador de una empresa lucrativa
102. Los patronos no le otorgan código de descuento para los aportes y obligaciones de sus empleados miembros y/o retienen o demoran el traspaso de los recursos a las cuentas de la cooperativa
103. Se prefiere efectuar operaciones financieras con bancos o entidades financieras capitalistas que con entidades financieras cooperativas
104. Se hacen acuerdos con inversionistas externos que les otorgan el control efectivo de la actividad y de las operaciones de la cooperativa
105. No se producen programas conjuntos y paritarios con el gobierno para prestar servicios a la comunidad, estando en capacidad de hacerlo
106. La cooperativa no tiene una regulación y controles internos trasparentes y eficientes, por lo que es necesaria la supervisión estatal
107. El gobierno ha impuesto a la cooperativa y/o a los directivos sanciones por la comisión de irregularidades, u omisión de obligaciones
108. Se celebran contratos de colaboración con empresas comerciales en condiciones desventajosas para la cooperativa
109. Ha habido sentencia judicial condenatoria a pagos por desidia o colusión en la defensa de los derechos e intereses de la cooperativa
110. Se colocan los recursos de la cooperativa en una sola entidad bancaria sin que se le concedan condiciones especiales
111. Se invierten recursos en entes financieros no cooperativos a largos plazos, en condiciones desventajosas para la cooperativa
112. Los proveedores, los clientes importantes o los entes financieros con los que se opera, conceden beneficios indebidos o injustificados a directivos, gerencia o personal de la cooperativa

INDICE GENERAL

Principio 5. Educación, formación e información

113. No existe o no funciona el comité de educación dotado de presupuesto propio y de real autonomía en el ejercicio de sus funciones

114. Se utilizan los recursos del fondo de educación para actividades diferentes a las educativas, muchas veces para financiar los gastos de asamblea

115. No se efectúan programas de formación cooperativa a los miembros, de capacitación a los directivos, de entrenamiento a los trabajadores ni de información a la comunidad

116. La dotación del fondo de promoción y educación cooperativa se hace con un porcentaje muy bajo del excedente

117. La cooperativa no aprueba un plan y presupuesto de educación cooperativa, o no lo ejecuta

118. No se exigen requisitos de competencias en gestión para el ejercicio de los cargos directivos y de alta gerencia, ni se facilita su adquisición posterior a su designación

119. Se incorpora personal técnico y/o de alto nivel proveniente del sector privado lucrativo o del sector público, sin importar su experticia cooperativa ni su compromiso con la identidad del sector

120. No existe un programa de desarrollo de aptitudes básicas de los miembros para facilitar su participación (alfabetización, aritmética)

121. No hay programas de capacitación para el desarrollo de aptitudes prácticas y especializadas de los miembros

122. No se da atención especial en los programas educativos a miembros con discapacidades

123. No hay programas de capacitación permanente en gestión cooperativa a los miembros (preferente jóvenes y mujeres) para el relevo continuo y programado de los directivos

124. Ausencia de divulgación continua de información a la comunidad, de los servicios de la cooperativa y sus beneficios

125. No se usan masivamente las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's)

126. No hay preferencia de empleo de software de código abierto en los sistemas de la cooperativa

Principio 6. Cooperación entre cooperativas

127. La cooperativa no se afilia ni participa operativa y/o financieramente en el organismo de integración o en actividades de intercooperación

128. La cooperativa no acepta medidas de control sobre su actividad o de sus estados financieros de parte del organismo de integración

129. La cooperativa, aunque afiliada, no participa en la formulación, ejecución y evaluación de los planes de desarrollo del movimiento cooperativo

130. La cooperativa no celebra acuerdos intercooperativos para la realización de actos cooperativos recíprocos con miembros de otras cooperativas

131. La cooperativa acude a la creación de sociedades comerciales o su participación en ellas para el desarrollo de actividades de alto impacto, sin que haya razones de peso para ello

132. La cooperativa no hace uso compartido de locales, equipos, bienes, servicios y tecnologías con otras cooperativas

133. La cooperativa no participa en Comercio Coop2Coop: intercambio prioritario de bienes y servicios con otras cooperativas

134. La cooperativa no agota las medidas de conciliación y arbitraje en los conflictos con otras cooperativas

135. La cooperativa no utiliza la marca "Coop" patrocinada y supervisada por la Alianza Cooperativa Internacional

136. La cooperativa no colabora o solo lo hace en forma ocasional y transitoria con otras cooperativas de igual o diferente tipo

137. La cooperativa no participa en la adopción de medidas de prevención, control y recuperación de cooperativas en situación de riesgo

138. La cooperativa no da ni recibe apoyo financiero, asistencia técnica y de personal de otras cooperativas en diversos grados de desarrollo

139. La cooperativa no celebra convenios de operaciones en común con otras cooperativas

140. La cooperativa no participa en redes, asociaciones, consorcios, conglomerados y/o corporaciones cooperativas

141. La cooperativa prefiere celebrar contratos de colaboración empresarial con empresas comerciales antes que con otras cooperativas

142. La cooperativa no participa en grupos empresariales cooperativos como miembro o como cabeza de grupo

143. La cooperativa se abstiene de participar en el fondo cooperativo de garantías recíprocas, en los fondos comunes de inversión o en las cajas centrales cooperativas

144. La cooperativa no hace inversiones en otras cooperativas, prefiriendo hacerlo en entidades financieras mercantiles, procurando obtener la mayor rentabilidad financiara posible

Principio 7. Preocupación por la comunidad

145. La cooperativa no tiene políticas ni ejecuta programas de impacto positivo para el desarrollo sustentable de la comunidad en donde tiene presencia

146. La cooperativa no mantiene relaciones con las instituciones más representativas de la comunidad y/o con la autoridades locales

147. La cooperativa usa intensivamente energías fósiles y no se preocupa del impacto ambiental que ocasiona sus operaciones.

148. La cooperativa prefiere conceder pocos préstamos de elevados montos a miembros que son importantes productores, comerciantes o industriales, al otorgamiento de muchos y reducidos préstamos a pequeños y medianos miembros que son productores o comerciantes locales

149. La cooperativa no asume ni apoya actividades recreativas, deportivas, culturales y/o artísticas en las comunidades en donde actúa

150. La cooperativa no desarrolla programas de voluntariado de sus miembros en beneficio de las comunidades y colectivos en riesgo

151. La cooperativa incumple la normativa fiscal, no está al día en el pago de los impuestos y contribuciones parafiscales justas, o desaprovecha los beneficios impositivos que le corresponden legalmente

152. Se adquieren los equipos e insumos necesarios en las grandes cadenas comerciales, antes que en otras cooperativas y/o en pequeñas y medianas empresas locales o regionales

153. La cooperativa no incentiva la producción de productos ecológicos ni la actividad agropecuaria, pesquera o forestal orgánica o sustentable

154. La cooperativa no tiene proyectos de sustitución del uso de energías fósiles por energías renovables

INDICE GENERAL

155. La cooperativa utiliza empaques y materiales contaminantes y no contempla su sustitución por biodegradables
156. La cooperativa carece de una política de compra y uso responsable de insumos y servicios de bajo impacto medioambiental
157. No existe una política de diferenciación en las condiciones de los préstamos según su destino productivo, ubicación local, la satisfacción de necesidades básicas, o el consumo no esencial o suntuario
158. La cooperativa no comercializa sus productos a través de los sistemas de comercio justo
159. La cooperativa no tiene planes de atención especial a sus miembros jóvenes, desempleados, mujeres jefes de hogar y a sus trabajadores
160. La cooperativa no ayuda a comunidades devastadas por catástrofes naturales, conflictos armados o vandalismo
161. La cooperativa no aplica la política de pago diligente a sus acreedores, especialmente otras cooperativas y Pymes
162. La cooperativa no prevé la formulación y presentación a la asamblea del informe de responsabilidad social
163. La cooperativa no promociona el consumo "verde", las acciones de economía circular o de uso compartido de bienes y servicios
164. La cooperativa no ejecuta ni participa en planes de reforestación
165. La cooperativa no invierte ni promociona la descontaminación de playas, ríos, páramos y espacios públicos
166. Para la cooperativa no tiene importancia adquirir o utilizar bienes y servicios con tecnologías de obsolescencia programada
167. La cooperativa no audita periódicamente sus emisiones de carbono ni tiene programas para su reducción

Conclusión

La presencia de un conjunto significativo de indicios (hechos, actos u omisiones) no cónsonos con los principios generales o universales del cooperativismo definidos por la Alianza Cooperativa Internacional en una cooperativa, hace presumir que la misma se encuentra en situación de riesgo, de compromiso o de pérdida de su identidad, lo que fundamenta la adopción de medidas correctoras y, o sancionatorias de parte de los sistemas de control tanto interno como externo (organismos de integración y, o Autoridad pública de supervisión

EFECTOS DE LA DESMUTUALIZACIÓN

Para Douvitsa (2016) la compañización no es rechazada a priori. Considera que lo que hay que reflexionar es en qué extensión esa tendencia debe suceder sin impedir la capacidad de las cooperativas de contribuir al desarrollo sustentable y sus aspectos: seguridad económica, equilibrio ecológico, justicia social y estabilidad política.

Ahora bien, es reconocido por el *Study Group on European Cooperative Law*, que lo que denomina «*companization of cooperatives*» comporta los riesgos de hibridación y, consecuentemente, fragilizando el fundamento de discriminación positiva de que las cooperativas son objeto en muchas legislaciones, y particularmente en el orden jurídico portugués (Meira, 2015).

Como dice Sánchez-Pachón (2008) tampoco pueden ignorarse los peligros de la desnaturalización, ni de la "instrumentalización" por parte de las administraciones públicas o del propio sector privado capitalista, ni de los comportamientos oportunistas que únicamente buscan compensaciones en el ejercicio de su actividad disimuladamente capitalista.

Con gran acierto, para Cracogna (2023) caracterizar el grave peligro que enfrentan actualmente las cooperativas como "compañía" es una advertencia, porque apunta a la tendencia generalizada a equiparar, o asimilar, las cooperativas con las empresas o empresas propiedad de los inversores, negando su naturaleza particular. Bajo el pretexto de la igualdad de trato con otras empresas, la intención es socavar la singularidad de las cooperativas. Si este peligro no se percibe claramente, en pocos años las cooperativas dejarán de existir como tales, porque la justificación de su existencia se habrá perdido.

Sin embargo, por un lado, ayuda a las cooperativas a ser más competitivas en el sentido econométrico, financiero estrecho del término, es decir, para crecer económicamente, para aumentar su capital mediante fusiones, para reducir sus costos, crear economías de escala, para aumentar sus reservas y aumentar sus ganancias, a veces también sus excedentes.

Pero, por el otro lado, más son los efectos negativos, a saber:

1. En opinión de Naranjo (2019) la identidad se refiere a la vinculación intrínseca del miembro con la organización; el empoderamiento, la participación activa. Esa identidad, parece, se pierde en las cooperativas, cuando su crecimiento numérico, dificulta el ejercicio de la democracia directa; se limita el acceso a la información; se pierde la relación entre los administradores, con los socios, quienes, poco a poco, se van sintiendo más clientes que propietarios de la empresa cooperativa.

2. En la misma vía para Defourny (2003) la identidad abarca la relación socio – organización y la sujeción y cumplimiento de los valores y principios que rigen el cooperativismo en particular, caso contrario, serán empresas de la Economía

INDICE GENERAL

Solidaria, solo de membrete, por eso, el principal escollo que se debe evitar, es "la pérdida de identidad propia hacia la que la empujan generalmente su crecimiento y su éxito.

Como señalan García Serrano y Schenck (2019), de alguna manera, podemos afirmar que vivimos en una permanente esquizofrenia organizacional, que se traduce en

actuar de forma diferente a lo que se piensa o se dice que se piensa o se cree que se piensa.

3. Para Serrano (en Jaramillo et al 2005) si el principal factor de la identidad de la cooperativa es atender a las necesidades económicas y sociales de sus miembros, debemos decir de manera contundente que si no lo hace pierde su razón de ser y de exigir el favor y la fidelidad de sus asociados.

   El hecho es que la oferta de bienes y servicios que la cooperativa produce o distribuye están determinados por una demanda preexistente de necesidades concretas de sus asociados, que debe ser reconocida por la organización en forma permanente, empleando para el efecto estrategias y técnicas adecuadas. De no ser así, se precipita la crisis de identidad que afecta en muchas latitudes al movimiento cooperativo.

4. La desmutualización afecta sobre todo elementos estrechamente vinculados: la naturaleza y estructura del capital, la gestión/administración y los mecanismos de control, lo que hace que la diferenciación entre las cooperativas y sociedades anónimas se desvanece y los legisladores violan sus obligaciones públicas derecho cooperativo internacional a (re) establecer y mantener la identidad de las cooperativas.

5. Algunos opinan que esta posible tendencia a la «capitalización» de las sociedades cooperativas sí que afectaría a la concepción ideológica de las mismas como paradigma de entidades de la economía social (Macías-Ruano, 2016). En tal caso, las cooperativas rinden sus posiciones como organizaciones democráticas establecidas para servir las necesidades de los socios autónomos (Proyecto 1967).

6. En su manifestación más extrema la desnaturalización o mercantilización legislativa de las cooperativas, forma parte de la "desregulación" de la economía que, a su vez, se origina por la implantación de un pensamiento único generalizador, reductor de la diversidad cultural. Sin diversidad cultural no hay diversidad biológica; sin ambas no hay diversidad en general. Sin diversidad, no hay vida; en consecuencia, no hay desarrollo: si la posibilidad del desarrollo, no hay desarrollo sostenible. Esto contraviene el derecho público internacional cooperativo y el concepto del desarrollo sostenible. (Henry, 2014).

7. Señala la ACI (2015) que la capacidad de distribuir el valor de los activos residuales de una cooperativa entre sus miembros al disolverla podría convertirse en un acicate para liquidarla. De esta manera, podría convertirse en un objetivo para los miembros y otras personas que deseen desmutualizarla con el fin de lograr una ganancia personal inmerecida a partir de la distribución de las reservas de la cooperativa. Algunas cooperativas siguieron las prácticas de empresas propiedad de inversores competidoras suyas, con las mismas consecuencias devastadoras.

La desnaturalización de las cooperativas por la legislación actual (Henry, 2014)

Desde sus principios, en la segunda mitad del siglo XIX, hasta los años 70 del siglo pasado, la legislación cooperativa servía, en esencia, para distinguir las cooperativas de las sociedades capitalistas o de capital.

A partir de 1970 se inicia un doble cambio, formal y sustancial, todavía en curso. En lo formal, a las legislaciones nacionales se van sobreponiendo cada vez más legislaciones regionales e internacionales, así como modelos de legislación regionales. A la unificación de leyes especiales aplicables a diferentes tipos de cooperativas a nivel nacional, se añaden unificaciones y armonizaciones de leyes cooperativas a través de las fronteras nacionales.

En cuanto al cambio sustancial, se aprecian procesos de "mercantilización" de las cooperativas, esto es, procesos legislativos que aproximan la caracterización de las cooperativas a la de las sociedades a capital. No se trata ni de una tendencia lineal, ni generalizada; hay involuciones y excepciones, pero es la tendencia dominante. La mercantilización es más eficaz cuanto más afecta a leyes ya armonizadas.

Efectos de la mercantilización

1. Aparte de consecuencias positivas ciertas en cuanto a una mayor capacidad competitiva, la mercantilización de las cooperativas tiene otras consecuencias, positivas y negativas. Menciono dos de carácter jurídico. Se trata de que al

INDICE GENERAL

impactar (llegando a veces a cambiar radicalmente) la naturaleza y la estructura del capital, la gestión y los mecanismos de control, la mercantilización transforma el carácter de las cooperativas como empresas al servicio de sus miembros-usuarios en algo muy parecido a una empresa de capital, abriéndolas también a no usuarios y hasta a inversores; es decir, altera la identidad cooperativa. Esto contraviene - el derecho público internacional cooperativo y el concepto jurídico del desarrollo sostenible.

2. Con relación a la seguridad económica, la mercantilización merma la capacidad de las cooperativas de adaptarse a nuevas situaciones y de transformar actores del sector informal en actores formales.

3. Por lo que respecta al equilibrio ecológico, la mercantilización pone en peligro el potencial de las cooperativas de ejercer menor presión sobre los recursos no renovables.

4. En cuanto a la justicia social (resultante del cumplimiento de obligaciones *in solidum* y no cuando hay acciones caritativas), la mercantilización afecta a la participación del mayor número de personas posible en la toma de decisiones sobre qué producir (bienes, servicios y/o conocimiento) y cómo distribuir la riqueza producida. Finalmente, la estabilidad política, esa participación creadora de justicia social, es un factor determinante, porque la inestabilidad política no es el resultado de la pobreza, sino de la injusticia social.

5. Este punto es de gran importancia para la formulación de políticas relativas a la pobreza. Las cooperativas son para prevenir la pobreza, no para reducirla. La mercantilización de las cooperativas pone en peligro el espacio democrático en que esa participación puede organizarse, y eso en tiempos en que tales espacios están reduciéndose rápidamente. Por eso, empresas como las cooperativas tienen un papel cada vez más importante en el ámbito político.

6. Las cooperativas disfrutan de una autonomía estatutaria cada vez más extensa. Bajo la presión del mercado financiero, factor principal de la mercantilización, las cooperativas adaptan sus estructuras y sus comportamientos –dentro de los límites de esa autonomía– a los de las empresas capitalistas

VUELTA A LA IDENTIDAD

Para la Alianza Cooperativa Internacional

Si no abrazamos sinceramente nuestra identidad cooperativa, si no permitimos que esa identidad se extienda a través de las organizaciones que representamos, nos enfrentaremos a una crisis existencial que nos impedirá sobrevivir como cooperativas.

La Alianza Cooperativa Internacional al conminar a sus miembros en todo el mundo a volver a la identidad cooperativa nos expresa sin dudar que las cooperativas son exitosas por sus principios y no pese a ellos. Por ello muchas cooperativas están volviendo a buscar en los clásicos pensadores del cooperativismo elementos conceptuales para entender el mundo actual y actuar en consecuencia.

Por ello no hay nada más presente que volver a la identidad y desde la fortaleza que otorga la especificidad de principios y valores desarrollar marcos formativos adecuados a las actuales coyunturas. Una propuesta que corrija las desviaciones "mercantilistas" de las cooperativas y revalorice su inserción en la comunidad, debe consistir en una labor pautada en el tiempo y con la posibilidad de cuantificar resultados (Elgue, 2011).

Mecanismos de combate

A continuación, se relacionan diversos mecanismos que pueden ser utilizados más que para sancionar, para prevenir o reducir al mínimo la ocurrencia en hechos, actos, omisiones, acuerdos o contratos que atenten en diversas medidas contra la identidad cooperativa. Unas, en las cooperativas y en los organismos de integración, que pueden adoptarse inmediatamente; otras, a mediano o largo plazo ya que se trata de reformas legislativas. Finalmente, se reseñan posibilidades de actuación de los órganos judiciales en orden a declarar la nulidad de acuerdos y contratos violatorios de la identidad cooperativa.

EN LAS COOPERATIVAS

Bretos y Errasti (2017) sostienen la teoría de la regeneración según la cual las cooperativas son capaces de mantener su naturaleza original a largo plazo, y que la degeneración puede ser una etapa temporal del ciclo de vida cooperativo seguida por la dinamización de procesos de regeneración capaces de restaurar el funcionamiento democrático, participativo y social de estas organizaciones.

Algunas estrategias de regeneración están orientadas a revitalizar los valores y prácticas cooperativistas, por ejemplo, mediante la recuperación e institucionalización de la educación

INDICE GENERAL

cooperativa, o mediante la profundización de la participación de los trabajadores de base y la dinamización de distintos espacios democráticos para fomentar la involucración y comunicación de todas las personas de la organización.

Sin embargo, apunta Ekai (2022c) las estrategias habitualmente desarrolladas para frenar los procesos de descooperativización tienden a hacer frente a las tendencias de descooperativización "progresiva" de este tipo de empresas, pero difícilmente actúan sobre los riesgos de descooperativización "estratégica". En efecto, en empresas cooperativas y de economía social de todo tipo, siempre existen riesgos de que, aun habiéndose respetado hasta entonces los criterios básicos del sistema, en un momento determinado se adopte una decisión estratégica de descooperativización radical o de transformación plena o parcial de la empresa cooperativa en una empresa de capitales.

En el estatuto

Propiciar una reforma estatutaria para incluir un capitulo separado que establezca normas que definan y prohíban las "infracciones" como las indicadas en los indicios, al menos de nivel 1, e impongan sanciones a los responsables de las infracciones, graduadas según la gravedad de las mismas.

En caso de no poderse identificar individualmente a los presuntos responsables, o que la infracción sea producto de un acuerdo de un órgano interno, la sanción se aplicaría a todos sus integrantes, salvo a quienes salvaron su voto, estaban ausentes con causa justificada a la sesión respectiva, o al enterarse, no se pronunciaron y, o ejercieron acciones en contra.

Podría, también, remitirse la materia a un código, manual o reglamento de buen gobierno cooperativo.

En ambos casos, la normativa debe ajustarse a las normas que al respecto apruebe el organismo de integración, de carácter obligatorio para sus afiliadas

Por la asamblea

1. No aprobación del informe del consejo de administración que refleje prácticas (acciones u omisiones) no conformes con la identidad cooperativa

2. No aprobación de los estados financieros del ejercicio en los cuales se identifiquen operaciones o transacciones violatorias de la identidad.

3. Negativa de aprobación del plan de trabajo y del presupuesto de ingresos, egresos e inversiones del próximo ejercicio, en donde se proyecten operaciones o transacciones no conformes con la identidad cooperativa.

4. No aprobación de informe del órgano de control interno que omita incluir el análisis del ajuste a la identidad, o que lo apruebe por negligencia, impericia o colusión con el consejo de administración y, o la gerencia.

5. Aprobación de acuerdos que obliguen a la revisión de los actos o acuerdos violatorios de la identidad.

6. Remoción de sus cargos de los directivos responsables, y en caso de cargos de nivel gerencial, destitución inmediata.

7. Aprobación del ejercicio de acciones de nulidad judicial de acuerdos de la asamblea o del consejo de administración y, o de contratos otorgados violatorios de la identidad, y si los mismos produjeron daños y perjuicios a la cooperativa, solicitud de establecimiento de la responsabilidad civil (patrimonial) de los culpables.

Por los miembros del consejo de administración disidentes o en desacuerdo con los acuerdos atentatorios a la identidad cooperativa:

1. Voto salvado de los que no estén de acuerdo con la decisión aprobada en sesión que apruebe el acuerdo violatorio

2. Solicitud de convocatoria de sesión extraordinaria del consejo para reconsiderar la situación

3. Petición de revocación del acuerdo adoptado y sustitución por otro acorde a la identidad

4. Remoción de los directivos responsables y, o aceptación de su renuncia

5. Destitución de gerentes y de personal responsables

6. Informe de la situación al órgano de control interno para que ejerza sus funciones en la materia.

7. Información al organismo de integración para que intervenga.

Por el órgano de vigilancia o fiscalización interna

1. Solicitud de informes al consejo de administración y, o a la gerencia

INDICE GENERAL

2. Realización de auditorías de gobernanza

3. Solicitud de reunión conjunta con el consejo de administración

4. Ejercicio del derecho de oposición o, en su caso, de veto, a los acuerdos del consejo de administración

5. Convocatoria de asamblea extraordinaria y presentación de informe con las consideraciones pertinentes

6. Solicitud de intervención al organismo de integración

Por el Organismo de integración

1. Aprobación de normativa sobre control de riegos de desmutualización de carácter obligatorio, aplicable tanto al organismo de integración como a las cooperativas afiliadas, que sea incorporado a la normativa de las mismas.

2. Práctica de inspecciones frecuentes a las cooperativas para detectar situaciones de riesgo de pérdida de identidad, y para adoptar medidas para su cesación.

3. Desarrollo de programas formativos permanentes a directivos y personal de las cooperativas afiliadas, de prevención y corrección de situaciones de pérdida de identidad.

4. Ejercicio de las potestades de autocontrol sobre sus afiliadas, otorgadas por la propuesta reforma de la ley de cooperativas, que se reseñan más adelante.

REFORMAS LEGISLATIVAS

Para prevenir, impedir o reducir al mínimo los hechos, actos, omisiones o acuerdos violatorios de la identidad cooperativa, se proponen reformas en la legislación cooperativa para establecer incentivos, prohibiciones y normas sobre la intercooperación, la que es considerada el elemento esencial de preservación de los principios y, en consecuencia, de la identidad cooperativa.

Incentivos

1. Extender el concepto de acto cooperativo a las actividades de intercooperación entre todo tipo de cooperativas, siguientes:

    a) Operaciones entre cooperativas resultantes de convenios entre las mismas.

    b) Operaciones con empresas constituidas por cooperativas para la realización de actividades que exigen formas jurídicas diferentes.

    c) Las operaciones en red entre cooperativas, siempre que estén formalizados.

    d) Los servicios prestados a los miembros de otras cooperativas (actos intercooperativos) en ejecución de acuerdos entre cooperativas

    e) Las operaciones entre cooperativas resultantes de contratos de colaboración empresarial.

    f) Las operaciones realizadas entre las cooperativas pertenecientes a los grupos empresariales cooperativos

2. Otorgamiento de subvenciones públicas a operaciones de concentración empresarial cooperativa, que incluyen la constitución o pertenencia a grupos empresariales cooperativos, así como a la creación o incorporación de cooperativas a uniones temporales, consorcios, conglomerados y, o corporaciones integradas por cooperativas.

3. Prever la figura de las cajas centrales de las cooperativas financieras, de afiliación obligatoria para disfrutar de subvenciones públicas y beneficio tributarios, con el objeto de establecer redes de servicios financieros, funcionar como cámara de compensación entre ellas y gestionar en forma común recursos financieros.

Instrumentos fiscales

Adaptado de Ekai (2022d)

A través de los mecanismos de lucha contra la descooperativización, al exigir a este tipo de empresas cumplir de forma más estricta con la lógica del sistema cooperativo, se las está obligando a renunciar a una serie de opciones, que pueden ser de interés desde la perspectiva del incentivo económico de trabajadores, socios, directivos o inversores.

Precisamente, dice Cracogna (2023) la intención de aplicar un tratamiento fiscal idéntico al de las empresas de capital con ánimo de lucro constituye una forma de negar la diferencia cooperativa y, por tanto, su propia razón de existir.

En este sentido, un importante instrumento, desde el punto de vista legislativo, es la diferenciación entre instrumentos fiscales e instrumentos de regulación sustantiva a la hora de limitar las opciones de descooperativización.

INDICE GENERAL

Mientras los instrumentos sustantivos de alguna forma restringen las posibilidades de actuación de las cooperativas, los instrumentos fiscales, que se basarían en la reducción proporcional de los beneficios fiscales para las cooperativas que no respeten los criterios propios del sistema cooperativo, suponiendo un desincentivo para la descooperativización, no limitan por sí mismos las posibilidades de actuación del sistema cooperativo.

Un caso específico es la figura de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas creadas por La Unión Europea y que dejo a cada Estado miembro que configure su marco jurídico concreto, lo que hizo España en 2017, cuando dictó una ley que declara la no sujeción a tributación o reducción de la carga fiscal de los miembros productores agropecuarios, pesqueros y de acuicultura, forestales, industriales y, o artesanales por la entrega de no menos del 90% de sus productos a sus cooperativas, que a su vez los comercialicen en común por medio de cualquier figura de intercooperación (Ley de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de España, de 2017).

Prohibiciones

1. De realizar operaciones del objeto social con personas que no sean asociados, o permitirlos excepcionalmente en los siguientes supuestos:

   a) Cuando sea imprescindible para cumplir el objeto social, siempre que se trata de una situación transitoria;

   b) Que no sobrepase un porcentaje superior al 20% respecto de las operaciones que la cooperativa realiza con sus asociados,

   c) Cuando la cooperativa se encuentre en situación de hecho de suministrador único de bienes y, o de servicios en la localidad, o

   d) Cuando se ejecuten convenios intercooperativos para la prestación de servicios a los miembros de las cooperativas participantes.

   Las cooperativas que realicen operaciones con personas no asociadas por encima del porcentaje establecido, perderían los beneficios tributarios y subvenciones públicas.

2. De repartir, imputar, dividir o transmitir a los miembros excedentes o beneficios producto de la enajenación de bienes de la cooperativa, de operaciones con terceros, de donaciones y subsidios recibidos, de operaciones extra estatutarias o de operaciones extraordinarias.

3. De tener como integrantes de los órganos internos a personas que no sean miembros de la cooperativa (directivos independientes).

4. De contratar personal de cualquier nivel, extraño o no procedente del sector cooperativo, y/o que no compruebe fehacientemente su compromiso con los valores y principios cooperativos, salvo que no hubiese en el sector cooperativo personas capaces de asumir las funciones correspondientes.

5. De reelección por más de dos períodos consecutivos de las personas que integran el consejo de administración y el órgano de vigilancia.

6. De otorgar a la gerencia la representación legal de la cooperativa para actos de disposición.

7. De transformación de cooperativa en sociedad mercantil o de naturaleza lucrativa. O, en caso de aceptarse, destinar los fondos y reservas colectivos al organismo de integración cooperativa respectivo. Lo mismo, con las subvenciones públicas aun no pagadas.

   La legislación de Paraguay considera como acto de simulación el hecho de que una cooperativa se disuelva para transferir su patrimonio a otra sociedad, y declara nulos los actos que encubran esta maniobra (Maidana, 2010).

8. De fijación de las tasas de interés a las operaciones activas o pasivas de acuerdo a las tasas de mercado. Las tasas de interés de los préstamos deben ser establecidas periódicamente a un monto razonable según su tipo y destino diferencial, de acuerdo a un estudio que determine los costos de operaciones, los fondos y reservas y las inversiones a efectuar por la cooperativa en el período.

   Para Bertossi (2002) las tasas de interés deben ser "cooperativas" o "solidarias", que son aquellas que permiten cubrir los costos, mantener reservas y fondos adecuados, así como permitir un crecimiento razonable de la empresa. Más allá de eso, es entrar en criterios no propiamente solidarios.

9. De creación, participación, asociación, incorporación o fusión con formas societarias mercantiles para la realización de determinadas operaciones o de ramas de actividad de la cooperativa, salvo que el ordenamiento nacional no permita el uso de la forma cooperativa o de la economía social y solidaria para ello. En todo caso, la participación accionaria de la cooperativa deberá ser mayoritaria y destinar los beneficios obtenidos a fondos colectivos e irrepartibles.

INDICE GENERAL

Respecto de la intercooperación

1. Hacer obligatoria la pertenencia a un organismo de integración, condición necesaria aunque no suficiente, para obtener incentivos y, o beneficios públicos. Ello, en sana interpretación del principio de integración ya que forma parte sustancial del ser cooperativo. El hecho es que para las cooperativas, dice Eguía (2001) si una persona jurídica en forma voluntaria y libre ha escogido ser cooperativa, solo le queda el camino de la cooperación. Y, como lo señaló una sentencia del Tribunal Constitucional de Alemania cuando dictaminó que la afiliación obligatoria a una federación de auditoría cooperativa no iba en contra de ninguna ley, debido a que nadie está obligado a formar o unirse a una cooperativa (Münkner, 1989).

2. Otorgar al organismo de integración el poder de ejercer el autocontrol de identidad de las entidades cooperativas afiliadas, a través de departamentos especializados en la supervisión de cooperativas, o por medio de instituciones auxiliares del cooperativismo.

3. Permitir al organismo de integración actuar de oficio o a solicitud de miembros de la cooperativa o de otras cooperativas, al haber fundados indicios del incumplimiento de prohibiciones de la ley y, o la comisión de irregularidades contra la identidad cooperativa, por parte de una entidad cooperativa de grado inmediatamente inferior.

4. En tal virtud, otorgar al organismo de integración la facultad de adoptar las medidas preventivas y correctivas que considere procedentes, lo que incluye, entre otras:

    a) El ejercicio discrecional de las mismas potestades que la normativa *ad hoc* otorga al órgano de control interno.

    b) Intervención temporal del total o parte de las actividades, departamentos o servicios de la cooperativa, aditiva o sustitutiva de los órganos directivo y, o de control, de acuerdo a la gravedad de la situación, salvo de la asamblea.

    c) Suspensión parcial o total de actividades, dependencias o servicios,

    d) Separación temporal de sus cargos de los presuntos responsables y designación de suplentes o de otros miembros por cooptación.

    e) Preparar y ejecutar un plan de control de riesgos de identidad y de corrección de medidas o situaciones que la produzcan

    f) Convocatoria de asamblea y, o proceso electoral para aprobar el plan de control y la elección de nuevos directivos

    g) Exclusión del organismo de integración

    h) Solicitud a las autoridades públicas de la pérdida de subvenciones y beneficios tributarios.

MEDIDAS DE ORDEN JUDICIAL

Se discute en la doctrina la posibilidad de obtener una decisión judicial de nulidad de un acuerdo de la asamblea, de un acto o acuerdo del consejo de administración o de un contrato celebrado con terceros, violatorios de la identidad cooperativa, esto es, violatorios de un principio cooperativo.

Para Fernández y García (2022) las especiales características de la identidad cooperativa debe permitir que se valore correctamente la prueba en un proceso judicial y de esta manera se respete la especial identidad que tiene el cooperativismo, dónde el ánimo de lucro no es el fin de la sociedad.

Hasta ahora, apenas se ha vislumbrado esta posibilidad con base en alguno de los siguientes criterios:

Vicio en la causa-objeto

Adelantado para su tiempo, para el Maestro Colombiano Uribe Garzón (1969) habría que considerar que la violación de un principio cooperativo configura un vicio en la causa o en el objeto social, como pudiese ser la decisión de la asamblea de emprender actividades de propósitos abiertamente lucrativos: especulación con divisas, valores bursátiles, etc.

Lesión al interés social

Este criterio se basa en que son impugnables los acuerdos que lesionen los intereses sociales en beneficio de alguno o de varios miembros o de terceros, o que lesionen los intereses de la entidad.

En este sentido García Álvarez (2019) considera que la infracción de principios cooperativos podría ser el fundamento de una acción de impugnación. En realidad, afirma que sería así en la medida en que eso suponga una infracción del interés social.

INDICE GENERAL

De manera que los acuerdos adoptados en la asamblea o por el órgano directivo que lesionen el interés de la cooperativa en beneficio de uno o varios socios o de terceros serán impugnables. Ello, porque ni siquiera la asamblea, aun cuando adoptase acuerdos por unanimidad y con asistencia de todos los socios, puede adoptar acuerdos válidos que lesionen el interés social.

Fernández (2019) plantea que en algunos supuestos en los que se adopten acuerdos que incumplan los deberes específicos lesionando la ley o el interés social en cuanto al desacato de los principios y valores de la Economía Social y Solidaria, no sería desacertada la posibilidad de impugnar dicho acuerdo, aunque aparentemente no se cumple la relación causal, es decir, que se produzca un beneficio en favor de otros/as socios/as o terceras personas. En este supuesto, estarían legitimados para impugnar el acuerdo los miembros o terceros que tenga un interés legítimo en que se cumplan dichos principios.

Nulidad de un contrato

La cuestión surgió de la impugnación de un contrato celebrado por una cooperativa con una sociedad de capital y no con otra cooperativa con la que podría haberlo negociado en igualdad de condiciones, sobre la base hipotética de que al integrar el principio el derecho objetivo, los intereses de la cooperación intercooperativa que él protege, atribuirían legitimación activa a la cooperativa postergada en el contrato para impetrar su nulidad.

Sin embargo, en el estado actual de la doctrina, para Santos (2015) no prosperaría una acción de nulidad de un contrato celebrado por una cooperativa, por vulneración del principio "cooperación entre cooperativas". En efecto, conforme al principio, la cooperativa debe procurar mantener relaciones económicas con otras cooperativas.

Según el valor jurídico de los principios

Ahora bien, el asunto podría analizarse tomando en consideración el valor jurídico que tengan los principios cooperativos en un ordenamiento determinado; Si se trata de meros medios de interpretación.

1. Si son considerados como principios jurídicos,
2. Si se les toma como principios orientadores,
3. Si son principios configuradores, o

4. Son verdaderas normas si son incorporados al ordenamiento jurídico

   Para Santos (2015) como derecho objetivo los principios cooperativos solo son vinculantes cuando se recogen en normas jurídicas emanadas de los poderes normativos del Estado. También son obligatorios cuando se recojan en los estatutos de cada cooperativa. Si no forman parte del ordenamiento jurídico, no sujetan a los ciudadanos ni a los poderes públicos ni obligan a su cumplimiento.

En definitiva, si los principios cooperativos han sido incorporados por norma expresa al ordenamiento jurídico, su violación puede dar pie a la declaratoria judicial de nulidad del acuerdo, acto o contrato en cuestión, no tanto por la violación en sí de algún principio específico, sino por violación de la ley que inserta el principio como norma positiva. Sin embargo, ello requerirá de un arduo trabajo interpretativo para determinar, en cada caso concreto, si el acto, contrato o acuerdo viola un principio cooperativo y en qué medida lo hace.

MÉTODO DE CONTROL DE LA IDENTIDAD COOPERATIVA

A continuación se presenta un instrumento sencillo, elaborado por al autor, para verificar el cumplimiento de la identidad por una cooperativa.

Objeto

Instrumento mediante el cual el órgano de vigilancia interna puede verificar el cumplimiento de la identidad diferenciada de la cooperativa, entendida la identidad como la observancia de los principios cooperativos en el desarrollo de sus operaciones productivas y, o de servicios, para cumplir el objeto para el cual fue creada la organización. El método puede ser aplicado al resto de las organizaciones solidarias.

Metodología

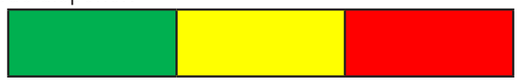
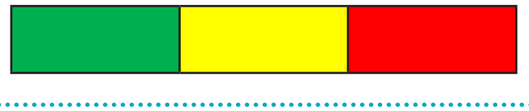
Se evalúa el grado de cumplimiento de cada uno de los siete principios generales del cooperativismo. A tales efectos se establece una escala de tres colores que reflejan el grado de cercanía o de alejamiento en la actividad de la cooperativa, que estiman se da en cada caso, de la siguiente manera:

INDICE GENERAL

	De acuerdo; se cumple entre el 70% y el 100%
	Más o menos de acuerdo; se cumple entre el 30% y el 70%
	En desacuerdo; se cumple entre el 1% y el 30%

Se analiza cada uno de los hechos, actos o circunstancias propuestas (los que reflejan los más importantes y significativos reveladores de la identidad cooperativa) y se selecciona el color que más se asemeje a su criterio. No se trata de cómo esté establecido en ley y, o el estatuto, sino al real y efectivo cumplimiento o no del hecho, acto o circunstancia establecida.

El cúmulo de resultados de los diez hechos, casos o circunstancias presentadas, arrojará, en forma objetiva, el criterio del órgano interno de Vigilancia sobre el grado de cumplimiento de los principios cooperativos y, en consecuencia, de la conformidad de la actividad de la cooperativa con su identidad propia.

Principio	Hecho, acto o circunstancia
1° Adhesión voluntaria y abierta	1. La cooperativa admite nuevos miembros siempre que tenga la suficiente capacidad social, económica y técnica 
2° Control democrático por parte de los miembros	2. Existe un sistema efectivo de control interno de la gestión y del cumplimiento del objeto social bajo la responsabilidad de la junta de vigilancia dotada de plena autonomía en sus funciones 
	3. Las decisiones importantes de la cooperativa las toman personas electas como directivos que se alternan en sus cargos y no personas o entes extraños a ella 
3° Participación económica d e los miembros	4. Los recursos económicos de la cooperativa son indivisibles e irrepartibles entre los asociados, y son un capital colectivo intergeneracional del que no se puede disponer. 
	5. La mayor parte de los recursos disponibles se invierten en la mejora y mayor cobertura de los productos y servicios que la cooperativa presta a los asociados y su núcleo familiar, 
4. Autonomía e independencia	6. La cooperativa mantiene relaciones de suministro, ventas, o compras con varias empresas y nunca exclusivas con una sola 
5° Educación, formación e información	7. Los recursos del fondo de educación son empleados exclusivamente para financiar actividades educativas 
6° Cooperación entre cooperativas	8. La cooperativa se afilia y participa operativa y financieramente en el organismo de integración 
7° Preocupación por la comunidad	9. La cooperativa tiene políticas y ejecuta programas de impacto positivo en el desarrollo sustentable de la comunidad 
	10. La cooperativa intenta reducir el impacto ambiental que produce en sus operaciones 

Fuente: elaboración propia

UNIDAD II.
FUENTES

Contenido

Fuentes del derecho 607
Fuentes Constitucionales 609
Contenidos constitucionales 614
La asociación a cooperativas como derecho fundamental 618
La ley 622
El Derecho internacional público cooperativo 624
De las naciones unidas 627
Resolución de la Asamblea General de la ONU, 2023 629
De la Organización Internacional del Trabajo (OIT) 632
Valor jurídico de la Recomendación N° 193 de la OIT 635
Otras Recomendaciones y Declaraciones de la oit 639
Otras Normas internacionales en materia de cooperativas 640
La Ley Marco de Cooperativas ee america Latina 642
Reglamento de la Ley 643
Disposiciones administrativas 645
Actos administrativos 648

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

6 Fuentes Externas

FUENTES DEL DERECHO

Por fuentes del derecho, en sentido formal, se puede entender el fundamento, origen o procedencia y manifestación de las reglas o normas que regulan una determinada actividad.

De acuerdo a los criterios generales del derecho, las fuentes del derecho cooperativo son de tres tipos (Dávila, 1990):

1. Fuentes reales o materiales

   Son de naturaleza metajurídica y radican principalmente en la esfera social. En el derecho cooperativo, las fuentes reales hay que buscarlas primigeniamente en las condiciones de explotación, de injusticia, miseria, desempleo y opresión, lo que originó la inconformidad de la clase trabajadora que se organizó en sindicatos y mutualidades para luchar por sus intereses y mejorar sus condiciones de vida frente al embate despiadado del naciente capitalismo industrial durante el siglo XIX.

2. Fuentes históricas

   Hacen alusión a los documentos que encierran el texto de una norma o conjunto de leyes.

3. Fuentes formales

   Estas fuentes reciben el nombre de formales, por la forma que revisten, por el "modo de expresión" del derecho (la ley, la costumbre, etc.), no por la índole de los mandatos que contienen. a) legislación; b) costumbre; c) jurisprudencia; d) los principios generales del derecho; e) la doctrina.

   Las fuentes formales (fuentes en sentido general) del derecho cooperativo y de la economía social y solidaria pueden ser clasificadas en:

   a) Externas:

      Aquellas normas impuestas por el Estado, independientemente de la intervención o de la voluntad de las entidades solidarias, y que son obligatorias por el solo hecho de emanar del Estado.

INDICE GENERAL

b) Internas:

Las disposiciones que surgen de las empresas solidarias y sus asociados, por efecto de la voluntad libre de imponerse una conducta determinada. Son obligatorias en la medida en que no contradigan las normas externas, y en cuanto sean el producto de la libre decisión de los asociados.

c) Supletorias

Las que se aplican en defecto de las fuentes externas e internas (*lagunae legis*).

Tabla de fuentes del derecho cooperativo y de la economía social y solidaria

EXTERNAS	INTERNAS	SUPLETORIAS
Constitución nacional	Estatuto	Los principios generales del cooperativismo
La ley de cooperativas	Reglamentos internos	El derecho de sociedades
El Derecho Internacional Público Cooperativo	Normas de buen gobierno	Los principios generales del derecho
El Decreto de aplicación o Reglamento de la Ley	Manuales de sistemas y procedimientos	La costumbre
Disposiciones administrativas	Acuerdos de los órganos internos	La jurisprudencia

Fuente: elaboración propia

La producción de fuentes formales tiene por finalidad (Cueto, Arboleda y Zabala, 2018):

1. Dotar al sector de economía social y solidaria de un marco propicio para su desarrollo como parte fundamental de la economía nacional;
2. Actualizar la normatividad de acuerdo con los fenómenos socioeconómicos que lo exijan;
3. Reglamentar subsectores o establecer un marco de definición de las organizaciones que componen el sector;
4. Determinar la naturaleza, características, constitución, régimen interno, de responsabilidad y régimen sancionatorio.

FUENTES CONSTITUCIONALES

Adaptado de García-Müller (1994)

La constitución

La Constitución es la base del ordenamiento jurídico de un país, que ejerce primacía y supremacía sobre el mismo, y que establece los principios generales que determinan posteriormente los contenidos de las leyes, las que –necesariamente- deben ajustarse a los preceptos fundamentales definidos en ella.

La Constitución tiene condición irrefutable de norma jurídica vinculante para todos los poderes públicos y los ciudadanos. Sin negar el distinto alcance de los preceptos del texto constitucional

> "la Constitución asegura una unidad del ordenamiento esencialmente sobre la base de un "orden de valores" materiales expreso en ella y no sobre las simples reglas formales de producción de normas", de modo que el "valor específico" de la Constitución se halla en su condición de "portadora de unos determinados valores materiales" que son la "base entera del ordenamiento, la que ha de prestar a éste su sentido propio, toda su interpretación y aplicación" (García de Enterría, en Burzaco, 2015).

Señala Cracogna (2016) que la generalizada aceptación de que la constitución consiste en el último y máximo escalón de la jerarquía normativa en el orden nacional le confiere a ella el carácter de un cartabón para juzgar si las normas inferiores pueden considerarse como parte del ordenamiento jurídico que representa. Y, por consiguiente, si resultan válidas y obligatorias. Como consecuencia, las propias constituciones crearon mecanismos conducentes a asegurar su supremacía evitando que las instancias inferiores crearan normas legales, administrativas o judiciales en contradicción con aquéllas.

Y añade que, con el fenómeno de la integración supranacional, el crecimiento de los organismos y de los convenios internacionales, la dureza con la que se solía concebir a las constituciones nacionales fue perdiendo su rigidez. Contribuyó asimismo a ese cambio la globalización creciente y la consiguiente aparición del *soft law.*

La libertad de empresa (Paniagua, 2018):

La pieza clave desde la perspectiva constitucional es el derecho fundamental a la libertad de empresa, esto es, al acceso y al ejercicio de actividades económicas empresariales. Un dere-

INDICE GENERAL

cho-libertad de los sujetos de derecho privado, que se ejercita en forma individual o de manera conjunta mediante agrupaciones voluntarias o negociales de personas, dotadas o no de personalidad jurídica.

La libertad de empresa se reconoce a los ciudadanos sea cual sea la forma jurídica (individual o societaria) que se emplee y sea cual sea el modo patrimonial o laboral que se adopte. Y, como "principio general, cualquier empresa, cualquiera que sea su 'constitución', puede operar en cualquier sector económico no reservado por ley al sector público, sin perjuicio del establecimiento de límites legales

La constitucionalización del cooperativismo

Nos recuerda Reyes Lavega (2013) que en orden a la recepción que el fenómeno cooperativo ha tenido en las Constituciones europeas, corresponde mencionar que la primera referencia se hizo en la denominada Constitución de Weimar (Alemania, 1919). Así, en el art. 156 se hacía eco de varias manifestaciones de "economía colectiva", y disponía en su último inciso que

> "las cooperativas y sus federaciones, si lo instaren, se integrarán en la economía colectiva, quedando respetadas su organización y características"

Para Cracogna (2016) cabe preguntarse si es necesario o conveniente que las constituciones incluyan disposiciones relacionadas con las cooperativas. Sobre el punto existen distintas opiniones, desde las que enfatizan la conveniencia de hacerlo y, de ser posible, en forma prolija y minuciosa, de tal suerte que no queden dudas acerca de la voluntad del constituyente, hasta las que consideran que resulta innecesario y hasta inconveniente tal incorporación.

1. En contra

   Sostienen algunos que las cooperativas son una creación libre de los ciudadanos y que a éstos corresponde orientarlas y desarrollarlas y que la inclusión de las cooperativas en el texto constitucional de alguna manera las convierte en entidades dependientes del Estado.

   No faltan quienes consideran que la economía solidaria y social y, en especial, el cooperativismo, no debiera ser reconocido constitucionalmente, y que la pretensión de serlo podría ser exagerada, argumentando que en esa misma línea los demás tipos de sociedades también debieran ser reconocidas. Además, que sería irrelevante tal reconocimiento, dado que la mayoría –si no la totalidad- de los dispositivos que rigen lo cotidiano de ellas, tienen lugar técnicamente en el ámbito de la legislación ordinaria (De Rose, 1988).

   Sin embargo, señala el mismo autor, que si indiscutiblemente en todo el mundo es un hecho notorio que el cooperativismo ejerce una relevante función social para la realización del bien común, es lógico que en el devenir de su trayectoria se cruce con el propio Estado quien se orienta en el cumplimiento de idénticas funciones, con las mismas finalidades.

2. A favor

   Como señala Rodríguez-Musa (2017) es bien conocido -y sin embargo nunca ocioso reiterarlo- el valor supra ordenador de la Constitución. Los principios constitucionales definen las bases para el funcionamiento de la sociedad y las disposiciones normativas en ella contenidas -expresión de la voluntad constituyente- deben fungir como programa de desarrollo para el ordenamiento jurídico y político; como límite al ejercicio del poder y del actuar de los individuos; como instrumento de control para garantizar la eficacia de sus postulados; y como garantía para la seguridad jurídica de las relaciones sociales que organiza. En consecuencia, -continúa el autor- la constitucionalización de determinados temas supone que tales contenidos asumen la función del continente.

   Por eso, en cuanto a las ventajas de constitucionalizar la cooperativa, si estas normas vinculan al Estado en el ejercicio de todas sus funciones, impiden que el legislador adopte cualquier postura contraria al precepto incentivador de la institución, en tanto constituye un referente para la formulación de políticas públicas; además de orientar la actividad hermenéutica del magistrado cuando se encuentra con demandas que se relacionen con la figura y crea, en resumen, un ambiente jurídico propicio hacia la misma, por estas razones constituye una lógica aspiración que la concepción integral de la cooperativa encuentre sitio apropiado en las normas fundamentales, lo cual se concreta al existir las condiciones objetivas y subjetivas para ello.

   Sin embargo, las propuestas doctrinales sobre la constitucionalización del cooperativismo o del sector solidario que pueden resumirse en tres puntos fundamentales: garantía de su autonomía; consagración del derecho específico de

INDICE GENERAL

asociación y protección y fomento por parte del estado, hasta ahora no han tenido consagración constitucional exitosa en América Latina, salvo -quizás parcialmente- la última.

Tratamiento

1. *Sistemas*

En el Primer Foro Internacional de Derecho Cooperativo (Montevideo, 2017, en Alcalde, 2017) se determinó que existen dos grandes modelos de su reconocimiento constitucional de las cooperativas: el que cabría calificar como europeo y aquel de cariz hispanoamericano.

a) El primero de ellos, que tiene su modelo en las Constituciones italiana (1947) y española (1978), se caracteriza por su concisión, con referencias muy breves a la función social de las cooperativas y encomendando al legislador la adopción de los textos que reconozcan su peculiaridad.

b) Las Constituciones que pertenecen al segundo modelo presentan abundantes disposiciones sobre las cooperativas, las que van desde pronunciamientos de carácter general a pautas o reglas de naturaleza muy específica para ciertos sectores o actividades económicas, como pueden ser las cooperativas de consumo y de ahorro y crédito. Incluso algunas, como la Constitución de la India, llegan hasta configurar como un derecho humano fundamental el de constituir cooperativas.

2. *Ubicación (Cracogna, 2014)*

Las normas sobre las cooperativas pueden estar concentradas en una sola parte o lugar del texto constitucional, lo que parece lo más procedente, o encontrarse dispersas o extendidas en diversas partes. Generalmente se localizan menos en las normas programáticas o genéricas que en las normas operativas o de aplicación, principalmente en los aspectos fundamentales de la Constitución; en las normas que regulan el estado; en los derechos-garantías-deberes económicos (lo que pareciera ser más adecuado) o en otros sitios, por ejemplo, en las disposiciones sobre el poder o el régimen político.

Debe tenerse presente, tanto para los casos de constituciones que contemplan a las cooperativas como de aquéllas que no lo hacen, la diferencia existente entre cláusulas programáticas y operativas.

a) Programáticas

Consisten en una declaración del constituyente acerca de qué debería ser realizado, sea por el legislador o por el gobierno y, por consiguiente, se hallan supeditadas a que éstos efectivamente dicten las respectivas normas necesarias para su aplicación.

b) Operativas

Las segundas, en cambio, tienen efecto inmediato; es decir que su vigencia no se encuentra supeditada a que los poderes constituidos decidan aplicarlas.

Son numerosas las disposiciones constitucionales sobre cooperativas que se encuadran en el primer caso y, por ende, suelen quedar indefinidamente a la espera de que el legislador resuelva darles operatividad.

En el segundo caso, según Sagra Luzzatto (en Meinen, 2002) para el Brasil, donde las normas sobre apoyo al cooperativismo se encuentran en la parte operativa de la Constitución, lo que genera, como tal, consecuencias inmediatas y directas vinculando a todos los poderes del Estado en una acción positiva que:

a) Impide que el legislador edite cualquier expediente legislativo contrario al precepto incentivador del cooperativismo.

b) Constituye un parámetro para la formulación de políticas públicas que contemplen al cooperativismo en su estructuración y ejecución.

c) Orienta la actividad hermenéutica del magistrado cuando se encuentra con demandas que se relacionen con el cooperativismo.

d) Crea, en fin, un ambiente jurídico propicio al mismo.

Puede darse, también, remisión a la legislación vigente lo que puede ser propicio para el desarrollo del cooperativismo en el país, aunque –como expresa Vargas (2007) la técnica legislativa de las remisiones plantea con frecuencia problemas de interpretación porque no se establece con detalle cuáles son los concretos preceptos de la ley a los que se remite.

INDICE GENERAL

Disposiciones sobre cooperativas y economía social y solidaria en las constituciones de América Latina

País	Año	Artículos
Argentina	1853	14
Bolivia	2009	307 310 334
Brasil	1988	5 146 174 187 192
Colombia	1991	51 58 60 64 189 333
Costa Rica	1949	25 64
Cuba	2019	22 23
Chile	1980	19
Ecuador	1977	46 49
El Salvador	1983	105 114
Guatemala	1985	34 67 119
Honduras	1965	88 142 143
México	1983	25
Nicaragua	1986	5 31 49 103 104 109
Panamá	1983	39 122 283
Paraguay	1992	42 64 113 114
Perú	1993	2 17 60 88 89
República Dominicana	2015	8
Uruguay	1966	39
Venezuela	1999	70 118 184

Fuente: elaboración propia

CONTENIDOS CONSTITUCIONALES

Las constituciones pueden contemplar, entre otros, los siguientes contenidos:

Los fundamentos de la normativa solidaria

Para Cracogna (2016) lo que realmente importa es que la constitución oriente, y aun imponga, al legislador directivas acerca de las normas que debe dictar a fin de cumplir sus mandatos. Ello debe traducirse en la legislación de grado inmediatamente inferior de la constitución, pues al legislador van dirigidos primeramente los mandatos constitucionales que deben expresarse tanto en la legislación específica sobre cooperativas como en la legislación general que a ellas afecte.

Es hecho que en las constituciones nacionales (e, incluso, provinciales o estadales) normalmente se establecen normas referidas al cooperativismo y mutualismo y, a veces, sobre la economía social o solidaria.

Principios (Meira, 2016)

En Portugal, las cooperativas tienen un sustrato jurídico en sede constitucional, toda vez que son objeto de un tratamiento jurídico autónomo por parte de la Constitución, gozando de protección un conjunto de preceptos que están dispuestos por el texto constitucional, los que están implícitamente articulados entre sí por un conjunto de principios, como son:

1. El principio de coexistencia de tres sectores (público, privado y cooperativo y social).
2. El principio de liberta de iniciativa cooperativa.
3. El principio de protección del sector cooperativo y social
4. El principio de obligación del Estado de estimular y apoyar la creación de cooperativas
5. El principio de conformidad con los principios cooperativos de la ACI.

Dentro de estos principios –añade la autora- destaca el principio de discriminación positiva, el cual, a su vez, deviene del principio de protección del sector cooperativo y social. Esta discriminación positiva de las cooperativas respecto del sector privado implica, en concreto, la definición de formas de fomento a la creación y a las actividades de las cooperativas, imponiendo al legislador la definición de beneficios fiscales y financieros, así como el establecimiento de condiciones privilegiadas en materia de acceso al crédito y al auxilio técnico.

La orden para el dictado de una legislación adecuada.

En tal caso, la expresión "legislación adecuada" viene a significar que habrá que adecuar la legislación (toda, no sólo la sustantiva) para diseñar un marco jurídico favorable para ellas. Desde las normas de régimen básico de carácter sustantivo, teniendo en cuenta su "fomento" en toda disposición legal que incida en su actividad, hasta alcanzar las actuaciones judiciales y administrativas (García-Jiménez, 2010)

Establecer el objeto de la legislación

La propia Constitución puede señalar el objeto de la legislación que puede ser la regulación, el control, la protección o el fomento del sector solidario, entendiendo por tal el apoyo a la organización, constitución, registro, desarrollo e integración de las cooperativas, de las mutuales y demás formas sociales o solidarias.

INDICE GENERAL

En este objeto puede estar expresamente establecida la obligación del Estado en orden a la creación u organización; asistencia y ayuda técnica; planificación de su desarrollo; financiamiento (igualitario, adecuado, preferente); tratamiento tributario (igualitario, adecuado, incentivos) o el carácter de institución financiera.

También, puede ser que se prevea que el Estado tiene poderes de controlar o de intervenir en la constitución y funcionamiento de las formas de economía social (Colombia), el que puede o no ser igualitario al que se ejerce sobre otras formas jurídicas, o solamente ser adecuado. O que declara expresamente que no tiene tal poder, como el caso de Brasil.

En cuanto a la competencia sobre la materia, puede corresponder y estar o no expresamente determinada, por ejemplo, al poder legislativo (reserva legislativa) al ejecutivo nacional o federal, o bien delegarse en los poderes estadual, provincial, municipal o local.

Reconocimiento del sector social y solidario (Cracogna, 2016)

Según Cracogna (2007) interesa incorporar a las constituciones una noción fundamental de reconocimiento a las cooperativas y apoyo a las mismas en función de sus valores y de sus principios, así como una mención específica de los asp0ectos relacionados con las políticas públicas acerca de las cooperativas.

Por lo general, cuando se hace referencia a la incorporación de las cooperativas en las constituciones se piensa en disposiciones específicas acerca de ellas, nombrándolas y asignándoles determinados roles o tratamientos. Sin embargo, existen aspectos más amplios en los en los cuales las cooperativas se hallan, o pueden hallarse, involucradas, y que condicionan su propia existencia aun cuando el texto constitucional no las mencione de manera expresa.

Por otra parte, es de observar que la fuerza cuantitativa que tiene el cooperativismo en América Latina no se compagina con la debilidad de su tratamiento específico en la casi totalidad de las constituciones de la región. Salvo los casos de Ecuador, Brasil, Bolivia y Venezuela, cuyas constituciones ofrecen un amplio régimen al cooperativismo y el sector social y solidario, ninguna otra constitución regula el sector en proporción a la importancia real y creciente que tiene en la vida de cada uno de los países (García-Müller, 1994).

Pocas veces en las constituciones se reconoce expresamente la autonomía, independencia y libertad de las cooperativas en forma expresa y menos, su alcance en cuanto a la formación de cooperativas, el funcionamiento social, sus bienes y su desarrollo; o la no interferencia estatal. Y peor es en el caso de las mutuales, que no merecen ninguna referencia (salvo una mención en la Constitución venezolana) pese a que su instalación en las comunidades es anterior a la de las cooperativas.

Naturaleza de la entidad solidaria

Lo más corriente es que la Constitución solo considere la figura cooperativa de manera genérica, bien sea como una asociación o una sociedad, o, como una forma empresarial propia o específica, por ejemplo, "cooperativa" sin darle otra connotación. Rara vez lo hace con las otras formas jurídicas solidarias.

En la mayor parte de los casos la cooperativa es considerada en las constituciones como una institución de interés, utilidad o función social, pública o nacional, y expresamente indican que debe actuar en sujeción a ley, al orden público, a la moral y las buenas costumbres.

En el caso de Portugal, la Constitución otorga tal importancia a las cooperativas que Rui Namorado (en Fajardo, 2016b) la califica como una "constitución Cooperativa" que consagra un fenómeno social estimulado por la Revolución de Abril.

De esta manera, la Constitución debiera otorgar de forma expresa el carácter de utilidad pública, o de interés social o nacional al sector cooperativo o de la economía social y solidaria, así como darle la potestad de asumir la gestión de algunos cometidos públicos como los servicios públicos o, propios de las mutuales, los servicios sociales esenciales; señalar algunos principios fundamentales que lo rijan, y darle por finalidad su contribución al desarrollo integral de la nación.

Ahora bien, como señala Gadea (1999) la expresión interés social al igual que otras como utilidad pública o incluso interés general son conceptos jurídicos indeterminados, que deben ser determinados a través de las circunstancias concretas que les rodean y concurran en el caso específico en que se apliquen.

En este caso, interés social representa el espíritu del precepto constitucional, pues se entiende al cooperativismo con un carácter colectivo, importante y útil para la sociedad en general. En el país vasco la ley establece que cuando las cooperativas contribuyan a la promoción del interés general serán reconocidas de utilidad pública por el Gobierno Vasco.

En cuanto a la propiedad social o solidaria

INDICE GENERAL

Las constituciones a veces hacen un reconocimiento genérico o específico de la propiedad cooperativa, social o solidaria, dándole un tratamiento que puede ser igualitario o privilegiado a esta forma, respecto de la propiedad ordinaria.

A veces, se refieren a su fomento, promoción, desarrollo, o protección. En ciertos casos establecen que la propiedad cooperativa no estará limitada en extensión, pero ciertamente sujeta a la legislación, o al interés nacional, a su función social o a un régimen especial.

Es de notar que la nueva Constitución de Cuba, de 2019, mantiene el criterio restringido de la naturaleza jurídica de la cooperativa solo como una forma de propiedad, aunque sustentada en el trabajo colectivo de sus socios propietarios en el ejercicio efectivo de los principios del cooperativismo.

LA ASOCIACIÓN A COOPERATIVAS COMO DERECHO FUNDAMENTAL

Adaptado de Villabella, en Pérez Royo (1997)

Los derechos fundamentales

Los derechos fundamentales son aquellos dentro de los mismos derechos constitucionales y humanos, que además de positivarse, han logrado que se les instrumenten vías garantistas seguras (derechos adscritos o derivados) para su defensa e implementación, como son:

1. Eficacia directa:

   Basta con su plasmación constitucional para que sean aplicados, sin necesidad de leyes de desarrollo, sustantivas o adjetivas.

2. Vinculación de todos los poderes públicos.

   Hace alusión a que todos los "poderes" o autoridades que ejercen funciones, sean ejecutivas, legislativas o judiciales se encuentran obligados a cumplir y hacer cumplir los derechos fundamentales; cada uno desde la esfera de sus respectivas competencias.

3. Reserva de ley

   Solo mediante ley se pueden configurar el alcance y los límites de los derechos fundamentales, y nunca mediante reglamento administrativo

.4. Indisponibilidad legislativa para la regresión

   Ninguna ley, aunque sea emitida por el Parlamento o por quien detente la función legislativa, y mucho menos un reglamento administrativo, puede orientarse a debilitar las garantías iusfundamentales alcanzadas por leyes anteriores.

5. Contenido esencial mínimo intocable.

   Este requisito de fundamentalidad plantea que todo derecho fundamental tiene un núcleo de protección, que incluso en las situaciones más extremas no puede ser sacrificado.

6. Tutela judicial efectiva.

   Plantea que los derechos fundamentales siempre podrán ser recurridos en vía judicial, pues de lo contrario no gozan de verdaderas garantías.

7. Control de constitucionalidad.

   Supone que debe existir la posibilidad de declarar inconstitucional una ley o disposición jurídica cualquiera cuyo contenido, de aplicarse, vulnere inevitablemente derechos fundamentales.

El derecho de asociación en cooperativas (o empresas de economía social y solidaria) como derecho fundamental

La existencia misma de las cooperativas como expresión libre y voluntaria de los ciudadanos, depende de que se encuentren reconocidos y garantizados ciertos derechos fundamentales, tales como los de asociación, de trabajar libremente, de libre expresión, de igualdad de trato, de libre iniciativa y otros de esa índole. Tales derechos forman el ambiente propicio para que las cooperativas puedan crearse y desarrollarse. Más aun, son la condición para ello.

De manera que las cooperativas y el sector solidario y social pueden ser reconocidos en un sentido amplio ya que al reconocerse en las constituciones el derecho de asociación en general, también se reconoce el hacerlo en cooperativas u otras empresas de economía social, siempre que sean lícitas.

Ahora bien, Pietro Valdés considera que la mera inclusión del Derecho de asociación en cooperativas en la Constitución, si en verdad es un paso de avance, no constituye en sí mismo una garantía para la protección efectiva de dicho derecho.

La concepción del derecho de asociación en cooperativa como derecho fundamental, garantizado con los derechos adscriptos,

INDICE GENERAL

permite fundamentar una transición de protección: del derecho genérico de asociación, entendido como libertad, al derecho específico de asociación en cooperativas, entendido como un derecho de solidaridad, con los derechos derivados antes descritos.

De manera que los requisitos particulares de identidad jurídica de las cooperativas incluyen derechos en tres momentos de la su existencia".

1. En el momento del derecho a constituir cooperativas, los futuros asociados deben poder tener garantizado: el derecho de iniciativa constitutiva voluntaria, el derecho a personalidad jurídica cooperativa (incluido el derecho a tener un patrimonio propio, y a capacidad de obrar en fase constitutiva), derecho a autorregulación reglamentaria o estatutaria, y el derecho a publicidad registral.

2. En el momento del ejercicio del derecho al funcionamiento cooperativo los socios deben tener garantizado: el derecho a una gestión independiente, el derecho a funcionamiento democrático (participación hacia dentro y hacia fuera), derecho a beneficios fiscales, derecho a protección frente a prácticas desleales del mercado, derecho a representación orgánica, derecho a representación letrada, derecho a asociarse en sucesivos grados, derecho a auto-tutela para la resolución de conflictos internos en primera instancia, derecho a tutela judicial efectiva en sucesivas instancias, y derecho a disposición patrimonial.

3. El momento del ejercicio del derecho a la extinción cooperativa debe estar garantizado a través de: el derecho a liquidación patrimonial, el derecho a anulación registral, el derecho a fusión asociativa, el derecho a responsabilidad compartida, y el derecho a prorrateo de cargas.

Propuestas

Debiera estipularse en las constituciones la existencia de un sector cooperativo y mutual, social o solidario al lado de los sectores público y privado, tal y como lo hace la Constitución de Ecuador y Portugal, integrado por las diversas expresiones organizativas económicas de propiedad y gestión de los trabajadores, con plena autonomía organizativa y funcional; reconocerse expresamente el derecho de asociación específico a organizaciones solidarias, y la propiedad solidaria, social, solidaria o comunitaria como forma especial y privilegiada de propiedad, objeto de protección especial por parte del Estado.

Attard (en Vicent y Peinado, 2013) plantea que la Constitución debe responder a dos cuestiones fundamentales: qué es la esencia de la cooperación, y en este punto es indispensable una referencia constitucional a los Principios Cooperativos; y si el Estado ha de fomentar el cooperativismo, lo que debe merecer una respuesta no sólo afirmativa sino, además, clara y concreta en cuanto a los medios de fomento o beneficios prometidos.

En criterio de Rodríguez-Musa (2016) la constitucionalización de la cooperativa debe dirigirse básicamente a tres aspectos:

1. Reconocer el derecho a la libre asociación en cooperativas, ya que sería insuficiente la mención de la tradicional asociación civil o de la genérica libertad de empresa, en tanto la cooperativa –supera- por su complejidad, integralidad y contenido axiológico- estas manifestaciones. Por consiguiente, su ejercicio efectivo y defensa apropiada merece –primero de un reconocimiento específico en la Constitución y de un posterior desarrollo legal especial.

2. Concebir la naturaleza jurídica de la cooperativa como reflejo de su identidad; que la Constitución asuma y replique la responsabilidad de entender jurídicamente la figura sin las acostumbradas reducciones o tergiversaciones que laceran su identidad.

3. Estructurar un ambiente institucional propicio para el desarrollo del cooperativismo; la implementación. Ir más allá, la implementación constitucional de un sector social o tercer sector de la economía que, mediante valores y principios propios y supere la estéril separación entre lo público y lo privado. De esta forma podría garantizarse a las cooperativas un espacio adecuado tanto para el ejercicio de su autonomía como para el cumplimiento de sus responsabilidades sociales.

En conclusión, lo más conveniente sería que las constituciones definieran las líneas maestras de la legislación sobre la materia, en ejecución de una política estatal de obligatorio apoyo y estímulo al sector, de protección y preferencias, que pudiese consistir, entre otras, en las siguientes medidas: su participación en el sistema de planificación nacional; la existencia de un órgano administrativo único centralizador de la competencia estatal, por lo menos, de carácter temporal; garantía de asistencia y asesoría técnica; obligatoriedad de financiamiento estatal suficiente y oportuno; adecuado tratamiento tributario y promoción de la educación solidaria en todos los niveles educativos (García-Müller, 1994).

INDICE GENERAL

LA LEY

En nuestro sistema jurídico latino, la ley escrita es la principal fuente de todo el derecho. En tal sentido, la ley es la fuente fundamental que regula a todas las formas de economía social y solidaria.

Así lo expresa el Maestro Cracogna (2021) cuando se afianza el constitucionalismo como expresión jurídico-filosófica del nuevo orden político, la supremacía del legislador entendido como manifestación de la voluntad del pueblo representada en el parlamento, la ley adquiere absoluta supremacía sobre toda otra regulación de conducta. De ella derivan las otras manifestaciones normativas -legislación en sentido material- tales como los decretos, las reglamentaciones, resoluciones y demás formas de regulación de los comportamientos. En suma, en la actualidad la ley es la manifestación por excelencia del derecho,

Antecedentes (Reyes Lavega, 214)

En América Latina las primeras regulaciones acerca de cooperativas estuvieron comprendidas en los códigos de comercio de México y Argentina, y, con la excepción de Venezuela (1910) la mayoría de las leyes cooperativas latinoamericanas se emiten en la primera mitad del siglo XX y especialmente en el periodo comprendido entre las dos guerras mundiales: Chile (1925), Argentina (1926), Colombia (1931), Brasil (1932), Ecuador (1937) y México (1938).

Por cierto, que al día de hoy todas esas leyes han sido modernizadas y se han aprobado en todos los demás países americanos leyes regulatorias de las cooperativas siguiendo la orientación de la Ley Marco para las Cooperativas de América Latina. Cuba comienza el camino para el dictado de una ley general de cooperativas.

Contenidos (García Jiménez, 2010)

La legislación de la ESS comprende tres tipos de normas:

1. La legislación societaria social y solidaria

   La legislación societaria regula todo lo concerniente a la sociedad y el socio en cuanto tal y las relaciones entre ambos; las relaciones societarias internas que implican tanto su organización societaria como la participación de los socios en las actividades cooperativizadas, según los distintos tipos de cooperativas. También, disposiciones de orden administrativo, registro público, inspección, régimen sancionador y organización del movimiento cooperativo.

2. La legislación sectorial

   Esto es, normas reguladoras de la actividad económico-empresarial e instrumental que lleva a cabo la empresa solidaria. En cuanto requiera, en cada una de ellas, un tratamiento favorable diferenciado según el tipo de empresa o sociedad determinada, la empresa solidaria debe ajustar su conducta y funcionamiento a las leyes ordinarias aplicables a todos los ciudadanos: de tránsito terrestre, de orden público, de salubridad, etc.

Estas normas pueden ser:

a) Económico-empresariales

   Disposiciones inmersas en la legislación sectorial o normas de aplicación general que se aplican a las entidades solidarias y a los socios, con un tratamiento especial o sin una mención expresa: ordenación de sectores económicos o actividades concretas (seguros, crédito, transportes); condiciones de trabajo; seguridad y protección social.

b) La legislación especialmente dictada para determinado tipo de cooperativas o empresas solidarias.

   Al decir de Lambea (2012) es esencial el tratamiento aislado de cada clase de cooperativas, esto es, evolucionar hacia la diversidad de tratamiento de los tipos específicos. La evolución legal tiende hacia la especialización. Pero ello no implica que deban existir, necesariamente, normas distintas referidas a todos los aspectos de cada tipo de cooperativa, sino que la aplicación e interpretación de las normas legales y caracteres de cada tipo cooperativo deben ser diferentes, teniendo en cuenta sus peculiaridades y el ámbito en que se mueven.

c) Actividad instrumental:

   Normas, no solidarias, de aplicación general que la empresa –en sus actividades y relaciones externas o de mercado- ha de cumplir como una entidad privada.

3. La legislación de fomento

   Las normas de fomento de la ESS pueden estar contenidas en forma dispersa a lo largo de toda la legislación nacional, en particular, en legislación fiscal; en las medidas de fomento del empleo; normas específicas de apoyo econó-

INDICE GENERAL

mico, técnico, formativo, etc., generales o especiales para cada tipo de cooperativa o entidad solidaria.

EL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO COOPERATIVO

El derecho internacional público

Se trata, como señala Pérez de Ugalde (2017) desde un prisma estrictamente teórico, y también estrictamente formal, del denominado *"derecho blando"* que se constituye por actuaciones y pronunciamientos con base jurídica que carecen de carácter imperativo u obligatorio, pero que se incorporan de una u otra manera al sistema de fuentes. Por ello, se ha venido señalando como derecho *"suave"* o *"débil"* frente al derecho *"fuerte"* que incorpora consecuencias cuando se produce su incumplimiento.

Su origen moderno surge en el ámbito del Derecho Internacional, fundamentalmente de las organizaciones internacionales que con frecuencia dictan resoluciones normativas que carecen de fuerza vinculante y de efectos jurídicos directos.

Fuentes (Marinello, 2019)

Las fuentes del derecho internacional público, según el Estatuto de la Corte Internacional de Justicia son tres: las convenciones internacionales, la costumbre internacional y los principios generales del derecho reconocidos por las naciones civilizadas (Artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia).

1. Las convenciones (Tratados)

   Son normas que surgen de los términos específicos de un Tratado por el que el Estado parte se obligó, o del derecho derivado de los órganos creados por el Tratado en el marco de sus competencias delegadas, y siempre que esas normas sean incorporadas al ordenamiento jurídico interno por un acto posterior, no será vinculante - en principio - para los Estados, a excepción de las normas imperativas o de *jus cogens*.

2. Normas internacionales (Henry, (2022)

   Son los Resoluciones y Recomendaciones emanadas de las organizaciones internacionales, pudiendo distinguirse entre convenciones y recomendación internacionales, lo que es un indicio para la calificación jurídica de esos instrumentos, pero no la determina.

   Ahora bien la doctrina equipara las enunciaciones de las organizaciones internacionales a convenciones, independientemente de sus varias denominaciones (recomendaciones, resoluciones, directrices, decisiones etc.) siempre y cuando esas enunciaciones reúnan las siguientes condiciones: la constitución de la organización la empodera a hacer derecho; la enunciación forma parte del espectro de los instrumentos jurídicos de la organización; y la enunciación disfruta de un alto grado de legitimidad democrática.

3. La costumbre internacional

   El Estatuto de la Corte Internacional de Justicia reconoce como fuente del derecho público internacional la "costumbre internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho." Mientras que la existencia de una costumbre parece indicada, hay dudas en cuanto a su aceptación como derecho ("opinio iuris") (Henry, 2022).

Valor obligatorio de las normas internacionales

Al respecto, hay varias posiciones

1. La primera sostiene que las normas internacionales, como tales, no serán obligatorias para su aplicación en las jurisdicciones nacionales sino en la medida de su incorporación a los ordenamientos internos, por un acto posterior, de conformidad con los regímenes constitucionales de cada uno, y de los compromisos asumidos en consecuencia. Y aun reconocidas en las constituciones, esas normas internacionales pueden tener un carácter programático – no operativo - que de igual modo requiere actividad legisferante posterior para su ejercicio y exigibilidad (Marinello, 2019).

   De modo que, como señala el mismo autor, las Resoluciones y Recomendaciones emanadas de las Organizaciones Internacionales, en definitiva, son exhortaciones para que sus mandatos y prescripciones sean cumplidos de buena fe por parte de los Estados, como expresión de la *"opinio iuris"* internacional sobre determinada materia, pero sin fuerza jurídica obligatoria.

   No constituyen fuente autónoma del Derecho Internacional Público, puesto que no producen efectos jurídicos obligatorios al contener simples recomendaciones de seguir una conducta determinada o una mera invitación o exhortación en este sentido y, como tales, consiguientemente, no crean directamente normas internacionales."

2. En contra, para Henry (2022) la obligatoriedad jurídica de las convenciones y recomendaciones como fuente del dere-

INDICE GENERAL

cho público internacional no depende de la postura del derecho nacional. Si fuera así, su carácter obligatorio dependería del comportamiento de un solo actor (el Estado). Así, la mera adopción de una recomendación establece obligaciones jurídicas para los Estados miembros y es un indicio para la calificación jurídica de esos instrumentos, pero no la determina.

3. Tienen un valor jurídico subyacente.

   Los organismos internacionales, entre ellos, el más importante, Naciones Unidas no aprueba Leyes como tales. Una Resolución es una *soft law*, pertenece al ámbito del derecho indicativo, pues no cuenta con fuerza vinculante alguna, sin embargo, cuenta con la fuerza política suficiente para impeler a los países que la han respaldado y, sobre todo, constituye un precedente y un referente incuestionable para la elaboración de ulteriores instrumentos de carácter vinculante de ámbito tanto internacional como nacional (Chávez Avila, 2023).

Para Marinello (2019) aunque no tengan carácter vinculante, el cumplimiento voluntario y de buena fe de las Resoluciones y Recomendaciones de las normas internacionales le da un viso de legalidad y de adecuado comportamiento político a los Estados, ya que configura:

a) La doctrina de los "actos propios" que condicionan (o deberían condicionar) sus decisiones futuras, en el sentido que debieran encontrarse cada vez más limitados para contradecir con alguna medida o política pública, aquello que vienen sosteniendo en distintos ámbitos.

b) Y el principio de la "confianza legítima" (prohibición que se hace una persona de retirar una seguridad que había dado, que aparentaba vincularla definitivamente, y sobre cuya base otra persona ha efectivamente actuado) implica la prohibición a la persona que ha dado a ora seguridades sobre determinada materia, de contradecirse en detrimento de ella.

Estos dos principios del Derecho Internacional Público garantizan la "exigencia social inexcusable de seguridad jurídica", al limitar la discrecionalidad en el obrar estatal y aportan una herramienta de defensa ante la arbitrariedad de los poderes públicos, que puede oponerse contra cada iniciativa administrativa o proyecto legislativo con el que los poderes públicos pretendan desconocer el carácter distintivo de las cooperativas. Y ello, porque se crea una expectativa justificada de obtener de otro, una prestación, una abstención o una declaración favorable a sus intereses, derivada de la conducta de este último.

El derecho internacional público cooperativo

Actualmente se destaca la existencia de un conjunto de normas que desde la superestructura jurídica internacional inciden sobre las cooperativas, que deben ser reconocidos al menos como un derecho internacional costumbrista, que son aplicados desde hace mucho tiempo, y que sirven para juzgar si ciertos hechos reflejan o no los valores cooperativos (Morán, 2008).

Henry (2022) considera que solo la Recomendación 193 de 2002 de la OIT (que se refiere a los elementos de la identidad cooperativa) reúne las condiciones para reconocerle calidad de fuente del derecho público internacional, dado que la misma establece que

> *"[l]os Estados Miembros [de la OIT] deberían adoptar una legislación y una reglamentación específicas en materia de cooperativas, inspiradas en los valores y principios cooperativos [...]."*

De otra parte, se propone considerar el argumento de la *"normative Kraft des Faktischen"*, (de la fuerza normativa de los hechos). Se trata de un argumento controvertido. En general, no se acepta la idea de que los hechos empíricos hacen la normativa jurídica. Pero la autoidentificación y la autovinculación de un gran número de socios de cooperativas con la identidad cooperativa son hechos que los hacedores del derecho cooperativo no pueden descartar, a menos de arriesgar la mala o la no implementación del derecho cooperativo. (Henry, 2022).

DE LAS NACIONES UNIDAS

Resoluciones de la asamblea general

1. La asamblea general de las Naciones Unidad ha aprobado 30 resoluciones sobre las cooperativas desde 1990, siendo la que toca aspectos jurídicos la 54/123 de 1999.

2. Posteriormente, la Resolución 56/114 aprobada por la 88ª Plenaria de la Asamblea General de la ONU del 19 de diciembre de 2001 "Directrices encaminadas a crear un entorno propicio para el desarrollo de las cooperativas".

   Estas directrices incorporan los principios cooperativos de la ACI de manera que ya no se trata de la ACI como organis-

INDICE GENERAL

mo privado pronunciándose sobre las características de las cooperativas, sino que la asamblea de la ONU, como órgano máximo del ente mundial que nuclea a todos los países del globo, da su aprobación a tales directrices, por lo cual entran en un terreno jurídico mucho más preciso y determinado (Cracogna, 2014b).

3. La declaración de la ONU de 2012 (A/RES/64/136) como año internacional de las cooperativas se centra en la importancia de un derecho cooperativo adecuado. Se fundamenta en: 1. La declaración de la ACI sobre identidad cooperativa; 2. Directrices de la ONU orientadas a la creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo en 2001; Resolución 193 de la OIT sobre la promoción de las cooperativas de 2002.

   Observa Henry (2014) que la declaración presenta un desafío al derecho cooperativo que consiste en cómo (re) crear un conocimiento jurídico que pueda responder a las expectativas expresadas en esos textos y formuladas también por un número creciente de organizaciones nacionales, regionales e internacionales.

Del Secretario General

1. Los informes del 2001 y 2004, consideran las cooperativas como interlocutoras entre el mercado global y las necesidades de desarrollo local que ponen al alcance de todas las ventajas de la globalización y contribuyen a superar le brecha digital. Debe adoptarse políticas e instrumentos normativos que favorezcan esto.

2. El informe de 2007 plantea a la Asamblea General, para que, en su caso, le recomiende a los gobiernos y las organizaciones internacionales el establecimiento de un diálogo normativo con todos los interesados para revisar la legislación cooperativa a fin de que las reglas de juego sean similares para las cooperativas y las sociedades comerciales, incluso, añade, la aprobación de incentivos tributarios apropiados.

3. Y apunta que el asunto radica en definir un sistema impositivo apropiado y justo que tenga en cuenta las especificidades de las distintas cooperativas (Paniagua y Jiménez, 2014).

Del grupo interinstitucional de las Naciones Unidas

En septiembre de 2013 se constituyó el grupo de trabajo interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria que por objetivos mejorar el reconocimiento de las empresas y organizaciones de la economía social y solidaria; promover el conocimiento de la economía social y solidaria y la consolidación de redes de ESS; apoyar la creación de un entorno favorable, institucional y de políticas para la ESS; garantizar la coordinación de los esfuerzos internacionales, y fortalecer y establecer alianzas.

Valor jurídico (Henry, 2014)

De todos es sabido que los mandatos de la ONU no generan normas directamente invocables por los particulares, puesto que precisan de su incorporación al ordenamiento jurídico de los Estados Miembros.

Estos instrumentos son más bien <<directrices>> que pretenden servir de guía tanto a los gobiernos que deseen reformar su legislación sobre cooperativas cuanto a las cooperativas y sus organizaciones a la hora de intervenir o negociar en esos procesos. De esta forma, asistimos a una suerte de armonización axiológica universal, de especial interés para preservar la identidad cooperativa de los embates de la ola uniformadora de la globalización.

RESOLUCIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL DE LA ONU, 2023

Resolución de la Asamblea General de Naciones Unidas del 18/04/2023- A/77/L60 titulada "Promover la economía social y solidaria para el desarrollo sostenible",

Adaptado de Chaves, 2023

La Resolución desarrolla 5 aspectos:

Primero: delimitación del ámbito de actuación

Esta delimitación se realiza a un doble nivel, en primer lugar, estableciendo las características estructurales con las que han de contar las organizaciones y empresas que se incluyan en este ámbito y, en segundo lugar, identificando las principales formas jurídico-empresariales que la componen. Reproduce, para ello, la Resolución de la Conferencia Internacional del Trabajo, haciéndola suya.

La Resolución define las siguientes características estructurales de la economía social y solidaria: engloba a empresas, organizaciones y otras entidades:

1. Cuya gobernanza es democrática o participativa,

INDICE GENERAL

2. Cuyo criterio de distribución y uso de los excedentes o de los beneficios, así como de los activos confiere primacía a las personas y al fin social sobre el capital,

3. La autonomía y la independencia (frente a gobiernos y empresas tradicionales) y

4. Que se basan en los principios de la cooperación voluntaria y la ayuda mutua.

Indica también que las entidades de economía social operan en todos los sectores de la economía, operando tanto en el sector estructurado como el no estructurado de la economía, realizando actividades económicas, sociales y medioambientales de interés colectivo o general, y aspiran a la viabilidad y la sostenibilidad a largo plazo y a la transición de la economía informal a la economía formal.

En el plano de los valores, indica que son organizaciones que ponen en práctica un conjunto de valores que son intrínsecos a su funcionamiento y acordes con el cuidado de las personas y el planeta, la igualdad y la equidad, la interdependencia, la autogobernanza, la transparencia y la rendición de cuentas y el logro del trabajo decente y de medios de vida dignos.

De enorme trascendencia es la identificación de las principales formas jurídico-empresariales integrantes de este ámbito de la economía social. A este respecto, la Resolución reconoce la diversidad internacional, pero precisa que comprende inequívocamente a cooperativas, asociaciones, mutuales, fundaciones, empresas sociales, grupos de autoayuda y otras entidades que operan según sus valores y principios.

Segundo: funciones económicas

La Resolución establece, las funciones tanto macro como meso y microeconómicas que desempeña este ámbito de la economía social en el sistema, las cuales constituyen las áreas de actuación pública (*policy fields*), y a su vez marcar los criterios, acorde a los cuales evaluar el impacto de este sector. Estas áreas de actuación incluyen la lucha contra la pobreza, el empleo, la mejora de la capacidad empresarial, la exclusión financiera, el desarrollo local inclusivo y sostenible, la transición digital, la prestación de servicios sociales, la protección del medio ambiente, la promoción de la igualdad social y de género, el fomento de la diversidad cultural y de la solidaridad, así como la promoción de la democracia y la participación de las personas en la toma de decisiones y en los recursos. Se hace mención explícita a la contribución transversal de la economía social a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y su adaptación al contexto local.

En concreto, la Resolución detalla que la economía social y solidaria contribuye:

1. Al empleo y al trabajo decente, promoviendo los derechos laborales, la protección social, el reciclaje y el perfeccionamiento profesional, mediante la concienciación de los trabajadores sobre sus derechos humanos y desarrollando asociaciones para mejorar su capacidad de negociación y organización

2. A la erradicación de la pobreza y el hambre, catalizando la transformación social aumentando la capacidad productiva de quienes se encuentran en situaciones vulnerables y produciendo bienes y servicios que sean accesibles para ellos,

3. Al acceso a una financiación asequible, a mejorar el potencial empresarial y las capacidades empresariales y de gestión, la productividad, la competitividad, la innovación social y tecnológica y los modelos empresariales participativos,

4. Al desarrollo económico local y comunitario, promoviendo un crecimiento más inclusivo y sostenible, persiguiendo un equilibrio entre la eficiencia económica y la resiliencia social y ambiental,

5. A la prestación de servicios sociales como la sanidad y la asistencia, la educación y la formación profesional,

6. A la transición digital justa y sostenible,

7. A la protección del medio ambiente, incluyendo la promoción de prácticas económicas sostenibles,

8. Al fomento de la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer, los jóvenes, las personas con discapacidad y las personas en situaciones vulnerables,

9. A fomentar la diversidad, la solidaridad y la protección y el respeto de los conocimientos y las culturas tradicionales, y finalmente

10. A promover la democracia y el empoderamiento sociopolítico de las personas en relación con los procesos de toma de decisiones y los recursos, promoviendo la formulación de políticas participativas y de todos los derechos humanos.

INDICE GENERAL

Tercero: modo de gobierno

Indica el modo de gobierno que ha de regir en esta política de economía social: ha de ser multinivel, es decir, implicar a los responsables públicos tanto internacionales, del sistema de las Naciones Unidas, como de los gobiernos naciones y regionales, a los responsables de las instituciones financieras internacionales y los bancos de desarrollo, en cooperación con los agentes de la economía social y solidaria, involucrándolos en el proceso de elaboración de sus políticas en una concepción de co-construcción.

Cuarto: políticas públicas

Establece el elenco de políticas públicas que han de ser desplegadas en el marco de una política de economía social. Indica que no han de reducirse a medidas aisladas, sino configurarse como planes de amplio alcance, en concreto, estrategias, políticas y programas. En cuanto a las medidas a implementar, contempla tanto aquellas dirigidas a promover un ecosistema favorable a la economía social (un marco jurídico específico, mejora de la visibilidad de la economía social -con cita especial a su inclusión en las estadísticas nacionales-, su promoción en los programas educativos, de investigación, de desarrollo de capacidades y de promoción del espíritu empresarial), como aquellas dirigidas a mejorar la competitividad y capacidad económico-empresarial de estas entidades y empresas (incentivos fiscales, fomento de la contratación pública, apoyo a las empresas –consultoría y otros-, mejor acceso a financiación y servicios financieros).

Quinto: evaluación

Establece dos medidas de evaluación y seguimiento de esta política de economía social: emplaza al Secretario General de Naciones Unidas a que se elabore un Informe de aplicación de esta Resolución y se realice un seguimiento de la implementación de esta agenda incluyendo el tema "Promoción de la economía social y solidaria para el desarrollo sostenible" en el programa provisional del siguiente periodo de sesiones.

DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)

La Recomendación 193 de 2002 Sobre la Promoción de las Cooperativas

Sustituye a la Recomendación 127 de 1966 sobre el papel de las cooperativas en las economías en desarrollo que da orientaciones sobre esta materia.

> "Su fuerza radica, más que en la *potestas* o lo imperativo, en la *auctoritas* y en el compromiso que los Estados Miembros asumen frente a las directrices o recomendaciones de la organización".

Es de advertir que cuando se habla de "cooperativas" se lo hace en el sentido amplio que incluye todas las formas similares a ellas, lo que ahora denominamos como empresas sociales o solidarias.

La Recomendación 193 es un instrumento internacional encaminado a orientar a los Estados Miembros de la OIT en el diseño y aplicación de políticas y leyes favorables al desarrollo de las cooperativas. Establece una serie de medidas que, tomadas en conjunto, permiten que estas entidades contribuyan al bienestar económico y social de sus socios y de la sociedad en general. Proporciona elementos técnicos fundamentales sobre política y legislación cooperativa, y recalca la necesidad de que las cooperativas y las demás organizaciones comerciales gocen de condiciones equiparables.

También subraya la necesidad de crear más conciencia y comprensión sobre esta modalidad de empresa, para que las personas puedan elegir el modelo empresarial más adecuado a sus necesidades, e insta a coordinar las actividades para mejorar la documentación de las contribuciones de estas instituciones. Además, incluye disposiciones especiales para mejorar la relación entre las cooperativas y las organizaciones de empleadores y de trabajadores, y también entre las propias cooperativas (OIT, 2016).

Recomienda que los gobiernos establezcan un marco político, administrativo y jurídico favorable a las cooperativas y, sobre todo, compatible con su naturaleza, función y principios, tal y como han sido formulados por la ACI.

En el ámbito jurídico, la Resolución establece que: las cooperativas deberían beneficiarse de un régimen jurídico propio, no menos favorable que el dado a otras formas de empresa; que los gobiernos deben consultar con las cooperativas en caso de reforma o revisión de la legislación cooperativa; que los Estados deben impulsar el movimiento cooperativo internacional y el establecimiento de alianzas y asociaciones internacionales entre ellas y en materia laboral que los Estados deben vigilar para que la legislación cooperativa no sea utilizada para evadir la normativa laboral, ni para establecer falsas relaciones de trabajo encubiertas bajo la pertenencia formal a una cooperativa.

INDICE GENERAL

En forma más precisa, plantea que los gobiernos deberían establecer una política y un marco jurídico favorables a las cooperativas y compatibles con su naturaleza y función, y por tanto a) establecer un marco institucional que permita proceder al registro de las cooperativas de la manera más rápida, sencilla, económica y eficaz posible; b) promover políticas destinadas a permitir la creación de reservas apropiadas; c) prever la adopción de medidas de supervisión de las cooperativas acordes con su naturaleza y funciones.

Los contenidos de la Recomendación núm. 193 de la OIT (Henry, 2104)

1. Está dirigida a los gobiernos, los empleadores y los trabajadores, así como a las organizaciones cooperativas de todos los Estados Miembros de la OIT, juntos y por separado.

2. Convoca a los legisladores a permitir que las cooperativas actúen en todos los sectores. No hace referencia al tamaño de las cooperativas ni al estrato social de sus socios.

3. Párrafos sobre el derecho cooperativo:

   a) Los que obligan a los legisladores a institucionalizar las cooperativas. Sugiere que las cooperativas sean formalizadas y, incluye una noción de cooperativa que la caracteriza como entidad con personalidad jurídica.

   b) Los que obligan a los legisladores a aprobar leyes que establezcan (o restablezcan) la identidad cooperativa a través del derecho, aunque en ellos no se explicita en qué consiste la identidad.

   c) Los que se refieren a los contenidos de una ley de cooperativas. Estos párrafos comprenden normas jurídicas, principios jurídicos y recomendaciones generales.

4. Normas jurídicas:

   Los objetivos de las cooperativas: económicos, sociales y culturales son complementarios y tienen el mismo peso jurídico. Los elementos que constituyen la naturaleza de las cooperativas: asociación de personas y empresa, con igual importancia. La relación de la relación entre asociado y cooperativa como relación asociativa y no contractual.

5. Principios jurídicos

   a) Tratamiento igualitario al dado a otras formas de empresa. La discriminación negativa de las cooperativas viola los derechos y normas básicas sobre competencia leal, por lo que distorsiona las condiciones de mercado.

   b) Medidas apropiadas de apoyo a las actividades de las cooperativas que respondan a determinados objetivos de política social y pública. Ello no significa dar un tratamiento especial para las cooperativas. Más bien, el énfasis puesto en el carácter empresarial de las cooperativas indica lo contrario.

La discriminación positiva, es decir, el otorgamiento de privilegios y ventajas, impide que las cooperativas se conviertan en competitivas. Además, que requiere de un monitoreo que conlleva el menoscabo de la autonomía y el riesgo de creación de falsas cooperativas.

6. Recomendaciones generales:

   a) Invita a los gobiernos a «facilitar la adhesión de las cooperativas a estructuras cooperativas que respondan a las necesidades de los socios».

   b) La autonomía de las cooperativas afiliadas a dichas uniones y federaciones

   c) Auditoría cooperativa con sistemas eficaces y eficientes específicos para ellas, la que debe ser vista como una herramienta que permite el ejercicio efectivo de los derechos de control por parte de los asociados de las cooperativas y, por lo tanto, como un medio para reducir los controles públicos externos indebidos.

   d) Debe aplicarse al control oficial externo el principio de tratamiento igualitario, que debe ser ejercido con la finalidad de promover las cooperativas y no con la de prepararse para aplicar sanciones.

   e) El legislador debe procurar orientación en los principios y valores cooperativos.

VALOR JURÍDICO DE LA RECOMENDACIÓN N° 193 DE LA OIT

*Las recomendaciones de la OIT (*Seitenfus, en De Souza, 2017)

Por ser el órgano máximo de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) la asamblea general (Conferencia) posee carácter

INDICE GENERAL

esencialmente normativo, siendo emitidas sus normas de dos formas: convenciones y recomendaciones. Las convenciones son instrumentos jurídicos específicos que, una vez sean aprobados por 2/3 de los Estados-miembros, obligan a los países a colocar en discusión en sus respectivos parlamentos la internación de las referidas normas, lo que no ocurre con las recomendaciones.

Estas, además que aprobadas con mayoría absoluta – no poseen efecto vinculante a los países, aunque tengan fuerte peso de recomendación en la medida en que su redacción y divulgación crea alternativas para la búsqueda de soluciones a graves problemas típicos de sus Estados-miembros.

Al respecto, en la doctrina hay dos posiciones: a favor y en contra de tener valor vinculante.

La Recomendación 193 tiene valor vinculante

Autores como Henry (2014) defienden la tesis según la cual la Resolución 193/2002 de la OIT conforma el núcleo del derecho público internacional cooperativo en tanto tiene carácter vinculante para los países firmantes (Álvarez, 2016).

El mismo Henry (2013) presenta los siguientes argumentos para despejar sus dudas en cuanto a si son suficientes para afirmar que existe un derecho internacional público cooperativo, o si no lo son y sólo informan sobre un derecho <<emergente>>:

1. Las resoluciones y recomendaciones de las organizaciones internacionales pueden ser fuente de derecho internacional público, aun cuando no sean mencionadas entre las fuentes listadas en el artículo 38, párrafo 1, del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia. Esta lista no es exhaustiva.

2. El hecho de que, cuando se discutió la Recomendación núm. 193 de la OIT, la Conferencia Internacional del Trabajo optara por una recomendación en lugar de un convenio puede ser interpretado como una opción por una norma de trabajo jurídicamente no vinculante. Los artículos 19 y 30 de la Constitución de la OIT, así como el artículo 7 del Reglamento de la Conferencia, referidos a la Comisión de Expertos en Aplicación de Convenios y Recomendaciones, no admiten tal interpretación.

3. La OIT tiene el mandato constitucional de adoptar normas sobre cooperativas dado que su mandato no se limita a la legislación laboral en sentido estricto. Antes bien, lo que orienta a la OIT es la búsqueda de la paz por medio de la justicia social. La cuestión es, entonces, si el derecho cooperativo es un medio adecuado para conseguir la justicia social. De hecho, se observa que un número creciente de leyes cooperativas obligan expresamente a las cooperativas a contribuir a la justicia social.

   En sentido contrario, Vargas (2022) sostiene que la OIT es una agencia de la ONU que, como ella misma reconoce , tienen como objetivos establecer normas del trabajo, formular políticas y elaborar programas promoviendo el trabajo decente, por lo que una recomendación de esta institución no puede afectar jurídicamente hablando al movimiento cooperativo fuera del ámbito laboral o del trabajo.

4. La Recomendación núm. 193 de la OIT fue adoptada por una abrumadora mayoría. Sólo tres delegados se abstuvieron. Lo que puede ser entendido como una clara demostración de que el movimiento cooperativo es una realidad trasnacional que requiere ser interpretada a partir de sus propias costumbres y realidades, lo que vincula a los Estados (Cracogna et al, 2013, en De Souza, 2017).

5. Las recomendaciones de la OIT tienen mayor peso jurídico que las de otras organizaciones internacionales dado que la OIT es una organización tripartita, por lo que es más representativa que otras organizaciones gubernamentales internacionales.

6. Las recomendaciones de la OIT tienen un peso especial ya que, por lo menos, deberían representar más que la suma total de los intereses de los Estados Miembros y algo más que el mínimo común denominador de estos intereses, dado que la OIT es también una organización «transnacional». Los delegados a la Conferencia Internacional del Trabajo tienen un mandato libre. La acción legislativa de la OIT es un caso único de legislación transnacional.

7. La Conferencia integró en el texto de la Recomendación núm. 193 de la OIT las partes esenciales de la Declaración de la ACI: la definición en el párrafo 2; los valores cooperativos en el párrafo 3, y los principios cooperativos en el párrafo 3 y en el anexo. Al hacerlo, se eleva el estatus de la Declaración de la ACI desde el de un texto de una organización no gubernamental internacional al de un texto legal de una organización gubernamental internacional, y al mismo tiempo, se acrecienta el valor jurídico de la propia Recomendación núm. 193 de la OIT.

INDICE GENERAL

8. La naturaleza jurídica de la Recomendación núm. 193 de la OIT deriva también del hecho de que refleja un comportamiento repetido de los Estados Miembros de la OIT respecto a la legislación internacional/intergubernamental. Los Estados están demostrando su voluntad de obligarse por dicha legislación.

9. Algunos tribunales supremos se han referido a la Recomendación núm. 193 de la OIT o, al menos, a los principios cooperativos consagrados en la misma. De esta guisa, constituyen verdadera fuente del Derecho, sobre todo cuando la Corte Internacional de Justicia reconoce como sustrato en la solución de las controversias entre los Estados-miembros, "las convenciones y tratados internacionales, la costumbre internacional, los principios generales del derecho, y subsidiariamente, las decisiones judiciales y la doctrina de los autores más reconocidos" (CIJ, 2012, en Souza, 2017).

10. La naturaleza jurídica de la Rec. 193 OIT refleja la reproducción de un comportamiento generalmente aceptado como derecho por los Estados, que pronto calificará como costumbre internacional y por tanto en los términos del artículo 38 del precitado Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, en una de las fuentes principales de derecho internacional público (Marinello, 2019).

Solo tiene valor recomendatorio

El experto Vargas Vasserot (2022) sostiene: "Por el tenor del texto de la recomendación de la OIT, que al referirse a los gobiernos utiliza siempre el verbo "debe" en pretérito imperfecto de subjuntivo ("deberían" y en inglés que es el idioma original "*should*"), que tiene valor condicional y se suele utilizar para hacer una sugerencia o recomendación de manera cortés, considero que no está imponiendo su contenido sino simplemente recomendándolo.

Esto se confirma por la propia OIT cuando señala que las normas internacionales del trabajo son instrumentos jurídicos que establecen principios y derechos básicos en el trabajo y se dividen en convenios (o protocolos), que son tratados internacionales jurídicamente vinculantes que pueden ser ratificados por los Estados miembros, o en recomendaciones, que actúan como directrices no vinculantes (Vargas, 2022b).

Además, la OIT es una agencia de la ONU que, como ella misma reconoce tienen como objetivos establecer normas del trabajo, formular políticas y elaborar programas promoviendo el trabajo decente, por lo que una recomendación de esta institución no creo que deba afectar al movimiento cooperativo fuera del ámbito laboral o del trabajo".

OTRAS RECOMENDACIONES Y DECLARACIONES DE LA OIT

Deben tomarse en cuenta, también,

1. La Recomendación 204 sobre la transición de la economía informal a la economía formal, de 2015;

   Estatuye que las cooperativas deben ser objeto de reforma de las normativas sobre la creación de empresas, reduciendo los costos de registro y la duración del procedimiento y mejorando el acceso a los servicios, mediante, por ejemplo, las tecnologías de la información y la comunicación. De igual forma, reducir los costos de cumplimiento, mediante la introducción de sistemas simplificados de cálculo y de pago de impuestos y contribuciones. Igualmente, promover el acceso a la contratación pública, en consonancia con la legislación nacional, incluida la legislación laboral, a través de medidas como la adaptación de los procedimientos y del volumen de las compras públicas, la oferta de servicios de formación y de asesoramiento para la participación en licitaciones públicas, y el establecimiento de cuotas de contratación pública para estas unidades económicas.

2. La Declaración del Centenario de la OIT para el futuro del trabajo, 2019, de la 108° Conferencia Internacional del Trabajo:

   ix) apoyar el papel de las cooperativas y la economía social y solidaria, a fin de generar trabajo decente, empleo productivo y mejores niveles de vida para todos.

3. La Resolución 110° relativa al trabajo decente y la economía social y solidaria de la OIT de 2022

   a) Define ampliamente la economía social y solidaria (ESS)

   b) Establece los principios rectores de la ESS respecto del trabajo decente

   c) Plantea los retos que tiene la ESS

   d) Define las funciones de los gobiernos y de las instituciones sociales relativas a la ESS

INDICE GENERAL

e) Delimita la función de la OIT en la materia. Con relación a los aspectos jurídicos, la OIT considera necesaria su apoyo a los gobiernos para superar los obstáculos jurídicos e institucionales existentes siguientes, mediante

La elaboración de marcos normativos sobre: la transición de la economía informal a la economía formal; los retos relacionados con la productividad; la creación de trabajo decente, en particular para los jóvenes y los grupos vulnerables; el desarrollo de competencias y el acceso a una educación y formación de calidad; la promoción de la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres; la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva; la no discriminación; la eliminación del trabajo infantil y el trabajo forzoso; un entorno de trabajo seguro y saludable; la transición justa hacia la sostenibilidad medioambiental, y la transformación digital justa;

OTRAS NORMAS INTERNACIONALES EN MATERIA DE COOPERATIVAS

En materia de cooperativas, a nivel mundial, las normas del Derecho Internacional Público provienen de las Naciones Unidas, de la Organización Internacional del Trabajo y de la Alianza Cooperativa Internacional. En el caso de Latinoamérica, del Parlamento Andino y del Parlamento del Mercosur. No sucede lo mismo con la Economía Social y Solidaria, salvo en el caso de la Unión Europea, que tiene un importante bagaje normativo en materia e Economía Social.

De la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)

En cuanto a la ACI, aunque resulta notorio que no es una institución que posea poderes normativos directos, su autoridad en materia de cooperativas está fuera de toda duda. Las referencias que la ONU y la OIT hacen sobre la identidad cooperativa establecidos por la ACI suponen que los Estados Miembros de dichas organizaciones asumen tales principios como inspiradores de su legislación y política cooperativa.

La Declaración de la ACI es considerada como fuente básica del derecho cooperativo mundial, define a las Cooperativas como tales, señala cuáles son sus valores y principios, y les otorga una caracterización que debe luego ser cristalizada en la realidad jurídica de cada país. Y estas pautas establecidas por la entidad rectora mundial en materia de cooperativas, han sido incorporadas en Resoluciones emanadas de la Asamblea General de la ONU y de la OIT, por lo que ahora forman parte de la *"opinio iuris"* pública internacional (Marinello, 2019).

Dentro de ellas, hay que destacar el pronunciamiento de la Organización Internacional de las Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios (Cicopa) de 2015 en relación a que las cooperativas son fundamentales para la transición de la economía informal a la economía formal.

Del Parlamento Andino

En la Carta Social Andina de 2001 se acordó que los Estados miembros deben "promover estrategias y políticas de apoyo institucionales, económicas, crediticias e informativas a las formas de economía solidaria, para su fortalecimiento y democratización de la propiedad.

El Parlatino, que está formado por delegados de los Parlamentos de los distintos países que lo integran, y que formula recomendaciones dirigidas a estos últimos, aprobó en 2009 la Ley Marco para las Cooperativas de América Latina, que si bien es un proyecto actualizado por la ACI Américas, y por lo tanto no deriva de pronunciamientos estatales, su propósito es orientar a los legisladores nacionales además del propio movimiento, cuando se traten modificaciones o actualizaciones de las leyes de la materia (Marinello, 2019).

Del Mercosur (Marinello, 2019)

El Grupo Mercado Común del Mercosur, considerando "la conveniencia de establecer un Foro destinado al análisis y al desarrollo de las cooperativas" creó la "Reunión Especializada de Cooperativas" (RECM). La RECM está integrada por representantes gubernamentales de los Estados Partes con la finalidad de "analizar y desarrollar proyectos en esta área, especialmente en lo referente a la armonización de aspectos legislativos, complementación de actividades productivas y/o se servicios; la armonización de políticas públicas del Sector Cooperativo, y la promoción de la libertad de circulación e instalación de las cooperativas en la región.

Del RECM surgió primero el Estatuto de las Cooperativas del Mercosur (2009) reemplazado por el de "Cooperativas del Mercosur" (2016) para que se puedan conformar cooperativas transnacionales en ese ámbito. Se analiza el Proyecto de Reglamentación de las Cooperativas del Mercosur, que contempla el modus operandi para la constitución de las entidades cooperativas del Mercosur, de acuerdo a las características y modalidades de la legislación sin que se altere el espíritu y alcance cooperativo que se proponen.

INDICE GENERAL

En junio 2022 el Parlamento del MERCOSUR presentó el Anteproyecto de Norma de Economía Social y Solidaria para los países del MERCOSUR que contempla:

1. Definición **y** Principios de la Economía Social y Solidaria
2. Componentes y naturaleza
3. Registro único
4. Política nacional
5. Gobernanza, que incluye en cada país miembro del Mercosur
    - La dependencia pública nacional de aplicación de las políticas públicas,
    - La creación del consejo nacional de ES, sus competencias
    - Las conferencias Nacionales de ESS
6. Prioridades en contrataciones públicas: compras públicas, licitaciones
7. Financiamiento de proyectos
8. Actividades de educación en ES

LA LEY MARCO DE COOPERATIVAS EE AMERICA LATINA

Cracogna, 2023

La Ley Marco de Cooperativas en América Latina fue anticipada por importantes precedentes que proporcionaron bases favorables para su concepción. En este sentido es importante destacar el trabajo realizado en su momento por la División de Cooperativas de la Organización de los Estados Americanos (OEA) asesorando a los gobiernos de la región en materia de legislación cooperativa y los Congresos Continentales sobre Derecho Cooperativo auspiciados por la Organización de Cooperativas de América (OCA). El propósito de esta Organización -que ya no existe- era contribuir al avance de la legislación cooperativa en el continente y para ello promoviera, entre otras acciones, las bases para una ley marco que sirviera de guía para la modernización de las leyes nacionales en la materia.

No se trata de proporcionar una ley modelo para ser copiada, sino un proyecto basado en los principios de cooperación y las mejores prácticas experimentadas por diferentes países. Para ello, un grupo de especialistas fueron convocados a varias reuniones, y realizaron consultas con el movimiento cooperativo y la academia, resultando, después de dos años de trabajo, y numerosos borradores, en un documento que la OCA aprobó en el Congreso celebrado en Bogotá en 1988. A partir de ahí se difundió ampliamente y su influencia es evidente, en diversos grados, en prácticamente todas las leyes cooperativas que posteriormente fueron sancionadas, comenzando por la ley colombiana de ese mismo año. La revisión de la Ley Marco, promovida veinte años después por Cooperativas de las Américas, tenía por objeto actualizar el documento teniendo en cuenta la Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la ACI y los nuevos desarrollos en el derecho cooperativo en todo el mundo.

Esto fue respaldado por la OIT, especialmente por el Jefe del Servicio Cooperativo en ese momento, mi amigo Hagen Henrÿ. Es alentador observar que este esfuerzo ha sido recompensado, porque al analizar las reformas legales realizadas posteriormente en los países de la región, hay pruebas claras de la influencia de la Ley Marco. De hecho, el hecho de que el Parlamento Latinoamericano –órgano consultivo integrado por representantes de los parlamentos de los países de la región– haya aprobado la Ley Marco en 2012, contribuye a darle mayor relevancia.

REGLAMENTO DE LA LEY

Concepto:

El Reglamento es un acto de la Administración pública de carácter unilateral que crea normas generales de rango sub-legal. Se trata de normas generales y obligatorias, de aplicación permanente, dictadas por el poder ejecutivo (o quien haga sus veces) para complementar una ley y asegurar su ejecución mediante la disposición de los detalles necesarios para su aplicación.

El reglamento está directamente subordinado a la ley; se dicta para desarrollar las normas genéricas establecidas en la ley, sin alterar su espíritu, propósito y razón. Es el complemento de la ley. La ley es genérica y el reglamento específico. El reglamento contiene normas de carácter secundario respecto de las primarias que están en la ley.

Sus normas son *secundum legem*. Se dice que el reglamento es el primer acto de ejecución de la ley que garantiza su aplicación, a la que no puede contrariar.

El reglamento generalmente es dictado por la Autoridad administrativa de mayor rango en el país (Presidente de la república junto con los ministros) pero también –si la ley lo permite- puede serlo por la Autoridad de aplicación o por la Autoridad de fomen-

INDICE GENERAL

to de las cooperativas. Estos actos, de origen administrativo y de carácter general deben, por supuesto, ajustarse al decreto-reglamentario, si existe, y a la ley.

Las normas reglamentarias son de obligatorio acatamiento siempre que no estén en contradicción con la ley. Se presume que son legales y deben ser cumplidas hasta tanto no se logre su derogación por la propia autoridad que lo dictó (revocatoria) o sean anuladas por el juez.

Advierte Henry (2013) que las facultades reglamentarias del gobierno deben limitarse únicamente a establecer las normas para la aplicación de la ley. Y que debe prestarse especial atención a la adecuada relación entre la ley y los instrumentos gubernamentales reglamentarios.

De manera que, como lo señala el Tribunal Supremo de España (18/6/1982 y 28/7/1991 en, Pérez de Uralde, 2017) en todo caso, el reglamento ha de concebirse siempre como una norma que está destinada a permitir una correcta aplicación de la Ley, pero cuyo contenido ha de ser el estrictamente *"indispensable"* para realizar tal función sin agredir el sistema de fuentes y la jerarquía normativa.

Estos instrumentos (algunos los llaman "ocurrencia de los funcionarios") no sólo tienden a excederse de su función de hacer operativa la ley, sino que también son utilizados para eludir las rigideces de la ley en aquellas situaciones que requieren de flexibilidad y de una rápida adaptación a las necesidades de desarrollo. Por el contrario, la ley y el decreto reglamentario de aplicación como un conjunto normativo complementarios, deben dejar el espacio necesario para que las cooperativas sean capaces de expresar su autonomía a través de sus estatutos.

Cada artículo del decreto reglamentario debe indicar la disposición de la ley en la que está basado. Además, la ley debe prever un plazo límite para la aprobación del decreto reglamentario, especialmente cuando la entrada en vigor de la propia ley depende de la aprobación de dicho decreto, como es el caso en muchos países con tradición legal francesa.

Tipos de Reglamento

Puede tratarse de un solo reglamento general que establezca los detalles de aplicación de toda la ley o de reglamentos por tipos de entidades o por actividades específicas. Por ejemplo, reglamento sobre cooperativas escolares.

Necesidad o no de reglamento para la ejecución de la ley

La necesidad del dictado de un reglamento depende del nivel de concreción normativa de la ley. En este sentido Corte Constitucional de Colombia, 15/10/2008 (en Confecoop, :2021) estableció:

> *"La facultad reglamentaria no es absoluta y debe ejercerse dentro de las fronteras que marcan la Constitución y la Ley, teniendo por objeto contribuir a la concreción de la ley, encontrándose, por consiguiente, subordinada a lo dispuesto por ella sin que sea factible alterar o suprimir su contenido ni tampoco reglamentar materias cuyo contenido esté reservado al Legislador. En la anotada dirección, tradicionalmente la jurisprudencia del Consejo de Estado ha sostenido: "Los límites del poder reglamentario de la ley los señala la necesidad de cumplir debidamente el estatuto desarrollado; si los ordenamientos expedidos por el Congreso suministran todos los elementos necesarios para su ejecución, el órgano administrativo nada tendrá que agregar y, de consiguiente, no habrá oportunidad al ejercicio de la función reglamentaria. Pero si en ella faltan los pormenores necesarios para su correcta aplicación, opera inmediatamente la potestad para efectos de proveer la regulación de esos detalles. (...) Si el decreto reglamentario es necesario para que la ley se ejecute debidamente, el gobierno puede dictarlo. Pero si no es necesario para su adecuada ejecución, la facultad desaparece en razón de que no existe el supuesto básico de su ejercicio. Hay sustracción de la materia reglamentable, porque el estatuto superior se realiza en su plenitud sin necesidad de ordenamientos adicionales.*

Es el caso de la ley de cooperativas de México de 1994, que no requiere de la expedición posterior de un "reglamento" como sucede actualmente con las sociedades civiles y mercantiles, permitiendo que lo no previsión por la propia ley lo determine cada sociedad, según sea lo más conveniente para su estructura productiva (Izquierdo, 2009).

DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS

Adaptado de García-Müller (2016)

Se trata de verdaderas normas de rango sub-reglamentario, dictadas por la Autoridad pública en ejercicio de sus potestades normativas, que establecen reglas de detalle de aplicación y que son de obligatorio acatamiento. Entre ellas tenemos:

Normas Operativas:

Son reglas de comportamiento provenientes de las autoridades públicas encargadas de determinada actividad, por ejemplo, de

INDICE GENERAL

la Autoridad de aplicación, que tienen por objetivo regular el funcionamiento u operatividad de un sector público o privado, por ejemplo, el cooperativo, en sus diferentes aspectos: organizativos, de funcionamiento, estructurales, sancionatorios, etc.

Se trata de normas de regulación que consisten en marcos regulatorios que delimitan las actividades que pueden realizar las cooperativas (y demás organizaciones solidarias) dentro de lo que se puede considerar una administración prudente y ajustada a su especificidad (Valle Gómez, 2019).

Están subordinadas a la ley y a los reglamentos: desarrollan las materias previstas en estos, para su mejor cumplimiento; regulan detalles de operación y de funcionamiento y son de obligatorio cumplimiento. Son actos administrativos de carácter general.

En algunos países son utilizadas por la burocracia pública para restringir –en la práctica- las conquistas de rango legal obtenidas por el sector, estableciendo requisitos, condiciones o restricciones muchas veces discriminatorias, no exigidas al sector privado lucrativo, como en el caso de Colombia.

En el área financiera, se conocen como *regulación prudencial,* entendiendo por tal la normatividad –emitida por el Estado- que rige el funcionamiento de los intermediarios financieros e instituciones que manejan los ahorros y recursos de las personas (Álvarez, 2012).

La reglamentación prudencial de las instituciones financieras tiene por objeto proteger el sistema financiero del país evitando que la quiebra de una institución lleve a la quiebra de otras, y proteger a los pequeños depositantes que no están en condiciones de vigilar por sí mismos la solidez financiera de la institución. La regulación prudencial se ejerce sobre todo en el establecimiento de un capital suficientemente alto como para asegurar que la institución pueda cubrir la infraestructura, el sistema de información para la administración y las pérdidas de la puesta en marcha de las actividades para alcanzar una escala viable. Lo que debe hacerse mediante reglamentación y no por ley (CGAP, 2012).

Instrucciones de servicio

Son normas que dictan los jerarcas de la Administración pública dirigidas a los funcionarios que les están subordinados acerca de la manera de actuar, o la forma de interpretar disposiciones legales o reglamentarias.

Aunque no estén dirigidas a las empresas asociativas sino a los funcionarios que aplican las normas que las regulan, muchas veces producen efectos en ellas, y tales efectos deben ser soportados si no alteran notablemente los derechos e intereses legítimos de las empresas. Caso contrario, podrían ser impugnadas por ser utilizadas –erróneamente- como reglamentos o resoluciones con efectos hacia los administrados.

Resoluciones:

Son actos de efectos generales, de categoría inferior al reglamento, que dictan las autoridades administrativas para regular detalles de funcionamiento de las entidades solidarias. Observa Cracogna (1992) que dos problemas que suelen presentarse –particularmente en América Latina- son:

1. La existencia de múltiples organismos para atender funciones relacionadas con las cooperativas (registro, control, fomento, etc.) que atenta contra la necesaria eficiencia y unidad de criterio, y

2. El exceso de facultades otorgadas a estos organismos, especialmente en materia reglamentaria. De esa manera, la gran cantidad de resoluciones que emiten –sean de carácter individual o general- va tejiendo una compleja maraña, a veces mucho más complicada que las disposiciones de la propia ley.

Circulares

Adaptado de García Muller (2006)

Técnicamente, la circular es un documento por medio del cual el superior jerárquico transmite algo a los funcionarios que le están subordinados, aunque procede también en ausencia de tal sujeción, siempre y cuando el que envía no sea dependiente del destinatario. Opera normalmente entre jerarca y subordinados, pero también puede operar entre órganos de igual rango, sujetos por vínculos de coordinación.

La circular no está dirigida a alguien en específico, ya que su objetivo es informar; es un medio de transmisión de información dentro de una Administración Pública. Se diferencia del *oficio* en que éste va dirigido a un órgano particularizado.

Aunque en la mayoría de los casos se destina a transmitir actos de carácter interno, pueden y, e hecho, contienen actos con eficacia externa, esto es, hacia los administrados.

Ante la inquietud sobre si las circulares pueden considerarse documentos de estricto cumplimiento para el sector cooperativo, el ente regulatorio de Colombia considera que las resoluciones y circulares básicas desarrollan la normatividad superior en aspectos específicos, para así facilitar el desarrollo de las actividades de las organizaciones. Son de obligatorio cumplimiento, y tienen un régimen sancionatorio, cuando hay incumplimiento y con las respectivas atenuantes cuando el caso lo amerita (Bucheli y Salazar, 2022)-.

ACTOS ADMINISTRATIVOS

Son manifestaciones de voluntad provenientes de la Administración pública, que producen efectos jurídicos subjetivos, individuales y concretos en personas específicas y determinadas. En el caso, obligaciones mandatos, órdenes, prohibiciones o sanciones, así como autoriza o aprueba actividades específicas a las empresas y demás entes integrantes del sector, consideradas individualmente.

El acto administrativo, además, debe cumplir ciertos requisitos para que sea válido, como son:

1. Competencia

   Capacidad del ente u órgano que emite el acto (capacidad para actuar de una autoridad). Puede serlo en razón de la materia o contenido de la decisión, del territorio sobre el cual la ejerce, del grado que ocupa dentro de la Administración pública o del tiempo. Responde a ¿Quién emite el acto?

2. Voluntad

   Una manifestación de voluntad que sea seria, consciente, libre y correctamente expresada (que no sea emitida por error, dolo o violencia).

3. Objeto

   El contenido o lo que quiere conseguir con el mismo, que debe ser posible, lícito y determinado o determinable: ¿Qué es el acto?

4. Motivo

   Las circunstancias tanto de hecho como de derecho que en el caso, justifican o dan lugar a la emisión del acto: ¿Por qué se dicta el acto?

5. Finalidad

   Lo que la ley persigue con el acto: el propósito; la razón determinada y precisa que busca la norma: ¿para qué se dicta el acto?

6. Forma

   Que se cumplan los requisitos establecidos en la ley para la elaboración y para la expresión del acto. Incluye la motivación, es decir, la declaración sucinta de los motivos del acto: ¿Cómo se dicta el acto?

7. Formalidades complementarias

   Que sea correctamente notificado o llevado a conocimiento del destinatario del acto.

Estos actos se presumen válidos siempre que emanen de la autoridad competente y, por lo tanto, obligatorios: deben ser cumplidos. En caso de considerarse que tienen vicios de legalidad (defectos en los requisitos de validez) o de mérito (de oportunidad o de conveniencia de la medida) pueden ser impugnados por medio del ejercicio de los recursos administrativos para que sean revocados por la propia administración, antes de acudirse a la vía jurisdiccional para solicitar su anulación.

INDICE GENERAL

Contenido

Necesidad de ley 651
Justificación de una legislación propia de la ESS 652
Objetivos de la ley 657
Sistemas legislativos 660
Ausencia de ley específica 660
Sistema del Reino Unido 661
Sistema de Japón 663
Ley única 664
Ley general junto a leyes particulares 666
Leyes especiales por tipo de empresa 667
Reenvío 668
El código 669
Proyectos de codigos cooperativos 671
Codigos de economía social y solidaria vigentes 676

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

7 Sistemas Legislativos de la Economía Social y Solidaria

NECESIDAD DE LEY

Algunos opinan que la construcción del sector de la Economía Social y Solidaria (en adelante, ESS) es una cuestión de mera organización popular que va más allá de la creación de un marco jurídico, y que no es necesaria una ley para ello. Es más, que las leyes lo que hacen es entrabar y mediatizar el desarrollo de la ESS, y que ella ha surgido como resultado de la realidad, sin requerir una ley que la sustente.

Fajardo (2009) comparte la opinión de Sánchez Pachón (2008) cuando afirma que la búsqueda de una sistematización del régimen jurídico de las empresas de economía social quizá pase, no tanto por la pretensión de un estatuto jurídico propio para las empresas de economía social, ni por la configuración de una forma jurídica propia y específica para la empresa de economía social, sino que lo que se le está reclamando al legislador es un esfuerzo sistematizador, clarificador –y seguramente también de compromiso- con el llamado tercer sector, que permita una configuración jurídico-pública más segura.

No se busca crear un tipo societario *ex novo,* ni modificar la configuración jurídica privada de sus actores, los estatutos jurídicos de la asociación, mutualidad, cooperativa o fundación, son suficientemente adecuados para que estas empresas cumplan sus fines. El reconocimiento que se reclama es de identificación, cuantificación, participación en el diálogo social, en las políticas públicas, y la promoción del sector, en atención a los valores que aportan a la sociedad. Se reclama por tanto fundamentalmente, un estatus jurídico público que dote de visibilidad al sector, le tenga en cuenta y favorezca su desarrollo.

Advierte Henry (2019) que no hay consenso en la "comunidad de los juristas" sobre la necesidad u oportunidad de distinguir por ley esas formas. Hay dudas relativas a la funcionalidad no solo de las leyes, sino del derecho en todas sus formas para el desarrollo de las cooperativas.

Pero, en la medida que se entiende —otra vez— que la estructuración jurídica de una empresa apoya a su potencial económico, se valoriza de nuevo una de las funciones originales del derecho que es vital para toda sociedad. El derecho reduce la brecha existente entre las instituciones económicas y lo normativo.

INDICE GENERAL

Pero, mientras que el rol positivo de leyes en el desarrollo de las empresas se acepta siempre más, la discusión sobre si se necesitan o no leyes especiales de cooperativas o si una ley aplicable a todos los tipos de empresa es suficiente y que las especificidades se pueden regular por los estatutos de las cooperativas, continúa. Sin embargo, el argumento de la posibilidad de regular las especificidades de los diferentes tipos de empresa por estatutos desconoce que el principio de autonomía privada no se respeta en todos los países y desconoce las funciones de la ley.

No obstante, es predomínate el criterio de que no posible la existencia de una ESS próspera sin la existencia de un marco legal adecuado que permita su desarrollo, sobre todo en sociedades de derecho escrito como las nuestras. En efecto, el marco legal de la ESS es importante, pues puede constituirse en una herramienta para transformar el Estado a partir de su reconocimiento, ese mismo que dé cuenta de que hay otra forma de hacer la economía, que propone otro modelo de desarrollo, pautado en relaciones horizontales, y que debe ser apoyada (Foro II, 2013).

En este sentido, la ACI (2013) sostiene:

> *"Puede argumentarse con convicción que las cooperativas son más eficientes que las empresas propiedad de sus inversores, una vez tenido en cuenta el valor 'social', y que contribuyen significativamente al bien público".*
>
> *"La exposición de este argumento crea las bases para considerar la medida en que las actuales leyes nacionales se aplican a las cooperativas en una serie de aspectos, y para decidir si la *contribución de las cooperativas al bien público nacional justifica un tratamiento diferenciado. Por ejemplo, lo anterior podría justificar un tratamiento diferenciado en la legislación sobre impuestos o en las leyes sobre la competencia y contra los monopolios. También podría afectar las leyes reguladoras que se aplican, por ejemplo, a la captación de capital, y las leyes que se refieren a los contratos con los gobiernos."*

JUSTIFICACIÓN DE UNA LEGISLACIÓN PROPIA DE LA ESS

La Ley de regulación del sector social y solidario se justifica en las siguientes y principales razones:

Reconocimiento y viabilización

La forma apropiada de cristalizar el reconocimiento institucional de una realidad socioeconómica es sobre todo aprobando una ley que la regula (Chaves et al, 2013). Señala Henry (2019) que el reconocimiento de las cooperativas como entidades legales, como el de cualquier otro tipo de empresa, es un factor de desarrollo muy subestimado y, a menudo, incluso desconocido. Es más, se ha observado que, en cierta medida, el poco reconocimiento de la ESS en el ámbito euro latinoamericano es producto de la escasa regulación del sector en sus aspectos más específicos (Sánchez, 2012).

Como señala el Foro Social Mundial de Economía Solidaria II (2013) el marco-legal de la Economía Solidaria implica su institucionalización y reconocimiento por el Estado. Dicho esto, hay también una necesidad de fortalecimiento del concepto de Economía Solidaria desde un punto de vista jurídico y legal para que el Estado en sus diferentes esferas pueda reconocerla como un derecho para avanzar en la consolidación de las políticas públicas, reconociendo así nuestras prácticas y dinámicas jurídicamente y legalmente. Esta es una lucha difícil y compleja, pues implica modificar y transformar el Estado en su relación con la sociedad y con el capital.

Para Alcalde (2014) es necesaria una ley que configure un marco jurídico que reconozca y dé visibilidad a la economía social como categoría diferenciada. Esto supone reconocer las empresas sociales como un tipo de organización dotado de un propósito especial, estableciendo sus derechos y obligaciones y otorgándoles la seguridad que requieren para operar.

Para Fajardo (2020) actualmente, el modelo capitalista es el principal o el único para el legislador, por lo que es bueno que se reclame otra forma de economía y que esta reivindicación sea compartida tanto por empresas mutualistas como por entidades sin ánimo de lucro. Y: las cooperativas también deben ser reconocidas y reguladas, de una manera que tenga en cuenta sus características.

Así, afirma Schaffland (2003) que la existencia de una ley específica es necesaria para que esta forma de organización jurídica goce de los mismos instrumentos que otras formas jurídicas, especialmente las sociedades de capital.

Dotación de un marco jurídico diferenciado

Adaptado de Fajardo (2009)

Existen empresas que dan primacía a las personas, y a la satisfacción de sus necesidades por encima de los beneficios del ejercicio; que se rigen por principios de solidaridad y equidad; que procuran conjugar los intereses de sus miembros y el interés general; que se gestionan democrática y participativamente; que están abiertas al ingreso de nuevos asociados que lo requie-

INDICE GENERAL

ran; que son autónomas en su gestión e independientes de los poderes públicos, y que sus resultados económicos no se distribuyen en atención al capital social aportado por sus socios, sino que se destinan a mejorar los servicios a éstos y a fines de interés general.

Estas entidades no comparten los principios ni los valores de las empresas convencionales capitalistas. Sin embargo, se encuentran sometidas a las mismas leyes y a las mismas reglas de juego que éstas, cuando el legislador sólo toma como modelo de empresa a éstas últimas, ignorando a las primeras.

Como reacción a esa marginación o desconocimiento, las entidades que no se identifican ni con la empresa pública ni con la empresa típica capitalista, ponen en valor sus rasgos distintivos y reclaman un reconocimiento por parte del legislador y de las instituciones, de forma que se valore su presencia en la economía y los beneficios que aportan a la sociedad, más allá de los puramente económicos.

Otros argumentos

1. Mantenimiento de la identidad propia

   La ley es necesaria para establecer la identidad diferenciada de la empresa solidaria en comparación con otras empresas privadas, y para reconocerla como persona jurídica capaz de acuerdos contractuales con terceras partes (OIT, 2002).

2. Base para políticas públicas (García-Müller, 2008)

   La existencia de una ley es una condición previa y necesaria, aunque no suficiente, a la puesta en marcha exitosa de una política pública. En efecto, la definición de políticas públicas sobre determinada materia tiene mucho que ver con el marco normativo existe en un país, ya que en un Estado de Derecho esas políticas sólo pueden conformarse y desarrollarse si existen normas preexistentes que les sirvan de fundamento legal. Es más, el dictado de una legislación adecuada al desarrollo cooperativo sería la primera política pública.

   Para Poirier (2016) es importante recordar que es posible hacer avances importantes en la ESS a través de diversas políticas y programas públicos

   Además, las políticas públicas sólo pueden desarrollarse de acuerdo a los parámetros establecidos en las normas constitucionales y legales o, por lo menos, sin contradecirlas abiertamente. Esto es, sin poder exceder ni restringir el espíritu, propósito y razón que tenían las normas cuando fueron creadas y que le dan sustento.

   Caso contrario –por el principio de legalidad, base jurídica de la actividad administrativa del Estado- éste no podría actuar al no tener una norma sobre la que pueda construir algo; en el caso, una política pública en materia de ESS.

   Ahora bien, si no hay norma preexistente, o si ésta no refleja las intenciones de quienes desean elaborar y aplicar una determinada política pública, se hace necesario bien sea dictar la normativa que le sirva de sustentación, o reformar la normativa que la entrababa.

3. Seguridad jurídica

   Un marco legal adecuado contribuye a garantizar la necesaria seguridad jurídica en la actuación del sector de ESS, ya que determina los criterios de definición de los componentes del sector, las competencias de sus órganos y sus respectivas responsabilidades.

4. Protección de terceros:

   La atribución de personalidad jurídica requiere de estructuras estrictas de adjudicación de responsabilidades, de obligaciones y de controles para no comprometer los beneficios inherentes a la obtención del estatus de persona jurídica y no comprometer los intereses de terceras (Henry, 2019).

5. Pedagógica

   Responde a la realidad de la membrecía principal de las cooperativas que no tiene acceso al saber necesario para poder regular por estatutos de manera eficaz, condición necesaria para protegerse a sí y a terceras personas (Henry, 2019).

6. Incorporar los actores del sector informal en el sector formal

   La existencia de una legislación cooperativa adecuada constituye un escenario que contribuye, en gran medida, a disuadir a los actores de la economía informal de las prácticas de evasión fiscal y de no pago de los aportes a los sistemas de seguridad social (Henry, 2019).

7. Además, la ley es un instrumento adecuado y eficaz para re-

INDICE GENERAL

presentar y preservar un justo equilibrio entre la autonomía del sector de la ESS de una parte, y los poderes del Estado, de la otra (Henry, 2006).

8. Considera Zabala (2022) que la relación Estado-cooperativismo está determinada por el papel dominante del primero respecto de la producción normativa. El cooperativismo, se ve sometido a las normativas específicas que produce el Estado (a través de leyes o actos administrativos) en cuanto al ordenamiento o control sobre la economía. Y esas normas tienen sentido en tanto se reconozca a estas organizaciones su capacidad en la solución de problemas sociales. Por eso, se sostiene que se requieren leyes especiales para el sector, siempre que se encuentren a todo su doble propósito empresarial y social.

9. Ser un instrumento útil al proceso de transformación solidaria de la sociedad, para lo cual debería:

   a) Ser de rango infra-constitucional, orgánica o reglamentaria, que establezca los fundamentos de la ESS: sus valores y principios, sus componentes, su estructura organizativa, sus características propias y su capacidad para actuar en todo tipo de actividad socioeconómica, al menos en igualdad de condiciones con los demás agentes.

   b) Determinar las relaciones del sector de ESS con el Estado, los derechos que se le reconocen, los entes públicos con competencia en la materia, un tratamiento fiscal diferencial basado en su identidad propia, y el paso del fallido fomento y control público al auto-fomento y auto-control, en los plazos y condiciones que se establezcan.

   c) Establecer las bases para el dictado progresivo de una normatividad propia que vaya construyendo un verdadero sector nacional diferente, al lado de los sectores público y privado lucrativo.

   d) Si fuese el caso, que elimine las barreras, obstáculos y discriminaciones normativas a la ESS de rango legal o reglamentario, y establezca sanciones por su adopción.

   e) En el mismo texto legal u otro instrumento normativo, regular mínimamente las organizaciones solidarias simplificadas.

OBJETIVOS DE LA LEY

Objetivo central de la ley: preservación de la identidad

En su Recomendación para la Promoción de Cooperativas de 2002, la Organización Internacional del Trabajo recomienda que

> *"los gobiernos deberían establecer una política y un marco jurídico favorables a las cooperativas, compatibles con su naturaleza y función, e inspirados en los valores y principios cooperativos".*

Por su parte, el Plan para una década cooperativa (2013) de la Alianza Cooperativa Internacional manifiesta que

> *"... ninguna empresa existe en un vacío de regulaciones, y el desarrollo empresarial siempre depende de una infraestructura de reglas y políticas. Durante gran parte de su historia, las cooperativas han prosperado a pesar de marcos jurídicos que tienden a concebirse en función de las empresas tradicionales".*
>
> *"El sector cooperativo no espera ni pide que se incline la balanza a su favor. Lo que desea es que los gobiernos y legisladores entiendan los beneficios económicos y sociales que puede traer consigo la modalidad cooperativa, y un marco jurídico apropiado que tome en consideración esos beneficios y responda a una mayor diversidad de formas de propiedad que los que existen en estos momentos."*

De igual forma, la propia ACI (2015) reconoce que las cooperativas enfrentan en la actualidad el desafío de cumplir normativas que son impuestas a este tipo de sociedades, sin la debida comprensión de su naturaleza y de su esencia, que es diferente, por ejemplo, de una sociedad anónima de propiedad de inversores o detentadores de capital (De Souza, 2017).

El hecho es que el mantenimiento de la identidad cooperativa y de la ESS, se pone más difícil por tres razones principales (Adam, 2016, en Henry, 2019):

1. Aparecen más entidades que operan según valores y principios similares a los establecidos en los textos de la ACI y de la OIT y con denominaciones similares a las de las cooperativas —"empresa social", "empresa solidaria", "empresa social y solidaria", "cooperativa social", "*community interest cooperative*", entre otras— y, gradualmente, se conceptualizan esos fenómenos por el derecho.

2. La juridificación de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) con su tendencia a homogeneizar los modos de go-

INDICE GENERAL

bernanza de todo tipo de empresa, dificulta siempre más la distinción de las formas empresariales por ley.

3. Hay leyes que traducen la identidad cooperativa en reglas jurídicas obligatorias —*ius cogens*—. Hay leyes que traducen la identidad cooperativa en reglas jurídicas, pero esas reglas son reglas dispositivas —*ius dispositivum*—, hasta permitir a las cooperativas determinar libremente su objetivo. Finalmente, hay leyes que acercan las características de las cooperativas de las de las sociedades a capital —comercialización—.

Garantizar el cumplimiento de los principios

De manera que lo esencial es que la ley sea un instrumento que garantice la conformación, operación y desarrollo de entidades solidarias regidas efectivamente por los principios solidarios, incentivando su competitividad empresarial en un marco de autocontrol. Dar un sustento normativo flexible que otorgue a las empresas solidarias una eficiente operatividad en el mercado, a la par de las demás empresas, pero siempre en salvaguarda de la especificidad y de los principios fundamentales del sistema cooperativo, tal como lo fue la reforma de la legislación cooperativa italiana del 2001.

Para Paniagua y Jiménez (2013) la legislación cooperativa para tener un consistente y sólido fundamento debe tener como premisas y presupuestos los valores y principios cooperativos, que fragüen en categorías jurídicas o "metanormas" asentadas o decantadas históricamente.

La ley debería establecer condiciones y requisitos que incentiven el efectivo cumplimiento de todos y cada uno de los principios solidarios, y que condicione y certifique la condición de solidaria -exclusiva y excluyentemente- a las empresas que cumplan los principios generales del sector.

Así, para Alcalde (2014) el objetivo que se persigue con una ley de empresas sociales es describir los contornos de este ámbito y enumerar los principios que deben contemplar las distintas entidades que pertenecen a él. Partiendo de estos principios se recoge el conjunto de las diversas entidades y empresas que integran el ámbito de la economía social.

Reversión

De otra parte, se hace necesario tratar de revertir la tendencia actual en el mundo de la pérdida de la identidad de gran parte de las cooperativas y demás empresas solidarias, la mayor de las veces, por querer funcionar como empresas "capitalistas"; y, en otras, por convertirse en meros instrumentos de política partidaria afectas a los gobiernos de turno.

Las principales transgresiones tienen que ver con el control democrático en muchas entidades que se encuentran en manos de grupos gerenciales y directivos altamente eficientes, pero poco "cooperativos o solidarios", o en las que prácticamente no hay participación de los miembros (García-Müller, 2011).

En otros casos, empresas exitosas que cierran sus puertas a la admisión de nuevos miembros, que no participan en los procesos de integración, o se aíslan de las comunidades en donde operan. En fin, cooperativas que pierden su autonomía y no son capitalizadas por sus propios miembros –ni siquiera en mínimas proporciones- quedando dependiendo del financiamiento público, cuando no sirven de instrumentos de políticas oficiales.

Otros objetivos

De acuerdo a la tendencia societaria mundial, lo más conveniente sería establecer un objeto social amplio y de carácter genérico, que permita una mayor flexibilidad a las empresas solidarias para el desarrollo de actividades económicas diferentes, sobre todo en el medio agrario y en las zonas urbanas degradadas. De esta manera estarían en condiciones de acometer cualquier actividad de negocios sin las restricciones derivadas de la especialidad del objeto social, lo que hace –por demás, anticuada la concepción de los actos *ultra-vires.*

Puede ser, como en el caso de las leyes de Honduras, Colombia, México, Costa Rica y Uruguay, establecer un marco jurídico común para el conjunto de entidades que integran la economía social, con pleno respeto a la normativa específica aplicable a cada una de ellas, así como determinar las medidas de fomento a favor de las mismas en consideración a los fines y principios que les son propios.

O, más amplio, como en el caso del Ecuador, en que el objeto de la Ley de Economía Popular y Solidaria (de 2011) es de reconocer, fortalecer, promover, proteger, fomentar, acompañar, regular y controlar las formas de organización de la Economía Popular y Solidaria, cuestión u objeto de carácter general que sea válido para la totalidad de dichas formas y que, adicionalmente, guarda íntima relación y coordinación con lo relacionado a las relaciones con el Estado.

INDICE GENERAL

SISTEMAS LEGISLATIVOS

La legislación sobre la economia social y solidaria puede adoptar diferentes sistemas, a saber: ausencia de ley específica, aplicación supletoria del derecho común, ley única, ley general junto a leyes particulares, leyes especiales por tipo de empresa, reenvío y código.

AUSENCIA DE LEY ESPECÍFICA

Aplicación del derecho común

Puede suceder que no exista una ley específica para regular el fenómeno solidario por lo que se le aplique a las organizaciones solidarias la normativa de las sociedades o asociaciones. Es lo que se denomina la aplicación del derecho común que es el derecho civil o el derecho actual de empresas.

Puede ser, que haya disposiciones generales sobre el sector (cooperativas) en el Código Civil (como es el caso de Italia, Cuba, Brasil y Argentina) además de existir leyes especiales sectoriales (Bélgica); o que en las leyes generales haya apartados especiales que tratan los aspectos legales cooperativos (Reino Unido).

Se considera, Incluso, que pueda darse que no sea necesario contar con una ley de cooperativas por separado, si el código civil, el de comercio u otras leyes son suficientes para regular las cooperativas (Henry, 2013).

Puede ser que se aplique la ley común en su integridad, o solo algunos capítulos de una ley más general. Esto permite resolver muchas situaciones previstas por el derecho común que tiene el problema de la compatibilidad de esas normas, pensadas bajo unos valores y principios diferentes, con los que animan al sector, tanto que en Francia fue sorprendente haber concluido que la principal fuente de oscuridad provenía más de la aplicación del derecho común que del estatuto de la cooperación (Chaprón, 1965).

Aplicación supletoria del derecho común

El derecho común puede aplicarse en forma supletoria; esto es, en caso de no existir normas específicas en la legislación del sector. Como lo señala Rodríguez (1969) en defecto de la ley cooperativa habría que acudir directamente al derecho común y cuando este sea insuficiente, a los principios generales del derecho.

Empero –señala- a aquel criterio se opone la convicción de que los problemas del cooperativismo no pueden ser resueltos con precisión por tales normas, pues, sin negar la autoridad o jerarquía que aquellos tienen, es preciso reconocer que el cooperativismo es un sistema diferente, con principios propios que no encuadran exactamente dentro de las normas clásicas que regulan las relaciones económicas. Por tanto, donde la ley cooperativa es defectuosa, cabe que la deficiencia se subsane a la luz de los principios del cooperativismo generalmente aceptados.

Périus (2002) añade que como la ley cooperativa (ley especial) las ordena y regula, cuando se produzca un conflicto entre el ordenamiento jurídico civilista y el cooperativista, vale este último. Sin embargo, ello no significa que dichas normas no tengan validez alguna, sino que mantienen su eficacia cuando no son incompatibles con la ley cooperativa; valen en cuanto estén en consonancia con ella. Y prevalece siempre la legislación cooperativa.

SISTEMA DEL REINO UNIDO

Adaptado de Snaith (2022)

Fuentes

En el Reino Unido e Irlanda, hay la ausencia de una "Ley Cooperativa" codificada. Eso es inherente a nuestro sistema que opera sin "Códigos" en el sentido europeo continental (o napoleónico) de la palabra. La mayoría de los demás países europeos tienen un Código etiquetado como "la Ley Cooperativa". Algunas personas en el Reino Unido, abogan por un desarrollo similar para el Derecho Cooperativo en el Reino Unido.

Sin embargo, creo que nuestras cooperativas se enriquecen con la posibilidad de utilizar una amplia gama de estructuras legales. Pueden registrarse como "sociedades cooperativas" bajo la Ley de Sociedades de Beneficio Cooperativo y Comunitario de 2014, pero también son libres de usar estructuras de empresas bajo la Ley de Compañías de 2006, Sociedades de Responsabilidad Limitada (LLP) bajo la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de 2000, o "sociedades generales" que se rigen por una combinación de ley hecha por jueces y la Ley de Sociedades de 1890.

Tanto para las sociedades registradas como para las sociedades cooperativas o de beneficio comunitario registradas, la base contractual de la relación entre cada miembro y la persona jurídica creada por el registro, y entre los miembros inter se, se establece en la ley bajo la cual la sociedad o empresa está registrada como persona jurídica. La personalidad jurídica no es conferida por el derecho consuetudinario.

INDICE GENERAL

Hasta el día de hoy, la República de Irlanda, que hasta 1921 era parte del Reino Unido, todavía utiliza la Ley de Sociedades Industriales y de Previsión de 1893 como base de gran parte de su Ley de Cooperativas. Esa Ley no contiene ni siquiera el requisito limitado de "cooperativa de buena fe" que se agregó a la legislación del Reino Unido solo en 1939. La complejidad es la característica clave de todas estas medidas y abundan los accidentes de la historia.

Alternativamente, las cooperativas pueden hacer sus propios arreglos utilizando el Derecho de Contratos. Co-operativesUK, la red de cooperativas del Reino Unido controlada por sus miembros, proporciona una gama de "estatutos modelo" para las cooperativas que utilizan toda la gama de estructuras legales disponibles. Esos estatutos protegen a las cooperativas de la amenaza de desmutualización en la medida en que sea legalmente posible. Esta amplia variedad de estructuras y arreglos da cabida a la creatividad y la innovación imaginativa. Eso no debe sacrificarse en aras de una sola "ley cooperativa" obligatoria.

Control de la identidad

Estamos de acuerdo en que una necesidad fundamental para cualquier Ley de Cooperativas es que impida que las organizaciones que no cumplan con los requisitos de la Declaración de la ACI sobre Identidad Cooperativa sean reconocidas como "cooperativas". En el sistema del Reino Unido, el mecanismo para lograrlo es administrativo con respecto al proceso de registro de sociedades cooperativas y también para eliminarlas del registro si ya no cumplen con la condición de registro de ser una "cooperativa de buena fe".

Para las sociedades cooperativas registradas como tales, existe una capa adicional de discreción administrativa ejercida por la Autoridad de Conducta Financiera como registrador en virtud de la Ley de Sociedades de Beneficios Cooperativas y Comunitarios de 2014. Este papel administrativo es la protección clave de la identidad cooperativa en el sistema del Reino Unido.

Protección de la denominación

Del mismo modo, la protección de la palabra "cooperativa" contra el uso indebido en los nombres comerciales de empresas, LLP y otras asociaciones también es administrativa, vigilada por el Registro de Empresas con el asesoramiento del Consejo Financiero.

La palabra "cooperativa" también es utilizada por algunas sociedades de beneficio comunitario, registradas bajo la legislación también utilizada por las sociedades cooperativas, y por algunos de nuestros nuevos tipos de estructura legal, como las Compañías de Interés Comunitario, registradas como compañías con regulación adicional para garantizar la búsqueda del interés comunitario. En todos esos casos, el mismo sistema se aplica a la protección del público contra el uso indebido del nombre "cooperativa".

Resolución de conflictos

En el sistema del Reino Unido, la queja administrativa al registrador es mucho más fácil y más barata que el litigio a través del sistema judicial para, por ejemplo, los miembros de una cooperativa, cualquiera que sea la estructura legal utilizada. Por esa razón, la mayoría de las reglas de la sociedad cooperativa incluyen la posibilidad de arbitraje fuera del sistema judicial para resolver disputas entre la sociedad y uno o más de sus miembros.

SISTEMA DE JAPÓN

Adaptado de Kurimoto, 2023b

El sistema legal japonés sobre las cooperativas se habían creado siguiendo el modelo alemán, pero evolucionó de manera diferente en la economía política única y en el trasfondo histórico.

El origen de la legislación cooperativa actual se remonta a la rendición de Japón en 1945. La fuerza aliada introdujo las reformas drásticas para desmantelar el régimen militarista; La reforma agraria para curvar el poder de los terratenientes, la democratización de las industrias para destruir la influencia de *Zaibatsu* y la legitimación de los sindicatos.

Los zaibatsu que literalmente significa "camarilla financiera" son grupos de empresas en donde el dominio de un monopolio comercial recae en una familia adinerada que se posiciona como la cabeza de la empresa. Bajo la familia dominante se encuentran zaibatsu menores o pequeñas empresas que abastecen a la familia principal. Las empresas que forman un zaibatsu suelen formar parte del accionariado de otras empresas del grupo, en una participación cruzada.

Así, se promulgaron la Ley de tierras agrícolas de 1946, la Ley antimonopolio de 1947 y la Ley de sindicatos de 1949. La reforma agraria se hizo tan a fondo que se crearon millones de pequeños agricultores con menos de 1 hectárea de parcela. La Ley de Cooperativas Agrícolas (ACA) se promulgó para cimentar los efectos de la reforma agraria en 1947. Luego se promulgaron otras leyes cooperativas de acuerdo con las políticas industriales (pesca, PYME, bancos de crédito, etc.) desde 1948.

INDICE GENERAL

Hoy en día existen más de 10 leyes específicas, pero no existe una ley general sobre cooperativas. Tal legislación cooperativa fragmentada ha obstaculizado el sentido de identidad entre las cooperativas debido a las diferentes culturas organizativas y preferencias políticas.

Además, las cooperativas no son vistas como entidades que comparten características comunes y dieron lugar a la falta de políticas públicas como una forma organizativa distinta. También se considera problemático que las leyes actuales no permitan la creación de cooperativas para satisfacer las nuevas necesidades socioeconómicas para hacer frente al envejecimiento de la población, la transición energética y la devastación de la comunidad.

La Ley de Cooperativas de Trabajadores (WCA) es la última legislación cooperativa en Japón. Tiene algunas características positivas; Permitir que cinco personas establezcan una cooperativa sin el permiso del gobierno, sin limitación en los tipos de negocios que puede realizar, excepto para el negocio de destaque de trabajadores. Se puso en vigor el 1 de octubre de 2022.

Japón tiene sectores cooperativos y sin fines de lucro muy grandes, pero no hay reconocimiento de la ESS en las políticas públicas, los medios y la academia. La ESS es una construcción política y puede tener beneficios para las cooperativas Creo que el enfoque de la ESS es válido como el sector cooperativo extendido, pero no creo que el impacto de estos conceptos en el derecho cooperativo sea mayor que la diferencia entre las tradiciones jurídicas.

LEY ÚNICA

En vista del amplio abanico de cooperativas con diferentes actividades, necesidades, bases sociales, estadios de desarrollo, tamaños, grados de complejidad, objetivos e interrelaciones con otros actores, debe decidirse si habrá: una sola ley para todos los tipos de cooperativas, todos los tipos de actividades, todos los tipos de profesiones, las de un solo propósito y/o las multipropósito y/o las cooperativas con múltiples actores involucrados; o una ley con partes/capítulos separados para cada (o algunos) tipo(s) de cooperativa (s)/actividad(es); o varias leyes diferentes (Henry, 2013).

Es menester determinar si debe ser una ley general que regule todos los tipos de cooperativas, con dos variantes: diversificado: una ley que regule los diversos tipos de entidades o unitario, una ley sin tipos que se quede en lo genérico, sin contemplar los diversos tipos de cooperativas.

En este sentido, la OIT (2002) afirma: "Se suele pensar que el tipo más satisfactorio de legislación abarca las cooperativas de todos los tipos, urbanas y rurales, primarias y secundarias, y las coloca bajo la jurisdicción de una única autoridad gubernamental. Ello evita la fragmentación del movimiento cooperativo que podría ocurrir si se registrasen las cooperativas en diversas leyes y se colocasen bajo la supervisión de distintas autoridades públicas, que tal vez podrían adoptar unas políticas heterogéneas".

A partir de su pertenencia a un tronco común edificado con principios y valores que determinan la identidad cooperativa, se incluyen capítulos en la legislación cooperativa, o se dictan leyes especiales para atender a las especificidades de determinados tipos o subtipos cooperativos, cuya existencia está subordinada a que sean reguladas atendiendo a su particular naturaleza (Schujman, 2016).

Henry (2013) observa que la tendencia actual apunta hacia una ley única general que comprenda todos los tipos específicos de cooperativas, todas las actividades y todas las profesiones, porque se cree que:

1. Una ley general para todos los tipos de cooperativas, posiblemente con partes/capítulos específicos para los diferentes tipos de cooperativas/actividades brinda mayores garantías sobre la autonomía de las cooperativas, es decir, sobre su potestad para regular sus propios asuntos a través de sus estatutos en la mayor medida posible, dado que el grado de detalle de la ley general ser mucho más bajo que en un escenario de multiplicidad de leyes específicas;

2. Ese menor grado de detalle reduce la burocracia.

3. Una ley general evita la fragmentación del movimiento cooperativo que podría presentarse cuando los diferentes tipos de cooperativas son registrados bajo normativas diferentes y colocados bajo la supervisión de autoridades públicas también diferentes que, tal vez, apliquen políticas heterogéneas;

4. Una ley general contribuye a la seguridad jurídica de aquellos que se relacionan con las cooperativas. La seguridad jurídica se relaciona más con los aspectos estructurales y de responsabilidad que con un tipo específico de cooperativa o actividad;

5. En un contexto de apremios para el desarrollo, una única ley general es la herramienta más adecuada para garantizar la congruencia entre los diferentes objetivos de las coo-

INDICE GENERAL

perativas: los orientados al desarrollo, los orientados a los asociados y el de la autosuficiencia.

Por su parte, para Rodríguez-Musa (2022) al institucionalizar la figura a partir de una Ley especial se contribuye a homogenizar la concepción sobre la institución; a consolidar la necesaria unidad del movimiento cooperativo; y a armonizar sus relaciones con el universo de entes públicos y privados. Todo ello conforme a su identidad.

Ley general y remisión al estatuto

Parecería preferible no reglamentar una ley que fuere bastante completa, dejando los detalles de aplicación al estatuto según los modelos o guías elaborados por los sistemas de integración, de acuerdo a los respectivos tipos de cooperativas. De esta manera, se desarrolla y aplica el principio de subsidiariedad y se evita que, por vía reglamentaria, la Administración pública aumente su interferencia en la vida de las entidades solidarias, aunque solo sea por el principio de preservación del poder de la burocracia (García-Muller, 2022).

LEY GENERAL JUNTO A LEYES PARTICULARES

Para el insigne maestro Verrucoli (1984) el modo más generalizado de proceder y que parece más oportuno es el de llegar a adoptar una normativa general y luego, promulgar las leyes de cada sector que contengan la reglamentación de las peculiaridades de este, acordes siempre con la general mediante los oportunos ajustes integrativos o también derogatorios.

Esta forma es la mejor en cuanto a garantizar la autonomía de las empresas solidarias, es decir, de garantizar su poder para reglamentar sus propios asuntos, puesto que esta ley será mucho mejor que numerosas leyes específicas, reduce la burocracia, impide la fragmentación del sector que podría provenir si los diferentes tipos de cooperativas son regidos por múltiples leyes y colocadas bajo la tutela de varios poderes públicos cuyas políticas no son, posiblemente, homogéneas. (Henry, 2006)

Así, considera la ACI-Américas (2001) que se deben propiciar actividades para que, además de haber marcos generales legales, haya legislación cooperativa especializada atendiendo las características y actividades de algunos tipos de cooperativas, sin que ello conlleve el desconocimiento de los principios generales del cooperativismo.

En tal sentido, el Primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo consideró la conveniencia de la existencia de una sola ley general de cooperativas en cada país, sin perjuicio de que se produzcan leyes especiales para un tipo dado de ellas (Carta de Mérida, 1969). En este caso, las normas especiales para los distintos tipos y clases de cooperativas, son de aplicación preferente al tipo o clase de cooperativa y, después, entran en juego las normas generales o comunes (Paniagua, 2005).

En contra, se sostiene que no resulta lógico expedir una ley para regular diferentes tipos de entidades que, a su vez, cuentan con una ley específica, lo cual podría generar posibles conflictos de interés derivados de la diversa interpretación que se hiciere de una regulación u otra (Comisión, 1999).

LEYES ESPECIALES POR TIPO DE EMPRESA

Mediante este sistema existen tantas leyes concretas o leyes especiales como tipos especiales de cooperativas hubiere, o leyes para cada uno de los distintos sectores o tipos de entidades. Tal era el caso del Uruguay hasta 2006 y de Italia (hasta el 2013) en donde existían leyes para cada tipo de cooperativas, produciéndose un verdadero caos normativo. Y ello, porque al surgir nuevos tipos de entidades no tradicionales habría necesidad de promulgar leyes especiales que las regulasen.

Kurimoto (2023) nos advierte que en Japón las cooperativas operan bajo una legislación cooperativa fragmentada regulada por diferentes ministerios competentes. Hay más de 10 leyes cooperativas específicas de la industria reguladas por diferentes ministerios.

Es el caso de Cuba, en donde la vigente plataforma legal de la cooperativa (cinco instrumentos normativos de rango legal) evidencia que esta se integra por un conjunto de normas jurídicas que presentan poca sistematicidad y coherencia entre sí, parcelando los caracteres jurídicos de la figura en atención al sector de la economía en que se desarrollan, lo que a su vez conlleva a la existencia de antinomias y contradicciones derivadas de la diversidad de sus bases contextuales, así como del reglamentarismo excesivo. Sigue siendo, en consecuencia, el plano técnico legal de la regulación de las cooperativas un aspecto que requiere de atención, a fin de superar las carencias e insuficiencias que en él subsisten (Rodríguez-Musa y Hernández, 2015)

Verrucoli (1984) planteaba el riesgo de formular en leyes sectoriales principios de alcance real o aparentemente más amplio o general, hasta el punto de resultar que están fuera de lugar o incluso que parezcan estar en contradicción entre sí, sobre todo con la normativa general, existente o futura, al respecto.

INDICE GENERAL

De otra parte, hay la tendencia a contar con un marco legal especial para las cooperativas de ahorro y crédito, basado en principios internacionales de supervisión, vigilancia y control, a fin de tener cooperativas financieramente sólidas, competitivas y funcionales para satisfacer las demandas de servicios financieros de toda la población (Honduras, 2002).

En América Latina actualmente se observa una tendencia creciente al dictado de leyes especiales para las cooperativas de trabajo asociado y para las cooperativas de ahorro y crédito.

REENVÍO

Puede, también, hacerse reenvío a leyes especiales; en tal caso, la propia ley común puede disponer que para determinadas situaciones se apliquen ciertas normativas específicas, por ejemplo, la legislación bancaria o de seguros. Así, en cuanto a lo asociativo, se aplicaría la ley sustantiva, y en cuanto a su actividad empresarial, la ley que regula dicha actividad, como el caso de los seguros.

Así, el Código Cooperativo de Portugal dispone que en caso de lagunas se recurra a los preceptos aplicables a la sociedad anónima cuando no puedan ser llenadas por la legislación complementaria aplicable a los diversos tipos de cooperativas. Pero consagra –acertadamente- la ilegitimidad de recurrir al Código de Comercio, aun a título subsidiario, si de ello resulta un irrespeto a los principios cooperativos (Namorado, 2000).

Se trata del principio de complementariedad y de remisión normativa a otro tipo de legislaciones, según el cual la existencia de una específica regulación societaria cooperativa no debe hacernos olvidar la existencia objetiva de numerosos aspectos de la regulación societaria comunes a cooperativas y sociedades de capitales. En este sentido, es aconsejable evitar duplicidades innecesarias, aceptando la complementariedad que, para la regulación de las cooperativas, puede tener la legislación sobre las sociedades (ídem).

Para Vargas el al (2009) en el caso español, no debe descartarse la utilización de la Ley de Sociedades Anónimas para la gran cooperativa y la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada para las de menor dimensión como modelos de referencias y remitir a sus regímenes bloques enteros, y regular por ley especial las verdaderas especialidades cooperativas, lo que, de otro lado, es lo que hacen varios ordenamientos jurídicos.

EL CÓDIGO

Concepto

Un código, en derecho, es un conjunto sistemático, coherente y orgánico de normas y principios de una determinada materia o rama del derecho, que permite regular una cierta materia de forma unitaria. Del latín *codex* , puede definirse el código como la ley única que, con plan, sistema y método, regula alguna rama del Derecho_positivo. (Cabanellas, 1974)

Sin embargo, los códigos modernos no constituyen ya un todo orgánico, sino que a menudo se presentan como simples compilaciones que reúnen en un mismo texto las disposiciones concernientes a un determinado orden de materias. Por analogía se denomina así una ley de gran extensión que regla determinada materia, así por ejemplo a la ley que rige el tránsito se la denomina código de tránsito.

Caracteres (Enciclopedia, spi)

1. Unidad

   La unidad indica que el código unifica en su contenido las reglas concernientes a una determinada rama. Puede definirse el código como la ley u nica que, con plan, sistema y método, regula alguna rama del Derecho positivo.

2. Exclusividad

   Significa que el tiempo de su sanción ha de contener todas las regla jurídicas existentes sobre la materia a que se refiere, para lo cual conviene que se disponga la derogación de todas las disposiciones acerca de la misma rama el derecho que han estado en vigor hasta entonces.

3. Sistematización

   Constituye la nota científica de los códigos, pues la materia de qué trata, en forma única y con exclusión de toda otra ley anterior, esta presentada en el código de un modo orgánico, conforme a un método que asigna a cada institución su lugar adecuado, y que facilita a quien quiera, suficientemente ilustrado, el conocimiento de la institución jurídica en cuestión.

   Ahora bien, el principio esencial que tiene el método de los códigos es la adopción de normas generales y luego la consideración de instituciones particulares sólo a través de reglas que importan modificación de aquellas normas gene-

INDICE GENERAL

rales, las cuales por su mismo carácter rigen sin necesidad de que se esté renovando se aplicabilidad respecto de cada institución particular.

4. Estabilidad

   Adicional a ello, un código en sentido estricto se refiere a un sector jurídico ya decantado, estable relativamente, maduro, por lo que sus reformas son muy dilatadas y espaciadas en el tiempo. La codificación, observa Torres (spi) es recomendable en un derecho muy elaborado y con alto grado de fijeza, y es inconveniente en una rama nueva en plena evolución o en constante transformación y sin una suficiente elaboración doctrinaria.

Clases (Torres, spi).

La codificación puede ser de dos clases: codificación parcial y codificación total. La codificación parcial es cuando en un Código se regula sólo una parte de la rama del derecho regulada. La codificación total es cuando en un Código se regula total e íntegramente la rama del derecho regulado.

Los Códigos tienen la ventaja que todas o gran parte de las normas sobre determinada rama del derecho se encuentran agrupadas en un solo cuerpo normativo, lo que facilita el estudio y aplicación del derecho.

La codificación tiene la desventaja de no poder aprobarse de un día para otro, sino que requiere todo un proceso, que incluye en muchos supuestos el nombramiento de una Comisión Revisora o Comisión Reformadora. Otra desventaja de los Códigos es que para modificarlos o sustituirlos es necesario vencer la resistencia a los grupos de intelectuales y grupos de poder que se resisten a los cambios.

Los desafíos, alternativas, innovaciones, cambios y otros retos de igual o mayor importancia que viene experimentando el cooperativismo actual, y que sin duda se incrementarán en la presente década, hace que el Derecho Cooperario, cuya función esencial es de regularlo, se encuentre mutando rápida y repetidamente, lo que lo hace inestable y altamente cambiante, lo que representa un obstáculo para su codificación, la que, además, podría convertirse en freno para su desarrollo y consolidación.

PROYECTOS DE CODIGOS COOPERATIVOS

Antecedente

El primer antecedente es el Código Cooperativo aprobado por el Parlamento Prusiano en 1867, con base a un proyecto de ley de cooperativas presentado por Schulze-Delistzsch iniciador del movimiento cooperativo alemán (Bertossi, spi). En 1871 se convirtió en la ley de sociedades cooperativas de todo el imperio alemán que, con pequeñas modificaciones, aún se encuentra vigente.

Señala Paniagua (2007) que esta ley sumió buena parte de la normativa de las sociedades mercantiles y diseñó una fórmula cooperativa orientada, en exclusiva, a la promoción de los intereses económicos de sus miembros. Se trata de un modelo economicista o funcional, en aras a colmar las necesidades de la organización empresarial cooperativa, aproxima el régimen jurídico de la *sociedad-empresa cooperativa* al de los tipos sociales capitalistas, sin que la cooperación esté conectada con objetivos sociológicos como la emancipación de una determinada clase.

El anteproyecto de código de cooperativismo de México (1954)

Elaborado por el maestro mexicano Antonio Salinas Puente en su libro "Derecho Cooperativo". Su contenido es el cooperativismo como sistema social, económico y jurídico. Es bastante amplio (consta de 179 artículos en nueve títulos) con la intención del autor de que cada precepto negativo contra las cooperativas en el ordenamiento nacional, debe enfrentarse con una norma que neutralice sus efectos.

Aspectos relevantes

1. Establece como fuente supletoria los principios generales cooperativos
2. Reserva la condición de miembro a los individuos de la clase trabajadora
3. La mujer casada no requiere autorización del marido para pertenecer
4. Regula el acto cooperativo
5. Establece un amplio sistema de medidas de fomento público
6. La integración es automática a la constitución
7. Regula las federaciones, confederación y las instituciones auxiliares

INDICE GENERAL

8. Las cooperativas tributan al 5% de sus rendimientos líquidos
9. Crea el Departamento Autónomo de Cooperativismo para el fomento y vigilancia
10. Crea la Procuraduría de Defensa del Cooperativismo
11. Contiene regulaciones en materia en materia judicial

El proyecto de Colombia de 1976

Es el más acabado intento normativo de las cooperativas en Colombia. Consta de 8 libros y 421 artículos. Fue impulsado por la Superintendencia Nacional de Cooperativas y participaron en su elaboración los más connotados cooperativistas colombianos Francisco Luis Jiménez y Francisco de Paula Jaramillo (Superintendencia, 1976)

Trae innovaciones que aún hoy no se han logrado incorporar al ordenamiento nacional. Entre otras, sus propuestas más importantes fueron:

1. Establece como fuente los principios cooperativos
2. Reconocimiento reglado de personería jurídica
3. Obliga a conciliación o al arbitramiento las diferencias y conflictos internos
4. Crea el auditor para la revisión fiscal y contable, bajo la dirección de la junta de vigilancia
5. Permite la auditoría con los organismos cooperativos de integración
6. Al menos el 25% de la reserva legal deben ser invertidos en una institución de financiamiento cooperativo
7. Regula el trabajo voluntario de los socios que no es contrato de trabajo
8. Reconoce como cooperativas las organizaciones comunitarias o familiares que espontáneamente mantienen los grupos indígenas
9. En las cooperativas de ahorro y crédito: establece la cuenta corriente cooperativa con los ahorros del socio; Autoriza ordenes de retiro o "cheques cooperativos" para girar pagos;
10. Autoriza las cooperativas de ahorro y crédito a prestar recursos financieros a cooperativas de producción y trabajo, e invertir en organismos de integración especializados
11. Permite crear bancos bajo la forma de sociedades cooperativas, así como corporaciones financieras, almacenes generales, cooperativas de depósitos, corporaciones, cooperativas de ahorro y vivienda, bolsas agropecuarias cooperativas y demás entidades financieras
12. Hace obligatoria la inclusión de asignaturas sobre cooperativismo en los planes educativos.
13. Permite que los organismos de grado superior ejerzan funciones delegadas de auditaje, supervisión, fundación de grupos precooperativos, de registro y certificaciones.
14. Autoriza a las CAC para que sean preferentemente utilizadas para canalizar el crédito popular

El proyecto de Código Cooperativo de Puerto Rico (1991).

Resultado de una labor conjunta del movimiento cooperativo durante 10 años. Se excluyen las cooperativas de seguros por estar las mismas en desacuerdo con el código. Consta de diez partes y 244 artículos.

Aspectos resaltantes

1. Establece como fuente directa el derecho cooperativo
2. Incorpora el acto cooperativo
3. Permite a las cooperativas ser dueñas de acciones de otras cooperativas
4. Reconocimiento reglado de personería jurídica de las cooperativas, aunque necesitan permiso administrativo para iniciar operaciones
5. Autoriza la destitución de los directivos por 2/3 partes de los otros directivos
6. Reglamenta la función gerencial
7. Regula los conflictos de intereses
8. Establece tres reservas: social (legal), para servicios (educación y servicios comunitarios) y otras
9. Ordena invertir no menos del 50% de sus recursos disponibles en los organismos cooperativos

INDICE GENERAL

10. Permite crear un capital con préstamos de los socios a la cooperativa

11. Otorga diferentes exenciones tributarias a las cooperativas y sus socios

12. Regula con profusión la integración a través de centrales, federaciones y la Liga de Cooperativas de Puerto Rico.

13. Clasifica y regula los tipos de cooperativas: de ahorro y crédito, juveniles, de trabajo y de vivienda

14. Reconoce el socio mancomunado en las cooperativas de vivienda

15. Crea y regula la Corporación de Seguros de Acciones y Depósitos

16. Otorga amplias facultades de supervisión y sanción a las cooperativas al Inspector de Cooperativas

17. Crea la Junta de Apelaciones de las decisiones del Inspector de cooperativas

18. Permite a las cooperativas realizar negocios y prestar servicios

El Proyecto de Código Europeo de Cooperativas de 1987

En 1987 el Parlamento Europeo adoptó una resolución sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional, en la que invita al Consejo y a la Comisión a elaborar un "Código europeo de cooperativas" que haga posible la armonización de las correspondientes disposiciones normativas nacionales (Pastor, 2001).

Este proyecto sirvió de orientación, a través de diversas vicisitudes, del proceso de formación de la normativa europea, en el Estatuto y Reglamento de la Cooperativa Europea de 2003, cuya aplicación se pospuso en razón de un recurso planteado por el Parlamento Europeo que entendió errada la base jurídica del Reglamento. La Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 2 de mayo de 2006 desestimó este recurso (Paniagua, 2007).

El proyecto de Código Cooperativo de la Republica Dominicana de 2022

En el primer semestre del año 2022 se divulgó una propuesta de código de cooperativas para el Consejo Nacional de Cooperativas. Es una iniciativa muy completa y compleja (7 Títulos, 33 Capítulos y 337 artículos) que, como dice el artículo 2, su objetivo es normar la organización, funcionamiento y desarrollo del sistema cooperativo, sus instituciones, su relación con el Estado, así como dotar de un marco jurídico al [órgano público], en tanto ente estatal de fomento, regulación y supervisión del sector cooperativo en general (CNCRO,2022).

Entre las propuestas, resaltan:

1. Hace obligatorio el balance social cooperativo

2. Promueve la creación del Banco Cooperativo, integrado solo por personas colectivas y sujeto a la normativa del sistema bancario y de la ley cooperativa.

3. Estructura la carrera dirigencial

4. Permite los consorcios cooperativos como empresas formadas por cooperativas y otros entes de la economía social o de la sociedad civil y del Estado

5. Crea la cooperativa colateral, como empresa propiedad de una cooperativa, bajo su dirección y control.

6. Define la intermediación financiera como la captación habitual de fondos del público para cederlos a terceros.

7. Autoriza a las cooperativas toda actividad económica lícita, administrar fondos de pensiones y combinar con el Estado en la prestación de servicios públicos

8. Concede exenciones y exoneraciones impositivas

9. Acepta expresamente como fuente los valores y principios generales del cooperativismo formulados por la ACI

10. Permite a las cooperativas ser asociadas de otras cooperativas y poseer acciones de otras sociedades

11. Exime a las cooperativas de la aplicación de la ley de la libre concurrencia

12. Permite a todo tipo de cooperativa tener un Comité de Crédito

13. La autorización para funcionar se basa exclusivamente en el criterio de legalidad, y acepta el silencio administrativo positivo

14. No puede haber más del 40% de socios extranjeros

INDICE GENERAL

15. Se crea el Instituto Nacional de Formación Cooperativa

16. Hace obligatoria la constitución de los comités de igualdad de género y de la juventud en cada cooperativa

17. Crea las uniones cooperativas, que son organismos intermedios o alianzas a través de las cuales las cooperativas de base puedan, sin fusionarse ni consolidarse ni establecer una estructura formal, prestar servicios a sus socios de una manera uniforme, a la que pueden delegar aquellas funciones o actividades necesarias para su adecuada operación, incluyendo la autoridad para uniformar políticas y normas.

18. Crea el Consejo Nacional de Cooperativas, máxima organización cooperativa nacional central u organismo cúpula constituida por las federaciones, organizaciones de segundo grado.

19. Establece un Programa para la Protección de Aportes y Depósitos de los Socios de Cooperativas como garantía de recuperación en caso de siniestro o iliquidez. Lo administra el Consejo Nacional de Cooperativas

20. Se crea el Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo de la República Dominicana, para coinversión de capital del Estado dominicano en la misma proporción que lo hagan las cooperativas, para apoyar emprendimientos cooperativos

21. Se crea el Registro de Cooperativas, el que es público y obligatorio, así como tiene carácter auténtico, con valor probatorio y oponible ante terceros.

22. Se estructuran planes de fortalecimiento cooperativo y de regularización de las cooperativas

23. Se crea el órgano público cuyo objetivo principal es asegurar, supervisar y velar por el cumplimiento de las disposiciones de esta ley y sus reglamentos por parte de las cooperativas, federaciones y el Consejo Nacional de Cooperativas.

24. Se crea la Superintendencia, sin mayores detalles.

CODIGOS DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA VIGENTES

El Código Cooperativo de Portugal de 2015

Se ocupa de las cooperativas en general: abarca las reglas comunes de los ramos que constituyen el sector en Portugal. Surge por primera vez en 1980, reformado en 1996 y el vigente, de 2015.

Como señaló Salazar Leite (1992) el código de 1980 tuvo una doble faceta de innovación y retroceso. Ya en su época era retrógrado en relación con a las tendencias europeas y mundiales de permitir la libre prosecución de caminos, de vías experimentales de asociación, al compartimentar las cooperativas por ramos e impedir el relacionamiento entre ellas, a no ser por el recurso a formas jurídicas no cooperativas, de permitir la polivalencia o multisectorialidad. Pero fue precursor en algunos sectores como en materia de refuerzo del capital cooperativo, de las reservas obligatorias, o de las relaciones Cooperativas-Estado.

El Código vigente consta de 121 artículos y comprende aspectos generales del régimen jurídico de las cooperativas, relativos a su concepto y naturaleza, constitución, capital social, cuotas y títulos de inversión, cooperadores, órganos de la cooperativa, reservas y distribución de excedentes, fusión y escisión, disolución, liquidación, transformación, Uniones, Federaciones y Confederaciones, y la Cooperativa Antonio Sergio para la Economía Social.

Paralelamente existe un texto legal autónomo que incide específicamente en las cooperativas de interés público, o gestionadas por la Administración, y complementariamente, existen doce decretos ley y cada uno de los cuales se ocupa de los aspectos particulares de cada uno de los doce ramos.

La fiscalidad de las cooperativas se rige mediante un Estatuto Fiscal Cooperativo que establece un régimen fiscal específico (Namorado, 2000). En realidad, es una ley general de cooperativas.

El Código del tercer sector de Italia de 2011 (Fici, 2020)

No es un Código propiamente cooperativo, aunque incluye a las cooperativas sociales, junto a las demás organizaciones de carácter altruista. Tiene el objetivo de apoyar la iniciativa autónoma de los ciudadanos que contribuyen, de forma asociada, a la consecución del bien común, a aumentar los niveles de ciudadanía activa, la cohesión y la protección social, promoviendo la participación, la inclusión y el pleno desarrollo, y a aumentar el potencial de crecimiento y empleo,

El Código entiende por Tercer Sector a las organizaciones de voluntariado, asociaciones de promoción social, organizaciones filantrópicas, empresas sociales, incluidas las cooperativas sociales, redes asociativas, sociedades de ayuda mutua, asociaciones que hayan sido reconocidas o no, las fundaciones y demás entidades privadas distintas de las empresas creadas para per-

INDICE GENERAL

seguir objetivos sociales sin ánimo de lucro, de finalidad civil, solidario o de utilidad social, mediante el desarrollo de una o más actividades de interés social.

Aspectos resaltantes

1. Creó un conjunto regulatorio de las entidades del tercer sector que le da una mayor visibilidad institucional y la posibilidad de tener formas comunes de representación, defensa y promoción.

2. Establece las actividades de interés general que pueden desarrollar las entidades del tercer sector, además de otras diferentes (secundarias o instrumentales) las que no tienen que llevarse a cabo de forma gratuita, por lo podría tener una naturaleza empresarial y no está necesariamente vinculada al uso prevalente de voluntarios.

3. Otorga el estatus de entidad del tercer sector a las que cumplan los elementos que la caracterizan:

    a) La forma legal de asociación

    b) Independencia

    c) Desempeño exclusivo, o al menos principal, de actividades de interés general

    d) Ausencia de ánimo de lucro, incluso de lucro "indirecto", de lo cual deriva la imposibilidad de distribuir los beneficios a los socios en cualquier forma

    e) Inscripción en el Registro único nacional del tercer sector

4. Ha generado un autónomo y distintivo "Derecho del tercer sector" que antes no existía en Italia, cuyas características son:

a) Ser un conjunto ordenado de reglas con sus propios principios y valores

b) Un complejo normativo que aspira a ser autónomo y completo

c) Une al tercer sector a través de la noción unitaria que de este proporciona, pero al mismo tiempo reconoce la diversidad al proporcionar diferentes tipologías (o calificaciones particulares) de entidades del tercer sector;

d) Ofrece un marco jurídico "integrado" en el que se regulan todos los aspectos, no solo los de naturaleza sustancial, sino también los relativos a las relaciones entre las entidades del tercer sector y los organismos públicos, la fiscalidad, los controles públicos; además de las normas imperativas,

e) Proporciona una serie de normas supletorias con el propósito de reducir los costos de transacción o de dirigir la organización y administración de las entidades del tercer sector de acuerdo con sus finalidades institucionales;

f) Facilita las entidades del tercer sector no solo a través de medidas fiscales, sino también organizativas, como la posible adquisición automática de la personalidad jurídica de derecho privado

INDICE GENERAL

Contenido

Contenidos 681
Ámbito de aplicación 684
Características de la ley 686
Relaciones con el reglamento y con el estatuto 692
Sujeción a la ley 695
Aplicación a otras formas asociativas 697
Metodología para la formulación de leyes del sector 703
Desarrollo de directrices para la legislación de ESS 710
Algunas experiencias 713

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

8 La Ley

CONTENIDOS

El cuerpo legal regulatorio de la ESS –que puede ser especial o preferentemente de carácter marco, orgánico o reglamentario- debería constar de las siguientes partes (Vetencourt, 1996):

Exposición de motivos

Tiene como objeto informar a los parlamentarios acerca de las razones que hacen necesario sancionar la norma, intervención esta que se basa en el señalamiento de cuál es la situación problemática que se confronta y la forma en que, a través de la norma, se pretende modificar dicha realidad. En tal virtud, debe contener:

1. Justificación de la ley;
2. Bases constitucionales;
3. Exposición sucinta de los capítulos de la ley

Disposiciones generales

1. Definición de lo que es la ESS, los valores y principios de sustento.
2. El reconocimiento y visibilidad del sector de ESS como un sistema diferenciado dentro de la economía nacional y su tratamiento legal acorde con su naturaleza específica, ni pública ni privada de ánimo lucrativo.
3. Objeto y alcance de la ley: regulación del sector de ESS y establecimiento del marco de fomento público.
4. La declaración de interés público, social, nacional o común del sector de la ESS, lo cual le abre las puertas para un tratamiento legal preferente.

Disposiciones sustanciales

1. Ámbito orgánico, o entidades sujetas a la ley.
2. Los elementos o características que definen las empresas solidarias y las diferencian de otras formas asociativas.

« INDICE GENERAL

3. Derechos y obligaciones de las entidades solidarias, otorgándoles la seguridad jurídica que requieren para operar.

4. La regulación básica tanto de la estructura organizativa de la ESS como de la actividad que realiza, dentro del necesario respeto de su autonomía.

5. La creación y competencias de una entidad pública no estatal de representación del sector.

6. El establecimiento de una política pública de fomento y protección con la participación de la sociedad civil organizada. En tal sentido, la ley debería precisar los beneficios que supone para una organización su calificación como empresa solidaria: asistencia técnica, financiamiento y preferencias en contrataciones públicas (Alcalde, 2014). Pero, también, establecer los mecanismos adecuados para evitar que ciertos agentes económicos desarrollen comportamientos oportunistas, beneficiándose de las compensaciones otorgadas a las entidades de ESS, sin cargar con sus correspondientes costes (Monzón et al, 2009).

7. Instituciones públicas especializadas, de fomento y de fiscalización, regulando el traspaso progresivo de sus competencias al propio sector.

8. El orden de prelación de las normas jurídicas que lo regulan, estatuyendo los principios y características de las entidades que lo componen y los convenios internacionales en la materia como fuentes supletorias

Disposiciones finales

Los regímenes jurídicos especiales, normas transitorias, derogaciones legales: en forma expresa tanto de normas de rango legal como de normas reglamentarias. Al final, normas de entrada en vigencia.

Sobre la autonomía del sector social y solidario

1. Reconocimiento

   La ley puede no reconocer expresamente la autonomía del sector, o que tal carácter se desprenda de su texto. Se estima que lo mejor sería establecer textualmente la capacidad de auto-dirección o de auto-organización del sector, incluido el control de la aplicación de la legislación por parte del mismo (autocontrol).

Es criterio predominante que lo fundamental es que la ley precise la no injerencia externa en las cooperativas, salvo cuando esté en juego el interés público y la limitación del Estado a funciones meramente normativas: registro, disolución y liquidación.

Incluso, se considera que la ley debería establecer con cierto detalle el calendario de retirada progresiva del gobierno y su sustitución por instituciones del movimiento cooperativo; la transferencia de poderes del gobierno al movimiento cooperativo, incluida la función de auditoría: plazo de transición, condiciones acordadas, etc. (Münkner, 1995).

Por otra parte, la autonomía implica la posibilidad de realizar todo tipo de actividad socioeconómica lícita en igualdad de condiciones con las demás empresas, poniendo fin a la discriminación existente aún en muchos países, que impide a las cooperativas operar en diversas áreas.

Pero, además, la autonomía debe ser tanto administrativa como financiera. En cuanto a la primera, significa que el sector social no continúe bajo la tutela del Estado; que no exista demasiada interferencia gubernamental en la constitución de cooperativas, condicionando su existencia legal a una autorización de funcionamiento. En cuanto a la autonomía financiera, debe basase en el establecimiento de un sistema financiero independiente que permita el crecimiento propio del sector al poder autofinanciar proyectos de inversión, así como el establecer estímulos financieros para capitalizar (Périus, 1988).

2. Desconocimiento

   Pero la ley puede, también, sujetar al sector a las políticas y directrices gubernamentales, considerando las cooperativas como instrumentos de ejecución de sus planes y programas, con los que lesiona su autonomía.

   En muchos casos, aun cuando formalmente se declare la autonomía plena de las cooperativas, se establece por vía legal el ejercicio de un control administrativo de las cooperativas por parte del Estado, control que excede el policial al que se sujeta todo tipo de entidad (sanitario, competencia, etc.) y que se ejerce por el ejercicio de actividades de inspección y vigilancia que, en muchos casos, asfixia a las entidades del sector.

Sobre el apoyo del Estado

INDICE GENERAL

Como afirma Farías (2003) las actitudes que puede adoptar el Estado con respecto a las cooperativas pueden ser: actitud liberal o prescindente, es decir que no interfiere pero tampoco las promueve, simplemente reconoce su existencia (países desarrollados); marcado intervencionismo fundado en el papel protagónico que se le suele asignar al desarrollo económico y social (países en desarrollo); asignación por el Estado del papel que deben desempeñar en la economía social: caso expreso de intervencionismo estatal, ya que no sólo fomenta o alienta a las cooperativas, sino que ejerce un control estricto sobre ellas a fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos y metas fijados por el respectivo plano oficial.

Pero, también, la ley puede declarar en forma expresa el apoyo estatal al sector, o hacerlo en forma tácita, sobre la base del reconocimiento constitucional de tratarse de entidades de utilidad o de función pública, social o nacional.

En esta vía, la ley debería, según Monzón et al (2009):

1. Estimular la creación de un sistema financiero propio del sector, así como el acceso de las entidades solidarias a los mecanismos crediticios públicos a las empresas.

2. Medidas de apoyo técnico bajo la forma de estructuras públicas que movilizan recursos materiales y humanos, ofrecen diferentes tipos de servicios reales (no financieros) al sector, y tienen por objeto mejorar algunos de sus puntos débiles: formación específica, asesoramiento técnico, comercial y legal o networking, entre otros.

3. De igual forma, un régimen fiscal favorable, diferenciado según las formas jurídicas de las organizaciones, que facilite la consolidación y desarrollo de la economía social y solidaria.

ÁMBITO DE APLICACIÓN

Ámbito orgánico

La ley puede tener un ámbito amplio: las formas de economía social y solidaria en general, lo que incluye todas las formas asociativas que presenten ciertas características comunes. Puede ser el sector cooperativo, de acuerdo a la concepción de Fauquet (1944) que planteaba que hay cuatro grandes sectores o subdivisiones de la economía: el sector público, el capitalista, el propiamente privado y el sector cooperativo que abarca todas las formas de cooperativismo.

O puede tener un ámbito orgánico restringido, esto es, aplicarse única y exclusivamente a las cooperativas propiamente dichas como lo establece la ACI, o en la forma que la propia ley lo hace, muchas veces sin relación con aquellos, como es el caso de la casi totalidad de leyes.

Según la OIT (2002) "En principio, se considera que el instrumento debería aplicarse a todos los tipos y formas de cooperativas, ya sean propiedad de los trabajadores o de los usuarios, y a todos los sectores económicos y sociales en los que existen cooperativas"

Ámbito material

Hay una tendencia que, en principio, desde su origen hasta su desaparición, todas las etapas de la vida de una empresa solidaria deberán ser objeto de normas jurídicas.

Por otra parte, la efectividad y la eficacia de la ley solidaria dependerán del sistema jurídico en su conjunto. En consecuencia, al concebir el texto exclusivamente dedicado a las empresas solidarias, el legislador deberá velar porque otras disposiciones jurídicas no contradigan sus proyectos. De lo contrario, lo otorgado por la ley específica puede que se contradiga con lo dispuesto en otras leyes, en particular, en las leyes que regulan actividades económicas, sociales y financieras. De manera que deben tomarse en cuenta, particularmente, las normas contenidas en las leyes sociales y laborales (Henry, 2000).

Otros opinan que la ley debería asumir la regulación sólo de lo característico o típico (solidario) dejando todo lo demás a la normativa general. Una legislación que describa las líneas arquitectónicas de la economía solidaria, fijando su opcional levantamiento y desarrollo en cualquier solar de la economía; la supervisión estatal de las empresas solidarias con vistas a garantizar la fidelidad a las líneas esenciales de la arquitectura; la concesión de esos privilegios económicos merecidos por las empresas solidarias en cuanto cumplan unos fines sociales peculiares, como pueden ser el contribuir a una más justa distribución de la riqueza y el facilitar una participación activa del hombre en la organización económica (Carbonell, 1974).

Rojas-Herrera (2006) afirma que si de lo que se trata es de respetar la singularidad de las cooperativas como forma *sui generis* de ser y hacer empresa, la labor legislativa en la materia debería enfocarse a elaborar leyes de carácter orgánico que tendrían en cuenta las características de los sujetos a regular y no de leyes de tipo instrumental o normativas abocadas exclusivamente a

INDICE GENERAL

regular una determinada actividad económica, social, política o cultural, independientemente de quiénes y cómo la realicen.

Para Zabala (2011) en seguimiento del principio de reconocimiento y respeto del sector, cualquier ley para la economía solidaria debería limitarse a expresar la identidad de los conceptos constitucionales con las racionalidades propias de dichos movimientos, a establecer los parámetros generales relacionados con la estructura básica de las organizaciones, a definir sus formas de integración y a precisar los tipos empresariales.

Ámbito *espacial*

Aunque los niveles locales y regionales no son el nivel de adopción de las leyes, el reconocimiento de la ESS a nivel municipal y regional puede ser de suma importancia. Como la mayoría de la población mundial vive en zonas urbanas, son las autoridades locales las más cercanas a la vida cotidiana de las personas.

De manera que como la mayoría de las iniciativas de la ESS se originan en las zonas urbanas, se apela a menudo a las autoridades locales para apoyar y respaldar la economía social solidaria. Dado que las personas emprenden actividades de la ESS para satisfacer sus propias necesidades o las de su comunidad, estas iniciativas tienen un rasgo de proximidad y tienen mucho que ver con las ciudades (Poirier, 2016).

En América Latina, hay cierta tendencia al dictado de leyes regionales de fomento y protección púbica a las cooperativas (pero no de carácter sustantivo, esto es, de organización y funcionamiento) y demás formas de la ESS.

CARACTERÍSTICAS DE LA LEY

La normativa de rango legal que regula la economía social y solidaria en sus diversas expresiones o formas, o en su integralidad puede ser:

Rígida o flexible

Se discute si la ley debe ser rígida o flexible, o ser, una y otra al mismo tiempo. Dice la ACI-Cicopa (2001) que "la legislación cooperativa debería ser estricta en cuanto a la aplicación de los principios cooperativos y de la identidad de las cooperativas, pero flexible en relación con la organización, estructura y funcionamiento internos de las empresas cooperativas". De forma tal que la legislación debe ser suficientemente flexible de manera de preservar la naturaleza de las cooperativas consideradas individualmente, y progresiva, permitiendo estándares razonables y proveyendo guías (Fischer, 2002).

Para Schaffland (2003) la ley de cooperativas debe ser una ley flexible. Debiera dar margen de acción para la formulación del estatuto. La ley solo debe definir el marco dentro del cual las cooperativas definirán sus estatutos de acuerdo con sus condiciones.

La experiencia de Bélgica habría demostrado que unas normas demasiado flexibles sólo beneficiaban a las pseudo-cooperativas cercanas a la lógica empresarial que rige cualquier sociedad de tipo comercial y alejado de la lógica social y mutualista. Por ello, se pedía una nueva legislación que fuera menos flexible que la anterior, pero que estuviera dotada de normas lo suficientemente heterogéneas como para poder regular de forma diferenciada la realidad diversa del cooperativismo belga (Moyano, 1993).

Amplia o corta

Para Henry (2013) el formato de la ley de cooperativas puede parecer un tema secundario. Sin embargo, debe señalarse que la forma y el contenido constituyen una unidad. En consecuencia, el nivel de detalle es un aspecto sobre el que se debe reflexionar.

Para algunos, el legislador debe regular -sólo en lo necesario- la "organización" de la cooperativa con el fin de ahorrar costes de transacción (Vicent-Chuliá, 1998). En contra, para la OIT (2002) la legislación cooperativa debería ser suficientemente detallada para evitar que el carácter que le es propio y el énfasis que pone en determinados puntos puedan ser desvirtuados por normas complementarias o administrativas, muchas veces excesivas.

Así, señala la OIT (20012) la labor de diseñar un marco legal para las cooperativas debería partir de la premisa de que hay que dejar tantas decisiones como sea posible a la iniciativa de los socios de cada cooperativa concreta.

Ahora bien, puede resultar peligroso promulgar y aplicar una legislación demasiado detallada, puesto que ello favorece una interferencia excesiva del estado en los asuntos de las cooperativas. Pero, una ley corta, que se contente con definir un cuadro, reenvía necesariamente a otros textos, lo que la hace poco inteligible y por lo mismo relativamente difícil de aplicable.

Pero, además, una legislación demasiado detallada a menudo se hace inaplicable por los cambios políticos, sociales y económicos que ocurren todo el tiempo. Como dice Cracogna (1992) debe evitarse la minuciosidad, lleva a que no se distinga la diferente importancia de las materias comprendidas en la ley, lo cual es negativo pedagógicamente y contraproducente al momento de

INDICE GENERAL

imponerse sanciones por transgresiones a aquéllas, pues todas parece de igual importancia.

Normativa general o especial

Entendemos que la ley debe establecer normas tanto generales como especiales: en una primera parte se establecerían -mediante normas generales- los aspectos genéricos del sector y luego, en la segunda parte, las normas sustantivas y especiales.

Contemple tipos y subtipos

Compartimos con Schujman (2020) en que es necesario una ley de Cooperativas que responda a las necesidades e intereses de la gente; que regule tipos y "subtipos" jurídicos sólidos y simples, que se hagan cargo de las especificidades que nuestra realidad y nuestro tiempo plantean.

Tipos jurídicos diferenciados para dar cabida tanto a los profesionales y técnicos, a trabajadores autónomos asociados, a los que realizan la actividad de cuidado, A todos los que tienen dificultades para competir con organizaciones mercantiles que en mayor escala realizan la misma actividad, o lo hacen en la porción del territorio donde ésta es más lucrativa. A Los trabajadores excluidos del mercado de trabajo, que les permita reunirse para autogestionar la reproducción de su vida, la de su familia y la de la comunidad en la que se insertan. E incluso una parte de aquellos a los que el neoliberalismo sostiene con políticas sociales.

Imperativa o supletoria

A nuestra manera de ver, la ley solidaria debiera estar compuesta de dos tipos de disposiciones: imperativas, pocas, por cierto, que establezcan las normas de indispensable cumplimiento para que una empresa sea considerada como del sector, y supletorias, que se aplicarían en defecto de las anteriores.

Las "normas imperativas" son disposiciones (que prohíben o requieren algo) que necesariamente deben ser observadas en la formación y gestión de una cooperativa *(ius cogens)*. Las "normas supletorias" son disposiciones que se aplican a la formación y gestión de una cooperativa solo en la medida que sus estatutos no regulan o regulan parcialmente un cierto asunto, de esta manera siendo modificables en contraste con las normas imperativas, las cuales no pueden ser derogadas *(ius dispositivum)* (Fici, 2015).

Para algunos (Morillas y Feliú, en Viguera, 2011) el contenido de las leyes de cooperativas es de derecho imperativo, en el sentido que sus normas son de obligado cumplimiento en sus propios términos, por lo que sólo en los supuestos que la propia norma prevé la alteración de la regla en sede estatutaria, es posible regular una materia de forma distinta a la contenida en la correspondiente ley.

Normas de orden público o de carácter privado

Señala Verón (2009) que las disposiciones fundamentales que consagra la ley en materia de cooperativas son de orden público y no pueden ser modificadas por la voluntad de los fundadores o asociados, en razón de que han sido establecidas en amparo del interés público.

El problema de esta concepción estriba en determinar cuáles normas pueden ser consideradas como de orden público, y cuáles no, ya que siendo la empresa solidaria de neto carácter privado, sólo pudiesen ser consideradas de orden público aquellas que regulasen derechos esenciales.

Y en cuanto a las modificaciones de las misma, en virtud de la autonomía de la voluntad que prima en el derecho privado, el criterio sería que las modificaciones no podrían ir en desmedro de los derechos de los asociados, pero si, si mejorasen su órbita jurídica.

Universal o local

En el caso de las cooperativas, la ACI ha venido definiendo unos principios de carácter universal válidos en todos los países y realidades; las mutuales están en trance de hacerlo y, en cuanto al sector solidario, ello está en proceso de construcción.

Eguía (2005) sostiene que las normas del ordenamiento jurídico deben ser capaces de traducir al lenguaje jurídico los principios, valores y prácticas del cooperativismo universal. Y agrega: "De otro modo, se puede tener una ley para las cooperativas, pero no necesariamente una ley de carácter auténticamente cooperativista".

Sin embargo, las empresas solidarias funcionan en realidades y contextos locales que les confieren unas características particulares. En América Latina la mayor parte de las leyes cooperativas tomaron como base la existente en países europeos llegando en algunos casos a ser una copia, originando notables divorcios entre la realidad social de los países y las normas que rigen las cooperativas, de allí también la constante preocupación por efectuar modificaciones que las acerquen al quehacer concreto de las poblaciones (Buendía, 2001).

INDICE GENERAL

Ello lleva a la discusión de cuál sería el mecanismo para reconciliar la naturaleza universal del cooperativismo con el necesario tratamiento local dado a las cooperativas.

Cracogna (2002) estima que la posición apropiada consiste en dar a las cooperativas un tratamiento que tome en consideración sus características universales, pero que se adecue al sistema legal nacional. De manera que –como apunta Vicent-Chuliá (1981) la ley debería definir la institución cooperativa tal y como esta aparece en la realidad social y jurídica extralegal. Ello sería válido para el sector social y solidario.

Lenguaje sencillo y comprensible

La ley debe emplear un lenguaje que evite los términos jurídicos pesados y el exceso de referencias. Debe ser de aplicación lo más fácil que se pueda y evitar una terminología técnica complicada y procedimientos burocráticos (Münkner, 1993).

La co-operative comisión de Gran Bretaña (2002) declara que un nuevo y moderno cuadro jurídico debe dar prueba de coherencia, claridad y concisión, de modo que la ley sea accesible y fácilmente comprensible e todos aquellos que deseen empeñarse en este sector.

Duración

La ley debe tener estabilidad, ya que las modificaciones frecuentes no sólo consumen recursos, sino que, además, afectan la apreciación pública sobre el valor de una ley.

La ley no *es; se convierte* en ley con el transcurso del tiempo. Y los cambios frecuentes no son compatibles con la perspectiva de largo plazo del desarrollo cooperativo, para el cual la estabilidad/continuidad jurídica es vital, mientras que sí comulgan con la inercia de los administradores. Henry (2013)

Sin embargo, la ley de economía social y solidaria debe adaptarse a los constantes cambios que experimenta el sector, sobre todo ahora que el mismo se encuentra en proceso de construcción, por lo que –como señala Meira (2015)- la estabilidad del régimen jurídico, que en sí mismo es un bien, no debe ser encarada de forma absoluta, bajo pena de conducir a una cristalización de la ley, con los inevitables perjuicios para el sector cooperativo y para la economía en general.

Ahora bien, como observa el Maestro Münkner (2015) los problemas de revisión de la ley de cooperativas a menudo son pasados de alto: la ley de cooperativas (y con mayor razón, de economía social y solidaria) es un marco jurídico diseñado para un tipo especial de organización, por lo que las disposiciones de esta ley son (o deberían ser) un equilibrio cuidadosamente equilibrado de intereses y de relación de diferentes elementos. Cambiando los elementos de este sistema existe el riesgo de destruir este equilibrio.

Pero la duración de la ley puede estar pre-determinada: nada impide que la ley pueda establecer un lapso de duración fija, o de transición. En situaciones especiales como el caso de los países que conformaban el bloque soviético, al momento de su derrumbe dictaron leyes que regulaban la transición de formas cooperativas "socialistas" a las nuevas formas.

Autoridad

La ley puede ser dictada por diversas autoridades, las que, además, tienen poder o mandato en diferentes ámbitos geográficos. Lo normal es que sea dictada por el órgano legislativo nacional ordinario. Sin embargo, puede ser dictada por el poder ejecutivo, bien sea porque el sistema constitucional permita que el poder legislativo delegue en él la facultad de legislar, o que la constitución disponga que el poder ejecutivo tenga competencia propia para regular determinadas materias.

En el caso de los regímenes de hecho, el poder único que concentra todos los poderes del estado dicta normas jurídicas que tienen que ser aceptadas por todos, por la fuerza misma de las cosas; y cuyas normas permanecen vigentes hasta tanto no sean derogadas por una nueva ley, tal y como el caso de las leyes de cooperativas y de mutuales aún vigentes en la Argentina que provienen del régimen militar de los años setenta.

Ahora bien, el poder tiene diversas expresiones espaciales según el territorio en donde se ejerce. Así, cada poder local, regional o nacional, de acuerdo con la materia, puede dictar normas. En los estados federales, puede haber una ley federal sin legislación en los estados o provincias; puede ser que no exista una ley federal sino leyes en los estados; la existencia de una ley federal sustantiva y leyes de fomento en los estados, como en Brasil; o una ley nacional y leyes paralelas en las autonomías, como es el caso español.

Sin embargo, permitir expedir leyes regionales sustantivas podría traducirse en una enorme dispersión jurídica y en la falta de unidad del movimiento cooperativo, lo mismo que sería poco viable en tanto las empresas requieren hacer operaciones comerciales en cualquier lugar del país con absoluta certidumbre

INDICE GENERAL

jurídica, y podría dar pie a la formulación de leyes contrapuestas en cada provincia o región.

Es el caso de España, en donde además de la ley nacional, hay una ley de cooperativas para cada Autonomía regional, lo que ha producido un verdadero caos legislativo, razón por la cual actualmente se plantea la formulación de una ley de armonización nacional de la legislación cooperativa.

Jerarquía

La normativa de la ESS puede tener el status de:

1. Ley ordinaria

   La mayor parte de las leyes que regulan las distintas formas de economía social y solidaria en América Latina, son leyes ordinarias.

2. Leyes base o marco

   Puede tratarse de leyes orgánicas o reglamentarias de la Constitución del Estado que establecen marcos jurídicos "macros" por áreas o por conjuntos de materias a los que deben atenerse las leyes ordinarias o especiales que se dicten sobre las mismas.

   Puede ser una ley de bases, como el caso de la Ley de Economía Social portuguesa de 2013, que es una ley consagradora de las bases de un régimen jurídico que el gobierno deberá concretizar a través de decretos de desarrollo. En otras palabras, consagra las opciones político-fundamentales, dejando al gobierno la definición concreta de los regímenes jurídicos generales. La ley de bases tendrá primacía material respecto de los decretos-ley de desarrollo, con la correspondiente subordinación de éstas.

RELACIONES CON EL REGLAMENTO Y CON EL ESTATUTO

Con el Reglamento

Puede ser que la ley se limite a regular sólo lo genérico, remitiendo la normativa de detalle y, o los diversos tipos de cooperativas a reglamentos específicos para cada uno, por ejemplo, un reglamento de cooperativas de vivienda. O, también, que no se dicten reglamentos, como en España, en que se ha dicho que la idea de los legisladores es de hacer una ley sin reglamento, por ser más didáctico, aunque hace también que la ley sea casuística y farragosa, larguísima y cargada de penalizaciones (Mateo, 2005).

Como dice Cracogna (2002) la ley debería contener todas las provisiones esenciales de regulación de las cooperativas, de manera de dejar a las normas administrativas sólo las normas y regulaciones de naturaleza secundaria.

Sin embargo, como advierte Vargas et Al (2015) un doble texto resulta muy incómodo de usar, puesto que no hay un criterio claro de qué materias van al reglamento y cuáles quedan en la Ley; la ley remite al articulado del reglamento por lo que es continua la necesidad de consultar ambos textos para saber cuál es el régimen aplicable a cualquier cuestión jurídica que se suscite.

Puede ser que el reglamento no regule las cuestiones complementarias de fondo sino se limite a establecer lo procedimental o adjetivo, a menos que la misma ley precise que determinadas cuestiones o determinados detalles sean regulados por un reglamento, denominado reglamento de definición.

Puede tratarse de un solo reglamento general, o de diversos reglamentos por tipos de entidades o por actividades; a su vez, pueden ser amplios o detallados, de acuerdo con la ley que reglamentan.

"Cuando la ley es general y corta, los reglamentos correspondientes pueden ser extremadamente detallados y pueden incluso modificar las prioridades o los objetivos establecidos por los legisladores o cambiar la orientación de una legislación liberal a reglamentos autoritarios y restrictivos. Pueden incluso, sustituir a la legislación" (Münkner, 1995).

Henry (2013) considera que, de acuerdo al principio del Estado de derecho, las cuestiones relativas a los principios cooperativos deben ser reguladas por ley, mientras que los decretos u otros actos administrativos están restringidos a la regulación de los aspectos operacionales de la ley, especialmente a los asuntos de naturaleza temporal o que están sujetos a modificaciones frecuentes como, por ejemplo, los regímenes sobre tarifas y tasas de interés fijas.

El reglamento puede condicionar o no la entrada en vigencia de la ley; puede ser que hasta tanto no sea dictado el reglamento, las normas legales queden en suspenso por falta de determinación de los detalles necesarios para su aplicación.

Relación de la ley con el estatuto

Para Münkner (1988) hay tres sistemas para ello:

INDICE GENERAL

1. Enumerar en la ley todas las cuestiones a tratar en el estatuto, y dejar a las cooperativas que elaboren sus propios estatutos.

2. Especificar en la ley todas las cuestiones a reglar en el estatuto, y queda autorizada la cooperativa a modificar las reglas estandarizadas, dentro de límites bien definidos. La ley completa las lagunas o es aplicable al ser nulo un artículo del estatuto.

3. Reglar en la ley, todas o casi todas las materias a prescribir en el estatuto, lo que las priva de su autonomía.

Parecería preferible no reglamentar una ley que fuere bastante completa, dejando los detalles de aplicación al estatuto según los modelos o guías elaborados por los sistemas de integración, de acuerdo a los respectivos tipos asociativos. De esta manera, se desarrolla y aplica el principio de subsidiariedad y se evita que, por vía reglamentaria, la Administración pública aumente su interferencia en la vida de las entidades solidarias, aunque solo sea por el principio de preservación del poder de la burocracia.

En el caso de la Ley Marco para las cooperativas de América Latina, Cracogna (2009) señala que se tuvo cuidado especial que la ley cubriera adecuadamente todos los aspectos fundamentales relacionados con la regulación de las cooperativas, de manera de evitar, en lo posible, la necesidad de dictar reglamentación con los riesgos que conlleva.

De allí que cuando sea necesario el dictado de normas reglamentarias el texto lo debería decir expresamente, entendiéndose que en los demás casos las disposiciones legales resultan directamente aplicables soslayando de esa manera las frondosas y a menudo excesivas y arbitrarias reglamentaciones que los funcionarios gubernamentales suelen dictar yendo, inclusive, más allá de la propia ley.

En todo caso, de acuerdo al principio de subsidiaridad, como señala Henry (2013) únicamente pueden ser regulados a través de ley las cuestiones relativas a los principios cooperativos, los asuntos que exceden de la competencia de una cooperativa individual, los que fueron democráticamente definidos como de interés público y los que involucran intereses de terceros, por lo que cualquier otra clase de asuntos debe ser regulada mediante los estatutos de la cooperativa.

SUJECIÓN A LA LEY

Régimen transitorio:

En los casos en que se proceda a reformar una ley y sustituirla por una nueva, en lo que se llama tránsito de aplicación de una ley anterior a una nueva, es necesario que la nueva ley establezca el llamado "derecho o régimen transitorio" que disponga con precisión qué ley se aplica a las entidades constituidas, cómo y en qué plazos estas deben adaptarse a la nueva ley (Costas, 1999) de manera que no queden vacíos legales.

El principio es que deben respetarse los derechos adquiridos por los asociados al amparo de la legislación anterior en tanto no afecten a la estructura y principios configuradores de la sociedad y en tanto no se opongan a las normas de derecho necesario contenidas en la nueva ley.

Adaptación del estatuto a la nueva ley

Cuando se reforma una ley es preciso regular el proceso de adaptación del estatuto de las entidades solidarias en operaciones (en ciertos casos por muchos años) a las nuevas disposiciones legales.

Al respecto, se presentan dos corrientes:

1. La primera, de la "retroactividad" de la nueva norma, esto es, su aplicación con independencia de la fecha de la constitución de la empresa.

   Ella determina la ineficacia de las normas estatutarias que se opongan a sus preceptos y la necesidad de completarlos o modificarlos a la vista de la nueva legislación, impone -además de la aplicación automática de la nueva ley- un acto positivo o acción de adaptar que, en definitiva, clarifique el régimen estatutario aplicable a la entidad y su acomodo a la nueva legislación.

   En tal caso, sólo dejarían de aplicarse las normas del estatuto que contravengan normas imperativas o prohibitivas de la nueva ley. Y ello se daría sólo en aquellos supuestos en que exista una franca oposición (no mero ajuste) de normas claramente imperativas o prohibitivas (Delibes, 2001).

2. Sin embargo, la nueva ley puede establecer la sujeción automática o de pleno derecho de todas las empresas a sus disposiciones.

INDICE GENERAL

Mediante este sistema, las normas de la nueva ley serían aplicables de pleno derecho a las empresas regularmente constituidas sin requerirse modificaciones estatutarias, a excepción de aquellas que en forma expresa supediten su aplicación a lo dispuesto en el estatuto las que quedarían sin efecto en todo lo que se oponga a la nueva ley (carecen de eficacia jurídica). Este es el sistema prevaleciente.

Condiciones de sujeción a la nueva ley

1. Plazo

   La ley debe fijar un plazo determinado para hacer el ajuste; plazo que debe ser suficientemente prolongado como para que todas las entidades puedan ajustarse a la nueva normativa y, a la vez, limitado, como para lograr que en un plazo razonable se ajusten a ella. Incluso, la ley puede ordenar que en un plazo determinado se publique un calendario de adaptación establecido por el registro respectivo (Costas, 1999).

2. Incentivos

   Pero, además, para que las entidades puedan ajustarse a la nueva ley, deben preverse ciertos incentivos para ello, como lo son: asesoría y asistencia técnico-jurídica pertinente; con relación a los costos del proceso, gratuidad por tratarse de un imperativo legal o, en todo caso, de bajo costo en términos monetarios; proximidad geográfica (preferiblemente ante autoridades locales) para evitar retrasos y desplazamientos onerosos; sencillez y brevedad de los procedimientos de tramitación.

   Por otra parte, podría permitirse que si los directivos responsables no lo hicieren en cierto plazo, se habilite a cualquier miembro para convocar asamblea e iniciarse el proceso, o permitirle que se inste al juez competente para que lo haga.

3. En cuanto al procedimiento

   Pareciera que no sería necesario la presentación de un informe que justifique la reforma estatutaria, el contarse con una mayoría calificada, ni que se otorgue derecho de receso a los disidentes, por cuanto no estamos delante de una modificación potestativa impulsada voluntariamente por los socios, sino delante de una adaptación impuesta por el legislador (Costas, 1999).

4. Incumplimiento

   La ley puede establecer sanciones por el incumplimiento, como pueden serlo: multas, liquidación o conversión obligatoria en otra forma jurídica, lo que parece lo más procedente.

   La sanción más común por la falta de adaptación es la liquidación automática de la entidad, lo que parece una sanción "injusta" para los miembros desconocedores de la falta de diligencia de los directivos, además que permite la existencia de entidades disueltas *de iure* pero no *de facto*, con los consiguientes perjuicios que tal situación podría comportar para terceros (Costas, 1999).

5. Otras-La ley debería incluir las modificaciones a ciertas leyes especiales, especialmente en aquellas materias que impiden la efectiva competencia en determinados sectores de la economía, y contener algunos artículos transitorios y de ejecución (Alcalde, 2014).

APLICACIÓN A OTRAS FORMAS ASOCIATIVAS

Para Henry (2013) una pregunta frecuente es si éste debe ser aplicado únicamente a las cooperativas, o también a otras formas de organización para la ayuda mutua y/o a los actores de la economía social. Probablemente, la respuesta variará en función de si el propósito de la ley es el de promover las actividades/objetivos de estos actores o el de regular su forma jurídica.

Considera el autor que la regulación de una actividad/objetivo puede estar referida a varias formas jurídicas. Sin embargo, las regulaciones de las formas jurídicas deberían limitarse a un solo tipo. Una tipología muy extendida de entidades legales y de interconexiones con las estructuras gubernamentales no permite la reproducción de conocimientos necesaria para la supervisión de más de un tipo de entidad al mismo tiempo.

Forma

La ley debería regular la certificación de aquellas empresas que, no estando constituidas bajo una forma jurídica considerada social, desean obtener esta calificación. Para que se produzca este reconocimiento, las empresas constituidas bajo otros tipos jurídicos han de incorporar en sus estatutos las menciones que la ley establezca y que vendrían referidas a:

1. La dimensión social en la descripción de su giro.

INDICE GENERAL

2. Los mecanismos de participación democrática que se emplearán en la administración, con especial énfasis en la equidad de género, y

3. La forma de reparto de una determinada proporción de las utilidades sin correspondencia con la participación económica en el capital (Alcalde, 2014).

Lo mejor sería que la ley declare expresamente a qué otras formas jurídicas se aplicará (la legislación puede ser aplicada a otras formas jurídicas de naturaleza similar o no, con o sin fines de lucro) y la forma de hacerlo: si de manera principal o solamente supletoria y, en este caso, si se requiere de la necesaria compatibilidad de la norma con la naturaleza y fines de la forma jurídica.

También, la ley puede ordenar su aplicación a otras expresiones participativas, como las empresas familiares, las pequeñas y medianas empresas, empresas de indígenas, comunales o comunitarias. Incluso, a formas jurídicas que prácticamente no tienen nada que ver con el sector solidario, como el voluntariado o las fundaciones. Ello, porque la ley cooperativa o de economía social y solidaria debería crear un marco jurídico no sólo para las cooperativas, sino también para las clases más sencillas de actividades económicas colectivas que pueden llegar o no a convertirse en cooperativas (Münkner, 1993).

Sin embargo, advierte Henry (2013) que la integración de la legislación aplicable a todas las organizaciones de ayuda mutua y a los actores de la economía social en un solo cuerpo legal tiende, necesariamente, a descuidar el sector informal (definido como fuera del alcance de la ley estatal), lo que opera en beneficio del sector formal. Además, la administración de varios tipos de entidad a través de una sola ley resultaría costosa.

Pero, como señalan Guarín y Sarmiento (s.f.) otras entidades de derecho civil, en particular las que no tienen ánimo de lucro, tales como las corporaciones y fundaciones, pueden por vía estatutaria establecer que, en caso de vacíos legales, se llenen tales lagunas con las disposiciones de la legislación cooperativa.

Otros, por el contrario, consideran que la ley cooperativa debe limitarse a la organización cooperativa, esto es, un específico y organizado tipo de auto ayuda. Sostienen que las estructuras estatales no están diseñadas para que se reproduzca el conocimiento necesario como para administrar grupos de auto ayudas desorganizadas e informales, de manera que no es posible incluir una combinación de estos y de los grupos organizados en una sola ley.

Consideran que legislar todas las formas de auto ayuda en una ley tendería a descuidar el informal, no organizado sector, a favor del sector formal en detrimento de las cooperativas. Además, la administración de una ley comprensiva de todas las formas de auto ayuda puede ser extremadamente dificultosa y costosa.

En todo caso, la aplicación presupone la ausencia de una reglamentación específica sobre la materia de parte de la norma especial e, incluso, la compatibilidad de los institutos en cuestión, pensados para la forma principal, con la naturaleza de estos entes (Bonfante, 1999).

Por ello, observa Verrucoli (1984) que habría que aplicarles en forma inadecuada por lo supletoria, pero necesaria, leyes diseñadas expresamente para otras formas asociativas o dejar esas nuevas formas fuera del marco normativo cooperativo.

Sistema legislativo cooperativo (Reyes Lavega, 2014)

En el mundo hay cinco modelos principales de legislación cooperativa

1. Una mayoría de países, que incluye entre tantos, a casi toda América Latina, Alemania, Costa de Marfil, España, Portugal, Hungría, India, Jordania y Kenia, que optaron por una ley general de cooperativas.

2. Leyes concretas para tipos especiales de cooperativas, como en Etiopía, Rumania, Japón y hasta ese momento también Uruguay (luego, en 2008, se aprobó una ley general de cooperativas).

3. Capítulos específicos dentro de una codificación más amplia: el Código Civil suizo, los Códigos de Comercio belga, checo o guineano, el Código Rural francés y la Ley de empresas neozelandesa.

4. Disposiciones específicas para las cooperativas, dentro de una Ley organizativa más general (Reino Unido).

5. Países que prácticamente carecen de legislación especial sobre cooperativas, como China, Dinamarca, Noruega y algunos estados de los Estados Unidos de América.

Legislación existente

Reporta Farías (2003) que el informe del Comité de legislación Cooperativa de la ACI (Praga, 2001) observa que el 68% de los países tienen leyes cooperativas separadas, el 22% se encuentra incluida en los Códigos de Comercio, el 8% en los Códigos Civiles y el 2% restante tiene otra forma de legislación.

Naturaleza

La legislación de la ESS puede tener el carácter de:

1. Ley sustantiva

   Un cuadro legal complejo que establezca el marco regulatorio de todo un verdadero sector de la economía, por cuya razón sus contenidos serían muy amplios: regulación de la empresa solidaria de base y de los diversos tipos de entidades que puede haber; desarrollo de la integración y concentración empresarial solidaria como eje central del sector, así como sus relaciones de colaboración empresarial con el sector privado; las políticas públicas de fomento y protección, incluyendo el régimen tributario y las autoridades públicas de control, tal y como lo hacen los proyectos de Venezuela y de República Dominicana.

2. Ley delimitadora

   Una ley que además de regular el sector de ESS, lo diferencie de otras formas semejantes, como pueden ser la economía popular y la comunitaria, estableciendo sus características propias como la ley del Ecuador.

3. Ley de fomento público

   Que reconozca que las formas jurídicas principales del sector (cooperativas y mutuales, principalmente) tienen una legislación adecuada que debe mantenerse y resguardar su identidad propia. Una ley que se contraiga a viabilizar el sector de la ESS, de establecer una política pública de apoyo creando entidades y mecanismos para ello, y no solo de apoyos financieros. Además, que estatuya un verdadero sistema de ESS desde sus ámbitos regionales hasta de alcance nacional. Son las leyes de Honduras, Colombia, México, Costa Rica y Uruguay

En Europa y Canadá se han dictado las siguientes leyes de reconocimiento y fomento de la ESS

País	*Año*	*Ley*
España	2011	Ley de Economía Social
Portugal	2013	Ley de Bases de la Economía social
Quebec	2013	Social Economy Act
Francia	2014	Ley Relativa a la Economía Social y Solidaria
Rumanía	2015	Ley de Regulación de la Economía Social
Luxemburgo	2015	Ley sobre la creación de sociedades de impacto social
Galicia	2016	Ley de la Economía Social de Galicia
Grecia	2016	Ley de Economía Social y Solidaria, y de desarrollo de sus entidades
Italia	2019	Código del Tercer Sector

Fuente: elaboración propia

Leyes marco sobre la economía social y solidaria en 2020

Country	*Year*	*Law in original language*	*Kind of law*
Belgium	2008	Décret du 20 novembre 2008 relatif à l'économie sociale	Ley Marco SSE
Spain	2011	Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.	Ley Marco SSE
Portugal	2013	Lei nº 30/2013 de 8 de maio Lei de Bases da Economia *Social*	Ley Marco SSE
France	2014	Loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire	Ley Marco SSE
Romania	2015	Lege Nr. 219 din 23 iulie 2015 privind economia socială	Ley Marco SSE
Greece	2016	Loi 4430 du 31 octobre 2016 Economie sociale et solidaire, ses acteurs et autres dispositions	Ley Marco SSE
Luxembourg	2016	Loi du 12 décembre 2016 portant création des sociétés d'impact sociétal (incluant dans son chapitre 1er les principes de l'économie sociale et solidaire)	Ley Marco SSE
Italy	2016	Legge 6 giugno 2016, n. 106	Ley Marco SSE
Italy	Different	Several regions and municipalities	Ley Marco SSE
Slovakia	2018	Act 112/2018 on Social Economy and Social Enterprises	Ley Marco SSE
Honduras	1985	Ley del Sector Social de la Economía,	Ley Marco SSE
Colombia	1998	Ley 454 de 1998 que regula la economía solidaria	Ley Marco SSE
Venezuela	2008	Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para el fomento y desarrollo de la economía popular,	Ley Marco SSE
Equateur	2017	Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS) 2017	Ley Marco SSE

INDICE GENERAL

Mexico	2018	Ley de Economía Social y Solidaria, reglamentaria.	Ley Marco SSE
Argentina	2012	Ley n°10.151 de creación del régimen de promoción y fomento de la economía social. Entre Ríos (2012)	Ley Marco SSE
Argenti	2012	Ley n°8.435 de Promocion de la Economía social y Solidaria de la Provincia de Mendoza, 27 junio 2012	Ley Marco SSE
Canada	2013	Loi sur l'économie sociale, 10 octobre 2013	Ley Marco SSE
Uruguay	2019	Ley n°19.848 Economía social y solidaria. Normas para su promoción y desarrollo, 20 diciembre 2019	Ley Marco SSE
Costa Rica	2016	Proyecto de ley marco de la economía social solidaria ASRT90Q	Proyecto Ley Marco SSE
Nicaragua	2012	Ley 804 de organización, competencia y procedimientos del poder ejecutivo	Otros textos que reconocen pero no ley marco
Chile	2014	Decreto 221 del 15-10-2014 crea consejo consultivo público-privado de desarrollo cooperativo y de la economía social	Otros textos que reconocen pero no ley marco
Brazil	2010	Proposta ESS Lei de iniciativa popular	Proyecto Ley Marco SSE
Brazil	2004	Lei n215.028, de 19 de janeiro de 2004, Institui a Política Estadual de Fomento à Economia Popular Solidária no Estado de Minas Gerais -	Ley Marco SSE
Dominican Republic	2016	Proyecto de ley del sector de la economía solidaria	Proyecto Ley Marco SSE
Bolivia	2012	Ley n°300 - Ley Marco de la Madre Tierra y Desarrollo Integral para Vivir Bien - Ley de 15 de octubre 2012	Ley Marco SSE
Cape Verde	2016	Lei n.º122/VIII/2016 estabelece o regime jurídico da economia social	Ley Marco SSE
Cameroun	2019	Loi n° 2019/004 du 25 avril 2019, Loi-cadre régissant l'économie sociale	Ley Marco SSE
Djibouti	2019	Loi n°044/AN/19/8ème relative à l'économie sociale et solidaire, 23 juin 2019	Ley Marco SSE
Tunisia	2020	Loi n°2020-30 du 30 juin 2020 relative à l'économie sociale et solidaire	Ley Marco SSE
Senegal	2021	Loi d'Orientation relative à L'Economie Sociale et Solidaire (June 2021)	Ley Marco SSE
Serbia	2022	Ley de Emprendimiento Social	
Mali	2017	Loi n°2017-056 du 06 novembre 2017 portant création du Centre national d'appui à la promotion de l'économie sociale et solidaire	Otros textos que reconocen pero no ley marco
Morocco	2016	Projet de loi-cadre relative à l'économie sociale et solidaire (May 2016)	Proyecto Ley Marco SSE
Republic of Korea	2020	The Framework Act on the Social Economy	Proyecto Ley Marco SSE
Lebanon	Mai 2019	Loi fondamentale pour la labellisation des structures de l'économie sociale solidaire	Otros textos que reconocen pero no ley marco

Fuente: ILO Recommendation 193 (ILO, 2015).

METODOLOGÍA PARA LA FORMULACIÓN DE LEYES DEL SECTOR

Adapatado de García-Müller (2007)

En el momento en que se decide que es necesario hacer una reforma sustancial o nueva ley de cooperativas, de mutuales o del sector social y solidario, se debe aceptar que se trata de un proceso complejo, en el que se deben considerar tal menos, los aspectos siguientes: a) El método, esto es, el camino a seguir para hacer la nueva ley; b) Los principios que deben inspirarlo; c) Las características que debería tener, d) Las etapas que lo constituyen y e) los requerimientos organizacionales necesarios.

Método

El método que se siga para hacer una nueva ley puede ser el tradicional, en que se busca a un grupo de "expertos" que redactan un proyecto de ley de pretendida gran profundidad en sus contenidos. Lógico, que este proyecto se inclinará en favor de las tendencias ideopolíticas de quienes lo patrocinan, generalmente las grandes y exitosas empresas solidarias (principalmente financieras) y deja de lado las pequeñas, rebeldes o ideologizadas organizaciones y las informales o simplificadas. Hecho esto, se entrega el anteproyecto al resto del sector para que lo analice, y presente sus observaciones, generalmente con premura.

En ocasiones, se recurre a unos "modelos de leyes" o leyes modelo, que sirvan de guía para la formulación de las reformas necesarias. En otros casos, se arman verdaderas colchas de retazos en las que se van pegando lo mejorcito que van encontrando en una u otra ley. Mejor, si estas leyes provienen de países del primer mundo. Hecho esto, se entrega el anteproyecto a los destinatarios para que lo analicen y presenten sus observaciones, generalmente con premura.

En ocasiones, por efecto de los procesos de armonización legislativa, se recurre a unos "modelos de leyes" o leyes modelo, que sirvan de guía para la formulación de las reformas necesarias. Al respecto, Henry (2002) señala que justamente, la OIT rechazó la idea de presentar un modelo de ley, dado que éste fue uno de los motivos que en el pasado contribuyeron para que la legislación cooperativa sea ineficiente en muchos países. Se destacan las consecuencias de una excesiva imitación.

Pero, además, las leyes tipo presentan siempre el riesgo de no ser más que una simple transferencia, una simple copia de conceptos jurídicos que el legislador no habría adoptado. En contra, una ley guía invita al legislador a construir un derecho cooperativo respetuoso del contexto local (Henry, 2006).

INDICE GENERAL

Señala Confecoop-Antióquia ((2019) que al producir una norma para el cooperativismo -entendida por encima de la superficialidad de la actualización o de la utilización política- hay que poner especial cuidado a los conceptos de la doctrina jurídica cooperativa, y no a la simple interpretación de funcionarios o legisladores poco versados, o al acomodamiento de asesores con amplios conocimientos de la norma jurídica más no de la doctrina cooperativa

La experiencia demuestra que las leyes principalmente inspiradas en ideas ajenas a la realidad de cada país, a menudo han terminado convirtiéndose en leyes "fantasmas". Las leyes modelo corren el riesgo de ser simplemente transferidas o copiadas sin que el legislador adapte los conceptos legales fundamentales, a las particularidades de cada país. Así, Cracogna (2014) señala que hay muchos legisladores que creen que es cuestión de encontrar la mejor ley y reproducirla. Copiar un texto, por bueno que sea en su país de origen, no garantiza de ninguna manera que resulte idóneo para regular una institución en otro país.

Es preferible la existencia de unas pautas o directrices que presenten el inventario de los asuntos que el legislador debe tomar en cuenta el momento de la elaboración o modificación de la ley, tal y como lo hace el modelo de ley marco para las cooperativas de América Latina. Que tome posición sobre la mayor parte de los problemas, además de proponga soluciones e indique las consecuencias. Sin embargo, no sería cuestión de una receta a seguir, sino un instrumento que invite al legislador a construir un derecho cooperativo respetuoso del contexto local (Henry, 2006).

También, los gobiernos de turno en ejecución de sus políticas y estrategias particulares, en ocasiones elaboran proyectos de leyes, algunas veces consultando a las más importantes y dóciles expresiones asociativas que, además, compartan sus posiciones políticas y gocen de sus prebendas.

Este método presenta varios inconvenientes, a saber:

1. Las leyes modelo corren el riesgo de ser simplemente transferidas o copiadas sin que el legislador adapte los conceptos legales fundamentales a las particularidades de cada país. Así, hay muchos legisladores que creen que es cuestión de encontrar la mejor ley y reproducirla. Sin embargo, copiar un texto, por bueno que sea en su país de origen, no garantiza de ninguna manera que resulte idóneo para regular una institución en otro país. La experiencia demuestra que las leyes principalmente inspiradas en ideas ajenas a la realidad de cada país, a menudo han terminado convirtiéndose en leyes "fantasmas".
2. El carácter no participativo del proceso, que no toma en cuenta las necesidades y expectativas de las bases asociativas de las organizaciones, por lo que pueda ser que resulte que, en teoría, es una magnífica ley de cooperativas, de mutuales o de ESS que, sin embargo, en la práctica, no sirva para regular la situación específica del país.
3. La procedencia ideológica y, u organizacional de los expertos designados, que pueden representar los intereses particulares de un sector de la ESS determinado, dejando de lado al resto. O que respondan a los requerimientos del gobierno, si es que el proceso es promovido por el mismo.
4. Las pautas o directrices son tan genéricas e inocuas que, en realidad, solo producen leyes que no resuelven los problemas reales de las organizaciones.

La herramienta Clarity para mejorar el marco legal de las cooperativas

Adaptado de Inocente (2019)

Clarity (claridad en español) es una herramienta desarrollada por el grupo OCDC (*US Overseas Cooperative Development Council*); grupo de ocho organizaciones de desarrollo cooperativo de Estados Unidos de Norteamérica, que parte de la convicción de que los sistemas legales y reglamentarios anticuados son barreras para el desarrollo cooperativo en muchas partes del mundo. Es una iniciativa para mejorar la Regulación y el Derecho Cooperativo.

Es una herramienta para hacer un análisis metodizado de la ley cooperativa de un país, se abordan 12 Áreas Clave para el Desarrollo Cooperativo, usando 9 Principios de Clarity, mediante 30 preguntas que analizan la situación de la legislación. Para interpretar los resultados del Análisis hay una Tarjeta de Puntuación que muestra las fortalezas y debilidades de la ley e indica áreas donde la reforma de la ley de cooperativas sería prioritaria.

Las 12 áreas clave son:

1. La formación y registro de cooperativas
2. La supervisión de cooperativas
3. La personería juridica y los derechos
4. La membresía
5. La gobernabilidad por los miembros

INDICE GENERAL

6. Los gerentes y directores
7. Las juntas directivas
8. Cuentas de capital
9. Auditores
10. Resolución de conflictos
11. La disolución/asociación/fusión de cooperativas
12. Organizaciones de nivel superior

Clarity está siendo implementada por la Liga de Cooperativas de los Estados Unidos de Norteamérica en 8 países (3 de América Latina: Guatemala, Nicaragua y Perú). No se espera que sea un juicio final sobre la ley general de cooperativas, pero sí un análisis estructurado de opiniones legales que sirva de partida para discusiones más profundas entre los líderes cooperativistas y otras partes interesadas para comprender, analizar, y evaluar la ley para llegar a un consenso y crear propuestas concretas para la reforma.

Método alternativo

Se presenta como alternativa, que la reforma de la ley sea un proceso eminentemente cooperativo o solidario, que surja de las bases y vaya ascendiendo por la vía de los organismos de integración regionales y gremiales, asesorados por una institución autónoma y neutra, de alto nivel, preferentemente de carácter académico.

Principios

Como quiera que se trata de una ley "cooperativa" o "solidaria" podría –mejor- ser hecha por métodos cooperativos, habiendo así congruencia entre el fondo y la forma, entre lo sustantivo y lo adjetivo. Y si es cooperativa o solidaria, el camino para hacerla solo puede serlo siguiendo la que es más cooperativo o solidario, esto es, que el proceso de elaboración de la ley se haga siguiendo los siete principios cooperativos.

En tal sentido:

1. La incorporación al proceso de formulación legal es netamente voluntaria y debe aceptarse la participación de quienes quieran hacer aportes, siempre que los mismos sean consecuentes con la filosofía del cooperativismo.

2. Todos tienen derecho de participar en las instancias correspondientes, lógicamente encuadradas en sus cooperativas de base y en los organismos de integración correspondientes. Igualmente, tienen derecho a ejercer la representación de las bases, siempre que tengan la formación necesaria y respeten las reglas y procedimientos que se establezcan al respecto.
3. Las organizaciones participantes deben efectuar las aportaciones económicas que fuesen necesarias y contribuir a la logística que se precise, proporcionales a su número de asociados y, o a su capacidad económica.
4. Los participantes del proceso estarán en plena libertad de dar sus opiniones en forma independiente y sin ataduras a lineamientos de parcialidades, atendiendo solamente a su conciencia; esto, en forma autónoma.
5. Es un proceso eminentemente educativo, ya que se sustenta en reflexiones y discusiones en la base misma del sector, además que requiere de la formación de cuadros de dirección y de asesoría técnica de muy alto nivel.
6. La integración es el ámbito donde se lleva a cabo el proceso. El proyecto de ley se irá conformando en niveles de integración de segundo grado, regional o gremial, hasta llegar al nivel nacional. Pero, además, generará –de por sí- mayores grados de integración del sector.
7. Necesariamente toma en consideración la comunidad en donde actúan las cooperativas.

Características

La elaboración de la ley debería tener las siguientes características:

1. Ser de carácter *participativo*, puesto que se genera desde las bases mismas de las cooperativas y va ascendiendo gradualmente por las diversas instancias del movimiento a niveles regional y nacional, así como la que se estructura por las ramas de actividad que desarrollan. Escrita por y para los que están participando estrechamente en las cooperativas, ya sea por medio del trabajo en el movimiento propiamente dicho o en las instituciones de promoción cooperativa (OIT, 2002).

   La participación de los miembros cooperativos en el proceso de reforma legal garantizará la adopción de una legisla-

INDICE GENERAL

ción más apropiada para el contexto local, creando así un entorno legal favorable para que los negocios cooperativos puedan prosperar a largo plazo (Clarity, 2006).

En tal sentido, la OIT recomienda a los gobiernos consultar a las organizaciones cooperativas para la formulación y revisión de la legislación, las políticas y la reglamentación aplicables a las cooperativas (OIT, 2002). Que los asociados de las cooperativas puedan influir en el contenido de las leyes que rigen sus organizaciones de autoayuda (Münkner, 1993).

Como dice Poirier (2016) en la mayoría de los casos, las leyes son en gran parte el resultado de un diálogo con una visión de co-construcción y de democracia participativa. Los mejores resultados se logran cuando los gobiernos escuchan a los actores de la sociedad civil y de las redes de la ESS.

2. *Complejo*, ya que comporta la participación de muchas personas y de numerosas entidades de distinto tipo, rama de actividad, localización geográfica, nivel organizativo, de experiencias disímiles, de mentalidades diferentes, de ideologías disímiles, etc.

3. *Consensuado*, porque el proyecto que emane será el resultado de discusiones y aproximación de posiciones diversas. La imposición de un modelo cooperativo determinado, dará como resultado una ley represiva, de muy difícil vigencia práctica.

4. *Progresivo*, porque se sucede por etapas ascendentes que no se pueden obviar, como lo reflejan las experiencias internacionales al respecto.

5. *Tecnológico*, porque necesariamente utilizará la tele-informática como herramienta de comunicación fundamental.

6. *Lento* (o no inmediato) por lo mismo que participativo y consensuado. No dura menos de un año y medio.

7. *Costoso* en dedicación del movimiento y en términos económicos porque requiere de muchas reuniones y desplazamientos.

8. *Político*, ya que debe contemplar la estrategia requerida para su aprobación legislativa. En tal sentido, el movimiento cooperativo brasileño, con ocasión de la reforma constitucional de los noventa, desarrolló una estrategia exitosa.

Requerimientos organizacionales

Se hace necesario que una o varias organizaciones de la mayor representatividad del sector se concierten para liderar el proceso de elaboración del proyecto de ley, para lo que deben designar un equipo responsable. Equipo que procure incorporar a otras organizaciones sectoriales, así como a otros actores, en particular, la Academia, los gremios profesionales y laborales, los movimientos vecinales, juveniles, de mujeres, colectivos vulnerables, grupos ecológicos y representantes de la sociedad civil.

Ello debe reproducirse en la conformación de equipos regionales y, o de las diferentes ramas de actividad socioeconómica de las organizaciones. Estos equipos deben estar integrados por personas de la mayor experiencia, ponderación, liderazgo y capacidad, y ser dotado de los recursos físicos, tecnológicos y financieros necesarios para llevar a cabo, exitosamente, la tarea encomendada.

El equipo nacional responsable debe seleccionar una institución del más alto nivel científico que le aporte el necesario apoyo técnico para garantizar el éxito del proceso.

Etapas

La formulación de una ley de ESS o de reforma sustancial de la misa, a través de un método participativo transcurre, al menos, por las siguientes etapas:

1. Toma de decisión y conformación del equipo nacional (meses 1 y 2)

2. Formación y capacitación de equipos regionales y de rama de actividad (meses 3 a 5). Es uns fase de aprendizaje, durante la cual los participantes adquieren una comprensión más profunda del tem antes de que comience la discusión.

3. Discusión en las organizaciones y empresas de base (meses 6 y 7)

4. Primeros eventos regionales y de actividad y primer documento de síntesis (meses 8 a 11)

5. Segundos eventos regionales y de actividad, y segundo documento de síntesis (mes 12).

6. Redacción del primer borrador del proyecto de ley (meses 13 y 14)

INDICE GENERAL

7. Primer evento nacional y formación de grupo parlamentario (mes 15)

8. Elaboración del Anteproyecto de ley (mes 16)

9. Segundo evento nacional de aprobación del anteproyecto de ley (mes 17)

10. Lanzamiento público vía iniciativa popular (mes 18).

DESARROLLO DE DIRECTRICES PARA LA LEGISLACIÓN DE ESS

Cuando se habla de directrices,se refiere a pautas u orientaciones que se dan, que deben ser tomadas en cuenta, pero no tienen carácter obligatorio.

Adaptado de Barco, 2023

Naturaleza

1. Las directrices deben tener en cuenta las circunstancias nacionales que reconocen la diversidad de la ESS y la legislación relacionada. Parafraseando las directrices para la legislación cooperativa "estas Directrices no deben ser una receta a seguir", pero también deben hacer más que incitar "al legislador a construir una ley cooperativa, basada en normas internacionalmente aceptadas".

2. Al redactar las directrices se debe ser consciente de los impactos negativos. Por lo tanto, ciertos elementos de las Directrices previamente existentes pueden producir resultados no deseados.

3. Además, aunque están destinadas principalmente a los legisladores, especialmente en los países en desarrollo, estas directrices deberían sugerir la adopción de un enfoque participativo para la elaboración de leyes de la ESS y, por lo tanto, deberían diseñarse teniendo en cuenta a un público mucho más amplio.

La estructura de las directrices y los principales elementos que deben cubrirse

La estructura provisional podría seguir la propuesta en las Directrices para la legislación cooperativa producidas por la OIT:

1. La justificación.

2. Descripción de la ESS y sus entidades.

3. Los tipos de leyes (marco vs leyes específicas para un tipo de entidad)

4. Los principios y valores de la ESS)

5. Principales características comunes de las leyes de ESS

   - Características relativas al tipo de ley y su inserción en el marco jurídico más amplio

   - El nivel (administrativo) de las leyes analizadas: nacional, subnacional

Contenido y la estructura de la ley

1. No deben "hacer sugerencias sobre el número de leyes cooperativas generales o específicas que debe tener un país, la forma de la ley o la disposición de sus secciones, capítulos y / o artículos", ya que la intención no es producir una "ley modelo" para copiar y pegar.

2. Inclusión de diferentes familias en la ley: asociaciones, fundaciones, cooperativas, mutuas, empresas sociales y expresiones locales (ejidos, etc.).

3. Definición,

4. Arquitectura/representación gubernamental, políticas de apoyo. Definición y alcance Coordinación (con otros niveles de gobierno)

5. Registro y certificación (y sus consecuencias)

6. Órganos representativos y consultivos

7. Producción de datos

8. Programas de apoyo

9. . Instituciones y Gobernanza: inclusión de un Ministerio o Departamento a cargo; supervisión y/o registro; elementos de coordinación, asesoramiento y consulta, etc.

10. Relación entre estos organismos y también con actores privados.

Elementos específicos:

1. Relación con actores descentralizados (locales, provinciales, etc.),

2. Posibilidad de organizaciones de ESS promovidas directamente por un actor público (con participación en sus propios capitales),

3. Relación con impuestos (donaciones, bloqueo de activos, etc.),

4. Prácticas relacionadas con licitaciones públicas con cláusulas de responsabilidad social y otros.

Características relacionadas con el proceso legislativo

Las directrices deben abordar las etapas y elementos clave en este proceso,

1. Etapas de prediseño: de la agenda, creación de coaliciones, redacción de mandatos,

2. Etapas de diseño: análisis de contexto (mapeo, análisis de necesidades, análisis SWAP, etc.), benchmarking, metodologías participativas elección de los actores externos e internos (ponentes) encargados de preparar el borrador final que se presentará

3. Proceso de "propiedad": etapas donde los diferentes elementos del gobierno reciben la propuesta e inician el proceso administrativo interno de consulta y colaboración entre actores clave. Un subcapítulo podría abordar el papel de los diferentes actores y partes interesadas en estas etapas: ¿Papel de los investigadores? ¿Papel de los actores representativos? ¿Papel de las agencias y ministerios? ¿El papel de los primeros ministros y sus gabinetes? Papel de los actores internacionales (OIT, OCDE, cooperación bilateral)

Elementos relativos al marco jurídico ampliado.

Estos están relacionados con el impacto de aprobar una ley de ESS.

1. Relación con la legislación secundaria o de aplicación, ya sea que se aborde dentro de la ley, o en decretos de aplicación y/o desarrollo de la ley

2. Formas jurídicas, inclusión/reconocimiento de la ESS en el resto de políticas públicas (especialmente en relación con las políticas de apoyo: fiscal, financiación, empleo, desarrollo local/territorial, etc.), relaciones con otras competencias e instituciones (Banco Central, supervisión financiera, etc.) y fiscalidad.

ALGUNAS EXPERIENCIAS

Nicaragua

La principal lección que aprendieron las organizaciones cooperativas que colaboraron en la reforma a la ley en Nicaragua de 2005, es que su participación debe darse desde el inicio del proceso. Si bien las cooperativas asistieron al cuerpo legislativo, encargado de la reforma a la ley, especificando asuntos clave que no habían sido incluidos, su participación fue tardía y no consiguieron organizarse bien para presentar una posición firme y consensuada durante la revisión de la ley (AAC/MIS, 2006).

Ghana

En Ghana en 2005 se hicieron 4 talleres regionales de 2 días y un taller nacional de 3 días con personas provenientes de regiones geográficas diferentes que eran socios de cooperativas de distintos tipos, donde se llegó a un consenso acerca de cuáles era los principales problemas y cómo éstos se podían resolver, llegándose a formular una ley de cooperativas que responda a las necesidades locales.

De ese proceso liderizado por la Liga de Cooperativas de Estados Unidos se obtuvieron dos lecciones claves para el éxito: identificar dirigentes que puedan concertar un consenso entra las cooperativas e inspirar a los miembros a organizarse y promover el cambio, y que la planeación del proceso es primordial (Clusa, 2006).

Mongolia

Con ocasión de la reforma de la ley en 1998, se observó que si se logra incorporar en el debate cooperativo a los grupos de base interesados en la materia, puede que eso contribuya a que las leyes que se aprueben sean más

eficaces, realistas, más apropiadas al contexto local y capaces de generar respuestas más adecuadas (CHF, 2006).

Sudáfrica

En 2005, en lo concerniente a la reforma de la ley general de cooperativas, la integración del desarrollo cooperativo en una estrategia económica de alto nivel, permitió que el proceso de reforma tuviera éxito con un mínimo de controversia, retraso, o resistencia.

INDICE GENERAL

El respaldo y el compromiso de líderes políticos de gran importancia, aunados a los de grandes instituciones de la sociedad civil, tales como el Congreso de los Sindicatos de Sudáfrica, ayudaron enormemente en los esfuerzos para implementar las reformas (NTCA, 2006).

Contenido

Normativa generica de ess de rango legal..... 717
Legislación de cooperativas..... 724
Tratamiento legislativo de las empresas solidarias financieras 730
Tratamiento legislativo de las Cooperativas de ahorro y prestamo, credito o de aportes 731
Legislación de entidades financieras solidarias de vinculo cerrado 732
Legislacion de otras formas asociativas 735

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

9 Normativa de Economía Solidaria en America Latina

NORMATIVA GENERICA DE ESS DE RANGO LEGAL

A julio 2023 hemos podido recopilar 140 normas nacionales de rango legal referidas a la Economía Social y Solidaria (ESS) en los 20 países que conforman América Latina (ibérica) más 2 leyes marco o modelo, las que se relacionan al final.

Nos referimos a normas de rango legal como aquellas provenientes de la máxima autoridad de orden nacional o federal, con potestad para dictar normas sustantivas o de contenido de las empresas y organizaciones de ESS, que son de desarrollo o de ejecución inmediata o en primer grado de la Constitución Nacional de cada país. A efectos prácticos, nos referimos como leyes a los instrumentos normativos de rango legal.

Dado que los sistemas jurídicos de los 20 países no son uniformes, una norma de rango legal puede estar contenida:

1. En un Código (casos de Argentina, Brasil, Cuba y Honduras);
2. En una ley formal (producto del órgano legislativo según el proceso de formación de las leyes) la mayor parte de las veces;
3. En un Decreto-Ley del Poder Ejecutivo por habilitación del Poder Legislativo, como Venezuela;
4. En un Decreto-Ley Presidencial (Supremo) en ejercicio de poderes propios como el caso de Costa Rica, o producto de un gobierno de facto, como es el caso de la ley de mutuales de Argentina.
5. Incluso, en un Reglamento proveniente de alguna Autoridad pública de menor jerarquía habilitada por el ordenamiento nacional (Cuba con las cooperativas no agropecuarias).
6. El extremo, en unas instrucciones de la Autoridad de Supervisión (Colombia, con la llamada Circular Básica Jurídica).

Normatividad nacional de ESS en América Latina

ARGENTINA

Ley 19.331 del 03/11/1971	Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social
Ley 20.321 del 27/04/1973	Ley Orgánica de Mutuales
Ley 20.337 del 15/05/1973	Ley de Cooperativas
Decreto 1695 del 31/03/1974	Ley de Entidades Financieras: cajas de crédito cooperativo
Ley 23.427 del 04/11/1986	Se crea el Fondo para Educación y Promoción Cooperativa
Decreto 1406 de 2001	Sociedades Laborales
Decreto 1.171 del 15/03/2003	Ley de Enseñanza del Cooperativismo en las Escuela y su Aplicación
Ley 26117 de julio de 2006	De promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía socia
Ley de 2011	Ley de Quiebras y Concursos
Ley 27.098 de 20/01/2015	Régimen de Promoción de los Clubes de Barrio y de Pueblo,
2015	Código Unificado Civil y Mercantil

BOLIVIA

Ley 389 del 21/12/1967	Ley de Mutuales
Decreto Supremo 23261 del 15/09/1992	Ley del Sistema de Financiamiento para Vivienda (Mutuales de A. y C. para vivienda)
Ley 144 de 26/05/2011	Ley de la Revolución Productiva Comunitaria Agropecuaria
Ley 300 del 15/10/2012	Ley Marco de la madre tierra y desarrollo integral para vivir bien
Ley 338 de enero de 2013	Ley de organizaciones económicas campesinas, indígena originaria OECAS y de organizaciones económicas comunitarias – OECOM para la integración de la agricultura familiar sustentable y la soberanía alimentaria
Decreto Supremo 1754 del 07/10/2013	Ley de Empresas sociales de carácter privado
Ley 356 del 11/04/2013	Ley General de Cooperativas
Ley 393 del 21/08/2013	Ley de Servicios Financieros
Ley 845 del 24/10/2016	Ley de Cooperativas Mineras

BRASIL

Lei 5.764 del 16/12/1971	Cooperativas
Lei 9790 de 23/03/1999	Da qualificação como organização da sociedade civil de interesse público
Lei 9.867 del 10/11/1999	Cooperativas sociales
Decreto 3.017 de 1999	Creación del Servicio Nacional de Aprendizaje del Cooperativismo (Sescoop)
Lei 10.406 del 10/01/2002	Código Civil
Ley 12.690 del 19/07/2012	Cooperativas de Trabajo
Portaria N° 1.395, del 21/06/2017	Cooperativas do Mercosul
Lei N° 196 del 24/08/2022	Lei que moderniza el Sistema Nacional de Crédito Cooperativo

CHILE

Ley 15.117 de 1963	Crea la Confederación Mutualista de Chile
Ley 19.553 de 05/10/1993	Promoción, fomento y desarrollo de los indígenas, y crea la Corporación Nacional de Desarrollo indígena
Decreto 221 del 25/o4/2015	Crea el consejo consultivo público-privado de desarrollo cooperativo y de la economía social
Decreto 05, del 17/02/2003, modificada en 2016	Ley General de Cooperativas
Ley 15.744 de 2016	Mutualidades de Empleadores

COLOMBIA

Decreto 2026 de, 05/10/1973	Colegios cooperativos
Ley 79, del 23/12/1988	Régimen Legal de las Cooperativas
Decreto 2.397 del 20/03/1989	Organizaciones Populares de Vivienda
Decreto-ley 1.333, de 1989	Precooperativas
Decreto-ley 1481 del 07/07/1989	De Fondos de Empleados
Decreto 1.482, del 07/071989	Administraciones Públicas Cooperativas
Ley 10, del 21/01/1991	Empresas Asociativas de Trabajo
Decreto 295 de 1992	Empresas asociativas de trabajo juveniles
Ley 100 de 1993	Sistema de Seguridad Social Integral, Empresas Solidarias de Salud
Decreto 2716 del 14/12/1994	Asociaciones Agropecuarias y Campesinado
Ley 454 del 04/08/1998	Ley por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria
Decreto 2206 del 29/10/1998	Por el cual se crea el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas FOGACOOP
Ley 811 de 2003, Capítulo XV	Las Sociedades Agrarias de Transformación –SAT

INDICE GENERAL

Decreto 4588 del 12/12/2006	Cooperativas y Precooperativas de Trabajo Asociado
Ley 1.233 del 22/07/2008	De las contribuciones especiales a cargo de las cooperativas y pre-cooperativas de trabajo asociado
Ley 1391 de 01/07/2010	Reforma del Decreto-Ley de Fondos de Empleados
Decreto 4122 de 2011	Por el cual se transforma el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria en una Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias
Decreto 1714 de 2012	Reglamenta el Consejo Nacional de la Economía Solidaria (CONES).
Decreto 344 del 01/03/2017	Normas aplicables a los Fondos de Empleados para la prestación de servicios de ahorro y crédito
Ley N° 120 del 12/07/2018	Ley de cooperativas de vigilancia y seguridad privada
Ley 1955 de 2015	Plan nacional de desarrollo 2018-2022. Artículo 164
Ley 2143 del 10/08/2021	Asociaciones Mutualistas

COSTA RICA

Ley 3859 del 07/04/1967	Ley sobre el Desarrollo de la Comunidad
Ley 6756 del 05/05/1982	Ley de Asociaciones Cooperativas y Creación del Instituto Nacional de Fomento Cooperativo
Ley 6.970 del 28/11/1984	Ley de Asociaciones Solidaristas
Ley 7.391 del 24/5/1994	Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas
Ley 7668 del 03/05/1997	Ley de Sociedades anónimas Laborales
Ley 7983 del 24/02/2000	Ley de Protección al Trabajador
Ley 8345 de l25/03/2003	Participación de las cooperativas de electrificación rural y de las empresas de servicios públicos municipales en el desarrollo nacional.
Decreto Ejecutivo 39099, del 19/07/2016	Declaratoria de interés público y nacional de la economía social solidaria
Ley 9434 del 05/04/2017	Ley para impulsar la venta de servicios, bienes comercializables y arrendamiento de bienes por parte de las Asociaciones para el Desarrollo de las Comunidades a la Administración Pública

CUBA

Ley 59 del16 /07/1987	Código Civil
Decreto Ley N° 365, del 24/05/2019	De las Cooperativas Agropecuarias
Decreto 309 del 28/11/2012	Reglamento para las Cooperativas no Agropecuarias de Primer Grado

ECUADOR

Decreto 194 del 29/12/2009	Reglamento de las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público
28/04/2011	Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario
Ley del 27/12/2019	Ley Orgánica del Régimen de Soberanía alimentaria
Ley del 16/05/2023	Ley Orgánica Reformatoria de Diversos Cuerpos Legales, para el Fortalecimiento, Protección, Impulso y Promoción de las Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria, Artesanos, Pequeños Productores, Microempresas y Emprendimientos.

GUATEMALA

Decreto 82/78 del 07/12/1978	Ley General de Cooperativas
Ley del 24/09/2007	Ley de Organizaciones no Gubernamentales para el Desarrollo

HONDURAS

1940	Capitulo VII, Artículos 278 a 298 del Código de Comercio
Acuerdo N° 121 del 24/02/1976	Estatuto de las Empresas asociativas de Campesinos
Ley 24.820 del 14/11/1985	Ley del Sector Social de la Economía
Decreto 31-92, del 24/05/1994	Artículos 42 y 33 y Capitulo III de la Ley para la modernización y el desarrollo del sector agrícola
Decreto 254-97del 14/03/1998	Reglamento de la Ley del Sector Social de la Economía
Decreto N° 53-2015 del 29/04/2015	Contribución Social del Sector Cooperativo
Ley del 14/03/2016	Ley para el Programa Nacional de Crédito Solidario para la mujer rural
Ley 33.344 del 01/02/2014, actualizada en 2019	Ley de Cooperativas de Honduras

MEXICO

Ley del 26/02/1992	Ley Agraria
Ley del 04/06/2001	Ley general de sociedades cooperativas
Ley del 01/12/2005	Ley de Impuesto sobre la Renta a las sociedades cooperativas de producción
Ley del 18 de julio de 2006	Ley de ahorro y crédito popular
Ley del 13/08/2009	Ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo
Ley de 23/05/2012	Ley de la Economía Social y Solidaria

INDICE GENERAL

NICARAGUA

Ley 499 del 09/12/2004	Ley General de Cooperativas
Ley 703 del 21/01/2010	Ley Marco del Sistema Mutual
Ley de Julio de 2012	Ley de Creación del Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa.

PANAMA

Ley 17 del 01/05/1977	Régimen Especial de las Cooperativas
Ley de 1990	Ley por la cual se establece la enseñanza-aprendizaje del cooperativismo en los centros educativos del país

PARAGUAY

Ley 21.57/03 del 16/06/2003	Que regula el funcionamiento del Instituto Nacional de Cooperativismo y establece su carta orgánica
Ley 2.329 del 19/08/2003	Que establece el marco de administración de las cooperativas de vivienda y el fondo para viviendas cooperativas
Ley 3.472 del 29/05/2008	Ley de Mutuales
Ley 5501 de 2015	Que regula la constitución, organización y funcionamiento de las cooperativas y del Sector Cooperativo
Ley 6178 del 03/10/2018	Exención de tributos a las cooperativas
Ley 6841, del 2021	Fomenta y regula la organización y funcionamiento de las cooperativas de trabajo
Ley 6999 del 17/10/2022	Incorpora la educación cooperativa a la malla curricular de la educación pública y privada

PERU

Decreto Legislativo 728 del 29/05/1988	Ley de Fomento del Empleo
Decreto Supremo 004-91 de 1991	Reglamento de Autocontrol Cooperativo
Ley 12.813 del 06/03/1995	Asociaciones Mutuales de Crédito para Vivienda
Ley 27.626 del 08/01/ 2002	Ley que regula la actividad de las empresas especiales de servicios y de las cooperativas de trabajadores
Ley 29683 del 11/05/2011	Ley del acto cooperativo
Ley 29972 del 22/12/2012	Que promueve la inclusión de los productos agrarios a través de cooperativas
Ley 499 del 19/01/2018	Ley General de Sociedades Cooperativas
Ley 30822 del19/07/2018	De regulación y supervisión de las Cooperativas de ahorro y crédito
Ley 31292 del 21/07/2021	Que regula la Asociación Mutualista Judicial
Ley 31335 del 09/08/2021	Ley de perfeccionamiento de la asociatividad de los productores agrarios en cooperativas agrarias

PUERTO RICO

Ley 77 del 19/06/1957	Código de Seguros de Puerto Rico, Capitulo 34
Ley 75 del 28/08/1990	Corporaciones Especiales de Propiedad de trabajadores
Ley 115 del 17/08/2001	Banco Cooperativo de Puerto Rico
Ley 163 del 10/08/2002	Ley de las Enmiendas. Corporación Pública de Supervisión y Seguro de Cooperativas
Ley 255 de 28/10/2002	Ley de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito de 2002
Ley 220 del 29/08/2002	Ley Especial de Cooperativas Juveniles
Ley 229 del 22/09/2002	Diseño de un Plan Estratégico de Cooperativas de Vivienda
Ley 239 del 01/09/2004	Ley General de Sociedades Cooperativas de Puerto Rico de 2004
Ley 247 del 10/08/2008	Ley Orgánica de la Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico
Ley 147 del 27/07/ 2011.	Ley de Nuevo Modelo de Vivienda Cooperativa de Puerto Rico
Ley 66 del 27/06/2016	Para enmendar la Ley Núm. 255 de 2002, Ley de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito de 2002

REPUBLICA DOMINICANA

Ley de 1953	Ley de Educación Cooperativa y su Promoción
Ley 4227 de 1955	Ley que autoriza la formación y funcionamiento de sociedades cooperativas escolares en todos los establecimientos docentes
Ley 127/64 del 27/01/1964	Ley de Asociaciones Cooperativas

SALVADOR (EL)

Decreto 560 del 09/12/1969	Ley de Creación del Instituto Salvadoreño de Formento Cooperativo
Decreto 221, del 09/05/1980	Ley General de Asociaciones Agropecuarias
Ley del 25/11/1979, actualizada en 1996	Ley General de Asociaciones Cooperativas
Decreto Legislativo 693 del 30/07/2001	Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito

URUGUAY

Ley 9.526 del 26/12/1935	Cooperativa Nacional de Productores de Leche
Ley 17.978 del 03/07/2006	Cooperativas sociales
Ley 18.407 del 14/11/2008	Cooperativas
Ley 18.723 del 31/12/2010	De las cooperativas del Mercosur
Ley 19.337 del 05/08/ 2015	Fondo Nacional para el Desarrollo (FONDES)

INDICE GENERAL

Ley 19.472 del 23/12/2016	Crea el Sistema Nacional de Transformación Productiva y Competitividad
Decreto 183/018 del 27/06/2018	Reglamentación de la ley 18.407, Ley de Cooperativas
Ley 19.837 del 27/09/2019	Ley de Titularidad compartida en las cooperativas de vivienda de ayuda mutua
Ley 19.848 del 08/01/2020	Ley de economía social y solidaria

VENEZUELA

Decreto 1.440 del 30/08/2001	Ley Especial de Asociaciones Cooperativas
Ley 38.477 del 02/07/2006	Ley de cajas de ahorro, fondos de ahorros y asociaciones de Ahorro Similares
Decreto del 03/06/2008	Ley para el Fomento y Desarrollo de la Economía Popular

PARLAMENTO DEL MERCOSUR

Norma 01/2.009 del 28/04/2009	Cooperativas del Mercosur

LEYES MARCO O MODELO

WOCCU, 2011|	Ley Modelo para Cooperativas de Ahorro y Crédito de América Latina
ACI-Américas, Año 2009	Ley Marco para las Cooperativas de América Latina

LEGISLACIÓN DE COOPERATIVAS

Aspectos generales

Se observa que la inmensa mayoría de las leyes sustantivas o de fondo de cooperativas de la región son leyes imperativas y poco flexibles, que regulan en detalle todo lo relacionado con organizaciones de estructura organizativa compleja, de masas o de numerosos miembros, personas de ingresos y niveles educativos medios, de ámbito preferentemente urbano no degradado, con muy altas exigencias administrativas de funcionamiento y reportes periódicos a las autoridades de supervisión y fiscales, que requieren de personal altamente capacitado y bien remunerado. Hay una tendencia reciente a disminuir el número mínimo de miembros.

Estos marcos normativos cooperativos tienen las siguientes características generales:

1. Principismo, en cuando un altísimo respeto a los principios cooperativos universales.

2. Reglamentarismo en el sentido que las leyes regulan con exhaustividad los aspectos de organización, administración, económico-patrimoniales, etc.

3. Intervencionismo. En general las normas consagran para los organismos estatales facultades o potestades que implican un fuerte control desde el nacimiento (fundación) hasta la eventual muerte (disolución y liquidación) de las cooperativas, y por supuesto durante el funcionamiento de las mismas.

4. Paternalismo, Resulta como consecuencia de las características precitadas (doctrinarismo, Reglamentarismo, intervencionismo).

5. Restrictivísimo. En ocasiones las leyes regulatorias de determinadas actividades resultan limitativas para el desarrollo de las cooperativas e, incluso, en algún caso, se impide la utilización de la forma jurídica cooperativa (los ejemplos más comunes son las actividades financieras o de seguros).

Antigüedad de las leyes

Con relación a la antigüedad de las leyes, lo que podría dar una relación de su actualización u obsolescencia, se observa que:

1. De las 19 leyes generales de cooperativas, la más longeva es la de República Dominicana que data de 1964, seguida de las leyes de Brasil, Argentina y Panamá de los años 70, y las de Colombia y Costa Rica de los 80. Esto podría indicar que no existe relación estricta entre el desarrollo cooperativo y la edad de su legislación, ya que Argentina, Colombia y Costa Rica, con leyes longevas, tienen un notable movimiento cooperativo, aunque las barreras normativas, sobre todo de rango sub legal o reglamentario existentes frenan o frustran su consolidación.

2. Por lo anterior, y dado que en 1995 la Alianza Cooperativa Internacional aprobó una actualización de los principios cooperativos, lo mismo que los significativos cambios que ha experimentado la legislación cooperativa mundial para adecuar las cooperativas a los efectos de la globalización, y los procesos crecientes de armonización de la legislación, en particular de cooperativas, se impone una reforma de al menos 6 leyes de cooperativas, proceso por cierto ya

INDICE GENERAL

iniciado en casi todas ellas (República Dominicana, Brasil, Argentina, Panamá, Costa Rica y Colombia).

Leyes generales y leyes especiales

Como reporta Reyes Lavega (2013) en América Latina domina la *"lex specialis"*, o sea, una regulación propia para las cooperativas, y es, a la vez, casi mayoritario el criterio de "ley única", es decir, que toda la regulación (o casi toda) está contenida en una sola ley general.

A vía de ejemplo, mencionemos la existencia de leyes generales en: Argentina (1926, 1973), Brasil (1971), Costa Rica (1982), Perú (1990), México (1994, 2001), Paraguay (1994), Puerto Rico (1994), Panamá (1997), Venezuela (2001), Chile (2003), Nicaragua (2004), Uruguay (2008) y Bolivia (2013)

De los 20 países de la región, salvo Cuba, todos disponen de una ley general de cooperativas, lo que más temprano que tarde deberá subsanar. Y cada día se recurre más al dictado de leyes especiales para tipos particulares de cooperativas, proceso que sin duda se producirá en los próximos años para poder regular nuevas situaciones, sin poder esperar a que se dé una reforma de la ley general, aunque pudiese conducir a las situaciones ya superadas de balcanización legislativa de Italia y Uruguay, o de España con su profusión de leyes autonómicas.

Educación cooperativa

Son 7 las leyes especiales sobre educación cooperativa: en Argentina, la ley que crea el Fondo para la Educación y Promoción Cooperativa; Brasil, el Decreto de creación del Sistema Nacional de Aprendizaje a cargo de la Organización de las Cooperativas Brasileñas (OSB); leyes de cooperativas escolares de la República Dominicana, Panamá y Argentina; ley que incorpora la educación cooperativa al currículo de la educación pública y privada del Paraguay, y la ley sobre Colegios Cooperativos de Colombia, de gran importancia hasta fines de los noventa.

Cooperativas agrarias

Las cooperativas agrarias cuentan con tan solo 3 leyes, lo que contrasta con el énfasis puesto en los pasados y fallidos procesos de Reforma Agraria que, al menos teóricamente, privilegiaban las cooperativas como instrumentos organizacionales fundamentales para su éxito. Cuba después de contar con 3 instrumentos normativos sobre cooperativas agrarias: de Unidades Básicas de Producción Cooperativa (las UBPC) y su Reglamento General, y la Ley de Cooperativas de Producción Agropecuaria y de Créditos y Servicios., en 2019 dictó la Ley de las cooperativas agropecuarias, unificando la regulación de los tres tipos de cooperativas. 2012 Perú dictó una ley que promueve la inclusión de los productos agrarios a través de cooperativas.

Cooperativas de trabajo asociado

Brasil y Colombia (países donde se han dado el mayor proceso de liberalización del trabajo) poseen leyes especiales sobre las cooperativas de trabajo asociado. La ley de Colombia, dictada para poder firmar el tratado de libre comercio con los Estados Unidos, arrasó literalmente el cooperativismo de trabajo asociado. Paraguay dictó en el año 2021 la Ley que Fomenta y regula la organización y funcionamiento de las cooperativas de trabajo

Cuba tiene una normativa especial para las cooperativas no agropecuarias, que son de trabajo asociado, el Reglamento para las Cooperativas no Agropecuarias de Primer Grado. Llama la atención que Argentina, en donde esta forma de cooperativa tiene fundamental importancia, no cuente con una legislación especial que las regule, máxime, con la recurrente figura de las empresas recuperadas por los trabajadores por medio de cooperativas de Trabajo Asociado. La ley de intermediación laboral de Perú admite como entidades autorizadas para realizar dicha actividad a las cooperativas de trabajadores.

Cooperativas de vivienda

Uruguay cuenta con una normativa muy completa sobre cooperativas de vivienda, sector de amplísimo desarrollo en ese país, sobre todo de viviendas por ayuda mutua, conformada por 44 artículos del Capítulo V de la Ley general de cooperativas, más la novísima Ley de Titularidad compartida en las cooperativas de vivienda de ayuda mutua.

Paraguay tiene una ley que establece el marco de administración de las cooperativas de vivienda y el fondo para viviendas cooperativas y Puerto Rico sobre nuevas cooperativas de vivienda-

Cooperativas sociales

Solo hay 2 leyes de cooperativas sociales (Brasil y Uruguay) mientras que Bolivia las incorpora dentro de la Ley General de Cooperativas, llamándolas Cooperativas Especialmente Conformadas. Estas cooperativas son de vital importancia para la economía del cuidado y la atención de colectivos en situación de peligro, y uno

INDICE GENERAL

de los tipos de cooperativas de mayor desarrollo esperado para los próximos años.

Cooperativas de indígenas

Hay 4 leyes sobre organizaciones comunitarias, campesinas o aborígenes: dos de Bolivia, la Ley de organizaciones económicas campesinas, indígena originaria y de organizaciones económicas comunitarias para la integración de la agricultura familiar sustentable y la soberanía alimentaria, y la Ley de la Revolución Productiva Comunitaria Agropecuaria. Y la Ley de Economía Popular y Solidaria de Ecuador que tiene un capítulo sobre las Organizaciones del Sector Comunitario. Chile tiene desde 1993 una ley de protección, fomento y desarrollo de los indígenas-.

Sin embargo, no existe ley regulatoria de cooperativas de indígenas o de aborígenes, diseñadas en respeto de sus prácticas ancestrales; tampoco para poblaciones especiales como las afroamericanas en situación de abandono.

Por imposición de los gobiernos o de organismos internacionales de ayuda, han tenido que asumir formas asociativas convencionales que, sin embargo, no son adecuadas para sus características diferenciales, por lo que -en la mayoría de los casos- han fracasado.

Resalta el hecho que habiendo en América Latina 9 países con importantes comunidades de indígenas (más de 40 millones de personas) solo 3, Bolivia, Chile y Ecuador, tengan una legislación especial para las organizaciones y, o actividades económicas de éstos. México, Guatemala, Colombia y Brasil tienen una deuda pendiente en este sentido.

Se podría pensar en la formulación de una Ley Marco de "Organizaciones Socioeconómicas y Ambientales Indígenas de América Latina", dictada por el Parlamento Latinoamericano, que establezca las bases para el dictado de leyes nacionales.

Cooperativas no convencionales

Se deja de lado el dictado de normas para comunidades no convencionales, de ex combatientes de las guerras internas que han plagado América Latina, que quieren incorporarse a la vida civil rehaciendo sus vidas, familias y peculios en zonas apartadas del país (caso Centro América y Colombia) o de personas de modos de vida alternativos a las formas tradicionales que regulan las leyes de cooperativas vigentes, lo que deja por fuera del sector a importantes segmentos de la población, sobre todo de profesionales y técnicos, y jóvenes no conformistas.

Integración internacional

Relacionadas con los procesos de integración internacional, está la norma del Parlamento del Mercosur que estatuye las Cooperativas del Mercosur, y las leyes nacionales de cooperativas del Mercosur de Uruguay y de Brasil, faltando la sanción de las leyes de Argentina y Paraguay para darle vida. Es notoria la ausencia de una norma similar del Parlamento Andino para crear la Cooperativa Andina, y a partir de allí el dictado de las leyes nacionales de los países andinos.

Otras cooperativas

1. Hay 2 leyes de cooperativas juveniles (Puerto Rico y Colombia) y una sola ley que regula las precooperativas (Colombia).

2. No hay ninguna ley de cooperativas de salud, lo que es de extrañar en el caso de Brasil donde el cooperativismo médico ha alcanzado dimensiones extraordinarias.

3. En toda la región sólo hay una ley de cooperativas mineras (Bolivia) lo que se explica por la importancia que tiene el subsector en ese país.

4. Colombia y Bolivia tienen leyes de administraciones públicas cooperativas, estilo *regies cooperatives,* de bastante éxito entre Municipios de pequeñas dimensiones.

5. Perú dictó una ley que regula expresamente del acto cooperativo, con lo que excluye a las cooperativas de tributación por las operaciones del objeto social que realizan con sus miembros.

6. Pese a la gran importancia que tienen las cooperativas de transporte (particularmente de transportadores) en la Región, solo 3 leyes tienen un solo artículo sobre ellas (Colombia, 75) Costa Rica, 27) y Perú, 75)

Entes públicos

Argentina, Colombia, Costa Rica, Nicaragua, Paraguay, El Salvador y Puerto Rico han dictado leyes especiales de creación y funcionamiento de la Autoridad pública de supervisión y, o control de cooperativas, o de la ESS. En los demás casos, la regulación de la entidad pública se incorpora dentro de las leyes generales.

INDICE GENERAL

TRATAMIENTO LEGISLATIVO DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS FINANCIERAS

Las entidades financieras solidarias (o que realizan actividad financiera) pueden ser clasificadas en:

- Cooperativas de ahorro y préstamo (o crédito) CAP
- Empresas financieras solidarias de vínculo cerrado
- Otras
- Mutuales

Hasta la fecha, se han dictado nueve leyes para regular, quizás exhaustivamente, las CAP, incluidas las cajas de crédito cooperativo de Argentina. Si a ello se suma que las leyes de Economía Solidaria de Colombia y Ecuador incorporan normas de regulación de la actividad financiera cooperativa, son 11 las normas especiales sobre la materia.

En 2 países (las cajas de crédito de Argentina y las CAP de Bolivia) su regulación es reenviada a la normativa financiera general.

De manera que hay una clara tendencia a la regulación especial de las CAP y demás empresas solidarias que realizan actividad financiera (por cierto, las más numerosas y poderosas empresas solidarias de la región) que las convierte en entidades especializadas exclusivamente en la actividad financiera, las separa de la normativa general y las somete a la supervisión de la Autoridad bancaria y financiera ordinaria, sustrayéndolas de la Autoridad de supervisión cooperativa.

Con ello se producen dos efectos negativos:

1. Se intensifica el proceso de desmutualización, compañización o pérdida de la identidad de las cooperativas financieras, al acercar su regulación, lenta y progresivamente, a la exigida a los bancos comerciales.

2. Va separando las cooperativas financieras del resto de las empresas y organizaciones del sector de la ESS, con lo que lo debilita profundamente, al cercenarles lo que debiera ser su brazo financiero.

TRATAMIENTO LEGISLATIVO DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRESTAMO, CREDITO O DE APORTES

En la Región hay distintos tipos de tratamiento legislativo de las CAP:

1. *Tratamiento de las CAP en las leyes de regulación financiera en general*

Argentina	Ley de entidades financieras
Bolivia	Ley de Servicios Financieros

2. *Regulación de las CAP dentro de la ley general de cooperativas*

Honduras y Venezuela	No dispone
Puerto Rico	Reenvía a la ley especial
Costa Rica	Reenvía al Reglamento
Argentina, Bolivia, Brasil. Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Salvador (El)	Normativa somera
Chile, México, Perú y Uruguay	En forma profusa

3. *Normativa especial de las CAP y similares (incluidas leyes de ESS)*

Brasil	Lei que moderniza el Sistema Nacional de Crédito Cooperativo
Colombia	Ley del Sector solidario
Costa Rica	Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas
Ecuador	Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario". Y Reglamento de cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público
México	Ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo
Perú	Ley de Supervisión y regulación de las cooperativas de ahorro y crédito
Puerto Rico	Ley de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito de 2002"
Salvador	Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Préstamo

La tendencia prevaleciente de regulación de las CAP en América Latina es considerar de forma sumaria las CAP en las leyes generales de cooperativas y el dictado de normativa especial para las CAP sin remisión de la ley general de cooperativas. Además, regular en forma separada las entidades financieras solidarias (no cooperativas) sobre todo de vínculo cerrado, en leyes especiales. Sin embargo,

En México las CAP pueden escoger ser reguladas por la ley de Ahorro y Crédito Popular (que se aplica a todo tipo de empresa financiera no bancaria) o por la Ley especial que regula las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo.

INDICE GENERAL

En El Salvador se distingue entre las asociaciones cooperativas que se rigen por dicha ley y gozan de protección y privilegios públicos, de las sociedades cooperativas que son reguladas por el Código de Comercio y no disfrutan de protección y privilegios.

LEGISLACIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS SOLIDARIAS DE VINCULO CERRADO

Se han localizado cuatro leyes que regulan organizaciones financieras solidarias de trabajadores de vínculo cerrado (empresas) diferentes a las cooperativas financieras, de gran desarrollo, como son el Decreto sobre Fondos de Empleados de Colombia, la ley de Cajas de Ahorro de Venezuela, las escuetas normas sobre las Cajas de Ahorro en la legislación laboral de México y la ley de Asociaciones Solidaristas de Costa Rica.

La tendencia prevaleciente es que las entidades financieras solidarias se dediquen en forma especializada y exclusiva a la actividad financiera. Ello amenaza la continuidad de numerosísimas entidades solidarias multiactivas, que hacen del ahorro y crédito la base de sus operaciones, para extenderlas a la prestación de servicios socio-económicos diversos a poblaciones carenciadas.

En cuanto a efectuar operaciones con no miembros (socios/asociados) se puede vislumbrar que la tendencia (aunque poco pronunciada) es a permitir efectuar operaciones tanto con sus miembros como con terceros, aunque estas últimas sujetas a condiciones y limitaciones expresas.

Sistema legislativo.

1. La legislación sobre EFS tiene un elevado peso dentro del marco normativo, ya que representa el 24 % del total de la normativa de economía solidaria.

2. La mayor parte de las leyes generales de cooperativas no regulan detenidamente las EFS; traen algunas disposiciones sobre el particular, salvo 4 leyes que si lo hacen con cierto detalle.

3. La normativa sobre las EFS se encuentra sobre todo en leyes especiales de CAP (7), en las leyes de EFS de vínculo cerrado y en las leyes generales de Economía Solidaria.

4. Las leyes especiales sobre EFS son extremadamente largas, detallistas y punitivas, lo que causa fosilización normativa, dado el siempre complejo y prolongado proceso de su reforma para adaptarlas a las nuevas situaciones.

5. Solo hay cuatro leyes que regulan las EFS de vínculo cerrado, las que tienen muy pocas disposiciones de orden financiero.

Naturaleza y ámbito personal de la normativa

1. La casi totalidad de las leyes considera como asociaciones a las EFS y exigen su especialización en lo meramente financiero.

2. Es igualitaria la permisión para efectuar operaciones financieras sólo con sus miembros y con terceros. Sin embargo, se tiende a permitir las operaciones con no miembros, al considerar las EFS como entes de inclusión financiera.

Estructura de supervisión pública

Es muy variada, habiendo las siguientes variaciones:

1. Autoridad pública especial de supervisión para el sector solidario

2. Autoridad pública de supervisión bancaria o financiera general

3. Unidad especializada de la Autoridad bancaria o financiera general, la que junto a la anterior, prevalece

4. Control auxiliar o delegado a las federaciones, prevista en cuatro leyes

Regulaciones prudenciales y normas de buen gobierno

Previstas exclusivamente en siete leyes especiales de regulación de las EFS, la casi totalidad dispone que deben ser diferenciales, ajustadas a la naturaleza específica de las mismas.

Capital mínimo y reserva

1. Es mayoritaria la exigencia de un capital mínimo de las EFS, variando la cuantía y la fuente de determinación del mismo.

2. Es unánime la constitución de la reserva, en la mayor parte de los casos con porcentajes variables (5% a 40%) de los excedentes del ejercicio.

Red de seguridad

1. La seguridad es tema muy escasamente normado en las leyes sobre EFS. Las que prevén algunos institutos de se-

INDICE GENERAL

guridad, lo hacen en forma aislada: Puerto Rico, el Revisor Fiscal; Salvador y Costa Rica, el Comité de auditoría en las federaciones.

2. La exigencia de auditoría es casi unánime, pero de forma genérica. Solo dos leyes traen normas para su instrumentalización.

3. En materia de riesgos, el tratamiento normativo es disperso e incompleto. Nueve leyes incorporan algunas disposiciones al respeto, aunque aisladas y singulares, siendo excepción El Salvador y Ecuador.

4. La normativa sobre prevención del lavado de activos es ´prácticamente inexistente, al punto que solo Ecuador incorpora normas sobre el particular.

Cuadro de normativa de entidades financieras solidarias en América Latina

País	*N° y fecha*	*Norma*
Argentina	Ley 20.321 del 27/04/1973 Decreto 1695 del 31/03/1974 Ley 26117 de Julio de 2006	Ley Orgánica de Mutuales Ley de Entidades Financieras: cajas de crédito cooperativo De promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía social
Bolivia	Ley 389 del 21/12/1967 Ley 393 del 21/08/2013	Ley de Sociedades Mutuales Ley de Servicios Financieros
Brasil	Lei N° 196 del 24/08/2022	Lei que moderniza el Sistema Nacional de Crédito Cooperativo
Colombia	Decreto-ley 1481 del 07/07/1989 Ley 454 del 04/08/1998 Decreto 2206 del 29/10/1998 Ley 1391 del 01/07/2010 Decreto 344 del 01/03/2017 Ley 2143 del 10/08/2021	De Fondos de Empleados Ley por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria Por el cual se crea el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas FOGACOOP Reforma del Decreto-Ley de Fondos de Empleados Normas aplicables a los Fondos de Empleados para la prestación de servicios de ahorro y crédito Asociaciones Mutualistas
Chile	Decreto 285 del 26/02/1969	Estatuto Orgánico de las Mutualidades
Costa Rica	Ley 6.970 del 28/11/1984 Ley 7.391 del 24/5/1994	Ley de Asociaciones Solidaristas Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas
Ecuador	Decreto 194 del 29/12/2009 Ley del 28/04/2011	Reglamento de las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario
Guatemala	Ley del 24/09/2007	Ley de Organizaciones no Gubernamentales para el Desarrollo
México	Ley del 01/09/1970 Ley del 18 de julio de 2006 Ley del 13/08/2009	Ley Federal del Trabajo Ley de ahorro y crédito popular Ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo
Nicaragua	Ley 703 del 21/01/2010	Ley Marco del Sistema Mutual
Paraguay	Ley 2.329 del 19/08/2003 Ley 3.472 del 29/05/2008	Que establece el marco de administración de las cooperativas de vivienda y el fondo para viviendas cooperativas Ley de Mutuales
Perú	Ley 12.813 del 06/03/1995 Ley 30822 del19/07/2018 Ley 31293	Asociaciones Mutuales de Crédito para Vivienda De regulación y supervisión de las Cooperativas de ahorro y crédito Que regula la Asociación Mutualista Judicial
Puerto Rico	Ley 15 del 17/08/2001 Ley 255 de 28/10/2002	Banco Cooperativo de Puerto Rico Ley de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito
El Salvador	Decreto Legislativo 693 del 30/07/2001	Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito
Venezuela	Ley 38.477 del 02/07/2006	Ley de cajas de ahorro, fondos de ahorros y asociaciones de Ahorro Similares

Fuente: elaboración propia

LEGISLACION DE OTRAS FORMAS ASOCIATIVAS

Hay 31 leyes que regulan formas organizativas de ESS diferentes de las tradicionales cooperativas y mutuales, o actividades relacionadas con las mismas.

Son 6 las leyes que regulan las organizaciones de trabajo asociado: las empresas asociativas de trabajo de Colombia, y dos de sociedades laborales: a la de Argentina le faltó la reglamentación necesaria para su aplicación, y está vigente, con bastante éxito la de Costa Rica. Puerto Rico creó una entidad semejante a las sociedades laborales, las Corporaciones Especiales de Propiedad de Trabajadores, con buen desarrollo inicial, disminuido posteriormente. Paraguay dictó una ley de cooperativas de trabajo asociado en 2021

En Argentina se reformó la Ley de Quiebras y Concursos para permitir que las cooperativas de los trabajadores que recuperan empresas puedan participar activamente en el proceso, para ob-

INDICE GENERAL

tener la propiedad de las mismas. Bolivia tiene una ley de empresas recuperadas por los trabajadores, que llama empresas sociales.

Colombia tiene una ley sobre las empresas solidarias de salud que tienen un extraordinario desarrollo en la cobertura de salud de los estratos más pobres y una ley de las sociedades agrarias de transformación

5 leyes tratan del fomento de organizaciones solidarias diversas; Brasil y Costa Rica han dictado sendas leyes que declaran las cooperativas y las entidades de ESS de interés público o nacional, y una ley especial de Argentina, de promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía social.

3 leyes regulan organizaciones financieras solidarias diferentes a las cooperativas financieras, de gran desarrollo, como son las asociaciones Solidaristas de Costa Rica, los fondos de empleados de Colombia y las cajas de ahorro de Venezuela.

La ley agraria de México regula los Ejidos y las sociedades de producción rural, los primeros, forma inédita y de vital importancia en el país

Argentina promulgó en 2015 una ley de Promoción de los Clubes de Barrio y de Pueblo.

Contenido

Estatuto 739
Estatuto-tipo 743
Reglamentos internos 745
Acuerdos de los órganos internos 748
Pacto para-social 750
La autorregulación 751
Los códigos éticos o de conducta 754
Las normas de buen gobierno 756
Las normas de buen gobierno en el sector solidario 759
El buen gobierno cooperativo 762
normas de Buen gobierno de entidades solidarias financieras de Colombia 768
Las normas ISO 769
Las decisiones del sector coopertivo, mutual y, o solidario 771

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

10 Fuentes Internas

ESTATUTO

Concepto

El estatuto constituye el conjunto de normas de rango sub-legal de carácter especial contenidas en el mismo documento constitutivo o en uno posterior, que regula la organización interna, las relaciones entre los miembros y delimita la esfera de competencia, actuación y eficacia de los órganos sociales de la entidad, así como la disolución y liquidación de esta. Es importante señalar que se trata de normas de derecho que se dan a sí mismos los fundadores de la entidad.

Como tiene rango sub-legal el estatuto no puede contradecir el ordenamiento legal existente. Constituyen el conjunto de normas que ordenan directamente la vida del ente y las relaciones de este con sus miembros. Confirman, en el marco de la autonomía estatutaria, la legislación interna de la entidad y para los órganos y los miembros, son derecho objetivo.

El estatuto establece en forma objetiva cuáles son las metas que la persona jurídica solidaria, en tanto agrupación de sus miembros, se propone alcanzar y en qué forma ha de actuar. La voluntad de los fundadores y los intereses de estos se ven sustituidos por el objetivo social y los intereses de los miembros. Constituyen, en su carácter de voluntad social objetivada, la base para la capacidad jurídica de la entidad. (Münkner, 1982).

El estatuto es *lex privata* del ente solidario; eso es, su ley interna, privativa y propia, por la asamblea, el consejo de administración y fiscal, los ejecutivos y los miembros del cuadro social (Campos, 2003).

Su redacción corresponde a los fundadores de la empresa con la asesoría de un letrado o abogado, preferiblemente especialista en el área, y han de tenerse en cuenta la finalidad y naturaleza peculiar de la clase de entidad que va a constituirse.

Caracteres (Páez, J.L, en Moirano, 2016)

El estatuto o la ley interior corporativa constituyen un todo similar a la ley común, objetiva, aplicable por igual a todo asociado sin distinción, que tiene los caracteres siguientes:

INDICE GENERAL

1. Es una regla de derecho. De este carácter surge cómo el acto de asociación que produce efectos respecto a los miembros y a terceros, inexplicables por el derecho contractual.

2. Es general, porque contiene nada más que disposiciones por vía general y abstracta.

3. Es imperativo, no porque emane de una voluntad superior a la de los miembros de un grupo, sino porque todos ellos quieren perseguir en común un mismo fin, imponiéndose a la voluntad del individuo.

4. Importa reglas aceptadas que están aceptadas por todos los miembros. Inclusive, quienes no estuvieron de acuerdo con algunas de sus normas o quienes se incorporaron con posterioridad a su aprobación, han prestado su conformidad tácita.

5. Contiene normas represivas por la imperatividad propia de las reglas estatutarias. El hecho de estar sometido a ellas, hace al *status* de miembro.

6. Es reglamentario, en tanto su calidad de ley interior de la mutual explica a los terceros las condiciones en las que pueden contratar con el ente.

7. Es de carácter constructivo, en tanto pocas normas establecen el objeto de la entidad y las demás son el conjunto de procedimientos técnicos para alcanzarlo.

8. Es de interpretación amplia porque es en el estatuto donde están en juego intereses patrimoniales se tenderá a una interpretación restrictiva, con olvido de que "en caso de duda, debe estarse a favor del asociado.".

Contenido

El estatuto tiene una parte obligatoria y otra facultativa. Normalmente la ley establece la obligación de incorporar ciertas disposiciones en el estatuto, además de otras de carácter facultativo. Con ello, deja una gran libertad para determinar los derechos y obligaciones de los miembros, bajo reserva de no contradecir los principios esenciales de la ley y las disposiciones obligatorias que puedan imponer el estatuto-tipo, si lo hubiese y tuviere el carácter de obligatorio.

Algunos (Confecoop, 2003) diferencian en el contenido de ley ,entre el contenido necesario, y el contenido complementario, de un estatuto.

1. El contenido de ley es aquello que ya está en las normas legales y que se repite en un estatuto (por ejemplo, que el representante legal es el presidente o el gerente).

2. El contenido necesario son aquellas normas que no están en la ley, pero la ley obliga a que se establezcan en el estatuto (por ejemplo, el número de miembros del consejo de administración).

3. El contenido complementario son todas las demás normas que cada entidad considere conveniente estipular

Contenidos (Cenzi, 2017)

El estatuto debería tener los capítulos siguientes:

1. General

   Denominación, duración, domicilio, ámbito geográfico, objeto.

2. Miembros

   Requisitos, procedimiento de admisión; obligaciones y derechos, pérdida de la condición, exclusión, reintegro

3. Régimen disciplinario

   Tipos de faltas, sanciones, competencia, procedimiento, conciliación.

4. Estructura organizativa

   a) Asamblea: competencias, clases y formas, convocatoria, quorum, constitución, voto, representación, acuerdos, acta, asamblea de delegados, impugnación

   b) Órgano de Administración: competencias, representación legal, composición, elección, duración, cese y vacantes, funcionamiento, retribución, incompatibilidades, incapacidades y prohibiciones, conflictos de intereses, responsabilidad.

   c) Órgano de control: funciones y nombramiento, informe anual, retribución, incompatibilidades, incapacidades y prohibiciones, conflictos de intereses, responsabilidad.

   d) Órgano de conciliación: funciones y competencias

INDICE GENERAL

e) Dirección ejecutiva (gerencia): requisitos, nombramiento, funciones, remuneración, responsabilidad

5. Régimen económico

a) Responsabilidad de los miembros

b) Capital social, aportaciones obligatorias y voluntarias, remuneración, actualización, transmisión, reembolso, aportes que no forman parte del capital, participaciones especiales

c) Fondos y reservas: reserva legal, fondo de educación y promoción, fondo de protección social, fondo de autofinanciamiento, fondos facultativos

d) Resultados, aplicación de excedentes, imputación de pérdidas.

6. Régimen administrativo

Ejercicio, documentación social, contabilidad, balance contable, estado de ganancias y pérdidas, otros

7. Disolución y liquidación

Causales, adjudicación del haber social, extinción

8. Final

Disposiciones generales; disposiciones transitorias

La autonomía estatutaria

Por autonomía estatutaria se puede entender la capacidad de auto reglamentación de la empresa solidaria. Ahora bien, se hace necesario valorar en concreto qué rol y qué intensidad reconoce la ley a esta autonomía, sobre todo en los aspectos simples de la disciplina, y si se otorga a la entidad en particular o al movimiento solidario (autorregulación colectiva por medio de un código de auto reglamentación o un libro de buen gobierno) entendido en su totalidad o en sus diversas formas de integración (Genco, 1999).

En Italia se debatió en vía legislativa la individualización del nivel óptimo de autonomía normativa para las cooperativas que, de una parte, permita al estatuto integrar y adaptar la ley y, del otro, defina límites, vínculos y direcciones que ayuden a la formación de una adecuada doctrina (Parmigiani, 1999).

Documento

El estatuto puede estar redactado en un instrumento único (acta de constitución que a la vez sirva de estatuto) o en instrumentos separados: acta y estatuto, lo que pareciera más conveniente dado que permite que se pueda reformar el estatuto sin que lo sea el acta o el instrumento de constitución.

Procedimiento de elaboración del estatuto

La elaboración del estatuto dependerá de la iniciativa de los fundadores y sus asesores, que se guiarán las más de las veces por el modelo que ofrece la Autoridad de aplicación o la organización de grado superior.

Para su reforma, normalmente, el órgano directivo prepara un proyecto que presenta al órgano de gobierno o deliberante que lo aprueba, a veces con un quórum o mayorías calificadas, y luego es remitido para su revisión a la Autoridad de aplicación, o sin necesidad de ello, al registro respectivo para su correspondiente inscripción.

Valor obligatorio

El estatuto se impone a todos los miembros. En tal sentido, Campos (2003) afirma: siempre que esté en conformidad con la ley, el estatuto es fuente de derechos y de obligaciones derivadas de la relación entre los miembros y la entidad. Todos sus dispositivos deben ser considerados bajo pena de decaimiento de la persona jurídica.

El estatuto no puede ser atropellado ni por la asamblea –que es la entidad suprema de la sociedad- incluso porque su supremacía tiene como fundamento el propio estatuto que le asegura tal condición, con base en la ley que regula las particularidades del tipo asociativo.

ESTATUTO-TIPO

En algunos países se acostumbra preparar modelos de estatuto que sirvan de guía a las personas que organizan empresas asociativas para la redacción de sus propias normas estatutarias.

En Alemania, las regulaciones de estos modelos se basan en experiencias acumuladas en el asesoramiento de miles y miles de entidades durante varias décadas. Estos estatutos tipo son tan flexibles que pueden ser adoptados sin mayores dificultades por

INDICE GENERAL

los sectores más diversos y cooperativas de estos sectores y son la mejor ayuda para cada cooperativa o mutual individual, ya que en el frente práctico, son mucho más importantes que la misma que la ley que no siempre está a la mano.

En este contexto, el origen de los estatutos tipo no tiene mayor importancia. Pueden ser recomendados por la federación de cooperativas o de mutuales o ser decretados por el Estado. Lo que importa es que se formulen estos modelos y que se los aplique en la práctica (Schaffland, 2003).

Carácter

El estatuto-tipo puede tener carácter obligatorio o facultativo.

1. Carácter obligatorio

   En este caso, las disposiciones del mismo deben ser estricta e integralmente reproducidas en el estatuto de la empresa solidaria. Esta norma vulnera el principio de autonomía de la voluntad que preside la normativa privada. Sin embargo, es necesario en el caso de la constitución telemática de la empresa.

   De otra parte, se estima necesario evitar el modelo obligatorio de estatuto, ya que es un factor esencial para que las cooperativas tengan éxito es el desarrollo de la capacidad de sus socios de gobernar la organización democráticamente y de adoptar la estructura más beneficiosa de acuerdo a su línea de trabajo (Clarity, 2006).

2. Carácter facultativo

   Si los miembros, así lo deciden, aplican las normas del modelo de estatuto en forma parcial o total; o en forma supletoria, de manera que se aplica en aquellos casos en que los miembros no aprueben su estatuto, o cuando el estatuto de la empresa en particular no regula situaciones concretas previstas en el estatuto-tipo.

Particularidades

El estatuto modelo es preparado por la Autoridad que efectúa la inscripción o por otras organizaciones de grado superior como un servicio a los nuevos integrantes de la empresa. En algunos países, como el Reino Unido, el Registro publica una lista de las organizaciones autorizadas para dictar el reglamento (estatuto) modelo, que el registro aceptará como base de inscripción a costo reducido.

Puede utilizarse el método del cuadro: "El cuadro A" contiene una serie completa de reglamentos modelo como un anexo a la legislación. A menos que haya una modificación explícita por parte de los miembros, los reglamentos modelo conservan validez, de modo que no hay organizaciones que hayan sido registradas sin disponer de reglamentos completos y correctos" (Münkner, 1995).

Advierte Vargas (2009) sobre el riesgo de homogeneidad que conlleva el modelo de estatuto por la dificultad de incorporar cláusulas originales *ad hoc*, que permita diseñar el tipo de sociedad que realmente necesitan los socios. Cita a Vicent Chuliá, quien habla del *riesgo de petrificación* que puede conllevar en el futuro problemas de convivencia social (por ejemplo, por una deficiente adecuación del tipo social a las verdaderas necesidades de la empresa) con la consiguiente necesidad de modificar en breve el estatuto así adoptado.

Sin embargo, al decir de Jordá (2015) los estatutos predeterminados, aunque cercenan la autonomía de la voluntad, también es cierto que en la práctica pueden ayudar a los emprendedores a plantearse las implicaciones derivadas de poner en marcha una cooperativa, por lo que puede considerarse positivo que existan modelos a efectos informativos.

En todo caso –añade- resulta recomendable para los miembros constituyentes no verse constreñidos a unos estatutos tipo y poder así configurar libremente sus estatutos en determinadas materias que se desee concretar haciendo uso de la autonomía de la voluntad (v.gr. convocatoria de la junta, duración del órgano de administración, etc.) y no convirtiendo la constitución de sociedades en un mero acto formal cuando de los acuerdos contenidos en la escritura y los estatutos se derivarán los derechos y obligaciones de los socios que no necesariamente tengan que regularse conforme prevé la ley o como ha previsto el legislador en los estatutos tipo.

REGLAMENTOS INTERNOS

Definición

Los reglamentos internos son el conjunto de normas de carácter operativo, de administración y coordinación, delimitación de funciones, procedimientos internos y otros aspectos, generalmente dictado por el órgano directivo y aprobado por el órgano de gobierno o deliberante de la empresa, para facilitar las actividades

INDICE GENERAL

de los miembros, empleados, directivos y de los mismos órganos.

Naturaleza

Los reglamentos internos poseen, en palabras de Paz Canalejo (1990, en Escribano, 2023) una naturaleza infraestatutaria, pero con vocación de permanencia o durabilidad. La exigencia de que su aprobación y posterior modificación sea competencia de la asamblea los dota, a su vez, de una importante legitimidad en la regulación de aspectos que difícilmente pudieran ser desarrollados con el suficiente detalle en los estatutos de la cooperativa.

Son una fuente legal, de rango inferior al estatuto, que permite regular el funcionamiento interno de la empresa y genera seguridad jurídica en sus actividades.

Características

Adaptado de Escribano, 2023

1. Carácter unilateral. Los Reglamentos son el fruto de la voluntad única de la cooperativa. Es cierto que en el seno de la asamblea en los que se debate y aprueba puede existir intereses divergentes. Sin embargo, una vez aprobado se constituye en expresión de una voluntad, la de la cooperativa en su totalidad, de la que forman parte los destinatarios de tales regulaciones.

2. Los reglamentos poseen una eficacia puramente contractual no ostentado, por sí mismo, los medios que lo dotan de seguridad jurídica. Son siempre modificables a través de acuerdos de la asamblea, lo que los sustrae de estabilidad. Por ello, ha sido reivindicada la necesidad de que los mismos se eleven a escritura pública para dotarlos de una mayor precisión, seguridad jurídica y autenticidad a su texto.

Clases de reglamentos

Pueden ser que la empresa solidaria tenga un reglamento único-general que contemple todos los aspectos de su organización y funcionamiento interno, o puede tratarse de diversos reglamentos internos que se elaboran para regular actividades, servicios o departamentos.

En el caso de las mutuales, cada prestación mutualista debe contar con un reglamento propio que regule los pormenores del servicio. Igual, las secciones autónomas.

Procedimiento de elaboración

Normalmente el órgano directivo prepara un proyecto y lo somete a la aprobación del órgano de gobierno (asamblea) para su aprobación. Sin embargo, podría sostenerse que tal aprobación no es necesaria ya que dictar reglamentos forma parte de la actividad ordinaria del órgano directivo (es el primer acto de administración).

En cuanto a su aprobación, la regla es que la asamblea es el órgano que retiene el poder de aprobarlo o modificarlo regularmente. Sin embargo, no es rara la previsión de una expresa delegación estatutaria en este sentido al órgano administrativo, cuando el reglamento tenga una función marcadamente ejecutiva de principios y reglas estatutarias (Bonfante, 1995).

Se discute si la Autoridad de aplicación tiene competencia para examinar y aprobar o no los reglamentos internos.

Para Cuesta (2000) cuando las disposiciones internas se relacionan con la organización de la prestación del servicio a que se refiere el objeto previsto en el estatuto, será obligatoria la aprobación. Esto es así siempre que el reglamento no contraríe cláusulas estatutarias o legales; por ello se dice también que el control de la Autoridad de aplicación es un control de legalidad de la documentación que se somete a su aprobación.

Nagore (2019) considera que debe debatirse sobre la posibilidad de una inscripción del reglamento en el Registro de Cooperativas, sea obligatoria o voluntaria, a fin de garantizar el control administrativo sobre la legalidad del mismo. Adicionalmente, debería considerarse la necesidad de que la modificación del reglamento exija requisitos formales similares a los de la modificación de estatutos (informe justificativo, con el mismo contenido que la modificación estatutaria), constancia clara en la convocatoria de los artículos a modificar y otros.

Puede ser que la ley imponga el Registro de los reglamentos internos. En caso de silencio legal, siendo que el depósito del reglamento en el registro no es requisito para su validez, es aconsejable que se haga, con lo que se gana en regularidad técnica, en seguridad jurídica y en autenticidad.

Modificaciones

Va a depender que el reglamento interno contenga o no normas de carácter estatutario, o sea parte integrativa del estatuto. En

INDICE GENERAL

el primer caso, es una parte del estatuto y podrá ser modificado con las modalidades propias para la reforma del mismo. En caso contrario, puede ser modificado con las modalidades establecidas en el estatuto o, en ausencia de específicas disposiciones en el mismo, con aprobación de la asamblea.

Contenido

La reglamentación interna se refiere a la aplicación del estatuto; a establecer mecanismos y procedimientos que permitan ejecutar en la actividad ordinaria lo establecido en el estatuto. Pueden, además, contener otros asuntos no contemplados en el estatuto.

Observa Nagore (2019) que debe reflexionarse sobre la conveniencia de establecer un sistema de control que permita detectar cuando a través del reglamento se están regulando cuestiones que exigirían una regulación estatutaria. Adicionalmente, debería discutirse si debería controlarse que a través del reglamento no se estuviese ampliando las competencias de la asamblea

Valor

Los reglamentos internos tienen valor obligatorio tanto para los miembros como para terceros en las operaciones que realicen con la empresa, desde el momento mismo de la aprobación por el órgano interno competente, pero si requieren de aprobación externa, serán vinculantes desde el momento mismo en que sea publicada dicha aprobación.

En este sentido, la jurisprudencia española (STS, 01/06/2004 en Escribano, 2023) vino a definir la fuerza vinculante de los reglamentos. En concreto, se resuelve, en lo que a nosotros interesa, que la fuerza vinculante de esta deriva de que su acuerdo de aprobación procede de la asamblea de la cooperativa. Es decir, por ser el acuerdo mayoritario de la asamblea, los integrantes de esta se encuentran vinculados al RRI que determinará, en última instancia, el objeto del propio contrato de asociación.

ACUERDOS DE LOS ÓRGANOS INTERNOS

Concepto

Los acuerdos o resoluciones son las decisiones válidamente adoptadas por los órganos internos de la empresa (asamblea, directivo, de control interno). Los acuerdos de los órganos internos son obligatorios para todos los miembros de la empresa siempre que en su adopción se hubiesen cumplido ciertas condiciones que pueden no estar determinadas expresamente en la ley, por lo que se debe hacer remisión al derecho común o dejarlo a cargo de las normas internas.

Sin embargo, lo procedente es que las condiciones sean determinadas, siendo normalmente las siguientes:

1. Que las adoptadas se encuentren dentro de la esfera de competencia asignada por la ley y el estatuto al órgano que los dicta.
2. Que su contenido no viole o no esté en contradicción con normas de rango superior.
3. Que hayan sido adoptados cumpliendo las formalidades externas de convocatoria, quórum, mayorías.

Cualquier deliberación de la asamblea tiene que estar conforme con las reglas del estatuto y de los reglamentos, bajo pena de nulidad. La asamblea de la cooperativa sólo puede alterar materia regulada en el estatuto en sede de reforma estatutaria, obedeciendo al rito legal de convocatoria, observancia de plazos, quórum y demás menudencias formales de ley, bajo pena de no generar cualquier eficacia jurídica (Campos, 2003).

Alcance

Los acuerdos de los órganos internos son de obligatorio acatamiento para los miembros, directivos y trabajadores de la empresa. Respecto de terceros, su aplicación estaría condicionada a la publicidad legal pública o mediante publicación privada (diario de circulación).

Los manuales de sistemas y procedimientos

Se trata de conjuntos normativos de rango sub-reglamentario, dictados por el órgano directivo (normalmente sin requerirse de la aprobación del órgano deliberante ya que se considera que se trata de actos de administración ordinaria, aunque el estatuto podría exigir la aprobación de la asamblea) que regulan la actividad concreta y específica del aparato administrativo de la empresa; establecen los detalles de procedimientos a seguir en las diferentes tramitaciones en los procesos de gestión de la misma. Por ejemplo, el manual de compras o los manuales descriptivos de cargos.

Son de obligatorio cumplimiento al interior de la empresa y su violación puede dar pie a sanciones disciplinarias ya que es un indicio que justifica la apertura de averiguaciones administrativas internas.

INDICE GENERAL

PACTO PARA-SOCIAL

Concepto

En las sociedades mercantiles por pacto para-social generalmente se hace referencia a los contratos estipulados entre los socios o entre algunos de ellos para concretar o modificar en sus relaciones internas las reglas legales y estatutarias que rigen la sociedad en cuestión.

Se estima que en los supuestos de coincidencia subjetiva entre los firmantes del pacto y la totalidad de los socios de la sociedad, así como cuando los resultados que ofrece el ordenamiento jurídico son iguales o equivalentes a los del ordenamiento contractual, deben poder hacerse valer los acuerdos para-sociales frente a la sociedad, siendo esto lo que ocurre en el caso de los acuerdos sociales, pudiendo por tanto como regla general afirmarse la posibilidad de alegar la infracción de un pacto para-social por un acuerdo social. *(*Redondo, 2009).

Más que quedarse a medio camino entre los acuerdos de la asamblea y el estatuto (se habla de pactos sub-estatutarios) por la forma de aprobarse (en principio mayoría simple) y la falta de requisitos formales para su validez (no requiere su elevación a público ni su inscripción registral) se parecen más a simples acuerdos asamblearios que a otra cosa, salvo que se impone a la sociedad de darle una copia de los mismos a los socios.

Frente a terceros no tienen los mismos efectos que el estatuto, ya que no suelen inscribirse en el Registro por lo que no se benefician de los efectos de la publicidad registral de los títulos inscritos.

Vargas (2009) si bien considera potestativa la inscripción en el Registro, considera de *lege ferenda* la conveniencia de imponer una mayor publicidad a su contenido por el interés que el Reglamento puede tener para socios y terceros. Por lo menos el depósito que no la inscripción, para que su contenido quede a disposición de los interesados. Además, imponerse una mayoría reforzada y no la genérica de la mayoría simple**.**

Aplicación a las entidades solidarias

Para Peinado (2013) la posibilidad de los pactos parasociales ha de ser admitida siempre que no sea contraria a ninguna norma, principio general del derecho o principio cooperativo, debiendo admitirse incluso cuando la ley nada disponga, al amparo de la autonomía de la voluntad.

Vargas et Al (2015) no ve ninguna razón jurídica, desde la óptica del Derecho privado, para que los socios no puedan convenir con otros el voto sobre determinadas cuestiones, ya que sigue rigiendo el principio de voto por cabeza y la naturaleza democrática en la toma de decisiones, aunque haya pactos de por medio.

Y añade, que habría que atender al contenido concreto de cada pacto para poder apreciar si con el mismo se infringen los límites de la autonomía de la voluntad, los principios configuradores del derecho cooperativo o las normas de derecho imperativo o *ius cogens*, lesionando el interés social o tomando acuerdos abusivos en contra de minorías. Pero en sí, la parasocialidad no es un fenómeno rechazable *a priori,* incluso en muchos casos es la única forma de que resulten funcionales, por lo que se debe partir de su licitud, cuando además el reconocimiento expreso a su validez por la legislación societaria es una tendencia de los últimos años.

LA AUTORREGULACIÓN

Conceptuación (Esteve, 2002)

En la actualidad se constata que en el seno de la sociedad, al margen del Estado y de la regulación pública, se han ido creando organizaciones, procedimientos, mecanismos y fórmulas diversas que tienen por objeto el autocontrol y autodominio de unos medios que, por razones diversas, no pueden o no deben ser dominados por el Estado.

Se observa, asimismo, una tendencia de remisión de la Autoridad pública a fórmulas de autorregulación como mecanismo que permita una más firme y decidida regulación por parte del Estado, dada la evidente incapacidad de éste para controlar directamente esos fenómenos.

El Estado al verse desbordado en muchos frentes, ha de tomar en consideración de algún modo las reglas, referencias y decisiones que proceden de la autorregulación social. Y de hecho, es precisa y justamente la más firme y decidida voluntad reguladora de las instancias públicas la que, no sin paradoja, conduce a un incremento de la autorregulación privada.

Naturaleza

Es importante observar que la autorregulación es gestionada por instancias privadas o regidas por el derecho privado, pero que es asumida por los poderes públicos, llegando incluso a incorporarla como si fuere asumida directamente por ellos. Las personas privadas, en tal caso, ejercen funciones públicas bajo

INDICE GENERAL

su propia responsabilidad y sus decisiones se imputan a ellas y no a la administración del Estado.

No se trata así, en ningún caso, del ejercicio de una potestad normativa de los poderes públicos. Las normas -que son el resultado de la autorregulación- no se integran en el ordenamiento jurídico, no vinculan en rigor ni a los particulares –salvo que por vía convencional decidan sujetarse a ellas- ni, por supuesto, a los poderes públicos.

Sin embargo, puede ser que desde el propio ordenamiento jurídico se produzca remisión a lo que estas normas establezcan (autorregulación objetiva). Se trata, entonces, que la ley dispone que la regulación de determinada materia se hará conforme lo establezca una norma específica que procede de la autorregulación privada.

Pueden darse tres supuestos (Sánchez-Pachón, 2019)

1. Autorregulación a partir de simples recomendaciones externas de carácter voluntario
2. Regulación legal societaria, donde el legislador es el principal agente impulsador del gobierno corporativo
3. Doble regulación, en la que va a ser frecuente, la presencia de normas imperativas, pero, también, las modernas recopilaciones de recomendaciones de carácter voluntario, donde los dos instrumentos son considerados complementarios que, de modo coordinado, pueden dar resultados más satisfactorios, eficaces y equitativos.

En definitiva, en la consecución de una *corporate governance* eficaz y eficiente, la mezcla de legislación primaria, reglamentos de autoridad de vigilancia, códigos de autodisciplina y códigos éticos se afirma como instrumento típico en todos los ordenamientos avanzados.

La autorregulación regulada

Ahora bien, la autorregulación requiere -a su vez- de una regulación de la Autoridad pública (regulación de la autorregulación) que establezca el marco o las condicionantes o los entornos de actuación de la misma, dado que es inadmisible que se excluya o excepcione la regulación desde las instancias públicas.

El hecho es que no se concibe una eficaz autorregulación sin el contrabalance que tiene la regulación pública, al punto que no sería admisible que esa autorregulación que ha de tener efectos públicos se remita en exclusiva a ciertas instancias privadas, sin unos mínimos condicionantes o entornos de regulación pública.

Actuaciones

La autorregulación engloba una gama amplia y variada de actuaciones que se dan en el ámbito privado, que podrían ser agrupadas en tres categorías:

1. La primera, integrada por actuaciones de contenido normativo con un cierto grado de abstracción.
2. La segunda, integrada por acuerdos y decisiones singulares.
3. Y la tercera comprendería soluciones de conflictos, fundamentalmente por vías arbitrales o de medicación.

De manera que partiendo que la autorregulación tiene su origen en la órbita privada, en los últimos tiempos alcanza una trascendencia pública desde el momento en que esas expresiones son asumidas o tomadas como referencia por los poderes públicos.

Efectos del incumplimiento de la autorregulación

Partiendo del carácter privado y voluntario de la autorregulación, no resultan admisibles las medidas coactivas o represivas por incumplimiento de sus reglas o referencias.

El incumplimiento conlleva la pérdida de todos los efectos que puedan derivarse de la autorregulación. Puede ser la retirada de la marca, la cesación de mecanismos de autocontrol sectorial y sujeción a la supervisión pública directa. También, la pérdida de la valoración positiva se deriva de la sujeción a la autorregulación, en particular de la favorable presunción de que pudiera gozar la actividad sujeta a ella. Incluso, derivarse de hecho una presunción desfavorable, por ejemplo, el traslado de la carga de la prueba.

CLASES. La autorregulación normativa comprende:

Las normas técnicas:

Se trata de criterios, de normas o de protocolos establecidos por agrupaciones, colegios o asociaciones que constituyen una referencia para quienes operan en ese sector. Tienden a asemejarse a las normas jurídicas: se manifiestan por escrito y por ello tienen un enunciado rígido y aspiran a la seguridad y generalidad.

INDICE GENERAL

Puede ser una importante referencia cuando una ley o un reglamento se remiten a la mejor tecnología disponible, la llamada <<cláusula técnica>> que traslada la solución de un problema a lo que desde el sistema de la técnica se determine. De manera que la cláusula técnica sería el puente que conecta la técnica con el derecho.

Las "regulae artis"

Son los métodos de proceder comúnmente reconocidos y aplicados como idóneos en una actividad profesional y en la realización de una prestación que puede ser de muy variado contenido y que, en muchos casos, no están ni siquiera expresados por escrito.

Son situaciones en que el legislador remite al empleo de la mejor tecnología, o de los principios, métodos o procedimientos de general aplicación o aceptación (como en el caso de la contabilidad). En estos casos, se trata de referencias que el juez tome decisivamente en consideración para dilucidar si se aplicó al caso concreto la <<lex artis>> correspondiente, y derivar de ello, su decisión.

LOS CÓDIGOS ÉTICOS O DE CONDUCTA

Concepto

Bodolica y Spraggon (2015) definen los códigos éticos como documentos formales que describen los principios fundamentales, las reglas de conducta y las normas morales que guían el comportamiento de los miembros de una organización y rigen sus relaciones con los grupos internos y externos.

Se trata de un reglamento interno, de carácter complementario y accesorio al estatuto, que sirve para disciplinar: los derechos y deberes de los cooperados y miembros ocupantes de los órganos; el funcionamiento de los órganos; las situaciones de conflicto de intereses; confidencialidad de informaciones y uso de informaciones privilegiadas; reglas de relacionamiento de los cooperados; y demás directrices básicas de comportamiento ético (Maffioletti, 2016).

Tienen la pretensión de ofrecer una regulación acabada de la conducta a observar en un radio de acción que viene determinado por una condición personal, como puede ser la del funcionario, o una organización, como puede ser una empresa.

Actualmente hay una tendencia a la elaboración de un código ético marco y la concreción del mismo por las distintas empresas que elaboran sus propios códigos tomándole como referencia.

Contenido (Ruiz-Lozano et al, 2019)

La elaboración de los códigos éticos está muy condicionada por las presiones de los grupos de interés y por las fuerzas legales, lo que da lugar al desarrollo de códigos con un contenido muy uniforme. Ello pone de manifiesto la importancia de los códigos estándares o códigos sectoriales, en el desarrollo de los códigos.

Sin embargo, la mayor legitimidad ante los *stakeholders* se obtendría reflejando la singularidad moral propia, lo que supondría el desarrollo de un código específico de la empresa, dando lugar a lo que se denomina como "código propio".

Su contenido ya no se limita tanto a lo que los empleados deben o no hacer, sino que se incorporan aspectos tales como la definición de objetivos a largo plazo de la organización, la visión de la empresa sobre el éxito empresarial y la definición de responsabilidades sociales.

Otro aspecto es el referido a la existencia de un apartado dentro de los códigos relativo a la denuncia de irregularidades y malas prácticas: su efectividad también depende de la posibilidad de que los trabajadores denuncien las malas conductas que se detecten en la organización

Valor jurídico (Lambea, 2012)

Los códigos éticos pueden configurarse como un decisivo elemento hermenéutico del régimen disciplinario o de reducción de los márgenes de discrecionalidad de los directivos y trabajadores.

La autora no ve tan claro si deberían considerarse declaraciones unilaterales de voluntad o declaraciones con carácter plurilateral, a semejanza de las normas que regulan la actividad de las personas jurídicas, como el estatuto y, o las normas de régimen interior.

Los códigos de conducta o normas de buenas prácticas surgieron como alternativa a las normas jurídicas.

> *"No se trata de normas jurídicas ni emanan de entes dotados de poder normativo, sino que se trata de recomendaciones de asunción voluntaria por sus destinatarios, quienes libremente pueden decidir seguirlas o no. Si las siguen, las reglas adoptadas cobran el efecto jurídico de su asunción y pueden convertirse en Derecho objetivo o en Derecho negocial (estatutos, acuerdos sociales, por ejemplo); pero si no las siguen, no pue-*

INDICE GENERAL

den ser exigidas a sus destinarios, quienes no incurren por ello en responsabilidad ni en infracción sancionable" (Lambea, 2012).

LAS NORMAS DE BUEN GOBIERNO

Concepto

Según la OCDE (2004) y Puentes et al. (2009) se comprende por gobierno corporativo un sistema que pretende evaluar y perfeccionar el marco legal de una compañía, en virtud de una serie de recomendaciones que buscan resguardar las interacciones entre el directorio y la empresa, basados en derechos y responsabilidades de cada grupo de interés, en búsqueda de la eficiencia económica que es fruto de la confianza de sus miembros (Severino et al, 2018).

El término anglosajón *Corporate Governance,* aunque se inspiró en el gobierno de las sociedades cotizadas, puede extrapolarse a cualquier sociedad que tenga como objetivo la mejora del gobierno societario, en dos aspectos:

1. Por una parte, establecer un régimen de funcionamiento transparente del órgano de administración, así como establecer una estructura interna con un sistema de pesos y contrapesos que equilibre los intereses.
2. Y, por otra parte, la regulación de la Junta general de socios a través del establecimiento de medidas que contribuyan a eliminar la denominada *apatía accionarial* fortaleciendo la democracia en las mismas (Vañó, 2004).

La gobernanza se entiende como un grupo de prácticas que tienden a optimizar el desempeño de una corporación por medio de la protección de los agentes económicos envueltos en su actividad –inversores, empleados, acreedores, proveedores, financiadores, entre otros. La gobernanza, en términos generales, busca organizar un sistema dentro del cual los diversos intereses envueltos sean alineados y direccionados para dirigir, monitorear y desarrollar la organización como un todo (Maffioletti, 2016).

Para Marín Arango (2019) el principal propósito o finalidad del gobierno corporativo es ser transparente en su actuar y ganar confianza entre los grupos de interés con los que interactúa la empresa; en otras palabras, crear las condiciones adecuadas para mantener en funcionamiento una administración permanentemente eficiente.

Los Códigos de buen gobierno pueden ser definidos como un conjunto de recomendaciones que mejoran el comportamiento de las organizaciones respecto a la transparencia informativa, composición y funcionamiento de los órganos de gobierno y relación con los distintos grupos de interés (AECA, 2004), cuyo objetivo será dictar las directrices para instaurar un determinado modelo de gobierno corporativo (Puentes Poyatos et al, 2009).

Para la Unión Europea (en Sánchez-Pachón, 2019) el gobierno corporativo es el "Sistema por el cual las empresas son dirigidas y controladas y como una serie de relaciones entre el cuerpo directivo de una empresa, su consejo, sus accionistas y otras partes interesadas".

Según Severino-González (2018) el concepto de gobierno corporativo es polisémico, multidimensional y dinámico, ya que:

1. Para algunos es un sistema que permiten gestionar y controlar las acciones en el interior de una compañía, la cual varía a través del tiempo, logrando consolidar una estructura que otorga derechos y responsabilidades a los diferentes stakeholders;
2. En cambio para otros, el gobierno corporativo se liga con la teoría de responsabilidad social empresarial, stakeholders y problemas de agencia, producto de las diversas responsabilidades que tiene la empresa con las partes interesadas y los eventuales conflictos que se pudiesen generar entre el propietario y el controlador de la compañía, lo cual es producto de la gestión encomendada

Naturaleza (Gaminde, 2020).

1. Algunos consideran que es un derecho imperativo (*hardlaw*), en cuanto se les debe dar el rango de norma y que sean de obligado cumplimiento por ley, sancionando su incumplimiento. En Estados Unidos, la *Sarbanes-OxleyAct* (2002) que es de obligatorio cumplimiento para las empresas que coticen en l bolsa de Nueva York, establecen explícitamente las obligaciones y responsabilidades y se penalizan de manera significativa cuando se incumplen.
2. Otros, por el contrario, las consideran de derecho indicativo (*softlaw*) con carácter de "recomendación", incentivando simplemente a que se cumplan en la mayor medida posible. Sin embargo, esta posición se viene abandonando, median-

INDICE GENERAL

te la "positivación" normativa de obligado cumplimiento de lo que, hasta la fecha, eran meras recomendaciones no vinculante.

Pero ese proceso no resulta del todo convincente, al menos respecto a muchas de las reglas que lo integran, dado que puede imponer suponer una intromisión excesiva en el derecho constitucional de la libertad de empresa y pueden resultar incluso contraproducentes.

Ámbito

Para Gaminde (2020) se plantea la duda de si estas normas son de aplicación a todo tipo de sociedades, entendiendo que los principios básicos que inspiran la necesidad de buen gobierno corporativo son en el fondo de aplicación general, con independencia del tamaño de la empresa y de la forma de estructurar jurídicamente la propiedad y la gestión de la misma, o por el contrario presentan lagunas para su uso por parte de otro tipo de empresas que invitan a la elaboración de un código propio para este tipo social o a la adaptación del existente.

Contenido

En criterio de Gallego (2004) se trata de establecer deberes genéricos o de reglas generales de cuidado en situaciones en que es necesario ponderar todas las circunstancias que pueden concurrir, y donde al ordenamiento jurídico le es difícil establecer una formulación legal concreta, por lo que se recurre a la opinión mayoritaria de los especialistas en un determinado sector de actividad para que establezcan los "estándares técnicos" respectivos. Representan los estándares de actuación relacionados con la *lex artis* entendida como regla de la técnica de actuación profesional.

Incluso, pueden consistir en simples principios que sirvan de guía para dirigir la organización. Estos estándares presentan un carácter indicativo a la hora de establecer deberes genéricos o medidas generales de cuidado a adoptar en un concreto sector de actividad.

Siguiendo la matriz anglosajona, las llamadas normas de buen gobierno societario, están contenidas no tanto en leyes sino en disposiciones emanadas de una autoridad no pública y formalmente no coercitivas, aunque sí con capacidad de imponerse por la alta significación de los proponentes y la atención de los sujetos económicos e institucionales.

La gobernanza comprende, sobre todo:

1. Confianza

   La empresa demuestra con hechos y acciones que tiene capacidad para cumplir el objeto por el cual fue constituida por los miembros.

2. Transparencia:

   Disponibilidad completa y eficiente de las informaciones que interesan a los diversos agentes comprometidos con la organización, de manera de crear un ambiente de confianza entre ellos.

3. Calidad en la presentación de cuentas.

   Mecanismos que garanticen una adecuada presentación de cuentas que permitan el reconocimiento de fallas e irregularidades en la administración y que contribuyen al desarrollo de la organización.

4. Equidad.

   Va más allá de la igualdad formal entre los interesados, buscando un tratamiento justo y cohibiendo políticas discriminatorias en la actividad social.

5. Responsabilidad corporativa.

   Exige que de cada agente una visión a largo plazo y una preocupación con la organización y con el entorno social, aunque no resulte en ventajas particulares inmediatas.

LAS NORMAS DE BUEN GOBIERNO EN EL SECTOR SOLIDARIO

Adaptado de Sánchez Pachón (2018 y 2019)

Fundamento

En principio, señala Gaminde (2020) el tema del buen gobierno corporativo puede parecer superfluo en las cooperativas, al tratarse de entidades en cuya esencia yacen principios como la responsabilidad, la democracia, la participación igualitaria..., entidades en las que la persona socia hace suyos valores éticos como la solidaridad, la honestidad, la transparencia o la vocación social *ab initio*.

Sin embargo, considera Sánchez Pachón (2018 y 2019) que las propuestas sobre el gobierno corporativo que se han venido ha-

INDICE GENERAL

ciendo en los últimos años, aunque han estado centradas, básicamente, en el gobierno de las sociedades cotizadas, constituyen un buen punto de referencia para abordar el buen gobierno de las cooperativas.

Y es que, como bien dice Vargas (en Gaminde, 2020) axiológicamente no hay mucha distancia entre las ventajas de su implantación en las cooperativas, sobre todo en las de gran tamaño, en donde el objeto principal de la necesaria modernización de la estructura del gobierno corporativo será proteger e informar al socio de la cooperativa y atraerlo como cliente de la misma

Ahora bien, el modelo de ese buen gobierno no puede ser ya el modelo accionarial o financiero que busca la maximización del valor de la empresa para los accionistas o propietarios, sino que ha de ser un modelo de gobierno corporativo plural (*stakeholders*), moderno, participativo, que tenga en consideración los distintos grupos de interés implicados en la actuación y vida de la cooperativa. Es este el modelo que, necesariamente, han de seguir las cooperativas, toda vez que es el que se corresponde con la identidad, principios y valores que deben guiar a estas entidades.

En opinión del autor, la idea de buen gobierno de las cooperativas no puede desvincularse de los principios y valores de las mismas. "La gobernanza cooperativa reflejará su naturaleza mutual, democrática y autónoma y funcionará de acuerdo con los valores y principios cooperativos universalmente reconocidos, incluyendo la responsabilidad social cooperativa".

Premisas

Como señala Chaves (2004, en Puentes Poyatos, 2009) a diferencia de las sociedades capitalistas, el modelo de gobierno cooperativo reposa sobre varias premisas que lo caracterizan:

1. Los socios gestionan y deciden democráticamente, en Asamblea General.
2. Participan activamente en la Asamblea General y en la elección de representantes.
3. Los cargos representativos, integrados en el Consejo Rector, representan y gestionan.
4. Los cargos representativos son responsables ante los socios.
5. Las cooperativas, especialmente las de mayor dimensión, pueden dotarse de directivos-administradores y otro personal asalariado, el llamado aparato ejecutivo, al objeto de ejecutar las decisiones de los socios y lograr un buen funcionamiento económico.

La regulación, ya sea autoimpuesta o como obligación normativa, deberá ser eficaz y capaz de impedir que se constituyan cooperativas falsas. La eficacia se logra haciendo que la autorregulación cumpla con los valores éticos cooperativos de honestidad, apertura, responsabilidad social y preocupación por los demás.

Para que la autorregulación de las cooperativas logre sus propósitos deberá ser abierta, transparente y responsable, de tal modo que la regulación estatal resulte innecesaria.

Se trata de una aspiración ética muy elevada, que las cooperativas deberían intentar alcanzar en todas sus actividades. Las organizaciones de cúpula nacionales tienen un papel fundamental que desempeñar en el diseño, implementación y control de regímenes autorreguladores eficaces (ACI, 2015)

Fuentes

Todo parece indicar que en el sistema o modelo regulatorio que pretenda ese buen gobierno, tendrán que convivir los preceptos legales imperativos y las recomendaciones sistematizadas a través de lo que se conoce como Códigos de Buen Gobierno, de asunción voluntaria, pero guiados siempre por el principio "cumplir o explicar".

En cualquier caso, tampoco se trata de trasladar, pura y simplemente, al ámbito de las cooperativas ni las normas legales imperativas ni las recomendaciones de los Códigos de Buen Gobierno, que, en general, están destinadas para las sociedades de capital, sino que, sin desconocer los puntos básicos comunes en el logro del buen gobierno corporativo, ofrezcamos respuestas específicas para el caso las cooperativas, preservando y fortaleciendo la identidad cooperativa.

De acuerdo a la Alianza Cooperativa Internacional, la autorregulación de las cooperativas que se adhieran voluntariamente a códigos de buena gobernanza y a normas de autorregulación puede ser una alternativa a la regulación impuesta, aunque la tendencia global es que la inspección por parte de las autoridades reguladoras y las auditorías obligatorias sean cada vez más, y no menos, vinculantes.

INDICE GENERAL

La Ley Marco para las Cooperativas de América Latina establece que

> *"las cooperativas podrán incorporar en sus Estatutos las prácticas de Buen Gobierno Cooperativo como instrumento de mejora en la gestión y como fortalecimiento de los sistemas de administración y control. Estas prácticas deben contribuir para que la gestión cooperativa sea eficiente, democrática y transparente para sus miembros cooperativos y la comunidad".*

Puede ser que el legislador faculte a los organismos de integración a dictar normas complementarias de la legislación, o que se trate de indicaciones y sugerencias que dicten las asociaciones de representación del sector para los propios miembros y que (¿precisen con mayor detalle lo previsto por la ley?).

El incumplimiento de normas y procedimientos autorregulatorios podría configurar indicios de la comisión de ilícitos en el seno de una empresa solidaria, dando lugar a la apertura de averiguaciones tendentes a esclarecer los hechos, corregir las situaciones y establecer responsabilidades.

Aplicación de la responsabilidad social empresarial a las cooperativas

Segú, Vásquez Ruano (2021) las peculiaridades de las sociedades cooperativas hacen que sean empresas que en sí mismas desarrollan la ética, la democracia, la solidaridad y la responsabilidad social, pues en estas entidades se combina el carácter empresarial con los referidos valores y principios cooperativos que las guían, por lo que han de considerarse un tipo social adecuado para la atención de la responsabilidad social corporativa.

En consecuencia, los principios de buen gobierno de las sociedades de capital pueden servir de orientación a las cooperativas a fin de mejorar la transparencia y efectividad en su gestión y, en su caso, ser la orientación de un código de buenas prácticas societarias. Lo que incrementará la confianza y garantía de los intereses de las partes afectadas ante la administración social y de los intereses de los socios cooperativos en conjunto.

EL BUEN GOBIERNO COOPERATIVO

Adaptado de Naranjo (2014)

Concepto

Señala Birchall (2016) que se ha convertido en normal en las cooperativas adoptar los códigos de gobernanza que están disponibles en las empresas ordinarias, pero han tenido que adaptarse para que encajen con la "diferencia cooperativa". De esta forma, las cooperativas que impresionan son las que adaptan con confianza los códigos existentes, explicando por qué no siempre cumplen con los códigos escritos para empresas propiedad de los inversores.

En las cooperativas (extensible a todas las empresas solidarias) se habla del buen gobierno cooperativo que el autor define como "el conjunto de mecanismos y prácticas, mediante las cuales, los diferentes órganos de la cooperativa, actúan en forma coordinada en el cumplimiento de sus funciones claramente definidas y mutuamente respetadas, con el objeto de satisfacer las necesidades e intereses de sus socios y lograr el desarrollo institucional".

El Banco Central de Brasil define la gobernanza cooperativa como el "conjunto de mecanismos y controles internos y externos, que permiten a los cooperados definir y asegurar la ejecución de los objetivos de la cooperativa, garantizando su continuidad y los principios cooperativos (En Gomes-Araujo, 2016).

Con un buen gobierno cooperativo se logra mantener la estabilidad institucional, se impulsa el crecimiento de la empresa, no tanto en aumento de sus dimensiones, sino en la eficiencia en la prestación de los servicios a los miembros, se proyecta una buena imagen de la entidad y se genera confianza en los miembros, los terceros y la comunidad.

Principios de Gobernanza Cooperativa (Thesing y Moro de Souza, 2022).

1. Autogestión: proceso por el cual los miembros de la coopera tiva son responsables de la dirección y rendición de cuentas de la cooperativa. Los agentes de gobierno son responsables de las consecuencias de los actos y omisiones;

2. Sentido de Justicia: es el trato dado a todos los socios con igualdad y equidad en sus relaciones con la cooperativa y en las relaciones de la cooperativa con sus otros grupos de interés;

3. Transparencia: tiene como objetivo facilitar voluntariamente el acceso de las partes interesadas a la información más allá de las requeridas por las disposiciones legales, creando un entorno de relación confiable y seguro;

INDICE GENERAL

4. Educación: invertir en el desarrollo del marco social para formar líderes que aporten sus conocimientos de gestión y administración a la esencia de la identidad cooperativa;

5. Sostenibilidad: significa buscar una gestión ética en las relaciones internas y externas para generar y mantener valor a todos los grupos de interés, apuntando al perensium de la cooperativa

Las prácticas de buen gobierno cooperativo

Señala Morales (2011) cómo para la ACI–Américas el Buen Gobierno Cooperativo busca reflejar una imagen de alto prestigio en todos sus sentidos, y busca generar confianza y un valor agregado para los miembros y asociadas. Son un instrumento de mejora en la gestión y como fortalecimiento de los sistemas de administración y control. Estas prácticas deben contribuir para que la gestión cooperativa sea eficiente, democrática y transparente para sus miembros cooperativos y la comunidad.

Además, y muy importante, es que la incorporación del buen gobierno corporativo vía legislativa o autorregulación debe identificarse principalmente con los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional (Fernández de Andreani, 2022).

Esto exigiría que se implanten las Prácticas de Buen Gobierno Cooperativo, por ejemplo:

1. La existencia de un Reglamento, tanto para el Consejo de Administración como para el de Vigilancia, de carácter específico que recoja sus principios, objetivos, funciones y obligaciones. Este deberá estar al alcance de los socios (a disposición y fácilmente accesible, por ejemplo, estar colgado en el sitio web de la Cooperativa.

2. La composición del Consejo de Administración debe estar a la altura de las exigencias del cargo, tanto en conocimientos como en juicio y experiencia para la realización de las tareas. A propósito de ello, se ha planteado la existencia de Consejeros internos y externos.

3. El citado Reglamento debe contener una estructura interna de comisiones con facultades y obligaciones determinadas claramente, las cuales informarán al Consejo de Administración periódicamente de su trabajo, y que podrían desenvolverse básicamente en tres temas: nombramiento de funcionarios.

4. Remuneraciones e implementación de recomendaciones de los auditores y entidades evaluadoras del bienestar del socio, prácticas de buen gobierno cooperativo y responsabilidad social.

5. Los consejeros externos, cuyo número no debería ser mayor ni menor a un tercio del total de miembros, deben ser elegidos en base a criterios de independencia que deben constar en el Reglamento del Consejo tales como la calidad y prestigio profesional comprobado, no tener vínculos familiares con los demás miembros del Consejo de Administración, y contar con el tiempo suficiente para dedicarse a las tareas de la Cooperativa, entre otras.

6. Conforme ya mencionamos, consideramos de singular importancia la existencia de auditorías externas en la medición, por ejemplo, del grado de bienestar del socio, en materia de cumplimiento de los Principios de Buen Gobierno Cooperativo y de Responsabilidad Social de la Empresa.

7. Tener la información no sirve de nada si no es confiable y, además, no se cuenta con los canales de comunicación que sirvan para la divulgación de la información, esto es, que los socios y terceros accedan a la información sin mediar costos de transacción innecesarios.

8. De otro lado, la organización cooperativa debe ser congruente con los principios que le sirven de base y, en consecuencia, proponer para cada ejercicio un plan educativo que cuente con una inversión anual programada en el presupuesto y que no solo busque educar en temas asociativos o tecnocráticos, sino también en valores y en la formación de liderazgos.

9. En Colombia se observó (Uaeos-Ciriec. 2017) como buenas prácticas que hacen exitosas a las organizaciones es que son "enredadas", es decir, están vinculadas y articuladas con otras organizaciones a través de acciones concretas de colaboración conjunta e intercooperación.

En todo caso, las cooperativas deben adoptar instrumentos de gobierno corporativo teniendo en cuenta sus características tamaño, clase de actividad y estructura. particulares (Sánchez-Pachón, 2019).

Por su parte, Gaminde (2020) considera fundamental abordar los siguientes apartados:

INDICE GENERAL

1. La toma de decisiones (dirección estratégica general de la empresa y sus políticas corporativas: inversiones, fusiones y adquisiciones, nombramiento de ejecutivos, planes de sucesión).

2. Los mecanismos de control (correcto desempeño de la dirección ejecutiva y la implementación del plan estratégico aprobado)

3. Las relaciones entre los principales órganos de gobierno de la compañía, así como los derechos y deberes de cada uno de ellos (consejo de administración, junta directiva y accionistas), procurando lograr una estructura de gobierno saludable que permita decisiones estratégicas clave para el aumento de la competitividad y la generación de valor.

Para Silva y Bastidas (2021) se entiende por Buena Práctica BP), todo proceso exitoso de intraemprendimiento realizado en una organización con la participación activa de sus asociados, miembros y allegados, en concordancia con los rasgos de su identidad organizacional, su objeto estatutario y lineamientos estratégicos, con comprobables y satisfactorios impactos en la calidad de vida de sus grupos de interés, en las comunidades relacionadas y en lo ambiental, y distinga esa organización de otras similares.

Así, añaden los autores, una BP pese a que debe tener en cuenta las normas o leyes funcionales de un Estado en un momento dado, para que sea innovadora debe contener también procesos legitimados por el mismo conglomerado social que conforma la organización de economía solidaria, es decir pueden darse iniciativas que salgan de los mismo actores y no necesariamente iniciativas que se impulsen por la obligación de una ley o norma.

Valor jurídico

Hay tres opiniones principales sobre el valor jurídico de las normas de buen gobierno cooperativo:

1. Para algunos, se trata de cuestiones que no comprometen ni afectan el cumplimiento de la ley, sino que lo facilitan y complementan. Los códigos de buen gobierno o de buenas prácticas no constituyen sino pautas de orientación, pero no entrañan una obligación legal. (Cracogna y Uribe, 2003) debido a que como señala Vañó (2004) los códigos de conducta debido a nuestra cultura jurídica que se basa en el imperio de la ley, solamente puede venir impuesta por el legislador.

En este sentido, Gomes-Araújo (2016) estima que se trata de recomendaciones generales sobre gobernanza denominadas "directrices", las cuales representan recomendaciones generales.

2. Para otros (Gallego, 2004) una vez que se adoptan por una sociedad son de obligatorio cumplimiento, siendo fuente de obligaciones autor regulativas y frente a terceros. Y su cumplimiento no puede generar responsabilidad, aunque su incumplimiento puede sí.

3. Lambea (2012) no ve tan claro si deberían considerarse declaraciones unilaterales de voluntad, o declaraciones con carácter plurilateral, a semejanza de las normas que regulan la actividad de las personas jurídicas, como e l estatuto o las normas de régimen interior.

   Considera que los principios previstos en los Normas de Buen Gobierno serán exigibles si encuentran respaldo en normas que los prevean o de los que se puedan inducir, y "que sancionen su plena exigibilidad".

Opciones para la implantación de normas de buen gobierno cooperativo (Gaminde, 2020)

1. Adaptar las normas de Buen Gobierno a las características propias, recurriendo a la facultad de autorregulación cooperativa, vía estatuto o Reglamento interno, con un margen de flexibilidad que permitiera la diferenciación entre micro y macro cooperativas.

2. Elaborar un Código de buenas prácticas propio, ajustado a la naturaleza y características de las cooperativas, como es el caso del elaborado por la Confederación Alemana de Cooperativas para las cooperativas de ahorro y crédito de América Latina y el Caribe.

3. Comenzar por establecer programas de capacitación en el management cooperativista como requisitos de ingreso o como contribución al aprendizaje continuo, para poder interiorizar efectivamente las prácticas de Buen Gobierno y aplicarlas en el día a día.

4. Un camino adicional, que viola la autonomía cooperativa, es que la Autoridad de supervisión dicte el Código de buen gobierno cooperativo, como es el caso de Colombia.

INDICE GENERAL

NORMAS DE BUEN GOBIERNO DE ENTIDADES SOLIDARIAS FINANCIERAS DE COLOMBIA

La Superintendencia de la Economía Solidaria de Colombia expidió en 2021 la Circular Básica Para El Buen Gobierno De Las Empresas Cooperativas Y Solidarias (actualización de la de 2013) que contiene recomendaciones de aplicación voluntaria por parte de las organizaciones vigiladas, para promover la incorporación de buenas prácticas en las relaciones entre los asociados, el consejo de administración o quien haga sus veces, la gerencia y/o el representante legal, y otras partes interesadas; buscando la protección, promoción y confianza en estas organizaciones. (Alzate, 2022).

La Circular contiene disposiciones relacionadas con la información que debe suministrarse a los asociados para fortalecer la implementación de iniciativas que motiven su participación plural y democrática en los órganos de administración, la toma de decisiones, la gestión de riesgos y el desarrollo de buenas prácticas de gobierno en las organizaciones, para lo cual se señalan criterios de transparencia, oportunidad y motivación.

Por otra parte, el decreto contiene disposiciones orientadas a fortalecer las relaciones de representación de los asociados con sus delegados, con base en políticas de comunicación que aseguren información completa y permanente sobre las decisiones adoptadas en la asamblea general con la participación de dichos delegados.

Adicionalmente, hay disposiciones que tienen por objeto establecer mecanismos para procurar la idoneidad de los miembros del consejo de administración o junta directiva, como medida de fortalecimiento del sector y de estabilidad de las organizaciones, señalando los requisitos que deberán cumplir y acreditar los candidatos al momento en que se postulen para ser elegidos.

El decreto también establece disposiciones dirigidas a fortalecer el proceso de selección de los gerentes de las organizaciones y su relación con el consejo de administración o junta directiva, así como a propiciar prácticas de coordinación entre los órganos de administración y control o vigilancia, garantizando independencia y adecuada distribución funcional en aras del apropiado desarrollo del objeto social. En el mismo sentido, contiene normas que propenden por asegurar la independencia de la función de revisoría fiscal con fines de control de la calidad de la información financiera.

En materia de gobierno, el decreto contiene un capítulo final sobre los conflictos de interés, definidos como situaciones en las que una persona en razón de su actividad se enfrenta a distintas alternativas de conducta con relación a intereses incompatibles, ninguno de los cuales puede privilegiar en atención a sus obligaciones legales o contractuales y dispone que las distintas entidades contarán con políticas y procedimientos de administración de estas situaciones, incluyendo como mínimo las que puedan surgir para los miembros del consejo de administración o junta directiva, para los miembros de la junta de vigilancia o comité de control social, para el gerente o representante legal, para el revisor fiscal y para el oficial de cumplimiento.

También dispone que la Superintendencia de la Economía Solidaria impartirá instrucciones de carácter general sobre las condiciones mínimas de identificación, evaluación, control y monitoreo, para el cumplimiento de lo previsto en relación con los conflictos de interés.

LAS NORMAS ISO

Concepto Casanovas, 2018, Avalos et l, 2003, Carme, 1998 y Glosario, 2018)

Las normas ISO (ISO significa “igual”) no son leyes que una empresa deba cumplir de manera obligatoria; son un modelo, un patrón, ejemplo o criterio a seguir. Una norma es una fórmula que tiene valor de regla y tiene por finalidad definir las características que debe poseer un objeto y los productos que han de tener una compatibilidad para ser usados a nivel internacional.

Una normativa ISO no se compone de reglas claras, pero sí describe ciertas normas para la elaboración de una estrategia. En la estrategia de una empresa se explica, por ejemplo, cuáles son los protocolos que van a seguir para asegurar los procesos empresariales de calidad y cómo la calidad se va a determinar y evaluar. Por supuesto, cada empresa es diferente, por lo que la estrategia dependerá en gran medida del tipo de empresa, de los clientes, de las regulaciones específicas del sector, etc.

Principios fundamentales

Los principios que deben aplicarse como directrices durante toda su implantación en la organización, y que no tenerlos en cuenta produce errores de concepto que hacen que la implantación de la normativa ISO sea sólo una carga de trabajo que no aporte nada a la entidad, son:

1. Subordinación a la ley.

INDICE GENERAL

Las ISO son normas de la esfera privada y no son equiparables a leyes, aunque no pueden conculcar las exigencias del derecho positivo. Si algunas directrices o requisitos contenidos en la norma ISO colisionaran con la normativa local, se entendería que no procede su aplicación

2. Proporcionalidad.

   La implantación de la norma se debe adecuar al perfil de cada organización; consiste en aplicar adecuadamente cada uno de los requisitos exigidos por la norma, considerando las circunstancias internas y externas de cada organización.

3. Aproximación basada en el riesgo.

   Prioriza la prevención, detección y reacción frente a los riesgos a los que se expone la organización.

4. Seguridad razonable.

   No brinda garantía absoluta de ausencia de irregularidades, pero puede contribuir a reducir ese riesgo.

5. Mejora continua.

   Es capaz de reducir progresivamente los riesgos residuales en la organización y de incrementar su nivel de exigencia, fijando incluso objetivos por encima de los mínimos legales exigidos.

6. Transparencia.

Una gestión ética se asocia con la trasparencia, dado que las prácticas irregulares suelen desarrollarse en la opacidad.

7. Autonomía e independencia.

   La autonomía guarda relación con la capacidad de operar por iniciativa propia, sin necesidad de ser mandada y con capacidad de acceder a las personas e información relevante para sus cometidos. La independencia se vincula la neutralidad en la toma de decisiones, estando en disposición de sugerir las acciones más adecuadas para la organización, sin miedo a represalias.

Principales normas ISO referentes a las empresas

1. ISO 9000. Calidad de la producción

2. ISO 14000. Gestión ambiental
3. ISO 18000 Sistemas de salud y seguridad en el trabajo
4. ISO 31000. Sistema de gestión de riesgos y seguridad
5. ISO 26000. Responsabilidad social empresarial
6. ISO 27001. Seguridad de la información

Efectos en el sector solidario (Pombosa et al, 2017)

Varios estudios científicos que demuestran que la aplicación de la norma ISO 9001 en efecto logra mejorar el desempeño financiero de bancos y cooperativas, así como de todo organismo sea con o sin fines de lucro dedicado a la prestación de servicios bancarios, pero al mismo tiempo establece que dichas entidades u organizaciones realicen labores y acciones orientadas a mejoras internas reales y de calidad.

LAS DECISIONES DEL SECTOR COOPERTIVO, MUTUAL Y, O SOLIDARIO

Concepto

Son las autorregulaciones provenientes de las entidades de integración que se constituyan, por ejemplo, del organismo de integración inmediato o de segundo grado, del organismo nacional de integración sectorial, o del organismo nacional superior. Puede ser las regulaciones emanadas de los organismos internacionales, sectoriales (Alianza Cooperativa Internacional y Alianza Mundial de Mutuales) como de los organismos de derecho público internacional, en particular, las recomendaciones de la OIT sobre Promoción de las Cooperativas que incluye también referencias al sistema mutual.

Valor

Las decisiones de los organismos de integración pueden ser obligatorias para las empresas solidarias de grado inferior siempre que se encuentren afiliadas a ellos, estén previstas en la ley y, o el estatuto y no se trate de aspectos internos, sino de actividades relacionadas con la integración.

En todo caso, tendrían valor como pautas o directrices (recomendaciones no obligatorias). Para las empresas no afiliadas, sólo podrían tener valor obligatorio si expresamente el texto legal así lo estableciere, lo que –por cierto- a veces sucede.

INDICE GENERAL

Valor jurídico de los principios cooperativos para los asociados de la ACI

Adaptado de Henry, 2022

La Declaración de la ACI sobre la identidad cooperativa, integrada por los principios generales del cooperativismo es de naturaleza jurídica porque su texto integra el Reglamento de la ACI. La ACI es una asociación, persona jurídica, del derecho belga. Su Reglamento tiene obligatoriedad jurídica.

En cuanto a sus efectos jurídicos cabe distinguir.

1. Para los asociados de la ACI, constituidos en forma de cooperativa, el Reglamento establece la obligación de traducir los elementos de la identidad cooperativa en reglas de sus estatutos y en su práctica. Entones, si el derecho nacional bajo el cual los asociados se han registrado, respeta la identidad cooperativa, no hay conflicto alguno entre el derecho belga y el nacional

2. El Reglamento obliga a todos los asociados de la ACI a respetar la identidad cooperativa y a velar a lo que sus propios adherentes hagan lo mismo. Ello implica que si el derecho nacional permite a las cooperativas adherirse a la ACI, debe adecuarse con la identidad cooperativa; si no lo permite, viola el derecho humano a la libre asociación.

   Además, si el derecho nacional no se conforma con la identidad cooperativa, viola el principio de la prohibición del *venire contra factum proprium,* porque permite la adhesión a la ACI, que implica el respecto de la identidad cooperativa por parte de las cooperativas asociadas de la ACI, mientras que prohíbe que los estatutos de esas cooperativas integren la identidad cooperativa.

A Vargas (2022b) le parece más coherente la afirmación de que las cooperativas afiliadas a la ACI deben cumplir y respetar los valores y principios cooperativos de la ACI y puedan ser excluidos de esta asociación, como establece el artículo 9 de sus Estatutos por incumplimiento de los mismos en virtud de la obligación que les impone su artículo 3: “La asociación y cada uno de sus miembros se ceñirán a la Declaración de Identidad Cooperativa.

INDICE GENERAL

Contenido

Antecedentes 775
Concepto 775
Conceptos semejantes 777
los actos mutual y solidaro 780
Naturaleza 781
Características 787
Elementos 791
Extensión del concepto 794
Actos con terceros 797
¿Cual es el derecho aplicable al acto cooperativo? 800
Efectos generales del acto cooperativo 802

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

11 El Acto Cooperativo, Mutual y Solidario

ANTECEDENTES

Doctrinariamente, el primer antecedente del concepto de acto cooperativo es de Salinas Puente (México-1954) seguido de Daly Guevara (Venezuela-1964) Bulgarelli (Brasil-1967) Cracogna (Argentina-1986) Torres y Torres (Perú-1990) Pastorino y Corbella (Argentina-1993) así como los Congresos Continentales de Derecho Cooperativo realizados a partir de 1969 en Venezuela, hasta el último de Costa Rica en 2019, y el proyecto de Ley Marco para las Cooperativas de América Latina, iniciado en 1987 y replanteado en 2009.

Legislativamente, el acto cooperativo es contemplado en las leyes de cooperativas de Brasil 1971, Argentina 1973, Colombia 1988, México 1994, Paraguay 1994, Puerto Rico 1994, Costa Rica 1994, Panamá 1997, Venezuela 2001, Nicaragua 2004, Uruguay 2008, Perú, 2010, Bolivia,2013, Honduras 2014, Perú y Colombia 2021 y Ecuador, 2023

En cuanto a su figuración constitucional, es de notar que la Constitución de Brasil (1988) fue la primera que reconoció el acto cooperativo, exigiendo un tratamiento fiscal adecuado para las mismas, siguiendo la de Venezuela (1999) que contempla en forma expresa esta figura cuando dispone que la ley reconocerá la especificidad del acto cooperativo.

CONCEPTO

El acto cooperativo puede ser entendido de varias maneras:

En sentido propio

En sentido propio o restringido, el acto cooperativo se considera como el realizado entre una cooperativa y sus miembros en relación con el servicio o con la actividad propia del objeto social de ella, y que se objetiva en la prestación material que la cooperativa le hace.

Así, son cooperativos aquellos actos que efectúan las cooperativas con sus miembros, relacionados directamente con su objeto; por ejemplo, la recepción que hace la cooperativa agraria de los productos de la cosecha de sus miembros para comercializarlos en forma conjunta. Esta es la acepción mayormente aceptada por la doctrina, la legislación y la jurisprudencia regionales.

De manera que aquellos actos que pueda realizar el miembro con su cooperativa y que no tengan relación directa con el objeto social, o que no encajen en la consecución de los objetivos sociales no serían actos cooperativos, como sería el caso de un miembro que adquiere un vehículo que era utilizado por la directiva de su cooperativa, o un abogado que presta servicios profesionales a la cooperativa de consumo de la que es miembro (Lopes-Becho, 2002).

Entonces, la relación entre el acto y el objeto debe ser directa; debe ser un acto tal que, si no se ejecuta, no podría la cooperativa cumplir con su objeto, en tanto la ley exige que el acto se dirija a la consecución de los fines institucionales (Albornoz, 2016).

Vargas (2023) aporta un elemento importante, y es que aun cuando en un ordenamiento no se defina al acto cooperativo en el sentido de su teoría o no contenga normas que reconozcan sus características, eso no significa que no exista o que su naturaleza sea contractual y no societaria. Este es el mayor logro de la doctrina que formuló la teoría del acto cooperativo: percibir la existencia de una peculiar forma de actuación de la cooperativa, que se eleva a una realidad prejurídica existente en la operatividad de las cooperativas con sus socios.

En la actualidad, al decir de Cracogna (2022) la noción de acto cooperativo enfrenta diferentes problemas, a saber: si es un acto complejo o singular; si se extiende a los servicios prestados a no asociados o se limita exclusivamente a los prestados a los asociados; si las operaciones realizadas con terceros, necesarias para prestar el servicio, son actos cooperativos unilaterales; si los actos de constitución y funcionamiento institucional son también actos cooperativos; etc.

Caracteres

Los caracteres del Acto jurídico son los siguientes (Pattuglio, 2022):

1. Acto: a los fines de distinguirlos del hecho jurídico humano.
2. Voluntario: para conformarse debe ser realizado por el sujeto con discernimiento, intención y libertad
3. Lícito: significa que el ordenamiento jurídico no ampara negocios que soncontrarios u opuestos a sus propios preceptos.
4. Finalidad inmediata de producir efectos jurídicos secundado por el ordenamiento legal: es el fin específico, y lo diferencia de todos los otros actos que, pese a ser voluntarios, no tienen el propósito de crear relaciones jurídicas.

Para Cracogna (2023) la actividad que las cooperativas realizan con sus miembros es prácticamente una operación interna, sin el conflicto de intereses que surge si el servicio tiene un propósito distinto a la realización del objeto social. Estos puntos caracterizan un acto jurídico de naturaleza específica, que difieren de los realizados por otros sujetos de derecho. Este no es un concepto exótico; Proporciona una interpretación legal de la actividad específica de las cooperativas, incluso si la ley no lo menciona. La ley simplemente reconoce un acto cooperativo; no lo crea.

CONCEPTOS SEMEJANTES

Aunque el concepto de acto cooperativo en sentido propio es una concepción inédita del derecho cooperativo latinoamericano, existen conceptos semejantes aunque con otras denominaciones: actividad cooperativizada España, transacciones cooperativas y mercados internos y externos en Alemania

La actividad cooperativizada (Vargas, 2009, 2012, 2020 y 2023)

Señala Fici (2015) que "acto cooperativo" es una locución y un concepto difundido en el entorno jurídico latinoamericano, aunque también se puede encontrar en el ordenamiento jurídico español, donde sin embargo se hace referencia, más precisamente, a la "actividad cooperativizada" Estas operaciones se denominan "relaciones mutualistas" ("*rapporti mutualistici*") en el sistema jurídico italiano.

Fernández (2016) prefiere denominar el acto cooperativo como relación cooperativizada, indicando que es la relación mutual que nace en el desarrollo de la actividad cooperativa y que tiene en miras la consecución del objeto social. La naturaleza mutualista de la cooperativa entraña que ésta realiza su actividad económica con sus propios socios y no con terceros o, al menos, secundariamente con éstos.

En el derecho cooperativo español prevalecía la no aceptación del concepto de acto cooperativo por no ser considerada la empresa como un acto de comercio, o cuando es conocido por todo el fracaso de la teoría del acto de comercio, siendo sustituido por el concepto de actividad cooperativizada.

Sin embargo, actualmente todas las leyes cooperativas españolas lo usan para referirse a las operaciones que realiza la cooperativa con sus socios y esta con aquellos (actividad cooperativizada con socios, propiamente dicha o en sentido estricto) y la inmensa mayoría también para señalar las que desarrolla la

INDICE GENERAL

cooperativa con terceros para el cumplimiento del fin social mutualista (actividad cooperativizada con terceros) (Vargas, 2023).

El mismo Vargas con base a lo establecido en las leyes autonómicas de cooperativas de España, reconoce los importantes puntos en común entre las acepciones acto cooperativo y actividad cooperativizada que, con algunas reservas en el sentido comentado, podemos tomar como equivalentes.

1. Concepto

   Para Barea (2001) la actividad cooperativizada o mutualista es la que determina la relación entre el socio usuario y la empresa de la economía social. En una cooperativa de trabajo asociado, la actividad cooperativizada es el empleo de los socios; en una cooperativa de viviendas la construcción de viviendas para el socio; en una cooperativa agraria la comercialización en el mercado de los productos elaborados por los socios; en una mutua, la actividad mutualista es el seguro de los socios, etc.

   Las necesidades y aspiraciones económicas y sociales comunes de los socios se satisfacen mediante el desarrollo de lo que la doctrina y derecho positivo español denomina actividad *cooperativa o cooperativizada*, por ejemplo, la adquisición de determinados productos de la cooperativa por parte de los socios, el desarrollo de la actividad laboral o las entregas que hacen los socios en las cooperativas de comercialización.

   La actividad cooperativizada, esto es, la actividad interna que desarrolla la cooperativa con sus socios nace de una relación jurídica, la relación cooperativa o mutualista. Pero no se deben confundir ambos conceptos, aunque estén íntimamente relacionados en su génesis, la actividad cooperativizada es una relación económica y la relación mutualista es una relación jurídica. Por medio de aquella se pretenden conseguir los objetivos mutuales de la sociedad.

2. Elementos

   Para que se configure la actividad cooperativizada se requiere que se trate de operaciones internas, es decir, en el marco de la cooperativa, realizadas por el socio con la cooperativa o viceversa, e íntimamente ligadas a la consecución del objeto social. Es en ese sentido que la ley de la Comunidad Valenciana (2015) entiende por actividad cooperativizada la constituida por el conjunto de las prestaciones y servicios que, sin mediar ánimo de lucro, realiza la cooperativa con las personas socias, en cumplimiento del fin de la cooperativa".

   Según Vargas (2023) los caracteres básicos del acto cooperativo de formulación latinoamericana son el carácter interno y societario, realizado entre la cooperativa y sus socios para el cumplimiento de su fin mutualista, sin mediar ánimo de lucro y carácter no comercial. Se pone así de manifiesto los importantes puntos en común entre las acepciones acto cooperativo y actividad cooperativizada que, con algunas reservas, podemos tomar como equivalentes.

Las transacciones cooperativas

Fici (2015) aporta un enfoque diferente al asunto cuando observa que la aplicación del fin de mutualidad implica la realización de transacciones entre la cooperativa y sus socios para el intercambio de bienes o servicios o para la ejecución de trabajo, en función del tipo de cooperativa: de consumo, de producción o de trabajo. Estas transacciones desempeñan un papel distinto entre todas las transacciones que son necesarias para que una cooperativa actúe como una empresa en el mercado. Son las propias transacciones a través de las cuales las cooperativas cumplen con su propósito típico y sus socios satisfacen sus intereses individuales: la *raison d'être* de una cooperativa para quienes deciden establecerla.

Esta es la razón por la cual, en la teoría jurídica cooperativa, estas transacciones deben ser separadas de todas las demás que una cooperativa debe llevar a cabo para poder funcionar.

Para Hiez (2018) la transacción cooperativa es la transacción que la cooperativa realiza para lograr su objetivo social. Esta es la base del principio de participación o exclusividad económica de los miembros. Requiere que la cooperativa realice transacciones únicamente, o al menos principalmente, con sus miembros. En este contexto, las transacciones son aquellas transacciones cooperativas que se conectan con su objetivo principal. No se impide a la cooperativa realizar transacciones accesorias con no socios. Por ejemplo, una cooperativa agrícola no infringe el principio de exclusividad cuando compra un ordenador a un no miembro.

Mercados internos y externos

Dice el insigne maestro *(*Münkner (2018) que hoy en día, en España, Portugal y países de América Latina, los actos cooperativos se perciben como diferentes de las relaciones comerciales

INDICE GENERAL

con terceros. En Alemania, se hace una distinción entre:

1. Mercados internos (relaciones entre las cooperativas y sus miembros), también denominados —*Zweckgeschäft*- (transacciones de propósito – transacciones para las que se formó la cooperativa) y

2. Mercados externos (—*Gegengeschäft*- – contratransacción), vinculando la empresa cooperativa al mercado.

Esta distinción está diseñada principalmente para distinguir las políticas empresariales –la obtención de beneficios en los mercados exteriores, por una parte, y la promoción máxima de los miembros en el mercado interior –servicio cercano al coste–, por otra. Sin embargo, esta clara distinción se está desvaneciendo gradualmente.

LOS ACTOS MUTUAL Y SOLIDARO

El acto mutual

El acto mutual está previsto solamente en dos leyes:

1. En la ley de Mutuales de Paraguay (2008) el acto mutual se entiende como la actividad solidaria, de ayuda mutua y sin fines de lucro, de personas que se asocian para hacer frente a riesgos eventuales o satisfacer necesidades comunes. Los actos mutuales tendrán lugar siempre que se relacionen con los servicios prestados por la mutual.

2. La ley de mutuales de Colombia (2021) considera como acto mutual el negocio jurídico que crea, modifica o extingue una obligación, realizado por la asociación mutualista en cumplimiento de su objeto social, otras personas jurídicas u otras personas naturales determinadas por la ley. Una vez que se constituye y nace a la vida jurídica la asociación mutualista, esta puede realizar los actos mutuales que se indican a continuación, con la finalidad de desarrollar su objeto social:

    a) Entre asociaciones mutualistas

    b) Entre asociaciones mutualistas y organizaciones de la economía solidaria

    c) Entre asociaciones mutualistas y personas jurídicas de similar naturaleza jurídica

    d) Entre asociaciones mutualistas y sus asociados y,

    e) Entre asociaciones mutualistas y terceros distintos de sus asociados, en los casos en que los estatutos permitan tal extensión de servicios.

*El acto solidario (*Naranjo, 2019)

El acto solidario se establece en Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria de Ecuador (2011). No es un nuevo instituto jurídico, sino, simplemente, una extensión o ampliación del acto cooperativo, bajo una nueva denominación, de tal suerte que, éste, incorpora únicamente a las cooperativas, mientras que el primero abarca a todas las organizaciones del sector popular y solidario, respondiendo a una realidad social que, parece, desbordó el continente jurídico y éste debe ajustarse a esa nueva realidad.

Para el autor, los actos económicos solidarios son los realizados entre las organizaciones comunitarias y sus miembros; las asociaciones y sus asociados; y, las cooperativas y sus socios, siempre que sean efectuados en el cumplimiento del objeto social de la organización.

Se excluyen los negocios realizados por la organización con terceros no socios, como cuando la organización, compra los productos que distribuirá entre sus miembros o vende los productos que ellos le entregaron para su comercialización. Los negocios con terceros, son actos de comercio o civiles y se rigen por los Códigos de Comercio y Civil. Los Actos Económicos Solidarios se regulan por el Estatuto; por las resoluciones de Asamblea General; por la Ley de la Economía Popular y Solidaria y luego, por las normas del Derecho común.

En 2023, en Ecuador se dictó una ley de reforma el concepto de acto solidario, según la cual son actos económicos solidarios,

> *Los actos que efectúen con sus miembros, denominados socios, las organizaciones a las que se refiere esta Ley, dentro del ejercicio de las actividades propias de su objeto social, no constituyen actos de comercio o civiles sino actos solidarios y se sujetarán a la presente Ley.*
>
> *El trabajo que realizan los socios en su organización no genera relación laboral dedependencia, pues estos son de naturaleza solidaria."*

NATURALEZA

De las relaciones establecidas entre el cooperador y la cooperativa en el desarrollo de la actividad mutualista, derivan ulteriores

INDICE GENERAL

negocios y obligaciones, cuya naturaleza jurídica reviste enorme relevancia práctica, una vez que tales negocios se configuran como negocios específicos, con funciones específicas, que no encuadran adecuadamente en las categorías jurídicas tradicionales (Meira, 2015)

Estamos frente a negocios jurídicos de naturaleza especial, con varias particularidades resultantes: dos sujetos que intervienen en el negocio (cooperativa y cooperador); del ramo de cooperativa en cuestión; propósito mutualístico subyacente al objeto social de la cooperativa traducido en la satisfacción de las necesidades de los cooperadores.

Hay diversas tesis principales sobre la naturaleza jurídica del acto o de la actividad cooperativa.

Es un acto jurídico

El acto cooperativo es un acto jurídico puesto que consiste en una manifestación de voluntad; un hecho realizado por una persona, miembro de una cooperativa, que produce efectos regulados por el derecho: crea, modifica, transfiere o extingue relaciones de derecho, disciplinadas por el derecho cooperativo.

Siendo un acto típicamente voluntario, lícito y presidido consecuentemente por el principio de autonomía de la voluntad, se rige subsidiariamente por el derecho común (Civil y Comercial) (Ruiz Díaz, 2019).

Es un acto jurídico interno, para oponerlo al acto externo de mercado, que caracteriza al acto de comercio. Y este acto interno para calificar como un acto cooperativo debe ser practicado por la cooperativa exclusivamente con sus socios en cumplimiento de su objeto social (Torres, 2019).

En tal virtud, como acto jurídico según Naranjo (2019) cuenta con:

1. Unos sujetos determinados (la cooperativa y el miembro).
2. Voluntad libre de la persona, tanto para ingresar a la entidad como la de realizar operaciones con la misma.
3. Capacidad legal para incorporarse a la empresa.
4. Objeto concordante con la razón por la cual se constituyó la entidad, consiste en la posibilidad de provisionarse de bienes y servicios que presta la cooperativa-
5. Causa, entendida como la posibilidad y facilidad de acceder a los servicios.

Es un negocio jurídico

Además, el acto cooperativo se puede caracterizarse como negocio jurídico, cuando el agente actúa expresamente en el mismo sentido de una finalidad jurídica prevista en la ley (Lopes-Becho, 2005, en De Souza, 2017). Así, según Gaudio (2018) el acto cooperativo es un negocio jurídico complejo, fundado en el contrato plurilateral de cooperativa, a través del cual estas sociedades ejercen su objeto social (actividad económica) en nombre propio, sin interés propio o lucrativo, en beneficio de sus socios, para cumplir la finalidad instrumental de prestar servicios a través de operaciones de consumo o de trabajo, y mejorar sus condiciones socioeconómicas.

Doctrinariamente, se sostiene que el acto cooperativo es la expresión jurídica de la solidaridad, del esfuerzo propio y de la ayuda mutua diferenciándose del negocio jurídico ordinario, una vez que en éste prima el enfrentamiento de las partes. Los cooperados dirigen el acto cooperativo para sí y por eso no hay agresión a la esfera jurídica ajena, ni la posibilidad de que una voluntad avasalle a otra en lo inherente al negocio; no existe en este caso, un tercero extraño al acto sometido a una declaración de voluntad en la que no tiene participación; no existe fuente de arbitrariedad, siendo, por tanto, un acto que conjuga los intereses generales e individuales de los asociados, además de no prever cláusulas leoninas en razón de la esencial igualdad existente entre los miembros (Ferraz, 2021).

En esta vía, para Egg-Freire (2021) el acto cooperativo es un acto jurídico lícito, que, por tener una amplia participación de la voluntad del hombre en la determinación de sus resultados jurídicos, está calificado como negócio jurídico, asi, por la doctrina civilizacionista moderna, nos encontramos ante un acto jurídico del tipo conocido como negocio jurídico.".

Es una relación jurídica cooperativa

La práctica del acto cooperativo genera una relación jurídica diferenciada denominada relación jurídica cooperativa (Cenzi, 2012). Según Torres (2019) para ser acto cooperativo se requiere la necesaria relación socio-cooperativa o cooperativa-socio, pero ejecutada en cumplimiento del objeto social. De esta manera, aunque una cooperativa realice una operación con un socio, ésta no será calificada como acto cooperativo si dicha operación no implica la ejecución o cumplimiento del objeto social de la cooperativa.

Como dice Gaudio (2018) el acto cooperativo importa el reconocimiento de que ese modelo produce una especie obligatoria es-

INDICE GENERAL

pecífica que, además de reconocida, necesita ser recepcionada y permanentemente refinada por la legislación como el núcleo del régimen jurídico de las cooperativas.

Para los que participan de la «tesis monista» (o «societaria») según la cual tales obligaciones y negocios se subsumen en una relación cooperativa, siendo una «dimensión» de esta, por lo que corresponderían a derechos y deberes estatutarios, y estarían por eso sometidos en primer lugar a las reglas cooperativas constantes en la ley, el estatuto, los reglamentos internos, las deliberaciones de los órganos sociales.

Así, como señala Fernández (2016) la influencia del legislador en la toma de posición acerca del carácter del vínculo es el parámetro que la doctrina y la jurisprudencia han seguido para concluir en una o en otra posición. En términos generales las legislaciones latinoamericanas dan testimonio de que han optado porque la relación entre socio y cooperativa es única y de carácter asociativo, como lo corrobora el cuadro anexo al final del tema.

Es un contrato

Encontramos, por un lado, los que participan de la «tesis dualista» (o «contractualista»), en los términos de que tales negocios serían externos al vínculo cooperativo, mereciendo la cualificación de "contrato", sujetándolo al correspondiente régimen, sujetando al cooperador a una doble posición de cooperador y de contratante (la llamada «doble cualidad»).

En contra, Machado (2016) estima que el acto cooperativo puede ser fuente de obligaciones y no por esto ha de ser contrato. En efecto, es característica esencial del acto cooperativo el hecho de ser un negocio en cumplimiento del objeto social: no pudiendo en consecuencia existir sino en estado de subsunción en una relación asociativa integrada por las partes, de la que surjan normas estatutarias que constituyan la fuente primaria del mismo.

Diferencias con el acto de comercio

Aunque externamente el acto cooperativo es semejante al acto de comercio, entre ambos hay profundas diferencias, a saber:

	Acto de comercio	*Acto cooperativo*
Sujetos	Comerciante: persona que se dedica en forma permanente y profesional a ejercer el comercio	Cooperativa: persona que defiende los intereses de sus co-propietarios en el mercado. Es el consumidor final
	Consumidor: cliente o consumidor	Asociado: co-propietario y usuario
Operación	Compra bienes al mayor y los vende al menor a los consumidores	Compra bienes al mayor y los suministra al menor a los miembros
	Compra productos al menor y los vende al mayor	Recibe productos de los miembros y los comercializa en forma conjunta
Finalidad	Obtención de utilidad por la intermediación: "compra barato y vende caro"	Satisfacción de las necesidades de sus asociados al menor costo y mayor calidad posible
Ley aplicable	Código de Comercio	Ley de cooperativas
	Ley de defensa del consumidor	Estatuto

Fuente: elaboración propia

Deslinde con el acuerdo cooperativo

El término "acuerdo cooperativo" tiene dos acepciones: constitutivo y social

1. El acuerdo constitutivo

   Se considera como acuerdo cooperativo el acto de dar nacimiento a una cooperativa lo que -para algunos- sería el primer acto cooperativo. Sin embargo, aquí no se puede hablar de una relación jurídica entre miembros y organización porque esta no existe todavía. Lo que hay en ese momento son relaciones jurídicas entre personas (podríamos decir, pre-miembros) lo que constituye un contrato plurilateral de organización mediante el cual se crea la cooperativa. En este sentido, para Lopes-Becho (2002) son actos cooperativos los actos jurídicos que crean, mantienen o extinguen relaciones cooperativas, excepto la constitución de la propia entidad.

   En sentido contrario, para Sarmiento (2009) el acuerdo cooperativo que es el contrato que celebra un número determinado de personas para crear y organizar a la cooperativa, no es un acto entre los asociados y la cooperativa, pues ésta todavía no existe legalmente, hasta ahora se está celebrando la asamblea de constitución y la personería se va a obtener con posterioridad, mediante el registro. Luego, el acuerdo cooperativo es un acto entre los asociados fundadores, pero es sin lugar a dudas un acto cooperativo y no uno civil, comercial o de otra naturaleza.

INDICE GENERAL

Más adelante Sarmiento (2016) añade que el acto fundacional o acuerdo cooperativo, que considera que forma parte de los actos cooperativos, sería un acto solemne, oneroso (por los aportes que deben hacer los asociados en desarrollo del principio de participación económica de los mismo), de ejecución tracto-sucesiva. Para quienes constituyen la cooperativa sería de libre discusión, para quienes ingresen posteriormente sería de adhesión; y una vez se asocien, en cada asamblea se vuelve para ellos, nuevamente, de libre discusión (concretamente cuando se discute una reforma estatutaria que modifica el acuerdo cooperativo).

2. Los acuerdos sociales

Los acuerdos sociales son las manifestaciones de voluntad de la cooperativa adoptadas a través de sus órganos (asamblea y consejos) por ejemplo, la aprobación de los estados financieros. En estos actos no hay una relación jurídica entre miembros y cooperativa, sino que se trata de una decisión intrínseca de la organización, pero –para algunos- en tanto son que son imprescindibles para la realización inmediata o mediata del objeto social, son actos cooperativos.

Para Sarmiento (2016) las decisiones de la asamblea son actos o negocios jurídicos unipersonales colectivos, por lo que cuando una asamblea aprueba los estados financieros de la cooperativa, no se está ante un acuerdo de voluntades de los asociados que asisten a dicha reunión; sino ante una manifestación de la voluntad de la persona jurídica (cooperativa) a través de su órgano máximo que es la asamblea. De manera similar, cuando un consejo de administración expide un reglamento de crédito, se trata de un acto cooperativo unipersonal colectivo.

Sin embargo, la opinión prevaleciente es que los acuerdos sociales son actos plurilaterales de organización de servicios de naturaleza institucional, llamados actos jurídicos colectivos. No son contratos porque no crean entre los participantes relaciones subjetivas generadoras de situaciones de acreedores y de deudores, sino son declaraciones unilaterales dirigidas a un mismo fin sin determinarse las unas por las otras.

Dice Salinas (1954) que se trata de actos colectivos o complejos en los que los miembros entrelazan sus voluntades paralelas para formar una voluntad colectiva que representa la voluntad de la cooperativa. Los sujetos no pretenden obligarse recíprocamente; no se contraponen como partes, sino forman unidos una sola parte.

Son, además, de naturaleza institucional puesto quien se incorpora a la cooperativa realiza una adhesión al estatuto, una inicial relación jurídica de subordinación a la voluntad de la colectividad de donde nacen los derechos y obligaciones de los miembros (Corbella, sf).

CARACTERÍSTICAS

El acto cooperativo (o solidario) tiene las siguientes características (Naranjo, 2016):

Voluntario y obligatorio

Es un acto a la vez voluntario en el sentido que el miembro lo efectúa en forma libre y sin coerción externa y obligatorio, porque para él constituye una obligación de dar o de hacer (de usar los servicios de la cooperativa) que contrae al ingresar a la entidad, y cuyo incumplimiento puede causarle la aplicación de sanciones por parte de la cooperativa.

En sentido contrario, para Grande y Fernández (2016) no es esencial que el socio celebre actos cooperativos. En efecto, afirman, después de su ingreso, aporte mediante, puede suceder que no llegue a celebrar ningún acto cooperativo, sin que por ello deje de ser socio. Así, por ejemplo, el socio de una sociedad cooperativa de crédito puede no usar jamás el crédito que tiene disponible ni hacer ahorros en su cooperativa. El socio de una cooperativa de consumo puede no hacer adquisiciones en la cooperativa que integre. Hay casos excepcionales en que el socio o miembro debe celebrar actos cooperativos, como una obligación impuesta estatutariamente o por asamblea.

A ello se le puede objetar que la realización de actos cooperativos constituye, en sí, el derecho y la obligación de cooperar o participar, y si no lo hace, incumple, por lo que puede perder de forma obligatoria su condición de miembro.

Individual o colectivo

Sobre esta característica hay disparidad.

1. Para algunos, el acto es individual en cuanto se produce cuando el miembro, personalmente, solicita y goza del servicio objeto de la cooperativa, lo que puede hacer frecuente y repetidamente, por ejemplo, adquiere sus bienes de consumo semanalmente.

2. Naranjo (2001 y 2019) sostiene que es colectivo porque son los mismos cooperadores o socios los propietarios de la cooperativa, quienes, en forma colegiada, en su asamblea,

INDICE GENERAL

deciden las condiciones en que ha de efectuarse la relación jurídica, siendo la organización, una suerte de mandataria de los socios, que actúa a su propio nombre, como persona jurídica que es, pero lo hace cumpliendo instrucciones de los socios que son sus propietarios.

Unilateral o bilateral

El acto cooperativo es –también- unilateral, porque no existe contraparte, porque no hay oposición de intereses, pues, son los mismos miembros, los que establecen la relación jurídica entre ellos y las condiciones de dicha relación y, porque siendo así, no pueden ser contraparte de sí mismos, porque esa es la esencia de la mutualidad.

En contra, Albornoz (2016) sostiene que es bilateral por cuanto concurren a su formación dos voluntades, por un lado, la cooperativa a través de sus órganos y, por la otra parte, la voluntad del miembro.

Recíproco

En contra, Machado (2016) considera que no es contrato el negocio celebrado ya que no reúne los caracteres que permitan conceptuarlo como sinalagmático por no ser recíprocas las obligaciones que asumen las partes.

Sin embargo, lo que sucede es que la reciprocidad de prestaciones no tiene lugar de forma directa e inmediata entre los miembros del grupo; no hay identidad de prestaciones entre ellos, sino que se realiza a través de la cooperativa, que es quien lo hace posible desde una posición mediadora o instrumental (Viguera, 2011).

Por otra parte, como observa Ruiz Díaz (2019) confiere al cooperativista –dentro del ejercicio del acto cooperativo- el derecho a obtener capacitación permanente de parte de su cooperativa para la mejor prestación y/o utilización de sus servicios; siendo su contrapartida la obligación de aquél de mantenerse al día en sus aportaciones y obligaciones y de cooperar con la institución en lo que fuere menester para la consecución oportuna de sus fines.

*Oneroso, pero no lucrativo (*Bullit Goñi, en Budasoff, 2013)

El acto cooperativo es oneroso en cuanto los actos realizados a título oneroso dejan de lado el aspecto intencional del fin de lucro, esto es, obtención de beneficio, para dar lugar al elemento objetivo de la existencia de contraprestaciones a cambio de

la actividad desplegada. Es decir, el fin de lucro es el elemento subjetivo de la actividad onerosa, es la intención de obtener un beneficio para distribuir entre los asociados.

Esto le permite concluir al autor, que los actos con fin de lucro son necesariamente onerosos, pero los onerosos no tienen por qué ser realizados con fines de lucro, de suerte que habrá onerosidad cuando el acto sea realizado a cambio de otra prestación, y será lucrativo cuando si fue efectuado con la intención de obtener una ventaja patrimonial. El acto cooperativo no es lucrativo, porque no genera ganancia o utilidad, sino excedente, que no tiene la misma naturaleza, ni el mismo origen, pues la utilidad resulta de operar con terceros y no con sus propios socios, como ocurre en la cooperativa, por ejemplo.

Así, el monto que cobra al socio es el que requiere la cooperativa para cubrir sus costos y en todo caso para patrimonializarse o implementar nuevos y mejores servicio, pues de existir un sobrante, éste será finalmente devuelto al socio en proporción a las operaciones desarrolladas o al trabajo aportado. No existe razón económica para que la cooperativa lucre con el socio, pues el resultado positivo que se obtendría de lucrar con él, sería "finalmente reintegrado al socio generador de dicha "utilidad" (Torres, 2019).

De manera que si la cooperativa obtiene utilidades por la realización de actos cooperativos (llamados excedentes o remanentes que son la diferencia positiva entre los ingresos percibidos menos los costos y gastos en que incurra para poder realizar los actos cooperativos) tales beneficios no son equiparables a la utilidad comercial, ya que comoquiera que son de los miembros, terminaría devolviéndoselos (Torres, 2014).

En contra. Gaudio (2017) estima que el acto cooperativo no es oneroso, característica que es estructural, típica e inherente; no se confunde con las gratuidades estratégicas y puntuales realizadas en el mercado de consumo para atracción de los consumidores.

*Económicamente interesado (*Naranjo, 2002*)*

El acto cooperativo es económicamente interesado, aunque no es un acto de cambio. Las personas ingresan o se asocian a una cooperativa siempre buscando la solución a un problema económico específico; no buscan el beneficio a costa de un tercero sino mediante el esfuerzo propio y la ayuda mutua (práctica de la reciprocidad). Así, añade el autor, el pago que el miembro hace por el servicio no constituye el "precio" en sentido técnico, sino una restitución a la cooperativa de los gastos que la misma ha tenido

INDICE GENERAL

para procurarle bienes o servicios al miembro: se tiene entonces un valor restitutorio o resarcitorio para que la cooperativa pueda continuar operando

No hay, entonces, una relación de cambio ni una duplicación de relaciones. La relación es una, societaria; es un acto gremial, fuera del mercado y del cambio, solidario, pero a su vez económicamente interesado.

Es *igualitario*

El acto cooperativo es igualitario, porque se ejecuta en igualdad de condiciones para todos los integrantes de la organización, bajo las condiciones resueltas en asamblea por los mismos miembros, sin preferencias, ni privilegios, ni aún a pretexto de directivos o fundadores, como lo determinan todas nuestras legislaciones (Naranjo, 2019).

Es más, el acto cooperativo es igualitario en el sentido que al implicar la acción común de dos o más personas, exige que ellas actúen bajo el principio de igualdad de derechos y de obligaciones de los cooperadores. El cooperador no puede hacer ofertas o propuestas a la cooperativa cuando accede al servicio que es el objeto de ésta, porque las condiciones de esa operación ya han sido determinadas por el estatuto y, o por la asamblea, y todos los cooperadores obtendrán ese servicio en la más estricta igualdad, porque la regla de la democracia (un hombre = un voto) es de la esencia de la entidad (Torres, 1990).

Solidario

Porque los socios actúan solidariamente, mutualmente, en comunidad, para satisfacer sus necesidades, como ha dicho Torres (1990), compran en común, venden en común, ahorran en común, sin fin de lucro, sino de servirse mutuamente y conocemos que la solidaridad, es, precisamente, el esfuerzo conjunto, donde todos dan y todos ponen algo, a diferencia de la caridad, donde entrega o da, quien tienen algo, en favor de alguien que no lo tiene y no recibe nada a cambio. La caridad es una virtud individual, la solidaridad es un esfuerzo colectivo.

Dice Cracogna (1969) que en el acto cooperativo hay un *corpus* (el objeto material o inmaterial sobre el que versa) y un *animus* (el espíritu de servicio que informa la relación). Se trata de un acto jurídico sui-generis, que no tiene naturaleza civil ni comercial ni laboral ni otra, sino que le es propia.

Esta idea la complementa Colón Morales (2024) cuando expresa: en la medida en que los negocios cooperativos se producen en

circunstancias de un ánimo colaborativo-solidario, se entienden revestidos de una intencionalidad distinta, y, por tanto, generan resultados jurídicos particulares. Las personas participantes de los negocios jurídicos cooperativos no persiguen generar acumulación de ganancias, sino satisfacer sus necesidades comunes como socios-usuarios.

Su presencia –añade Cracogna- es condición a la vez necesaria (no puede fallar en un acto de esta naturaleza) y suficiente (por cuanto si está dada no hay duda que nos hallamos frente a una actividad cooperativa). Es más, si la cooperativa no realiza actos cooperativos durante un determinado tiempo sin causa justificada, entra en disolución, aun cuando ejecute otro tipo de actividad, ya que no cumple con el objeto para el que fue creada.

Señala Machado (2016) que el acto cooperativo no tiene causa onerosa ni gratuita; no es causa para obligarse cada parte contratante la ventaja o provecho que obtendrá en base al comportamiento esperado de su contraparte ni el ánimo de liberalidad de una de las partes. El acto cooperativo tiene —causa solidaria: es causa para obligarse la cooperativa la consecución de la finalidad u objeto social, no tomándose en consideración la ventaja o provecho; tampoco tiene ánimo de liberalidad.

ELEMENTOS

Para Naranjo (2002) el acto cooperativo es, ante todo, un acto jurídico, esto es, una manifestación de voluntad destinada a producir efectos o consecuencias jurídicas; un evento efectuado por el ser humano, con intención plena, que crea, modifica, transmite o extingue derechos.

Afirma Egg-Freire (2021) que la configuración del acto cooperativo depende de dos factores, que no pueden disociarse entre sí: (i) las relaciones jurídicas (de servicio) establecidas, que sólo deben tener lugar entre las cooperativas y sus asociados o entre ellas y aquellas o entre cooperativas cuando estén asociadas; y ii) el propósito exclusivo, que debe ser el logro de los objetivos sociales de la sociedad cooperativa.

Para que exista, tenga el reconocimiento y genere efectos jurídicos, será necesario que en su realización reúna los elementos, requisitos o condiciones siguientes:

S*ujetos*

Las personas que participan en el acto cooperativo son la cooperativa y el miembro. Eventualmente, otra u otras cooperativas o empresas solidarias y el organismo de integración.

INDICE GENERAL

1. La cooperativa

   El primer sujeto del acto es la cooperativa actuando como organizadora, suministradora o receptora de servicios, bienes, productos y, o recursos financieros aportados por los miembros. Así, en la cooperativa de ahorro y crédito los miembros acumulan sus ahorros en un fondo común para otorgarse créditos a sí mismos; es decir, se auto conceden préstamos con sus propios ahorros en forma mutua; en la cooperativa de comercialización que recibe los productos de sus miembros para venderlos en el mercado; en la cooperativa de consumidores que compra en común bienes para suministrarlos a sus miembros; o en la cooperativa de servicios que organiza su prestación a sus miembros.

2. El miembro (socio, asociado, cooperativista, cooperado)

   En segundo lugar, se encuentra el miembro como beneficiario directo de los bienes o servicios, adquiridos u organizados en común con los demás miembros de la cooperativa y que recibe dicho bien o servicio. Incluye, también, al miembro de una cooperativa que percibe el servicio de otra cooperativa con base a un acuerdo inter-cooperativo.

   El miembro actúa y se relaciona con su cooperativa, no como cliente, ni como tercero, sino como co-propietario de la misma porque la cooperativa es el medio por el cual los miembros, reunidos en comunidad de acciones e intereses, buscan satisfacer sus necesidades. Necesidades que pueden ser de dinero, en las cooperativas de ahorro y crédito; de productos a ser adquiridos o enajenados en común, según sea una cooperativa de consumo o aprovisionamiento, o de comercialización de productos elaborados por los miembros, o la fuente de trabajo que el miembro requiere y que la cooperativa le brinda.

   Albornoz (2016) anota algo muy importante: en el acto cooperativo no es el individuo el sujeto principal, sino la organización de la cual forma parte, el individuo, en consecuencia, es sujeto del acto mientras pertenece a la organización; en la medida que, al momento de la celebración del acto, los sujetos sean los miembros y la cooperativa estaremos frente a un acto jurídico – cooperativo. Para que se considere el acto como cooperativo es necesaria la inexistencia de participación de terceros (Cenzi, 2012).

3. El organismo de integración y otras cooperativas

   En el acto cooperativo de integración intervienen las cooperativas que realizan operaciones entre sí y los organismos de integración cuando intervienen en él, además de las empresas que integran los grupos empresariales cooperativos y las entidades participantes de sistemas de redes cooperativas en ejercicio de la intercooperación.

Voluntad

La voluntad sin vicios es inherente a la relación miembro-cooperativa, pues, difícil es que, alguien cometa el error o sea inducido a cometerlo, ingresando a una cooperativa de vivienda, cuando su necesidad es de un crédito para un televisor; igualmente, no puede darse el caso del ingreso forzoso a una cooperativa, pues, la doctrina consagra como principio del cooperativismo, precisamente, el libre ingreso y retiro voluntario.

Capacidad

Que tanto el miembro como la empresa solidaria tienen la capacidad legal para adquirir derechos y contraer obligaciones, no admite discusión. En el caso de la empresa solidaria, esa capacidad legal está dada por la personalidad jurídica que tiene, la misma que le permite efectuar actos jurídicos con terceros y con sus miembros y, en el caso de los miembros, con el cumplimiento de los requisitos para pertenecer a la empresa que, claro está, incluyen la capacidad para obligarse en lo individual.

Objeto y causa

Adaptado de Pattuglio, 2022

En el ámbito del derecho civil la causa-fin se refiere a aquella que ha sido determinante de la voluntad, sin la cual el acto no se hubiera realizado. También le asigna jerarquía de causa a los motivos —móviles subjetivos— en tanto sean lícitos y hubieran sido incorporados en forma expresa al acto. Todos los elementos esenciales del acto jurídico se encuentran tipificados en la definición del acto cooperativo

La importancia de la causa en las cooperativas se relaciona con las razones que el miembro desarrolla en su fuero interno y resultan necesarias para la conclusión del acto cooperativo.

1. En el ámbito interno del sujeto, la causa comprende las motivaciones personales que tiene la persona para contraer el singular "Vinculo Cooperativo", vínculo que se explica en la expresión jurídica de la solidaridad, del esfuerzo propio, de la ayuda mutua y específicamente en los principios que lo caracterizan

INDICE GENERAL

2. El aspecto externo de la causa del acto cooperativo se materializa en los distintos momentos de la "vida cooperativa": fundación, gestión democrática, retorno

La causa, íntimamente ligada al objeto, no es otra cosa que el motivo, el "para que" la cooperativa y el miembro se relacionan, y encontramos que ese motivo, es la satisfacción de la necesidad que impulsa a la persona a afiliarse a la cooperativa. De suerte que la causa está en que un socio satisface su necesidad de crédito, su necesidad de provisión de artículos de primera necesidad o su necesidad de trabajo, según sea la cooperativa de crédito, de consumo o de trabajo asociado. En todo caso, lo fundamental es no confundir el objeto con la causa, recordemos que el objeto es el "que" y la causa el "para que" (Cenzi, 2012).

Es imperioso que acto sea practicado con el objetivo de cumplir con el objeto social para el que fue creada la cooperativa; lo que implica decir que, como la cooperativa no tiene fines lucrativos, cualquier acto practicado por ella, para que sea considerado como cooperativo, no puede tener el lucro como meta (Cenzi, 2012).

EXTENSIÓN DEL CONCEPTO

En la actualidad el concepto de acto cooperativo se extiende, también a otro tipo de actos que se realizan en el entorno cooperativo, como son los actos intercooperativos, los actos entre-cooperativas y con los organismos de integración e, incluso, para alguna legislación y doc0trina, los actos de la cooperativa con terceros.

Actos intercooperativos

El acto intercooperativo (o intersolidario, por extensión) es aquel que realiza el miembro de una cooperativa, mutual o entidad de similar naturaleza con otra u otras empresas solidarias, cuando usa o utiliza los servicios o recibe las prestaciones que ésta o éstas tuviesen en funcionamiento, en goce de un acuerdo entre estas empresas (acuerdo inter-cooperativo o inter-mutual) para el uso compartido de servicios por parte de sus miembros, de manera que no sea necesario replicarlos en cada una de ellas.

Tal sería el caso de las prestaciones de salud que un miembro de una cooperativa de consumo obtiene de una mutual o de una cooperativa multiactiva que tenga este servicio, en ejecución de un acuerdo inter-solidario (entre la mutual y la cooperativa).

Para Gutiérrez (2014) en este caso no estaríamos ante un contrato bilateral, oneroso, sinalagmático, ni existe oposición de intereses. Ello, porque se trata de una proyección de la cooperación entre cooperativas, por el cual resultan beneficiados los miembros de ambas entidades. De manera que el acuerdo intercooperativo tiene como efecto la prestación de los servicios de una cooperativa a los miembros de la otra, sin que exista una actividad lucrativa, de intermediación.

En España, en virtud de los acuerdos de intercooperación, la cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de suministro, entregas de productos o servicios en la otra cooperativa firmante del acuerdo, teniendo la misma consideración que las operaciones cooperativizadas con los propios socios (Cano, 2015).

Según Vargas (2020) no hace falta un precepto para reconocer que las operaciones entre las cooperativas de primer grado y las de segundo grado que las asocien tienen dicho carácter, porque esta fórmula de integración cooperativa precisamente se caracteriza por mantener en su estructura la esencia de una cooperativa y entre la entidad de grado superior y las cooperativas integradas, existe una relación societaria a la que por remisión legal expresa se le aplica básicamente el régimen legal de las cooperativas de primer grado

El fundamento de esto es que las cooperativas no existen para sí; todos los efectos de sus actos recaen sobre los miembros. No existe ninguna diferencia sustantiva entre la relación entre una cooperativa de segundo grado con los miembros de sus entidades socias, con la establecida entre una cooperativa y los miembros de otra, en virtud de un acuerdo de cooperación entra ambas. Muy diferente sería el caso de un miembro de una cooperativa que operara de forma aislada con otra; en tal caso actuaría como un tercero.

El acto intersolidario se sujeta a las siguientes condiciones:

1. La utilización del servicio por los miembros de la empresa solidaria contratante se regula por las normas estatutarias y reglamentarias de la empresa otorgante, aceptando expresamente las condiciones que ésta dicte en el futuro para regular la prestación. En tal caso, la tomadora podría o no renovar el convenio a su vencimiento, o denunciarlo y poner cese de inmediato al mismo, todo según lo establezca el respectivo convenio.

2. Que con su realización no se desvirtúe el objeto y finalidad de cada empresa concertada. En caso de ser utilizados para dejar sin contenido a los principios cooperativos que inspiran la estructura y el funcionamiento de las empresas

INDICE GENERAL

solidarias, y vulnerar la legislación imperativa, los mismos constituirían, más bien, supuestos de invalidez que como tales pudiesen ser impugnados, y no constituirían supuestos de fraude a la ley (Sánchez-Pachón, 2011).

3. No son los actos externos o instrumentales de la empresa los que pueden ser objeto del acuerdo intersolidario, sino, por el contrario, solo los actos estricta o propiamente solidarios (cooperativos o mutuales) o lo que la doctrina española denomina actividad cooperativizada.

4. Se puede incluir la cláusula por la cual la prestación del servicio pueda sufrir variaciones y, o ser levantado en forma unilateral por la otorgante o ser denunciado por la tomadora, sin que de ello se derive responsabilidades patrimoniales (Inaes, 2012).

Actos entre-cooperativas

En 1967 Bulgarelli caracterizó a los actos cooperativos no sólo como los actos internos practicados por las cooperativas con sus asociados, sino que incluyó los de las cooperativas entre sí cuando estuviesen asociadas, distinguiéndolos de los actos civiles y comerciales (Acuña, 2015).

Los actos entre-cooperativas comprende las relaciones jurídicas entre las cooperativas en desarrollo de su objeto, así como los actos que efectúan las cooperativas entre sí, en desarrollo de sus respectivos objetos sociales. De igual forma, las operaciones económicas realizadas entre las cooperativas miembros de grupos empresariales cooperativos; de las cooperativas que participan de asociaciones o de convenios de integración horizontal; de formas asociativas temporales o permanentes; de redes solidarias o de contratos de colaboración empresarial cooperativos.

Para Torres (1990) puede ser, también, acto cooperativo el realizado entre dos cooperativas, aunque ellas no estén asociadas, pues a ellas las une un estatuto inmaterial constituido por los principios generales del cooperativismo. "En efecto, si dos cooperativas contratan entre sí están actuando dentro de una relación de cooperación inserta dentro de los principios cooperativos. Para una interpretación tendremos dos planes básicos: primero el de los principios generales del cooperativismo y segundo el de las normas contractuales específicas. El juez deberá preferir la fuerza interpretativa de las primeras sobre las segundas en caso de duda o contradicción".

De manera que la concepción de acto cooperativo se extiende, también, a los actos que realiza el movimiento cooperativo, incluyendo las *relaciones entre cooperativas*. De suerte que las operaciones económicas que realizan las cooperativas entre sí y, o con sus organismos de integración, con la finalidad de dar cumplimiento a los objetivos que persiguen en común, siempre que estén ajustados a los principios del cooperativismo, serían también actos cooperativos. Esto es, los actos de intercooperación son actos cooperativos.

Actos de integración

Además, son cooperativos los actos practicados por las cooperativas con los organismos de integración a los que se encuentren afiliadas, en cumplimiento de su objeto social. Vargas (2023) los llama actos intercooperativos y, en su opinión, no hace falta un precepto para reconocer que las operaciones entre las cooperativas de primer grado y las de segundo grado que las asocien son actos cooperativos, porque esta fórmula de integración cooperativa precisamente se caracteriza por mantener en su estructura la esencia de una cooperativa y entre la entidad de grado superior y las cooperativas integradas, existe una relación societaria a la que por remisión legal expresa se le aplica básicamente el régimen legal de las cooperativas de primer grado.

El acto cooperativo "indirecto"

Más aun, existen ordenamientos jurídicos que reconocen expresamente el concepto de "mutualidad indirecta", esto es, la posibilidad de que la actividad cooperativa pueda ser desarrollada por sociedades comerciales controladas por la propia cooperativa.

Es el caso de la ley finlandesa de 2002, en la que el intercambio entre el socio cooperador y una sociedad controlada (al menos en un 51%) por la cooperativa, es considerada expresamente como "mutualista", a condición de que la cooperativa detente el control de la sociedad (Meira, 2016).

ACTOS CON TERCEROS

Con relación a si las operaciones del objeto social que efectúa la cooperativa con no miembros son actos cooperativos, hay dos posiciones fundamentales:

Son actos cooperativos solo para la cooperativa

En su concepción amplia (por cierto, no compartida por la mayoría de la doctrina y aceptada por la legislación solo de Argentina, Paraguay y Panamá) el acto cooperativo comprendería no solo las relaciones entre las cooperativas y sus miembros o entre las cooperativas entre sí, sino que también incluiría los actos reali-

INDICE GENERAL

zados entre las cooperativas y terceros no miembros, respecto de la cooperativa, siempre que se realicen en cumplimiento de los objetivos que la misma se ha propuesto.

Así, por ejemplo, por ejemplo, la adquisición de mercaderías a terceros por parte de las cooperativas de consumo para su distribución entre los asociados o la venta a terceros de los productos de sus asociados por parte de las cooperativas agrarias. La doctrina ha criticado el acto unilateralmente cooperativo, pero también se ha señalado que la cooperativa no podría realizar sino actos cooperativos (directos o internos con los asociados e indirectos o externos con terceros) para poder cumplir su objeto social, como lo señala el maestro Cracogna (2021b)

En este sentido, para Valder (2007) no sería exagerado afirmar que todos los negocios jurídicos realizados en el ámbito de las cooperativas que envuelvan sus prácticas institucionales, deben ser erigidos a la categoría de actos cooperativos. Ello incluye las operaciones accesorias o complementarias realizadas por ellas, ya que, sin esas operaciones, muy probablemente los actos cooperativos serían seriamente obstaculizados en su ejercicio; todo lo que llevaría a hacer inviable el emprendimiento operativo de la empresa.

De manera que, para esta concepción, los negocios con terceros que realiza la cooperativa para poder, por ejemplo, colocar en el mercado la producción agropecuaria de sus miembros, también serían actos cooperativos, dado que estos negocios son accesorios (aunque necesarios e imprescindibles) para la realización de aquellos. De esta manera, por ejemplo, la compra de 20 toneladas que una cooperativa de productores de granos haga a terceros para completar las 100 que tenía comprometidas para exportar, no podría ser considerada como acto no cooperativo, cuando apenas se estaría dando cumplimiento y exteriorización al acto cooperativo.

No son actos cooperativos

Sin embargo, dice Bertossi (2000) que es un error extender a los actos jurídicos o mercantiles que las cooperativas realizan con otras personas la categoría de actos cooperativos. Posteriormente afirma (2005) que esas operaciones con terceros son simples actos de intermediación y su resultado, cuando es positivo, no es excedente sino utilidad, conceptos absolutamente diferentes. En igual sentido, Pastorino (1993) estima que los actos a que dan lugar las operaciones con no miembros son simples contratos, y jamás podrán ser actos cooperativos por la ausencia total en ellos del espíritu de cooperación.

Althaus (en Acuña, 2015) añade que el efecto fundamental del acto cooperativo es su incoordinación dentro de la relación asociativa a la que se integra en un todo complejo, por lo que no se advierte como puede ser cooperativo un acto celebrado con un tercero, que no es pasible de insertarse en ninguna relación asociativa, porque lisa y llanamente no la hay. ¿Cómo podría la relación jurídica única surgida de un mismo acto, cooperativo para una de las partes, civil o comercial para la otra, estar sometida a dos regímenes jurídicos diversos?

Pastorino (en Albornoz, 2016) profundiza en el tema cuando expresa:

> "no es fácil explicar como un acto bilateral puede tener una naturaleza para una parte y otra distinta para la otra parte. Las leyes pueden, y así lo hacen regular la realidad; pero no pueden inventarlas. Ya he dicho que el acto cooperativo es unilateral y colegiado, esa unilateralidad responde a que todos los integrantes del colegio cooperan, y entonces para ellos la persona jurídica cooperativa es el marco dentro del cual pueden actuar cooperativamente. Pero el tercero se enfrenta con la persona jurídica; él no forma parte del colegio, él es una parte y la otra es la cooperativa, sus intereses son contrapuestos y tanto que la cooperativa lucra a costa del tercero. El acto que haga la cooperativa con el tercero es claramente bilateral. No se advierte, entonces, como es acto puede tener simultáneamente dos calidades "

De igual forma, la Corte Constitucional colombiana (7/12/1995 en Caicedo, 2013) declaró que los actos que realiza la cooperativa con terceros no afiliados en cumplimiento de su objeto social, son actos comerciales, sin que con ello se desvirtúe o contraríe el objeto social de dichas empresas, o se vulnere disposición alguna.

Conclusión

En cualquier caso, de las dos tesis: amplia o restringida en relación al alcance del acto cooperativo la corriente doctrinaria y legislativa prevaleciente es la segunda, y así también lo entendió la jurisprudencia aplicable. Así, Acuña (2015) considera que "... si bien es cierto que, la mutualidad como principio de exclusividad, nunca fue principio de la cooperación, hoy queda claro que cualquiera sea el alcance que le otorguemos al mismo, no implica necesariamente que todos los actos que por ella transiten deban ser cooperativos, pueden ser civiles o comerciales, o un "*tertium genus*", y estar sujetos al derecho común.

INDICE GENERAL

¿CUAL ES EL DERECHO APLICABLE AL ACTO COOPERATIVO?

Para determinar cuál es el derecho aplicable al acto cooperativo, sirve de orientación la Sentencia del Tribunal Constitucional/1983 de España, según el cual,

> *"las relaciones de las cooperativas con sus socios, que constituye la actividad societaria típica, son el referente a considerar para concretar la norma aplicable*
>
> Frente al silencio del legislador, la doctrina y la jurisprudencia se dividen entre dos tesis antagónicas: contractualistas y societarias.

Tesis contractualista

Plantea que la relación cooperativa es una relación contractual distinta a la societaria, razón por la cual habrá que admitir la existencia de una duplicidad de relaciones jurídicas conformadas, de un lado, por el contrato de sociedad; y de otro, por las relaciones mutualistas, relaciones que tendrán un contenido distinto según el tipo de cooperativa de que se trate, pero que en todo caso serán de carácter contractual.

En consecuencia, dichas relaciones se tendrán que regir, en primer lugar, por el especifico régimen contractual estipulado, esto es, se aplicarán las normas generales del contrato en cuestión y, dentro del margen dispositivo que permita su régimen legal, por los pactos particulares y subsidiaria será de aplicación el contenido del contrato social, es decir, el contenido de las leyes cooperativas, del estatuto y de los acuerdos de los órganos sociales.

En contra, observa Fici (2015) que someter las transacciones cooperativas al derecho común de los contratos o al derecho laboral implicaría ignorar su especificidad con respecto a las transacciones de mercado, y que puede haber derechos de los socios de la cooperativa que merecen protección.

Por ello, en principio, al Derecho cooperativo y al estatuto de la cooperativa se les deberían dar prioridad sobre otras posibles fuentes en la regulación de las transacciones cooperativas, que, por tanto, solo deberían aplicarse de manera residual y adicional para llenar las lagunas del derecho cooperativo y del estatuto.

En cualquier caso, no hay que olvidar que la autonomía privada (es decir, el poder de autorregulación por parte del estatuto) y el Derecho cooperativo seguirán sujetos a las fuentes de una graduación más alta en la jerarquía de las fuentes del Derecho, lo que significa que, por ejemplo, la regulación de las transacciones cooperativas no puede ser tal que viole los derechos fundamentales reconocidos por las Constituciones nacionales o los tratados y las convenciones internacionales.

Tesis societarias

Las tesis societarias o corporativas consideran que en el marco de relaciones típicas de la cooperativa con sus miembros no hay una pluralidad de contratos, sino un propio contrato de sociedad en el que existen unas cláusulas inherentes típicas de este tipo de sociedad. En consecuencia, habrá que regular esas relaciones de intercambio principalmente por el derecho de sociedades cooperativas, y solo se aplicará de manera subsidiaria, mediante la aplicación analógica, el contenido del contrato que más se asemeje a la relación mutualista que en particular desarrolle la cooperativa con sus socios.

Ahora bien, si la actividad cooperativizada se desarrolla por medio de contratos independientes con cada socio, que difieren en sus términos y contenido, esa relación se regirá, en primer lugar, por los pactos particulares entre las partes; en segundo lugar, por las condiciones generales establecidas en el estatuto, a menos que dichos contratos establezcan otra cosa.

Es que entre el contrato de sociedad y el contrato mutualista hay un *vínculo negocial, genético y funcional*, en el sentido de que la relación contractual que actúa en la mutualidad se haya influida por los principios fundamentales de la relación societaria. En definitiva, esto significa que dicho contrato, de haberlo, no se independiza del de sociedad, sino que éste incide en su contenido, ejecución y en su propia extinción.

Si la relación entre la sociedad y el socio cooperativo no se ha articulado mediante contratos aislados, hay que considerar su naturaleza societaria, por lo que en primer lugar se aplicarán las normas del derecho de sociedades y, de manera subsidiaria el régimen contractual que se mas asemeje a ese tipo de relación.

De acuerdo al concepto de transacciones cooperativas, Fici (2015) es de la opinión que en los ordenamientos jurídicos en que esas transacciones son vistas como '"actos cooperativos"', no podrían estar sujetas al derecho común de los contratos o al derecho común laboral, debe excluirse, dado que estos actos cooperativos no son "contratos" o "relaciones laborales", sino "actos cooperativos".

Por otro lado, en los ordenamientos jurídicos que enfatizan la doble calidad de los socios de la cooperativa, como miembros de la organización y como usuarios de la empresa cooperativa, es

INDICE GENERAL

más probable que las transacciones cooperativas se consideren sujetas al derecho común de los contratos y laboral, al menos de manera residual y adicional.

Finalmente, no previendo la ley la categoría jurídica de «acto cooperativo», considera Meira (2015) que corresponderá a la cooperativa —dentro de la facultad más genérica de escoger los medios de prosecución de su fin, o sea, los instrumentos para su actividad mutualística— la libertad de conformar, en los límites de la ley y en el respeto de los estatutos sus relaciones con los cooperadores (en los términos acordados con ellos), o sea, de someter en último término las reglas del derecho cooperativo o del «derecho común».

EFECTOS GENERALES DEL ACTO COOPERATIVO

Efectos del acto jurídico cooperativo

Por efectos del acto se puede entender las consecuencias que se producen sobre las relaciones jurídicas (derechos y obligaciones) entre los sujetos que intervienen en el mismo, que pueden ser la creación de relaciones jurídicas que antes no existían; la modificación de relaciones jurídicas o de derechos y obligaciones que ya existían, o la extinción de derechos y obligaciones preexistentes (Naranjo, 2016).

Afirma Kesselman (1976) que el acto cooperativo como acto jurídico que es debe producir efectos jurídicos (creación, modificación o extinción de relaciones jurídicas) o no es un acto jurídico, y los efectos que produce deben ser cooperativos, distintos –por tanto- de los efectos que producen los actos civiles, comerciales, laborables o administrativos.

De manera que los efectos del acto cooperativo pueden ser entendidos como los resultados jurídicos obtenidos con la emisión del acto cooperativo; las modificaciones que el acto produce en la realidad jurídica preexistente al mismo; los derechos u obligaciones creadas, modificadas, transmitidas o extinguidas con su emisión, tanto en el ámbito interno como en el externo de la cooperativa.

Es el sustento de la autonomía del derecho cooperativo

El efecto fundamental de la aceptación de la teoría del acto cooperativo, no solo implicará apoyar la naturaleza diferenciada de la institución, sino que además exigirá defender un Derecho Cooperativo como rama autónoma, imprescindible para estudiar y regular relaciones sociales diferentes a las que constituyen el objeto de las otras ramas conocidas (Rodríguez-Musa, 2016).

Gaudio (2018) sostiene que la comprensión del acto cooperativo constituye una llave para reconocer ontológicamente el régimen jurídico adecuado para las actividades principales de las cooperativas. Además, considera que sin él, la doctrina tiende a estudiar la realidad de las cooperativas a través de instrumentos disponibles en el régimen jurídico de la empresa capitalista o a través de institutos inapropiados *y así utiliza géneros próximos o distantes para explicar la realidad cooperativa.*

La doctrina latinoamericana más depurada va más allá *pues, afirma que p*ara el cooperativismo, es fundamental la presencia legislativa del Acto Cooperativo, pues: sin él sería prácticamente imposible diferenciar lo cooperativo de lo no cooperativo. Si no existe un Acto Cooperativo que se diferencie del llamado Acto Mercantil o de Comercio o del propio Acto Civil, no se generarían un tipo de relaciones propias y distintas de las que se generan en los demás tipos de relaciones. La aceptación legal de esta nueva especie de relación jurídica, consolida su diferencia en fondo y forma, frente a las relaciones típicas, admitidas en la legislación. (Torres y Torres (1990, citado por Torres Morales, 2013, en Naranjo, 2019).

El acto cooperativo es la base del cálculo del retorno (Cobo del Rosal, 2012)

El instrumento que sirve de base para la construcción dogmática y la efectiva acreditación del retorno cooperativo como derecho y obligación es la participación en la actividad cooperativizada, vale decir los actos cooperativos realizados por el miembro.

De manera que deben excluirse de cualquier reparto de retornos a los miembros que no tengan la consideración de socios cooperadores, entendemos que tampoco éstos deberán percibir retorno alguno, aunque sí dividendo, si las cantidades que se reparten no son fruto de esa «participación activa» del socio antes mencionada, o en suma no son consideradas parte del resultado cooperativo obtenido con los socios cooperadores.

De otra parte, si entendemos que el retorno es aquel concreto exceso que el socio pagó de más, o la ventaja económica por la no intervención de intermediarios financieros, en definitiva, cantidades que se deben a los socios y que se devuelven atendiendo al grado de su intervención en la actividad, qué duda cabe que en las actividades extra cooperativas o extraordinarias no hay nada que retornar al socio, sencillamente porque no intervino.

Elimina la intermediación (no es operación de mercado)

INDICE GENERAL

El concepto de acto cooperativo aparta o desecha la existencia de mercado en su realización, ya que la cooperativa es el "brazo extendido" de los propios miembros, siendo a la vez propietarios del emprendimiento común; lo mismo, desecha el carácter lucrativo una vez que la realización de los actos cooperativos no prevé intermediación entre la idea de la cooperación y la ejecución de las operaciones, puesto que sus agentes son los mismos: beneficiarios y propietarios (Périus, 2001). En este sentido, dice Verón (2009) que lo importante es reconocer que el acto cooperativo no implica una operación de mercado.

De esta manera, en opinión de Colón Morales (2024) como entidades de propósitos mutualistas, aún en los casos en que se les permite realizar negocios con terceros sobre la actividad cooperativizada , las cooperativas existen esencialmente para hacer negocios con sus propios miembros, remplazando la entidad cooperativa el papel de intermediación que en el contexto del mercado abierto ejercen los comerciantes con ánimo de generación de ganancias individuales. Al desplazar el elemento económico de la intermediación mercantilista que ocurre en el mercado abierto, las operaciones de negocio con sus miembros ocurren dentro del ámbito de unos espacios comerciales esencialmente de *cerrados circuitos.* Es decir, que tienen lugar entre personas que comparten la múltiple condición de ser copropietarios, cogestores, copatrocinadores y co-beneficiarios de la empresa.

Dicho elemento enfatizado por Verón, en nuestra opinión resulta fundamental para entender la naturaleza particular de los negocios jurídicos que tienen lugar entre las cooperativas y su membresía. Como entidades de propósitos mutualistas, aún en los casos en que se les permite realizar negocios con terceros sobre la actividad cooperativizada, las cooperativas existen esencialmente para hacer negocios con sus propios miembros, remplazando la entidad cooperativa el papel de intermediación que en el contexto del mercado abierto ejercen los comerciantes con ánimo de generación de ganancias individuales. Al desplazar el elemento económico de la intermediación mercantilista que ocurre en el mercado abierto, las operaciones de negocio con sus miembros ocurren dentro del ámbito de unos espacios comerciales esencialmente cerrados. Es decir, que tienen lugar entre personas que comparten la múltiple condición de ser copropietarios, cogestores, copatrocinadores y co-beneficiarios de la empresa.

Se regula por la ley cooperativa

Para Cracogna (2023) el concepto de acto cooperativo constituye el reconocimiento de la peculiaridad de las cooperativas, diferente tanto de las actividades lucrativas como de las no lucrativas, por lo que requiere un tratamiento jurídico diferente, sujeto a una legislación específica y a los estatutos de una determinada cooperativa. El uso de otras normas debe ser complementario, asegurándose de que esas normas se ajusten a la naturaleza de la cooperativa.

.no por la legislación general que regula la actividad socio-económica que realizan, aunque esta pueda aplicarse de forma supletoria. Podemos decir, entonces, siguiendo la jurisprudencia argentina, que

> *"el acto cooperativo está regido en primer término por el derecho cooperativo y en segundo lugar por el derecho común aplicable a la figura contractual cuya forma asuma"* (C.N.C., Sala C, 24/03/87).

En consecuencia, se plantea la unidad normativa de relaciones entre el miembro y la cooperativa, tal y como lo manifiestan Corvalán y Moirano (1987) "... las relaciones jurídicas nacidas de los actos cooperativos ejecutados por la cooperativa y sus miembros en cumplimiento del objeto social de ésta quedan subordinadas a la relación jurídica principal que es la relación asociativa. Esta es la única que vincula a los miembros con la cooperativa, de tal manera que no hay un doble orden de relaciones: la asociativa de la cual los miembros ejercen sus derechos para-políticos en la vida institucional de la cooperativa; y la de derecho común, por la cual celebran los contratos necesarios para obtener los servicios que son objeto de la cooperativa. Solamente existe la relación asociativa cooperativa que debe ser interpretada y juzgada a la luz de los principios y normas del derecho cooperativo.".

En este sentido, según Vargas (2923) la existencia del acto cooperativo confirma la vigencia de la tesis corporativa o societaria de la relación cooperativa, lo que significa que las relaciones mutuales se enmarcan y asientan en el contrato social, donde tienen su génesis. Por tanto, en principio, habrá que regular esas relaciones de intercambio principalmente por el Derecho de sociedades (ley de cooperativas, estatutos sociales y decisiones de los órganos sociales) y solo se aplicará de manera subsidiaria, mediante la aplicación analógica, el contenido del contrato que más se asemeje a la relación mutualista que en particular desarrolle la sociedad cooperativa con sus socios.

Sin embargo, hay excepciones en los que esa relación se contractualiza. Esto es, se individualiza con cada socio a través de contratos concluidos de manera singular y de forma ulterior al negocio societario que pueden tener una aplicación preferente incluso al Derecho societario.

INDICE GENERAL

1. En primer lugar, esta contractualización puede venir impuesta por ley, como ocurre con el sector financiero, en donde hay normas específicas que obligan a todas las entidades de crédito y de seguro, incluidas las cooperativas , a formalizar con sus clientes/socios contratos por escrito, sometidas a condiciones generales de la contratación, con unos contenidos tasados por ley

2. En segundo lugar, se puede contractualizar las relaciones mutualistas a voluntad de la cooperativa, en el amplio margen de autorregulación que tiene para ello.

3. En tercer lugar, esta contractualización *voluntaria* también se da cuando la cooperativa actúa con un gran número de socios y desarrolla una contratación en masa, que le obliga para optimizar sus recursos y homogeneizar su actividad cooperativizada a acudir al uso de contratos de adhesión sometidos a condiciones generales de la contratación. En estos casos, aunque no venga impuesto por ninguna norma, la relación cooperativizada se estandariza a través de contratos tipo.

4. Por último, en el caso de la falsa cooperativa, en donde se puede aplicar el siguiente silogismo: Si el acto cooperativo (o actividad cooperativizada) es la peculiar forma de actuar de las cooperativas con sus socios, si no hay cooperativa, tampoco hay acto cooperativo y, por tanto, la relación socios-cooperativa se asimila a la relación cliente-empresa que se articula a través de contratos de cambio, de trabajo o del tipo que sea.

   En todos estos casos, es difícil entender que no existan contratos singulares que coexisten con el contrato social porque la forma de relacionarse la cooperativa con sus socios es exactamente la misma que entablan las sociedades convencionales con sus clientes.

Se le aplica subsidiariamente la ley común

Albornoz (2016) sostiene el acto cooperativo, no es una figura "sui generis" como la define algunos autores, sino que es un acto jurídico – cooperativo con particularidades que le son propias en tanto solo se conforma si existe una cooperativa y asociados y el objeto del mismo es la finalidad de servicios que tiene la cooperativa y para la cual fue constituida dentro de lo dispuesto por los principios cooperativos y la doctrina que la inspira.

De manera que agotada la normativa cooperativa para regular un acto cooperativo en particular, debe acudirse supletoriamente al derecho común (especialmente el mercantil) de acuerdo a la semejanza que tuviese con el cooperativo y porque, además, el derecho cooperativo y solidario aún está en proceso de construcción y no tiene la totalidad de normas jurídicas para su desarrollo individual y por ello, acude al derecho mercantil, como en muchos casos se hace en el campo jurídico (Naranjo, 2014).

Dice Colón Morales (2024) que el Derecho Cooperativo exige aplicar soluciones distintas a las que provee regularmente la normativa jurídica para otros tipos de arreglos empresariales como, por ejemplo, el derecho fiscal o tributario, las normas sobre protección de los consumidores, o el derecho laboral. De manera que habría que descartar la aplicación general a las cooperativas de ciertas normas establecidas en otros ámbitos del Derecho las que, analizadas en el contexto de las relaciones de negocios que generan cada clase particular de cooperativa con su membresía sobre la actividad cooperativizada, se revelan inaplicables al resultar incompatibles con la identidad cooperativa

Ahora bien, continúa Colón Morales (2024) en la medida en que el objetivo de las cooperativas es satisfacer distintos tipos de necesidades compartidas por sus miembros, la clase de actividad de negocio que en un contexto particular pueden constituir la esencia de la cooperativa, en otras no necesariamente lo será. Por tanto, ciertos tipos de normativas generales (del Derecho mercantil, laboral, fiscal, bancario, etc.) pueden ser compatibles con las operaciones de ciertas clases de cooperativas y no con otras.

Ejecuta normas estatutarias

En el acto cooperativo no hay verdaderas "partes" en la acepción del derecho civil (personas con intereses contrapuestos). Cuando se realizan operaciones entre el miembro y la cooperativa no se realizan contratos, sino que se ejecutan normas estatutarias relacionadas con el derecho de utilización de los servicios y, o el deber de prestación de servicios (Valder, 2007). De manera que las operaciones internas (miembro-cooperativa) y de integración (intercooperativos) serían reguladas por el estatuto.

El resto de operaciones que realiza la cooperativa se regula por la normativa general, criterio que pareciera el más acertado. En este orden de ideas, por tanto, los actos no cooperativos realizados por el miembro con su cooperativa se regulan por la legislación específica de esa actividad (civil, comercial, laboral, etc.) sin que intervenga el derecho cooperativo.

Es más, tal y como sostiene Verón (2009) dentro de la cooperativa la relación de mutuo, de compraventa, de trabajo, no es distinta de la social, sino que es parte integrante de ésta; se compra, se

INDICE GENERAL

vende, se trabaja, se da dinero en préstamo por la cooperativa en cuanto se es miembro; estas relaciones subordinadas quedan absorbidas en la relación principal, que es la participación social.

Respecto de la tributación

Afirma Pastorino (1976) que, si las cooperativas no practican entre sí ni con sus miembros actos de comercio, ni hacen operaciones de mercado, ni intermedian entre la oferta y la demanda no podrán ser alcanzadas por las leyes de impuestos a las ventas y al valor agregado, porque estos impuestos exigen esencialmente un "proceso de cambio para aplicar el tributo" como lo hay en el acto de comercio.

Cuando se opera en un "círculo cerrado" una vez que la riqueza ha entrado en él, el desplazamiento que ella tenga internamente nada debe tributar porque, en rigor de verdad, no hay ningún desplazamiento económico sino una mera distribución física o, en general, la prestación de un servicio. De manera tal que el acto cooperativo no crea base imponible, razón por lo cual las cooperativas no son sujetos de impuesto.

Las cooperativas, señala Zabala (2012) son de sujetos que no tienen obligación de tributar; esto es, personas no obligadas al gravamen por efecto de que la fuente (hecho generador) del mismo no cobija la operación económica del contribuyente, por cuanto como cualquier entidad sin fines de lucro, no es generadora de renta.

En tal sentido, para la jurisprudencia brasileña (STJ, 17/08/2006, en Duarte, 2009) el acto cooperado es el practicado entre las cooperativas y sus miembros, entre estos y aquellas y por las cooperativas entre sí, cuando se asocian para la consecución de objetivos sociales. El resultado positivo recurrente de esos actos pertenece proporcionalmente a cada uno de los cooperados. Manteniéndose el fin social, no existe facturación o recibo que resulte de los actos cooperativos que beneficien a la sociedad, no existiendo de este modo, base impuesta para el impuesto.

Por tanto, tratándose del acto cooperado, hay exención de la incidencia de los impuestos, por lo que se trata apenas del ejercicio por la cooperativa de su objetivo y, en ese aspecto, no hay por qué hablar de obtención de lucro, la conclusión es que las cooperativas y los actos cooperativos, no están sujetos a la cuestión fiscal. Así, la reforma de la ley de cooperativas del Perú (2010) declaró inafectas a las cooperativas del Impuesto a la Renta y el General a las Ventas, por las operaciones que realicen con sus miembros.

De otra parte, la prestación (suministro) de servicios por los cooperados a terceros no asociados en una cooperativa de trabajo por cuanto se trata de un acto cooperativo típico, está, por tanto, exento de tributación; también porque esa actividad o negocio-medio es uno de los presupuestos de la existencia de este tipo de cooperativas. De igual forma, el suministro de bienes a terceros no asociados que hayan sido adquiridos por la cooperativa de sus respectivos asociados, también es un típico acto cooperativo exento de tributación (Schneider y Coelho,2018).

INDICE GENERAL

Contenido

Presentación 811
Los actos cooperativos de adhesión 811
Actos cooperativos financieros 813
Actos cooperativos de servicios públicos 815
El acto cooperativo de comercialización 815
El acto cooperativo de consumo 818
Acto cooperativo de vivienda 819
El acto cooperativo de trabajo 821
El acto cooperativo, mutual y solidario en la legislación latinoamericana 826

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

12 Tipos de Actos Cooperativos y sus Efectos

PRESENTACIÓN

Em este tema se exponen los efectos (o consecuencias) jurídicos concretos que produce la figura de los diversos tipos de acto cooperativo, y que pueden ser empleados como argumentos de peso para defender –con suficiente base normativa-, por ejemplo, la no aplicación irrestricta de una determinada ley a una situación específica en que se vea involucrada una cooperativa; el no pago de un derecho de Registro, o para sustentar la no sujeción a un impuesto que se pretenda cobrar a una -cooperativa.

Egg-Freire (2021) aporta um elemento muy importante y es que no sólo existe un acto cooperativo común a todas las sociedades cooperativas, o no se reduce a una "cosa" o a un "algo" definido, estable, permanente, prefabricado que se aplique a cualquier cooperativa, indistintamente. No. El acto cooperativo es la esencia misma de una sociedad cooperativa, su "espíritu" por así decirlo, de modo que, aunque todos ellos lleven consigo este espíritu, este no es el mismo en todos ellos, de ahí que la dimensión del acto cooperativo de cada sociedad cooperativa sea variable, ajustándose a su negocio-fin, negocio-medio y negocio auxiliar.

El análisis de la teoría del acto cooperativo que hemos visto encuentra su aplicación práctica en los efectos concretos que éste produce en los diversos tipos de relaciones cooperativas, a saber:

LOS ACTOS COOPERATIVOS DE ADHESIÓN

Adaptado de Sarmiento, 2016

Se trata de actos relacionados con la membresía de las personas en la cooperativa, que son tres: de ingreso, de retiro y de aporte.

Acto cooperativo de ingreso

Para el autor, cuando después de constituida la cooperativa y obtenida la personalidad jurídica respectiva, una persona natural o jurídica solicita su vinculación y es admitida, estamos ante un acuerdo de voluntades para crear obligaciones (contrato); se trata del primer acto cooperativo entre el solicitante (nuevo asociado) y su cooperativa.

Acto cooperativo de retiro

Por su parte, cuando un asociado manifiesta su voluntad de retirarse, por tratarse del derecho fundamental de libre asociación (libertad negativa), no se requiere de aceptación por parte de ningún órgano de la cooperativa, pues nadie podría obligar al asociado a permanecer si quiere ejercer su libertad negativa de asociación. Por lo tanto, aquí, a diferencia de la admisión, no hay un acuerdo de voluntades, no existe un acto jurídico bilateral sino una manifestación unilateral de voluntad, es decir, un acto cooperativo unipersonal simple.

Este también es un acto cooperativo, aunque paradójicamente no lo parezca, pues es una relación jurídica entre el asociado y su cooperativa en desarrollo del objeto social.

El acto cooperativo de aporte

Para que el asociado pueda realizar actos cooperativos con su cooperativa debe, antes, efectuar el aporte económico que le corresponda, hecho que es una condición suspensiva de la atribución de la condición de asociado, aunque según algunos, atribuye la condición de asociado.

De manera que el aporte podría ser considerado como un acto cooperativo preparatorio de los actos cooperativos propiamente dichos, y que condiciona su ejercicio: si no materializa el aporte obligatorio, esto es, si no paga al menos un porcentaje del aporte suscrito (comprometido) al capital social, la condición de asociado que había adquirido condicionalmente deja de tener efecto (no se perfecciona) por lo que no puede efectuar actos cooperativos.

Entonces –como se ha visto- el efecto de que el aporte sea un acto cooperativo (aunque preparatorio) es que como tal, queda regulado en primer lugar por la normativa cooperativa (ley, estatuto y reglamento interno) y sólo de manera supletoria por la norma genérica de la actividad.

En consecuencia, la ley y el estatuto –si aquella no lo prohíbe expresamente- pueden disponer sobre la aceptación o derogación parcial o total del reintegro del aporte: incondicionalidad total o parcial del derecho de la cooperativa de no pagar el aporte al asociado al momento de su retiro o en cualquier otro momento, así como de fijar las condiciones, restricciones y modo de su ejercicio, con lo cual el aporte puede tener el carácter de patrimonio o de pasivo según lo disponga el estatuto de la cooperativa.

ACTOS COOPERATIVOS FINANCIEROS

Comprende varios tipos de actos cooperativos: ahorro, crédito, crédito a la vista y de cuenta corriente.

El acto cooperativo de ahorro (Zabala, 2011)

Es el acto de previsión social colectiva por el cual el asociado aporta sumas periódicas a un fondo común que le garantiza el acceso a recursos para fines de previsión social, o para acceder a otros satisfactores de vida, y no para inversión de capital. Es remunerado por efecto de ponerlo a disposición de la cooperativa. Se da en toda cooperativa, ya que sin el ahorro colectivo para la cooperativa se hace imposible efectuar sus operaciones.

Ahora bien, como señala Vargas (2020) son numerosas las normas específicas del sistema financiero que obligan a todas las entidades de crédito y de seguro, incluidas las cooperativas, a formalizar con sus clientes/socios contratos por escrito, sometidas a condiciones generales de la contratación, con unos contenidos tasados por ley y con la obligación de facilitarles una específica información contractual antes y durante la vida del contrato.

Lo que sí parece incontestable es que el gran parecido que existe entre la manera de relacionarse los socios de una cooperativa de crédito con ésta y los clientes con una entidad bancaria. Pero también es cierto que estas condiciones generales de la contratación se podrían transformar en unas condiciones generales de la actividad cooperativizada, si fueran aprobadas por los órganos sociales de la cooperativa (asamblea general o consejo rector) y pertinentemente comunicada a los socios, con lo que se les dotaría de un carácter societario.

El acto cooperativo de crédito

En las cooperativas de ahorro y crédito las operaciones de entrega de dinero al miembro a un plazo determinado no constituyen un contrato de mutuo, sino una ayuda en dinero al miembro que también es un acto cooperativo de distribución, sujeto a las normas del estatuto y del reglamento de crédito de la cooperativa. Se trata de un acto de mutualidad ya que se utiliza para ello el fondo común constituido por los ahorros de todos los miembros. Es un acto cooperativo que se regula por las disposiciones del estatuto y las normas de la ley especial que regula el sector, y no por la normativa civil o mercantil de la materia.

Para Torres (1990) podría sostenerse la tesis de que en las cooperativas de este tipo no existen propiamente préstamos sino uso de la copropiedad de los miembros, particularmente en relación

INDICE GENERAL

a los depósitos que estos colocan en la cooperativa. Tal masa dineraria es de propiedad de todos los miembros, administrada por un representante, la cooperativa y usada por los miembros copropietarios como tales, es decir, mediante un acto jurídico que no es el de mutuo, sino el de uso de la "propia" propiedad".

Como efecto de ello, al acto cooperativo de crédito no es un acto de naturaleza mercantil o bancaria, sino un acto de naturaleza propiamente cooperativa, regulado por la normativa cooperativa.

En sentido contrario, en el caso de las cooperativas de crédito, Vargas (2015) estima que el socio se convierte en cliente de la cooperativa, existiendo una doble relación contractual entre ambos, por una parte, un contrato de sociedad y, por otro, uno o varios contratos bancarios. La importancia de determinar la naturaleza jurídica de esta relación, en el sentido de si es una relación contractual, una relación societaria o una relación híbrida, deriva de que de ello dependerá el régimen jurídico aplicable para resolver determinadas situaciones de conflicto.

En este caso –añade-, a diferencia de lo que ocurre con otros tipos de cooperativas, difícilmente se puede negar que las operaciones que realizan las cooperativas de crédito con sus socios no sean igual que la que éstas u otras entidades realizan con terceros y hay que defender la consideración de los contratos estipulados entre los socios y las cooperativas de crédito como contratos sometidos a condiciones generales de la contratación y a los socios cooperadores como consumidores por destinatarios finales, con toda la protección aplicable a los clientes de las entidades de crédito. Todo esto sin perjuicio de los derechos que tienen los socios en el marco de la estructura organizativa de la entidad.

El acto cooperativo de crédito a la vista

El acto por el cual una entidad financiera solidaria se compromete a poner a disposición del miembro cierta cantidad de dinero durante cierto plazo, quien puede disponer de los fondos realizando disposiciones totales o parciales que se irán reflejando en la cuenta de crédito.

Machado (2016) prefiere hablar de acto cooperativo de ahorro y crédito, que define como aquel desarrollado por una cooperativa de ahorro y crédito con el objeto de promover el ahorro de sus socios y proporcionarles créditos y otros servicios financieros.

El acto cooperativo de cuenta corriente

Es acto cooperativo complejo, formado por las operaciones sucesivas realizadas entre la cooperativa y su asociado en cumplimiento del objeto social, representado por entregas recíprocas de bienes, servicios o valores. El asociado entrega a la cooperativa su producción para su venta, y esta a su vez abre a favor del asociado una "cuenta de crédito" a compensar con la liquidación del producto entregado, una vez realizada su venta.

ACTOS COOPERATIVOS DE SERVICIOS PÚBLICOS

El acto cooperativo de distribución

En las cooperativas de prestación de servicios públicos (electrificación, agua potable, gas, telefonía, televisión, internet, etc.) no hay compra-venta del servicio, sino un acto cooperativo donde el miembro-usuario usa el servicio que necesita y que él mismo organizó con otros y paga por lo que usa sobre una tarifa que debiera ser fijada por ellos mismos (no por la Autoridad concedente) a su conveniencia, pensando que la cooperativa debe tener continuidad empresaria para la prestación que seguirá necesitando el vecino-usuario-miembro (Bragulat, 2005).

El acto de distribución es regulado por la ley cooperativa y el estatuto o reglamento de servicio, siéndole aplicable subsidiariamente la normativa general de la actividad y, lo mismo que en los casos anteriores, no hay causa para la obligación tributaria.

El acto cooperativo de energía

Siendo una variedad del acto de distribución, el suministro de energía que hace la cooperativa al socio-consumidor, no es una compraventa de electricidad, sino "... un acto cooperativo donde el consumidor usa el servicio que necesita que él mismo organizó con otros y paga por lo que usa sobre una tarifa que debería ser fijada por ellos mismos a su conveniencia pensando que la cooperativa debe tener continuidad empresaria para la prestación que seguirá necesitando el vecino usuario-asociado" (Bragulat, 2005).

EL ACTO COOPERATIVO DE COMERCIALIZACIÓN

La doctrina tiene dos concepciones principales sobre el acto cooperativo de comercialización, sin contar con quienes lo consideran un contrato de compra-venta.

Es un acto de representación

La entrega de los productos de los productores agrarios miembros a la cooperativa de comercialización se entiende no como de venta de los productos de ellos a la cooperativa (salvo cláu-

INDICE GENERAL

sula expresa en contrario) sino como un acto de representación de ésta a favor de sus miembros. Tenemos a un productor que entrega su producción a la cooperativa que la manipulará, industrializando o almacenando, para posteriormente venderla en el mercado. Y la cooperativa que entrega al productor los valores pecuniarios obtenidos con la primera operación (Lopes-Becho, 2002), deducidos los gastos ocasionados por ella.

La comercialización del producto del miembro es un acto cooperativo de representación: la cooperativa cumple la función de comercializar la producción de los miembros: la transferencia de sus productos para el mercado. El agricultor entrega su producción a la cooperativa y esta la vende hacia el exterior por lo que no habrá cambio entre la cooperativa y el miembro. El acto cooperativo es practicado sin que la cooperativa obtenga ventajas patrimoniales para sí (Krueger, 2005). Así resulta de la esencial identidad miembro/cooperativa; si no fuese así, habría solo intermediación.

En consecuencia, en una cooperativa de comercialización, el Acto cooperativo se verifica en la entrega de la producción del socio a su cooperativa y en la distribución que ésta efectúa a los socios del resultado obtenido por la venta, pues es aquí donde se cumple con el objeto social bajo el cual fue constituida (Torres, 2019).

Y es que la cooperativa no representa un interés distinto al de sus socios, sino que la cooperativa actúa por y para los socios, en nombre, cuenta e interés de éstos. Ésta es su razón de ser. Por ello, no debe ser concebida como una persona jurídica que "contrata" con los socios, pues el contrato es el instrumento jurídico que por excelencia permite vincular a partes con intereses legítimos pero distintos, incluso opuestos, lo que no ocurre en la relación del socio con su cooperativa (Torres, 2019).

Sin embargo, como señala Torres (2016) el "mandato" (con o sin representación), no puede ser considerado como consustancial a la definición de acto cooperativo, es decir, no puede generalizarse en el sentido que todo acto cooperativo implica la existencia de un mandato. En efecto, solo cuando la cooperativa actúa como un real representante del socio, el "mandato" adquiere plena justificación. Pero existen muchos otros casos en que la relación cooperativa-socio es directa y no requiere de la actuación de la cooperativa representando al socio. En otras palabras, no deja de ser acto cooperativo, por el hecho de no existir una efectiva representación del socio por parte de la cooperativa.

De manera que –continúa Torres (2016) debemos reiterar que la existencia de este "mandato" solo surge cuando los socios requieren conectarse con el "mercado", ya sea para adquirir o vender. En estos casos, la cooperativa ejerce la representación de los socios en el mercado.

De esta forma, el tercero conoce perfectamente que la relación jurídica se está celebrando con el mandante, quien actúa a través de un representante quien no asume derechos ni obligaciones en el acto jurídico materia de celebración.

Los productores constituyen la cooperativa para vender su producción y ello, precisamente, constituye parte de su objeto. De tal manera que los miembros productores en lugar de vender individualmente, venden en común sus productos a través de la cooperativa que han formalizado precisamente para ello. No hay, por tanto, venta, transacción ni operación de mercado entre los miembros y sus cooperativas. Tampoco es un mandato civil o comisión comercial.

Y el efecto de ello es que la entrega de los productos de los miembros a la cooperativa no produce un cambio en sentido económico, por lo que no hay renta, no hay base imponible, no hay obligación tributaria. Además, se regula por la legislación cooperativa, siéndole aplicable la normativa comercial sólo de manera subsidiaria.

Delegación cooperativa

Adaptado de Menezes y García (2022).

Parece que las cooperativas operan con sus miembros, dentro de un círculo, con actos caracterizados como internos y practicados debido al acuerdo corporativo. Por lo tanto, no existe un mandato o representación, en sentido estricto, sino lo que llamamos delegación cooperativa, que se caracteriza por una representación específicamente operativa, en vista de los objetivos y formulaciones del contrato corporativo.

Si el derecho mercantil permite el mandato sin representación, típico del contrato de comisión, en el que el comisario opera en su propio nombre, pero de acuerdo con las órdenes e instrucciones del principal, después de todo no es más que un proveedor de servicios, no hay nada que hacer. Es extraño que en el Derecho Cooperativo, la delegación opere, por la cual la sociedad, recibiendo un mandato específico a través del contrato social, opera en su propio nombre, pero para el asociado, proporcionándole servicios desde el objeto específico de la Cooperativa (Bulgarelli, 1998).

INDICE GENERAL

Sin embargo, la cooperativa no necesariamente beneficia a sus miembros al máximo de su potencial solo operando con la delegación (mandato sin representación). Cuando la cooperativa opera sin la integración económica de la actividad de un socio, es decir, sin la presencia del acto cooperativo, la cooperativa se está desviando de alguna manera de su propósito, incluso si es en un sentido oblicuo de su razón económica, por lo que puede proceder a cumplir mejor su propósito

EL ACTO COOPERATIVO DE CONSUMO

Los miembros se integran a través de la forma cooperativa con el fin de efectuar compras en conjunto, en volumen, lo cual les permitirá obtener mayores beneficios (descuentos), frente al escaso o nulo poder de negociación que tendrían si actuaran en forma individual. La cooperativa (como persona jurídica, unificadora de los intereses de una colectividad de integrantes), actuará en el mercado para adquirir los bienes que requiere los socios en las mejores condiciones (económicas) posibles (Torres, 2019).

Según Machado (2016) estaremos ante un acto cooperativo en una cooperativa de consumo, cuando una de las partes que realiza el acto es una cooperativa de tal clase con el objeto de satisfacer necesidades de consumo de bienes y servicios de sus socios.

En las cooperativas de consumo no hay compra-venta de productos entre el miembro y la entidad (operación de derecho comercial) sino que se trata de un acto de mera distribución; de distribución de bienes para el consumo personal y familiar (eventualmente profesional) y no una venta.

La cooperativa actúa en el mercado representando los intereses de los socios y no sus propios intereses, pues la cooperativa no es un ente ajeno a ellos, sino que se trata simplemente de la forma jurídica que los socios han decidido adoptar para acceder al mercado.(Torres, 2019).

Existe acto cooperativo porque no hay contrato, y no lo hay porque no hay contraparte o intereses opuestos como ocurre en el contrato mercantil en que el comprador busca el producto en el mercado y hasta regatea el precio, en cuya determinación nada tuvo que ver, generándose un contrato de cumplimiento obligatorio, bajo apercibimiento de sanción. En cambio, en la cooperativa, la relación se genera en su interior, no en el mercado, no existen contrapartes, ni intereses opuestos, porque son los mismos dueños de la empresa los que fijan los costos o precios a ser cubiertos por ellos mismos (Naranjo, 2002)

De forma tal que entre el miembro y la cooperativa no se realiza una operación de compra-venta, y el pago que el miembro realiza no lo es del precio del bien adquirido o del servicio obtenido, sino la reposición del capital social que la cooperativa utilizó para poner ese bien o servicio a la disposición de aquel. Comienza en el consumidor y termina al hacer contacto con la actividad económica de mercadeo (que puede ser a puerta de fábrica). La empresa compra a terceros los bienes, pero no los revende a terceros, sino que las distribuye entre los miembros (Moirano, 2005).

En tal sentido, la Casación francesa (23-4-1957) sostuvo:

> *"En la enajenación que las cooperativas hacen a los propios miembros concurre, en todas sus expresiones respecto a los derechos y los deberes, el elemento asociativo, extraño naturalmente a las ventas normales, y tal elemento penetra la íntegra relación en el delicado juego de interferencias y de enlaces con toda la actividad de la cooperativa dirigida a realizar los fines específicos de ella. Mejor entonces que de venta a los miembros, en la especie debe hablarse de distribución o asignación".*

En sentido semejante, la jurisprudencia argentina (SC, Bueno Aires, 18/8/1981 en Iacovino, 2004) consideró que los actos que las cooperativas realizan con sus asociados poseen una naturaleza jurídica peculiar, no pueden reputarse como operaciones de mercado, ni contratos de compraventa, y no son, en consecuencia, susceptibles de ser identificados con un contrato civil o comercial.

De manera tal que no habiendo operación de venta sino de asignación de bienes (no se factura) no se produce operación de cambio en sentido económico, no hay –por tanto- renta, por lo que no hay hecho generador de impuesto alguno. Caso diferente lo serían las operaciones con terceros en que, si la legislación no lo contempla expresamente como acto cooperativo, sería una verdadera operación de venta (intercambio económico) generadora de renta.

En consecuencia, como dice Torres (2019) en una cooperativa de consumo, el acto cooperativo se presenta en la entrega de los bienes que la cooperativa adquirió en el mercado, a sus socios, pues es aquí donde se cumple con el objeto social bajo el cual fue constituida.

ACTO COOPERATIVO DE VIVIENDA

La asunción el riesgo es un elemento inherente al acto cooperativo propio de la cooperativa de vivienda. porque la cooperativa

INDICE GENERAL

lo hace en cumplimiento de su objeto social, a fin de prestar el servicio previsto en sus estatutos. Se generan así prestaciones recíprocas y continuas, entre ambas partes (cooperativa-socios), consistente la una en entregar una suma de dinero y la otra en ejecutar una obligación de hacer (Arrieta, 2021).

El acto cooperativo de asignación de vivienda para uso y goce

La asignación de la vivienda es el acto cooperativo de atribución que hace la cooperativa –por medio de escritura- de una unidad de vivienda a un miembro para que ejerza sobre ella el derecho de uso y goce a perpetuidad, siendo inseparable de la condición de asociado, por lo que la concesión a favor de no asociados lo vicia de nulidad, siendo responsables de los perjuicios causados los intervinientes del mismo.

Como señala Farrés "la asignación (*que llama adjudicación*) es el acto cooperativo por medio del cual la entidad declara que una unidad habitacional corresponde a un usuario, teniendo en cuenta la acreditación de haber cumplimentado los requisitos para que ello ocurra, con relación al resto de los usuarios".

El acto cooperativo de adjudicación de vivienda en propiedad individual

Este acto constituye o un convenio de adhesión o una adjudicación de una unidad de vivienda, pero no un acto de compra-venta inmobiliario. En estas cooperativas la dotación de la unidad de habitación no constituye un contrato de compraventa (operación de derecho civil) sino que se trata de una adjudicación de vivienda, de un acto cooperativo de distribución. Tan así, que el miembro no paga a la cooperativa un precio, sino que repone el capital que la entidad debió invertir para la construcción de la vivienda.

Se entiende que la entidad no tiene en ningún momento la propiedad de la vivienda para trasladarla después al miembro. La relación cooperativa-miembro es una adjudicación como contraprestación a sus aportaciones. No hay vendedor, porque en rigor, se trata de cooperativas de distribución (en este caso, de bienes). No hay acto traslativo de dominio; el miembro era ya anterior copartícipe de la titularidad de la parcela que se le atribuye. La entidad solidaria es un mero instrumento de gestión de los intereses de sus miembros, que hace posible que estos adquieran sus viviendas directamente.

El miembro era ya anterior copartícipe de la titularidad dominical de la parcela que se le atribuye. Lo que en realidad se dio con la adjudicación fue la simple sustitución de una porción o cuota

pro-indiviso que venía correspondiendo de modo abstracto sobre la totalidad del inmueble que era objeto de esa comunidad a cada uno de sus miembros, por la concreción material. Lo que existía era una copropiedad sobre los fondos aportados y los bienes en que se vaya materializando éstos. Una vez adjudicada la vivienda, el miembro concreta su propiedad individual (Tribunal Supremo Español, en Fajardo, 1997).

En igual sentido, la Corte de Justicia de Ecuador (18/8/98, en Naranjo, 2010) dictaminó que

> *"la adjudicación de la bien raíz no constituye tradición de ese inmueble, porque se dividen y adjudican individualmente sólo los bienes que se han adquirido proindiviso con anterioridad. Esta clase de adjudicaciones, por tanto, no es un modo de adquirir el dominio ni constituye enajenación. Su rol jurídico se limita a radicar en un bien determinado la cuota parte que corresponde al individuo durante la indivisión. Hay singularización del dominio, pero no transferencia "*

Como efecto de ello, tenemos que el acto de adjudicación de vivienda de la cooperativa al miembro, aunque es un acto de transmisión patrimonial no es una compra-venta, no hay relación de cambio, por lo cual no hay base generadora de obligación tributaria.

EL ACTO COOPERATIVO DE TRABAJO

Concepto

En opinión de Acuña (2015b) uno de los desarrollos más profícuos que admite el concepto de acto cooperativo, está vinculado con la subordinación de las relaciones contractuales de él nacidas en la relación principal que es la participación asociativa, relación que vincula al trabajador asociado, con su nexo de origen y que configura su status de asociado y no de trabajador en relación de dependencia.

En efecto, en las cooperativas de trabajo asociado no hay relación laboral entre miembro-trabajador y la cooperativa (de derecho laboral) sino una relación asociativa de trabajo. El cumplimiento del objeto social (la producción de bienes o la prestación de servicios) se realiza mediante el trabajo personal e indelegable de los miembros y este es el acto cooperativo que permite el cumplimiento del fin querido de dar a estos la ocasión de trabajo, por el cual la prestación de trabajo se estima de naturaleza asociativa y no una relación laboral.

En este sentido, Sanz Jarque (1986) considera que "las relaciones laborales de los miembros en las cooperativas, no son pues

INDICE GENERAL

relaciones por cuenta ajena, ni autogestionarias; son actos cooperativos a regular en la nueva ley, atribuyendo a los mismos, en su propia naturaleza, los beneficios de trabajo por cuenta ajena".

Corresponde señalar, también, que en esta clase de cooperativas el acto cooperativo se produce en el interior del ente, en la relación que se establece entre la cooperativa y cada uno de sus asociados en el cumplimiento del objeto social y la realización del servicio social. En el exterior de la entidad, eventualmente sucedería si esta compra sus insumos o vende su producción a otra cooperativa, ambas realizando el supuesto jurídico ausente de intermediación y de lucro, en cumplimiento de un fin preponderantemente económico y de utilidad social, como lo enseñó Salinas Puente.

Elementos

Señala Moirano (2015) que como en cualquier acto cooperativo, en el de trabajo es posible distinguir tres elementos:

1. Los sujetos: la cooperativa que es el sujeto principal, pues sin ella no hay asociado, y este mismo;

2. El objeto: idéntico al de la cooperativa (la producción de bienes o servicios);

3. El servicio o causa fin: la oportunidad de trabajo para el asociado, cuyo trabajo hace posible el cumplimiento del objeto social.

Causa del acto cooperativo de trabajo

Para Jacquet (2022) puede apreciarse que una diferencia sustancial entre el trabajo dependiente y el trabajo cooperativo radica en la causa de dichos actos. Por un lado, la causa de la prestación de trabajo en relación de dependencia es el cobro del salario por los servicios prestados que, por su carácter alimentario, deberá ser garantizado sin importar los resultados del ejercicio de la empresa contratante. Mientras que la causa del trabajo aportado por el asociado, entendido como acto cooperativo, es el aprovechamiento de la provisión de tareas y la percepción de su parte de los excedentes sujetos a los frutos del emprendimiento.

Al respecto, el Tribunal de Trabajo N°2 de Bahía Blanca (11/05/2005) tiene dicho que "El distingo entre el acto cooperativo y el trabajo dependiente no debe buscárselo en el terreno fáctico, pues no lo hay, sino en la causa de las respectivas obligaciones, que son bien diferentes. En el acto cooperativo la causa

es el aprovechamiento de los mayores beneficios de la agrupación por trabajar en forma autónoma y, por ende, lo que percibe el asociado es exactamente el beneficio que contribuyó a obtener con su trabajo personal; en el caso de la subordinación laboral, el trabajador recibe en mayor o menor medida la remuneración convenida, aunque hubiera contribuido a obtener un beneficio mayor"

Normativa aplicable

El mismo Moirano (2005b) estima que la teoría del acto cooperativo torna en inaplicable la normativa laboral a las cooperativas de trabajo. En tanto acto jurídico sus sujetos son la cooperativa y el miembro; su objeto, la producción de bienes o servicios; y su causa, satisfacer la necesidad ocupacional. De su análisis resulta que la cooperativa debe organizar y prestar el servicio de dar ocupación al miembro; este, asumiendo el riesgo empresario, debe cumplir con dos clases de prestaciones: a) el aporte dinerario o no dinerario para iniciar, mantener o ampliar el objeto social; y b) necesariamente, su trabajo personal, ineludible e indelegable. La utilización del servicio ocupacional –mediante la elaboración de productos o la prestación de servicios– no es más que el cumplimiento del acto cooperativo indispensable para la realización del objeto social.

De esta manera, la relación entre el miembro-trabajador y la cooperativa de trabajo asociado siendo –como lo es- asociativa y no "laboral" se regula por la normativa cooperativa (ley, estatuto y reglamento de trabajo) siéndole aplicable subsidiariamente, las normas básicas protectoras del hecho social trabajo, previstas en la legislación laboralista.

Sobre la subordinación

Y tampoco corresponde asimilar la subordinación que caracteriza al contrato de trabajo, con las obligaciones del socio cooperario de acatar las instrucciones necesarias del ordenamiento interno, requeridas para el cabal cumplimiento del trabajo conjunto, y de las finalidades económicas de la empresa común, ya que en este último caso la prestación del servicio se hace como acto cooperativo mientras que en el primer contrato de trabajo se configura una relación de empleo (C.T. Córdoba, Argentina, 19/5/1978), en Iacovino, 2004)..

Añaden Grande y Fernández (2016) que el hecho de que el socio debe acatar directivas internas en cuanto a la forma y tiempo de la prestación de trabajo a efectos de la coordinación en conjunto de la actividad y cumplimiento del objeto de la cooperativa, no

INDICE GENERAL

lo convierte en trabajador subordinado, sino que su actividad es realizada como acto cooperativo.

Diferenciación entre el acto cooperativo y el contrato de trabajo

Adaptado de Ferraz Texeira (2021).

Habida cuenta de que la relación laboral es coherente con la celebración de un contrato de trabajo, lo que presupone algunos requisitos indispensables, se comprueba que la relación entre el trabajador y su cooperativa no se ajusta a ese tipo de contrato, por lo que las normas laborales no deben aplicarse a esta situación particular, por los siguientes argumentos:

1. La característica de la personalidad indica que el contrato de trabajo solo puede ser referido a un individuo, es decir, tiene un carácter *intuitus personae.*

   Esta característica no se aplica al trabajo cooperativo, ya que la contratación para prestar un servicio a través de la cooperativa podrá ser realizada por cualquier miembro de la sociedad. Además, la prestación del servicio por parte de dichos trabajadores se realizará en relación con terceros, ya que los compañeros de trabajo no prestan servicios a su propia cooperativa.

2. Otro requisito inherente al contrato de trabajo es la onerosidad, que implica que la relación laboral se reembolse en efectivo, que haya pago de un salario. Esta es una carga bilateral natural y adecuada de la relación laboral.

   En las cooperativas de trabajo tampoco se observa este aspecto. Los socios, al incorporarse a las cooperativas, deberán suscribir cuotas partes del capital social, participar en las asambleas y excedentes del año en función de la producción anual. También es posible realizar retiros, definidos estatutariamente, no inferiores al piso de la categoría profesional o al salario mínimo, en ausencia de un piso previamente estipulado, que no caracteriza un salario, sino una anticipación de fondos que está estrechamente relacionada con la producción y, por lo tanto, es variable. Además, el pago lo realiza el tomador del servicio a la cooperativa y no al proveedor del servicio. Corresponde a la cooperativa, posteriormente, repartir este valor a cada uno de sus miembros-

3. Elemento fundamental, constante e insustituible para la formación del contrato de trabajo, la subordinación tampoco se presenta en la relación de cooperación, que se establece con motivo de la *affectio, societatis*, es decir, en

   la intención de constituir sociedad, de ser miembro, de la voluntad asociativa. Sergio Pinto Martins añade que en las cooperativas existe una asociación de personas con objetivos comunes, con el fin de ser socios del negocio y asumir los riesgos inherentes al mismo, lo que no se ve en un contrato de trabajo.

   Otro aspecto importante para la eliminación de la subordinación se verifica con respecto a la gestión y supervisión del trabajo. En el caso de la prestación de servicios a través de cooperativas de trabajo, el control no se realiza en relación con la persona del trabajador, sino con el trabajo en sí, y nunca por el tomador del servicio, sino por el auditor, gerente o director de la cooperativa. Los miembros deben administrar su tiempo y trabajo.

El acto cooperativo en la cooperativa de Trabajo y Fomento del Empleo (Torres, 2019)

Los socios se integran a través de la forma cooperativa con el fin de colectivizar el trabajo, ofrecerlo a terceros (empresas usuarias) generar una caja de ingresos común y participar en el resultado en proporción al trabajo aportado. La cooperativa celebra contratos con terceros (empresas usuarias) destacando a sus socios trabajadores a ellas, para que presten servicios a cambio de una retribución que la empresa pagará a la cooperativa. El ingreso obtenido por la cooperativa es luego distribuido entre quienes lo generaron (socios-trabajadores destacados), en la proporción en que contribuyeron a generarlo.

Cuando la cooperativa (en cumplimiento del mandato que le han dado los socios y que consta en el objeto social de la misma), distribuye los ingresos obtenidos en proporción al trabajo aportado, hay en esta entrega, un acto de carácter interno, sin "finalidad lucrativa.

En consecuencia, en esta cooperativa el Acto Cooperativo se verifica en la relación societaria que existe entre la cooperativa y el socio que implica la eliminación del intermediario (empleador) y que permite una vinculación directa con el tercero que requiere de sus servicios y que el ingreso obtenido sea atribuido a quienes lo generaron, pues es aquí donde se cumple con el objeto social bajo el cual fue constituida: "ser fuente de trabajo para sus socios mediante su destaque a empresas usuarias participando en forma directa en los ingresos que genere su trabajo".

INDICE GENERAL

El acto cooperativo en las cooperativas de autogestión de Costa Rica

El acto cooperativo en las cooperativas de autogestión se puede conceptualizar como el supuesto jurídico ausente de lucro y de intermediación, por medio del cual el asociado se compromete a aportar a la cooperativa su trabajo personal con el fin de obtener una fuente estable de empleo, y cuya naturaleza jurídica es esencialmente de carácter asociativo y no laboral (Rojas Rodríguez, 2023),

EL ACTO COOPERATIVO, MUTUAL Y SOLIDARIO EN LA LEGISLACIÓN LATINOAMERICANA

País/ley	Contenido
Brasil 1971. Art.79	Denominam-se atos cooperativos os praticados entre as cooperativas e seus associados, entre êstes e aquelas e pelas cooperativas entre si quando associados, para a consecução dos objetivos sociais. Parágrafo único. O ato cooperativo não implica operação de mercado, nem contrato de compra e venda de produto ou mercadoria.
Argentina, 1973. Art. 4	Son actos cooperativos los realizados entre las cooperativas y sus miembros y por aquéllas entre sí en el cumplimiento del objeto social y la consecución de los fines institucionales. También lo son, respecto de las cooperativas, los actos jurídicos que con idéntica finalidad realicen con otras personas
Colombia, 1988, Art.7	Son actos cooperativos los realizados entre sí por las cooperativas o entre éstas y sus miembros, en desarrollo de su objeto social.
México, 1994, Art. 6	Se consideran actos cooperativos los relativos a la organización y funcionamiento interno de las sociedades cooperativas
Paraguay, 1994. Art. 8	El acto cooperativo es la actividad solidaria, de ayuda mutua y sin fines de lucro de personas que se asocian para satisfacer necesidades comunes o fomentar el desarrollo. El primer acto cooperativo es la Asamblea Fundacional y la aprobación del Estatuto. Son también actos cooperativos los realizados por: a) Las cooperativas con sus miembros; b) Las cooperativas entre sí; y, c) Las cooperativas con terceros en cumplimiento de su objeto social. En este caso se reputa acto mixto, y sólo será acto cooperativo respecto de la cooperativa. Los actos cooperativos quedan sometidos a esta ley y subsidiariamente al Derecho Común. En las cooperativas de Trabajo, los socios no tienen relación de dependencia laboral respecto de aquellas, en cuanto refiere al cumplimiento de su objeto social; por cuanto, su vinculación no está sujeta a la legislación laboral ni a la obligatoriedad del seguro social público. Las relaciones entre las cooperativas y sus empleados y obreros, se rigen por la legislación laboral o civil, según corresponda a la naturaleza de su contrato."
Puerto Rico, 1994. Art. 2.4.	Son actos cooperativos los realizados entre las cooperativas y sus miembros o por las cooperativas entre sí y con el Estado en cumplimiento de su objetivo social y quedan sometidas al Derecho Cooperativo
Costa Rica, 1994. Art.2	Las actividades de intermediación financiera cooperativa son actos cooperativos, por lo cual quedan sometidos al derecho cooperativo; sin embargo, supletoriamente se regirán por el derecho mercantil, en cuanto sea compatible con su naturaleza especial

Panamá, 1997. Art.3	Son actos cooperativos los realizados entre cooperativas y sus miembros o entre estos y las entidades previstas en esta Ley, o entre los miembros y terceros, en cumplimiento de su objetivo social, y quedan sometidos al derecho cooperativo
Venezuela, 2001. Art.7	Son actos cooperativos los realizados entre las cooperativas y sus miembros o por las cooperativas entre sí, o con otros entes en cumplimiento de su objeto social y quedan sometidos al derecho cooperativo y en general al ordenamiento jurídico vigente
Nicaragua, 2004. Art. 7	Son actos cooperativos, los que realizan entre sí los miembros y las cooperativas, en cumplimiento de sus objetivos, las relaciones de las cooperativas con terceras personas no sujetas a esta Ley, no son actos cooperativos y se regirán por la legislación correspondiente.
Colombia, 2006, Art. 12	Son actos cooperativos loa realizados entre sí por las cooperativas, o entre estas y sus propios asociados en desarrollo del objeto social
Paraguay 2008 Mutuales Art. 7	El acto mutual es la actividad solidaria, de ayuda mutua y sin fines de lucro, de personas que se asocian para hacer frente a riesgos eventuales o satisfacer necesidades comunes. Los actos mutuales tendrán lugar siempre que se relacionen con los servicios prestados por la mutual. El primer acto mutual es la asamblea fundacional y la aprobación de los estatutos. Son también actos mutuales los realizados por: a) las mutuales con sus asociados; b) las mutuales entre sí; y, c) las mutuales con terceros, en cumplimiento de su objeto social. En este caso, se reputa al acto mixto, y sólo será acto mutual respecto de la mutual.
Uruguay, 2008. Art. 9	Son actos cooperativos los realizados entre las cooperativas y sus miembros, por éstas y los miembros de sus cooperativas socias, o por las cooperativas entre sí cuando estuviesen asociadas bajo cualquier forma o vinculadas por pertenencia a otra de grado superior, en cumplimiento de su objeto social. Los mismos constituyen negocios jurídicos específicos, cuya función económica es la ayuda mutua, quedan sometidos al derecho cooperativo y para su interpretación se entenderán integrados por las estipulaciones del estatuto social. Tendrán por objeto la creación, modificación o extinción de obligaciones, negocios dispositivos en sentido amplio o en sentido estricto.
Ley Marco 2009 Art. 7	Son actos cooperativos los realizados entre las cooperativas y los miembros o por las cooperativas entre sí en cumplimiento de su objetivo social y quedan sometidos al derecho cooperativo
Peru 2010	Son actos cooperativos los que se realizan internamente entre las cooperativas y sus miembros en cumplimiento de su objeto social, los cuales son actos propios de un mandato con representación, estos no tienen fines de lucro.
Bolívia, 2013. Arts. *9 y 10*	Acto cooperativo I. El acto cooperativo se caracteriza por ser voluntario, equitativo, igualitario, complementario, recíproco, no lucrativo y solidario. II. Son actos cooperativos aquellos realizados por: 1. La cooperativa con sus asociadas y asociados. 2. Entre sus asociadas y asociados. 3. Las cooperativas entre sí. Art. 10. El acto cooperativo es regulado por el derecho cooperativo

INDICE GENERAL

Honduras, 2014, Art. 4	Son actos cooperativos los que se realizan entre las cooperativas y sus afiliados (as) o por las cooperativas entre sí, en cumplimiento de su objetivo social sin fines de lucro. os actos cooperativos se regirán por las disposiciones de esta Ley
Perú, 2021 Cooperativas agrarias, Art.4	Son actos cooperativos los realizados entre las cooperativas agrarias de usuarios y sus socios en cumplimiento del objeto social. Los actos cooperativos reúnen las siguientes caracteristicas básicas: a) Constituyen actos internos (cooperativa agrarias de usuarios – socios) ausentes de lucro. b) No son actos de comercio c) Tienen la naturaleza de un mandato con representación cuando la cooperativa agraria de usuarios realiza alguna operación en el mercado con el objeto de obtener los bienes o servicios que sus socios requieren o para colocar los bienes o servicios de sus socios en el mercado. En estos casos, la cooperativa agraria ejerce la representación de los socios en el mercado. sin perjuicio de la existencia de un mandato con representación, la cooperativa agraria de usuarios es la única responsable ante terceros por las obligaciones que asuma en cumplimiento del mandato. No son actos cooperativos: a) Los actos que realicen las cooperativas agrarias con terceros que no impliquen el cumplimiento de un mandato con representación en favor de sus socios. b) Los actos realizados por las cooperativas agrarias con sus socios que no impliquen el cumplimiento de su objeto social. Estos actos no cooperativos son considerados en su caso actos de comercio.
Colombia 2021 Mutuales Art. 3	Se entiende como acto mutual el negocio jurídico que crea, modifica o extingue una obligación, realizado por la asociación mutualista en cumplimiento de su objeto social, otras personas jurídicas u otras personas naturales determinadas por la ley. vez que se constituye y nace a la vida jurídica la asociación mutualista, esta puede realizar los actos mutuales que se indican a continuación, con la finalidad de desarrollar su objeto social: 1. Entre asociaciones mutualistas 2. Entre asociaciones mutualistas y organizaciones de la economía solidaria 3. Entre asociaciones mutualistas y personas jurídicas de similar naturaleza jurídica (sin ánimo de lucro) 4. Entre asociaciones mutualistas y sus asociados y, 5. Entre asociaciones mutualistas y terceros distintos de sus asociados, en los casos en que los estatutos permitan tal extensión de servicios.
Ecuador, Ley Reformatoria, 2023. Art. 5	El trabajo que realizan los socios en su organización no genera relación laboral de dependencia, pues estos son de naturaleza solidaria.”

Fuente: elaboración propia

Contenido

La interpretación jurídica 831
Normas técnicas de interpretación legal 833
El derecho cooperativo Internacional comparado 836
El derecho cooperativo comparado 838
El sistema brasileño de precedentes 839
Interpretación de las normas solidarias 843
Interpretación del estatuto 846
Interpretación de la norma fiscal solidaria 847
El derecho de preferencia y el principio de igualdad 849
Orden de prelación normativa 851

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

13 Interpretacion de la Norma Solidaria

LA INTERPRETACIÓN JURÍDICA

A veces la norma jurídica es suficientemente clara y puede que no haya duda alguna acerca de su sentido y de su alcance. Sin embargo, cuando no hay claridad sobre el significado de una norma (texto legal o cláusula del estatuto) o si no se sabe con certeza qué texto legal se debe aplicar a una situación concreta, se debe ocurrir a la interpretación (la hermenéutica) que es una labor técnica que se aplica independiente de la simpatía o de la repulsa personal del intérprete.

Es de observar que la inclusión de fórmulas indeterminadas, o la redacción ambigua, confusa o imprecisa de las normas jurídicas propician interpretaciones diversas, parcializadas y muchas veces interesadas y favorecen la discrecionalidad, todo lo cual generará litigiosidad entre los miembros y la empresa, con el consiguiente perjuicio para el buen funcionamiento de la organización (Duque, 1989).

Con el término interpretación nos referimos a (Lopes-Becho, 2003):

1. La actividad de "decir el derecho", esto es, de precisar la forma más clara e inteligible de la norma para el hombre común o que no siempre es alcanzada por la mera lectura de los textos de las leyes. Interpretar la ley es sumergirse en su verdadero sentido, descubriendo su finalidad y poniendo al descubierto los valores consagrados por el legislador (Streck, 1999, en de Souza, 2017).

2. Decir cual norma está en vigor; cuál es la norma aplicable en cada caso, cuando aparentemente exista más de una que pudiere serlo.

3. Además, a indagar la intención que las partes de un contrato quisieron con el mismo, más allá de la denominación que pudieron darle.

Técnicas generales de interpretación (Sarmiento, 2009)

No basta con la interpretación literal de las normas, sino que es necesario combinar la concurrencia de varias técnicas de interpretación, que como señala el autor, son tres reconocidas por la

doctrina, cuales son: el exegético, el sistemático y el sociológico o teleológico, los que pueden sintetizarse de la siguiente forma:

1. El método exegético

   Indaga por la voluntad del legislador, buscándola a través de las palabras utilizadas por él, analizando la estructura gramatical y lógica de sus proposiciones o investigando la historia de la expedición de la norma respectiva.

2. El método sistemático

   Parte de que cada régimen jurídico plantea sus propias metas políticas y que todo el derecho debe ser un instrumento para alcanzar tales fines. Las normas deben, pues, interpretarse en forma conjunta, armónica, en función de dichas finalidades, y no en forma aislada.

   La interpretación sistemática busca armonizar y yuxtaponer las diversas normas existentes sobre un mismo asunto; aquella forma de interpretación que saca sus argumentos del presupuesto de que las normas de un ordenamiento, o, más exactamente, de una parte del ordenamiento, constituyen una totalidad ordenada y, por tanto, es lícito esclarecer una norma oscura o directamente integrar una norma deficiente recurriendo al llamado "espíritu de sistema" (Schneider y Coelho, 2018).

3. El método sociológico o teleológico

   Presupone que el derecho es tan solo un instrumento para que la sociedad cumpla los fines que le son propios. Cada norma debe interpretarse, por lo tanto, en función de dichos fines. En la medida en que varían las épocas y se producen cambios sociales, las normas cobran un nuevo sentido y deben interpretarse según los nuevos fines perseguidos por la sociedad.

   De esta guisa, como señala Larenz (en Altzelai, 2016 y 2018 toda interpretación legal está hasta cierto punto condicionada por el tiempo, por las pautas vigentes en cada momento que el intérprete puede hallar en leyes más nuevas o en la formación de un amplio consenso, por ejemplo. Está claro que detrás de una ley hay una determinada intención reguladora, valoraciones, discusiones, reflexiones, etc. que se plasman en ella con una expresión más o menos clara.

   Pero es evidente, también, que una vez promulgada la ley comienza a vivir una nueva fase, en la que en cierto modo se aleja de las ideas de sus autores, ya que interviene en relaciones diversas y cambiantes que el legislador no podía haber tenido en cuenta.

   Así, entre los diversos factores que suelen motivar la revisión y modificación de una interpretación anterior destaca el hecho de que se produzca un cambio en el contexto normativo. No todo cambio de relaciones comporta seguidamente una modificación del contenido de todas las normas a las que afecta. Pero sí genera una relación de tensión más o menos intensa.

   En algunos casos esa tensión puede ser superada, sin necesidad de proceder a cambiar las normas, mediante una nueva interpretación, ya sea más amplia o más restrictiva. Eso sucede siempre y cuando el fin originario de la ley afectada siga siendo alcanzable.

*Hermenéutica estructural (*Teixeira, 2016)

Se refiere a la comprensión estructural del problema, que lejos de reducirse a una pasiva adaptación textual, corresponde al intérprete el trabajo constructivo de naturaleza axiológica, no sólo por ser necesario captar el significado del precepto, correlacionado con otros de la ley, sino, también, se deben tener presentes otros, de la misma especie, existentes en diversas leyes.

Los puntos esenciales de la hermenéutica estructural son:

1. Toda interpretación jurídica es de naturaleza teleológica (finalística) fundamentada en la consistencia axiológica (valorativa) del Derecho. En este sentido, según Reale (2002) interpretar una ley importa, previamente, comprender la plenitud de sus fines sociales, a fin de poder, de tal modo, determinar el sentido de cada uno de sus dispositivos. Solamente así, ella es aplicable a todos los casos que correspondan a aquellos objetivos.

2. Toda interpretación jurídica se da en una estructura de significaciones, y no de forma aislada. Como señala Reale (ídem) nada más erróneo que, luego de promulgada una ley, afincarse en uno de sus artículos para aplicarlo aisladamente, sin darse cuenta de su papel o función en el contexto del texto legislativo.

NORMAS TÉCNICAS DE INTERPRETACIÓN LEGAL

La interpretación legal se rige por algunas normas técnicas básicas, generalmente establecidas en el Código Civil, o que –en

INDICE GENERAL

casos especiales–podrían estar en la legislación del sector cooperativo, mutual y social-solidario.

Aunque las diversas legislaciones pueden establecer diversos criterios, las normas técnicas interpretativas más ordinarias son, entre otras, las siguientes:

1. La ley se mantiene en vigencia hasta que otra ley la modifique o la revoque, salvo que ella misma establezca su duración.

2. La ley posterior revoca la anterior cuando expresamente así lo determine; cuando sea incompatible con ella, o cuando regule por entero la materia de la que trataba la ley anterior.

3. La ley revocada por una ley posterior no se restaura porque aquella haya perdido vigencia.

4. La ley de mayor jerarquía (orgánica o reglamentaria) se aplica preferentemente a la de menor jerarquía (especial) no pudiendo ésta contradecir las disposiciones de aquélla.

5. Una nueva ley de carácter especial que modifique expresamente o regule de manera diversa una determinada materia regulada por una ley de carácter general, o que la contradiga, la revoca. Una norma es especial si posee en su definición legal todos los elementos típicos de la norma general y, además, algunos de naturaleza objetiva o subjetiva, denominados elementos especializantes. La norma especial incrementa un elemento propio a la descripción legal del tipo previsto en la norma general, teniendo prevalencia sobre ésta; el tipo general está contenido en el tipo especial (Diniz, en De Castos, 2003). Si no hay conflicto de normas, ambas normas pueden coexistir. Ello, porque la nueva ley general revoca la ley general anterior si conflictúa con ella.

6. La norma general no revoca la especial, ni la nueva especial revoca la general, pudiendo coexistir con ella (*"Lex posterior generalis non derogat speciali, legi speciali per generalem non abrogatur"*) excepto si disciplina de modo diverso la materia regulada, o si la revoca expresamente (*Lex spcialis derogat legi generali*) (Diniz, en Lopes-Becho, 2003). Sin embargo, al contrario de lo que sucede en el derecho privado (y el derecho solidario lo es) cuando se trata del derecho público, la ley llamada "orgánica" o "reglamentaria constitucional", prevalece sobre las demás leyes (ordinarias o especiales), aun cuando haya sido dictada con anterioridad a ésta.

7. En caso de duda sobre la incompatibilidad entre leyes, se debe entender que las leyes "en conflicto" son compatibles, ya que la revocación tácita no se presume.

8. En virtud del principio de legalidad, las normas que imponen obligaciones a los particulares en una relación de subordinación respecto de la autoridad pública, no pueden ser interpretadas de modo caprichoso o aislado de su contexto legal y su naturaleza jurídica. En tal virtud, si la ley después de su lectura e interpretaciones -gramatical, restrictiva y analógica- sigue generando duda razonable, entonces en caso de duda debe estarse a favor del administrado, las cooperativas, en el caso (Raichakosk, 2014).

9. Cuando el texto normativo dispone de modo amplio, sin limitaciones evidentes, es deber del intérprete aplicarla a todos los casos particulares que puedan encuadrarse en la hipótesis general prevista expresamente (Karsten y Karsten, 2016).

10. En relación a la potestad sancionatoria de la autoridad pública, cuando los tipos sancionadores incorporen cláusulas normativas abiertas, no significa que el legislador pueda recurrir indiscriminadamente al empleo de estos conceptos indeterminados, que son admisibles en cuanto sea imposible aportar una tipificación adecuada en términos más precisos. De este modo, la cuestión fundamental se halla en la "determinabilidad" de los tipos que viene a trasladar "el problema del legislador al intérprete y aplicador de la norma", de modo que *"éste debe* realizar esta labor siguiendo pautas objetivas y no discrecionales que determinen y complementen dichos preceptos haciéndolos previsibles y garantizando la taxatividad de la norma" (Burzaco, 2015).

11. En materia de contabilidad se debe priorizar la esencia del hecho económico sobre la forma contable predeterminada. Igualmente resulta útil tener en cuenta la prelación de la norma local frente a la norma genérica de contabilidad: si la esencia del hecho económico se ajusta a la norma local y al aplicar la otra se afecta la realidad económica, se debe aplicar preferentemente la primera. (CTCP, 2023).

12. Toda interpretación legal está hasta cierto punto condicionada por el tiempo; esto es, por las pautas vigentes en cada momento que el intérprete puede hallar en leyes más nuevas o en la formación de un amplio consenso, por ejemplo. Está claro que detrás de una ley hay una determinada intención reguladora, valoraciones, discusiones, reflexiones,

INDICE GENERAL

etc. que se plasman en ella con una expresión más o menos clara.

> Pero es evidente que una vez promulgada, la ley comienza a vivir una nueva fase en la que en cierto modo se aleja de las ideas de sus autores, ya que interviene en relaciones diversas y cambiantes que el legislador no podía haber tenido en cuenta en el momento de su aprobación.
>
> Así, entre los diversos factores que suelen motivar la revisión y modificación de una interpretación anterior, destaca el hecho de que se produzca un cambio en el contexto normativo. Sin embargo, no todo cambio de relaciones comporta seguidamente una modificación del contenido de todas las normas a las que afecta. Pero sí genera una relación de tensión más o menos intensa. En algunos casos esa tensión puede ser superada, sin necesidad de proceder a cambiar las normas mediante una nueva interpretación, ya sea más amplia o más restrictiva. Eso sucede siempre y cuando el fin originario de la ley afectada siga siendo alcanzable (Larenz, en Altzelai, 2016).

EL DERECHO COOPERATIVO INTERNACIONAL COMPARADO

El derecho comparado

Adaptado de Cracogna, 2013b

El comparatista examina el derecho existente a su alrededor; el comparatista; se interesa por el derecho que se produce en un mismo momento histórico en distintos países. La perspectiva comparatista supone tomar los distintos derechos vigentes y efectuar un análisis que permita establecer los puntos de coincidencia, los puntos de divergencia, la explicación para cada uno de ellos, teniendo en cuenta que en la metodología comparatista no se trata simplemente de hacer un catálogo de las legislaciones.

El método comparatista exige determinar las instituciones que interesa analizar; esto sería el trasfondo teórico. Luego se debe ver cómo esas instituciones son técnicamente reguladas en los distintos derechos nacionales. Estos dos enfoques, teórico de fondo y técnico, se realimentan entre sí para ir modelando la imagen del derecho comparado en su conjunto.

Hay muchos legisladores que creen que es cuestión de encontrar la mejor ley y reproducirla. Copiar un texto, por bueno que sea en su país de origen, no garantiza de ninguna manera que resulte idóneo para regular una institución en otro país. Esta también es una lección del derecho comparado que es necesario tener presente.

Recepción del derecho extranjero

Adaptado de Rodner (2012)

Es factible la recepción del derecho extranjero como argumento jurídico para solucionar un caso, sobre la base de la metodología de la comparación necesaria, confrontando a los efectos de verificar el cumplimiento de las condiciones que hacen a su operatividad como argumento válido.

Se recurre al derecho extranjero como argumento de la decisión propia a "fin de dotarla de la mayor potencia de convicción y de credibilidad..." Y será válida si se llega a la conclusión de que la solución jurídica extranjera no es incompatible o rechazada por el derecho propio. Si hay identidad entre los hechos a los que se aplica: si hay coincidencia de hechos relevantes (Casal, 1997).

Cuando una norma determinada es recibida por la ley de un país determinado trasplantada de otro país (de contenido idéntico) se presenta un problema de interpretación de la norma trasplantada ¿Puedo usar la doctrina extranjera con cuidado?

Puede –igualmente- dejar lagunas en la ley a donde se realiza el trasplante que no existen en el derecho del país original. Entonces, durante la vigencia de la norma en el país donante, el país donatario puede tomar la jurisprudencia y la doctrina del país donante para los efectos de interpretar y aplicar la norma.

Sin embargo, es necesario evitar el llamado "trasplante legal" que sugiere una reproducción de determinada norma de un ordenamiento a otro, sin grandes adaptaciones a la realidad social, cultural, económica y política del país receptor de la regla.

Advierte Maffioletti (2016) que para el perfeccionamiento de la legislación sobre cooperativas no es suficiente el puro trasplante legal de reglas, principios y mecanismos de otros ordenamientos o de otros tipos de organización, por el hecho de que tales sociedades disponen de un régimen propio y específico, con principios y finalidades particulares.

El hecho es que las tradiciones legales de los países no son iguales, sea por fundamentaciones doctrinarias diversas, sea por el rigor con que son establecidas y efectivamente ejecutadas las consecuencias por su no cumplimiento.

INDICE GENERAL

EL DERECHO COOPERATIVO COMPARADO

Adaptado de Cracogna, 2013b

Para Watkins (1985) el estudio comparativo de la legislación cooperativa siempre tuvo mucho más que un interés y un valor puramente científicos. Los estudios del derecho comparado tienen una incidencia práctica directa en el establecimiento de las instituciones cooperativas y en la realización de las ideas cooperativas."

El derecho cooperativo comparado considera la diversidad de los sistemas jurídicos en los que actúan las cooperativas, porque la idea cooperativa es una, es universal, es de un profundo sentido humanista común a todas las latitudes, todas las razas pero instalada en distintas realidades nacionales y de allí que los sistemas jurídicos que las regulan sean diferentes.

También se trata de levantar un poco la mirada y ver, hasta donde resulta posible avizorar, una tendencia y una perspectiva del derecho cooperativo a escala mundial. Así como la idea de la cooperativa y la experiencia cooperativa son universales, se trata de ver también qué futuro tiene el derecho cooperativo mundial y hacia dónde se dirige su evolución.

En esta vía, los progresos que se den a nivel internacional pueden complementar y servir de referente para la configuración de marcos legales - estatales y subnacionales - y así contribuir a liberar todo el potencial de la ES (OECD, 2022).

Kurimoto (2023) considera que en lo que respecta al derecho cooperativo, la comparación internacional nos permite identificar peculiaridades de las leyes nacionales, mientras que los estudios interdisciplinarios ayudan a profundizar su comprensión.

Determinantes de la aplicación del derecho cooperativo extranjero

Adaptado de Henry, 2019, Foreword

En la interpretación del derecho cooperativo extranjero, con la intención de aplicarlo a una situación jurídica de otro ordenamiento, es preciso tomar en cuenta, entre otros, los siguientes elementos que, por cierto, rara vez se hacen explícitos:

1. Según si el fenómeno de las cooperativas precede a la legislación cooperativa, o si es la ley la que debe crear el fenómeno cooperativo.

2. Del mismo modo, variará según si el derecho cooperativo se entiende como regulador de las cuestiones organizativas de las cooperativas, o como regulador también del sector cooperativo, incluidas las instituciones públicas o semipúblicas encargadas de supervisar y promover las cooperativas.

3. De acuerdo al tipo original de cooperativas en un país (consumo, agrícola, de ahorro y crédito u otro) que habrá dejado su huella en la ley cooperativa durante mucho tiempo.

4. También es de apreciar cual es, la finalidad de una ley, la que dependerá, entre otros factores, de la eficiencia del sistema de bienestar o del grado de desarrollo de un país.

5. Considerar que La naturaleza de las cooperativas como asociaciones o sociedades determinará qué normas se aplican en caso de lagunas en el derecho cooperativo. Eso también dependerá en cuál de los tres aspectos del objetivo de las cooperativas -económico, social y cultural- tenga que hacer hincapié la ley.

6. También se plantea una diferencia cuando en una jurisdicción la relación entre la cooperativa y sus miembros califica como una relación asociativa o se concibe como una relación contractual.

Ser consciente de ellos ayuda a comprender y, por lo tanto, a hacer el mejor uso del conocimiento del derecho extranjero.

EL SISTEMA BRASILEÑO DE PRECEDENTES

Adaptado de Cesar, 2019

El sistema de derecho civil

En contra, el sistema de derecho civil fue adoptado por los países de Europa continental y, en consecuencia, por los países colonizados por ellos como los de América Latina. Como el razonamiento jurídico de la tradición del derecho civil es lógico-deductivo, las decisiones son el resultado de la aplicación de la ley, que es la fuente principal del sistema jurídico.

La evolución del derecho civil está marcada, entre otros factores, por el movimiento constitucionalista que permite al juez decidir sobre la validez y eficacia de una ley ante la Constitución, dando el poder de reconstruir la ley de manera interpretativa. Así, cuando la ley está ausente o es incompatible con la Constitución, el juez está facultado para adaptarla para proteger los principios constitucionales y los derechos fundamentales del ciudadano. Dado que la ley podía interpretarse de muchas maneras, la aparición de decisiones diferentes para casos iguales se convirtió en una consecuencia inevitable.

INDICE GENERAL

El sistema anglosajón

El derecho consuetudinario, también denominado sistema anglosajón, fue creado en Inglaterra e influyó en casi todos los países de las antiguas colonias británicas,. La doctrina del derecho consuetudinario estableció para los jueces el deber legal de respetar las decisiones legales anteriores, también llamadas precedentes),ya que eran fuentes del derecho consuetudinario inglés. En este ordenamiento jurídico, el uso de principios codificados en las decisiones no es habitual.

Consciente de la posibilidad de decisiones diferentes para casos iguales, el derecho consuetudinario desarrolló su razonamiento jurídico y desarrolló el instituto llamado *stare decisis*, que proviene del latín *stare decisis et non quieta movere* y significa "defender los asuntos decididos". Reconoce la necesidad de vincular a los jueces a sus propias decisiones, precisamente para que casos similares fueran tratados de la misma manera (expresado como "tratar casos similares por igual"). Así, aunque los precedentes han sido fundamentales para el desarrollo de la tradición del *common law*, el *stare decisis* es el instituto que garantiza la igualdad y la seguridad jurídica en la jurisdicción contemporánea, ya que vincula la interpretación de la norma jurídica al deber jurídico de respetar los precedentes judiciales.

El sistema brasileño tradicional

La actividad de la jurisdicción constitucional cobró fuerza a partir de la Constitución Federal de 1988, que amplió el poder otorgado a los jueces y tribunales para interpretar las normas legales y decidir si son contrarias a la Constitución. Este control, conocido como "revisión judicial", se lleva a cabo bajo dos modalidades, llamadas control difuso y constitucionalidad concentrada.

1. El control concentrado de constitucionalidad está monopolizado por el Supremo Tribunal Federal, sus decisiones pueden declarar la inconstitucionalidad de la ley y tienen eficacia vinculante (conocido por el término latino *erga omnes*),

2. El control difuso de la constitucionalidad, a su vez, es llevado a cabo por cualquier juez y tribunal (incluido el propio Supremo Tribunal Federal). Sus decisiones pueden declarar inconstitucionales determinadas normas jurídicas. Sin embargo, en esta modalidad de control, las decisiones judiciales no tienen efecto vinculante. Así, la norma jurídica no se elimina del ordenamiento jurídico y su ineficacia se restringe a las partes implicadas en el conflicto (conocido en latín como inter partes).

La facultad asignada a los jueces y tribunales para interpretar normas jurídicas con textos llenos de conceptos indeterminados y reglas abiertas les permite dictar resoluciones judiciales sin efecto vinculante, lo que permitió una proliferación de decisiones diferentes en situaciones idénticas. Así, quedó claro que la ausencia de un sistema para obligar a los tribunales a decisiones anteriores violaba preceptos constitucionales como la previsibilidad, la coherencia, la estabilidad, la igualdad y la seguridad jurídica, lo que podría inducir "malestar social" y "desacreditar" las decisiones judiciales.

El sistema brasileño de precedentes

Para mitigar el daño resultante de la multiplicidad de diferentes decisiones constitucionales sobre casos idénticos, la Suprema Corte Federal creó un sistema de precedentes verticales.. La innovación fue traída por la Enmienda Constitucional nº 45/2004, que instituyó las súmulas vinculantes. La reforma constitucional permite a la SFC emitir una declaración de súmula vinculante que tendrá como objetivo la validez, la interpretación y la eficiencia de las normas legales, siempre que exista un conflicto que genere una grave inseguridad jurídica y una relevante multiplicación de juicios sobre un tema idéntico, lo que debe observarse en todo el Poder Judicial y la Administración Pública

De otra parte, el Código de Procedimiento Civil de 2015 asignó a los jueces el deber legal de observar una lista de precedentes vinculantes, cuyo objetivo es proporcionar una breve aclaración de los conceptos seleccionados y su aplicabilidad en la ley brasileña. El nuevo PCC también establece la hipótesis en la que los jueces ya no pueden observar los precedentes. Sin embargo, el incumplimiento de los precedentes debe estar vinculado al uso de técnicas de precedentes distintivos o anuladores.

Una vez identificada una línea jurisprudencial constante sobre una determinada materia, el tribunal que la haya firmado deberá emitir una súmula declaración, La declaración súmula, a su vez, consiste en un resumen de la jurisprudencia dominante de un tribunal, con referencia explícita a los precedentes que la originaron.

Así que, aunque el sistema jurídico brasileño está afiliado a la tradición del derecho civil, dado que sus derechos y obligaciones descansan predominantemente en la norma jurídica escrita (la ley), no hay duda de que el juez brasileño contemporáneo se acerca al juez afiliado a la tradición del derecho comunitario,

INDICE GENERAL

La influencia de conceptos de *common law*, como la doctrina de los precedentes y stare decisis, culminó en la afirmación de un sistema de precedentes adaptado a las características de un sistema de derecho civil y, en consecuencia, a la promoción de precedentes jurídicos a una fuente formal del derecho brasileño.

Investigación y Estudio del Derecho Cooperativo

El precedente judicial conquistó espacio relevante en el sistema legal brasileño y creó un impacto en el movimiento cooperativo como herramienta para la investigación y el estudio del Derecho Cooperativo, como una rama autónoma del Derecho9.

La modernización tecnológica del Poder Judicial permitió el desarrollo de herramientas para la investigación y estudio del Derecho Cooperativo, a través del seguimiento virtual de las decisiones judiciales que discuten el Derecho Cooperativo dictadas en todos los tribunales del país por cualquier parte interesada. El movimiento cooperativo brasileño ha visto en estas herramientas tecnológicas una oportunidad para mejorar la misión de representación, defensa y promoción de las cooperativas, que juegan un papel relevante para el desarrollo económico y social de Brasil.

Entre las acciones llevadas a cabo por el Sistema de la Organización de las Cooperativas Brasileñas (OCB)., se encuentran el uso de precedentes vinculantes, y el monitoreo y divulgación de decisiones judiciales para ayudar a los Tribunales Superiores.. A través de esta herramienta, la OCB intensificó sus acciones ante el Poder Judicial en juicios, cuyos resultados pueden afectar la vida de millones de cooperativistas brasileños debido a su efectividad vinculante.

La importancia de las acciones del Sistema OCB en estos juicios con repercusiones generales radica en el poder vinculante de la *ratio decidendi* de decisiones, que tendrá un impacto indiscriminado en todas las cooperativas brasileñas, ya que se aplicarán a procesos individuales o colectivos que tratan asuntos similares, así como a casos futuros, con excepción de la hipótesis de revisión de la interpretación legal,

De manera que el Sistema OCB actúa a favor de las cooperativas utilizando el precedente judicial como una herramienta para la investigación y el estudio del Derecho Cooperativo en el desarrollo de estrategias de acción procesal e institucional en pos del fortalecimiento del movimiento cooperativo en Brasil..

INTERPRETACIÓN DE LAS NORMAS SOLIDARIAS

*Problemática (*Viguera, 2011)

La interpretación normativa en el ámbito de las cooperativas, y más aún en el de la economía social y solidaria, plantea numerosos problemas por cuatro razones:

1. Por la dificultad de hacer compatible su identidad propia (fin mutualista y vocación social) con su implantación en el mercado.

2. Por la necesidad de acudir a normas que regulan entidades de naturaleza diferentes (de ánimo lucrativo) en ausencia de un aparato normativo propio.

3. Por no tener aún los principios generales en forma generalizada carácter de fuente obligatoria

4. Por el desconocimiento de los operadores jurídicos de la naturaleza diferencial de las entidades solidarias, lo que los hace utilizar en su labor interpretativa conceptos jurídicos en la mayor parte mercantiles, y en ciertos casos, concepciones de derecho público.

5. Pero, es el ámbito de la financiación propia en donde se concentran gran parte de los problemas interpretativos, debido a las particularidades que presentan aspectos consustanciales al tipo cooperativo (o solidario) como la variabilidad del capital, el principio de puerta abierta, parte de su patrimonio irrepartible, entre otras.

A continuación, señalamos algunos principios de interpretación de las normas en materia cooperativa o solidaria que han venido siendo formulados por la doctrina y la jurisprudencia internacionales:

Principios de interpretación propios

1. Paz (2012) resalta el carácter normativo de los principios cooperativos lo que les dota de preeminencia en caso de colisión con cláusulas estatutarias o con acuerdos sociales. Su carácter informador de la estructura y del funcionamiento de la cooperativa les adiciona un notable y claro valor como elemento de interpretación de la normativa cooperativa y de la contratación en el ámbito cooperativo, como elemento de integración de la normativa cooperativa y de los contratos y como límite intrínseco a la autonomía privada en materia cooperativa.

INDICE GENERAL

En consecuencia, como señala Paniagua (2005) si la ley no lo impide, habrá de optar por la interpretación que sea más acorde con los principios cooperativos vigentes o por una interpretación restrictiva en el caso de que resulte un sentido contrario a estos principios.

Y añade: "hemos de utilizar los principios cooperativos como un cualificado elemento de aplicación e integración de normas legales y convencionales; y debemos contar con los principios cooperativos cuando se enjuicien comportamientos de la cooperativa o de sus socios en el ejercicio de sus derechos y facultades, en la observancia de sus deberes y obligaciones y en el cumplimiento de la legislación cooperativa y sectorial aplicable".

2. Por el principio de puerta-abierta, anexo al principio de libre adhesión, no pueden existir restricciones arbitrarias o discriminatorias a la libre entrada a nuevos miembros a la cooperativa, debiendo la regla limitativa de imposibilidad técnica de prestación de servicios, ser interpretada según la naturaleza de la cooperativa ((Superior Tribunal de Justicia Brasileño, en De Miranda, 2017). Por el mismo principio, los requisitos para el ingreso que establezca el estatuto deben ser interpretados restrictivamente (Gaminde, 2017).

3. Habrá de aplicarse en la interpretación y aplicación del derecho el principio *in dubio pro cooperatione* en los litigios en que estén en juego los intereses de una determinada cooperativa o su propia supervivencia, otorgarles protección frente a actuaciones presuntamente desmedidas de la Administración, o sancionar la utilización fraudulenta de una entidad cooperativa, etc. (Sanz-Jarque, 1994).

   En este sentido, vale traer a colación el criterio de Casaroto (2009) según el cual existe el consolidado principio que la pertenencia a una cooperativa no debe disminuir derechos que corresponden al socio individualmente, aunque sean tangencialmente trasferidos al grupo al cual el mismo pertenece.

   Señala que el reconocimiento de la personalidad jurídica a la cooperativa tiene valor instrumental y debe servir a simplificar y a ayudar al socio la obtención de una serie de objetivos económicos valorados favorablemente por el legislador y no, por el contrario, a complicar tales mecanismos y hacer la obtención de dichos objetivos más difíciles al socio.

   Y, citando a Verrucoli (1962) agrega que las cooperativas están estructuradas fundamentalmente en función de los socios "personas físicas" y que en ella asume relevancia preeminente la individualidad del socio, al punto tal que la personalidad jurídica de la cooperativa no puede anular la individualidad del socio, ni la obtención de los resultados que hacen relevante esa individualidad.

4. El caso de duda sobre el término a aplicarse para el acceso a los recursos internos, administrativos y judiciales por parte de los miembros, comoquiera que los recursos son parte del derecho a la tutela efectiva de ese derecho, debe aplicarse el término más largo en el sentido que de ser el más favorable para el miembro (Tribunal Supremo Español, 16/7/1969, en Morillas, 20º8).

5. Nunca se deberá considerar que la enunciación de los tipos de cooperativas o de situaciones jurídicas es taxativa (Henry, 2000). Así, para Lambea (1999) es esencial el tratamiento aislado de cada clase de cooperativa, esto es, evolucionar hacia la diversidad de tratamiento de los tipos específicos. De manera que la evolución legal tiende hacia la especialización.

   Pero ello no implica que deban existir, necesariamente, normas distintas referidas a todos los aspectos de cada tipo de cooperativa, sino que la aplicación e interpretación de las normas legales y caracteres de cada tipo cooperativo deben ser diferentes, teniendo en cuenta sus peculiaridades y el ámbito en que se mueven.

6. Las nulidades de los acuerdos de los órganos de la empresa solidaria deben ser siempre de interpretación restrictiva (Cuesta, 2000).

7. En materia sancionatoria la hipotética duda o incertidumbre en la interpretación legal debe resolverse en el sentido favorable a los sancionados tanto porque ha de rechazarse la interpretación extensiva del derecho sancionador, como por el criterio restrictivo con que deben entenderse las normas limitativas de derechos (STS, 28-12-2000, en Morillas, 2008).

   Como sostiene la jurisprudencia española, las normas sancionatorias deben ser objeto de interpretación restrictiva, dado que debe rechazarse toda interpretación extensiva del derecho sancionador y de las normas limitativas de derechos, debiendo resolverse las dudas en sentido favorable al socio afectado (STS, 28-12-2000, en Vargas, 2009).

INDICE GENERAL

De otra parte, pese a la libertad estatutaria existente como complemento a los límites de la autonomía privada, procede de la aplicación de los principios básicos que inspiran todo procedimiento sancionador, cuales son los de legalidad, irretroactividad, proporcionalidad entre la conducta y la sanción, equivalencia entre la conducta y la determinación del tipo de infracción, presunción de inocencia y derecho de defensa.

8. De acuerdo al principio de autonomía calificadora de la Administración, la calificación favorable que la Autoridad competente hace del estatuto de una entidad hace presumir que el mismo cumple la normativa de aplicación, lo que es fuente de seguridad jurídica para las cooperativas que confían válidamente en ello (Alguacil, 2013).

9. El principio de la intercooperación no puede interpretarse de forma aislada, sino que debe tenerse en cuenta el límite que constituye el principio de autonomía e independencia – y de gestión democrática - de las cooperativas y su vinculación con los valores cooperativos de autoayuda y de solidaridad (Cano, en Sánchez Pachón, 2017).

10. Por efecto del principio de autonomía, cualquier facultad de las agencias gubernamentales para intervenir con las empresas cooperativas, debe interpretarse de forma restrictiva, limitada específicamente al cumplimiento de las leyes administradas por tales oficialidades (Colón Morales, 2014).

INTERPRETACIÓN DEL ESTATUTO

Al contrario de la interpretación de la norma de legal (Ley, Decreto, Reglamento) es de destacar que como acto de autonomía privada que es el estatuto, su interpretación está sujeta a las reglas de la hermenéutica contractual y no a las reglas de interpretación de las leyes. En tal virtud, la jurisprudencia italiana admite que la interpretación del estatuto que hagan los órganos internos forma parte de sus poderes, y puede ser utilizada en forma unívoca y concluyente en forma subsidiaria para aclarar cláusulas de dudosa interpretación (Ceccherini, 1999).

En este sentido, siguiendo a Paolucci (2006) y con base en los principios generales en materia de interpretación de los contratos, en la interpretación de los artículos del estatuto se debe indagar la común intención de las miembros y no limitarse al sentido literal de las palabras; o sea, investigar el significado que las miembros intentaban atribuir a los mismos, más allá de la definición dada.

Por lo que vale siempre la regla según la cual el nombre dado por las partes (el denominado *nomen iuris*) no es vinculante, y el juez puede decidir, después de haber reconstruido la sustancia efectiva de la relación que las partes entendían construir, atribuir una calificación jurídica diversa de aquella dada por las partes, y correspondiente a la sustancia de la relación querida por ellas.

De otra parte, Reyes (2010) se refiere al principio de predominio del estatuto en el sentido que la normatividad del Estado tiene carácter supletorio de la voluntad de las partes. Sólo de faltar la reglamentación en el estatuto es que son aplicables las normas legales. El estatuto constituye la principal fuente del gobierno corporativo. Se adopta la teoría de la sociedad-contrato: esto es, predominio de la autonomía de la voluntad sobre las reglas impuestas por la ley.

INTERPRETACIÓN DE LA NORMA FISCAL SOLIDARIA

Principios

La forma de aplicación de la legislación fiscal al sector solidario pareciera que debería transcurrir por caminos diversos a la ordinaria del sistema tributario, y que se orienta por unos principios particulares, a saber:

1. De igualdad tributaria (Aguiar et al, 2016)

   El primer marco jurídico que hay que tener en cuenta es el principio constitucional de igualdad tributaria, que se opone a cualquier discriminación negativa o positiva en materia tributaria.

   a) Negativa: esto es, las cooperativas no pueden ser discriminadas negativamente frente a otras entidades, cuando cumplan funciones idénticas.

   b) Positiva: el régimen fiscal debería conceder un tratamiento de apoyo e incentivos al sector cooperativo, de acuerdo a las prioridades del desarrollo económico social, (Estatuto Fiscal Cooperativo, Portugal, 1998).

   Sin embargo, el principio de igualdad tributaria no resulta incompatible con la existencia de beneficios fiscales, si bien plantea exigencias estrictas para la creación de beneficios fiscales.

2. Según el principio de igualdad tributaria, sólo puede aprobarse un beneficio fiscal si este tiene por finalidad proteger un bien social con un valor jurídico equivalente al principio de igualdad tributaria, lo que implica que deba tratarse de

INDICE GENERAL

un valor constitucionalmente reconocido o con fundamento constitucional; en segundo lugar, el beneficio fiscal tiene que ser necesario y adecuado para alcanzar el objetivo deseado, que consiste en la protección del bien social elegido, y tiene que ser proporcional, o sea, no sobrepasar la medida necesaria para alcanzar el objetivo deseado.

3. *De autonomía y especificidad* del régimen fiscal frente al régimen general y adaptado a las especificidades del sector. En este sentido, las leyes tributarias deben contemplar la naturaleza particular y distintiva de la cooperativa, a efecto de la seguridad jurídica y económica que deriva de tal situación (Gabinete, 1989).

4. Las exenciones contributivas a las cooperativas deben interpretarse extensivamente, al contrario de la norma del derecho tributario que establece que todas las exenciones contributivas se deben interpretar restrictivamente y que, en caso de duda, hay que resolver a favor de que se requiere el pago de la contribución impuesta. El hecho es que Tribunal Supremo de Puerto Rico (en Colon, 2019) reitera que en el caso de cooperativas estas se rigen por el derecho cooperativo pues por su naturaleza las rigen normas distintas a las aplicables en otros contextos jurídicos; se les exime de ser consideradas sujetos generales del derecho tributario.

5. De sujeción general de la actividad cooperativa a la tributación.

   En consecuencia, asimilar a las cooperativas a las empresas de capital en busca de obtener mayores fiscales, trae consecuencias frente a las trasferencias que hacen las cooperativas a sus asociados aumentando progresivamente las demandas sociales y generando obstáculos para propiciar la creación de nuevas organizaciones (Álvarez, 2016).

6. De aplicación preferencial

   Al existir una ley o normas especiales fiscales del sector, como quiera que tal normativa es especial frente a la normativa general de cada impuesto, prevalece sobre la norma general.

Sentido de la declaración de exención general a las cooperativas sobre imposiciones fiscales futuras

Adaptado de Colón-Morales (2019)

Ciertamente, pudiera resultar cuestionable desde la óptica constitucionalista, el tema de que una asamblea legislativa le pretenda establecer restricciones prospectivas asambleas legislativas que queden debidamente constituidas. No obstante, la hermenéutica jurídica obliga a dar una interpretación constitucionalmente válida a disposiciones que pudieran ser interpretadas como que contravienen el orden constitucional. Ello así, pues en el ordenamiento jurídico puertorriqueño está firmemente establecido que un estatuto es y se presume constitucional hasta que se resuelva lo contrario, y que antes de declarar inconstitucional una ley, se debe examinar si existe alguna interpretación razonable del estatuto mediante el cual se sostenga su validez constitucional.

En consecuencia, la naturaleza exenta de las cooperativas establecida en las disposiciones legales previamente citadas, no puede interpretarse como que la asamblea legislativa prohíbe el que en un futuro el legislador decida imponerle el pago de ciertas contribuciones a las cooperativas. Lo que significa esa declaración sobre la exención general a las cooperativas sobre imposiciones fiscales futuras, es que, al no poder ser consideradas las cooperativas como sujetos del derecho tributario; para que una ley fiscal les aplique no basta con que el legislador imponga esa carga de forma general a todos los contribuyentes.

En el caso de las cooperativas se requiere entonces, que, para que una ley fiscal les aplique, el legislador declare expresa y claramente su intención de hacerlas extensivas a las cooperativas. Ello presupondría que el legislador, habiendo ponderado y evaluado la naturaleza empresarial distinta de las cooperativas y sus aportes inherentes al bienestar colectivo del país; decidió que en el caso particular de ese impuesto su extensión a las cooperativas no contradice la fuerte política pública en favor de su promoción y desarrollo, ni desnaturaliza su operación.

Al manifestar el legislador su intención clara y expresa de incorporar determinado tributo a las cooperativas; ello le permitiría entonces a estos sujetos particulares excluidos del derecho contributivo, como parte del debido proceso de ley, acceder entonces al proceso legislativo para efectuar los planteamientos que correspondan, a tenor con su particular identidad empresarial.

EL DERECHO DE PREFERENCIA Y EL PRINCIPIO DE IGUALDAD

El principio de igualdad (isonomía)

> *"La peor forma de desigualdad es tratar de hacer las cosas desiguales, iguales" (Aristóteles).*

INDICE GENERAL

Es normal que la constitución política del Estado y las leyes otorguen preferencias a las empresas del sector solidario, lo que tiene relación con el principio constitucional de igualdad de tratamiento a todos los actores sociales, lo que se denomina el principio de isonomía (principio constitucional de igualdad de todos delante de la ley).

Filho (en, De Conto, 2004) estima que ello es consustancial con el tratamiento uniforme a situaciones uniformes, debiéndose hacer distinciones en la medida en que existan diferencias. En esa dirección –señala- que se puede inferir que, a veces, un tratamiento desigual es indispensable para que la igualdad sea alcanzada en el referido procedimiento.

En tal virtud, se impone que la Administración pública, en determinadas situaciones, utilice un tratamiento discriminatorio buscando asegurar la observancia del principio isonómico en especial, en los procesos licitatorios. En esa vía, para Mello (en De Conto, 2004) el principio de igualdad consiste en asegurar un tratamiento uniforme a personas que no sean entre sí diferenciales por razones lógicas y sustancialmente (desde su fase de constitución) pero que estarían alineadas con una eventual disparidad de tratamiento.

De esta manera, la Sala Constitucional de Costa Rica en 1998, en Briones y Li (2013) consideró que

> "estas diferencias o situaciones particulares constituyen "elem*entos objetivos de diferenciación" que justifican- ameritan un trato diferente, conocido en la doctrina constitucional como "discriminación positiva", que consiste en dar un tratamiento especial a aquellas personas o grupos que se encuentren en una situación de desventaja con respecto a los demás.*
>
> *Ese tratamiento diferenciado busca compensar esa situación de desigualdad original; y se orienta al logro de una "igualdad real" entre los sujetos. Debe resaltarse que, esa diferencia de trato no quebranta el principio de igualdad; más bien, resulta de la aplicación del mismo, y de una adecuada interpretación del Derecho de la Constitución.*
>
> *Es más, señala la Sala que el propósito de los privilegios o preferencias es el de, no sólo evitar la desigualdad individuo versus individuo, sino también la desigualdad entre diversos grupos humanos. Las disposiciones de la Ley, frente al régimen común... son medidas compensatorias que favorecen la igualdad real, empleando una desigualdad formal, en tanto no se alcance la pr*imera".

La preferencia al sector solidario

El mismo De Conto (2004) constata que las cooperativas son entidades diferentes de las sociedades mercantiles por la naturaleza de beneficio colectivo y que, en base a ello, los mismos textos legales les otorgan preferencias. Por lo cual, el tratamiento preferencial que el legislador les da no rompe el principio de igualdad ante la ley, sino que, antes bien, lo confirma, por producirse los elementos de la isonomía, a saber: en primer lugar, existencia de una diferenciación fáctica entre las cooperativas y las sociedades; segundo, el tratamiento jurídico dispensado a las cooperativas y, en tercer lugar, que hay correspondencia entre tal tratamiento diferenciado y los valores jurídicos tutelados.

ORDEN DE PRELACIÓN NORMATIVA

Concepto

Por orden de prelación normativa se entiende el lugar en que se deben aplicar las diversas normas jurídicas para la resolución de casos; el sitio que ocupa una norma dentro del ordenamiento jurídico aplicable a una situación. El orden puede estar determinado expresamente en la ley, lo que es lo más aconsejable, o haberse dejado indeterminado, por lo que habría que hacerse un arduo trabajo de interpretación jurídica para saber con certeza que norma debe aplicarse en preferencia de otra.

En caso de que la ley no establezca expresamente el orden normativo, sería la más conveniente incluir en el estatuto una disposición que diga que toda cuestión no prevista en las normas especiales, se resolverá conforme a lo dispuesto en el respectivo estatuto, los usos y costumbres y los principios cooperativos (o mutuales).

Supletoriamente se aplicará el derecho común teniendo en consideración las circunstancias del caso (Corbella, 1993). Y ello, porque es fundamental introducir criterios de interpretación e integración jurídica que permita suplir las lagunas jurídicas que se pudieren presentar cuando existen situaciones novedosas, o bien, normas ambiguas, oscuras o contradictorias, que impidan dar un criterio adecuado a los valores y principios de las organizaciones de la economía social (Henry, 2000).

Ahora bien, la aplicación supletoria no puede ser automática o por simple ausencia de un precepto especial; exige pasar un juicio de compatibilidad normativa presidido por la distinta naturaleza de las instituciones.

A continuación, se verá el orden de prelación normativa de la ESS:

INDICE GENERAL

La legislación

En los sistemas latinos la ley escrita es la primera fuente interpretativa y tiene prioridad frente a las demás fuentes, y estas se aplican en caso de no existir norma expresa en la ley escrita. En el caso de que la ley regule de manera expresa los diversos tipos de empresas asociativas, cada una de ellas se regirá, en primer término, por las disposiciones especiales aplicables a la clase respectiva, y, en segundo lugar, por las normas de carácter general de la misma.

Cabe preguntarse qué valor jurídico tienen los preámbulos o exposición de motivos de las leyes. Pérez de Ugalde (2017) considera que su valor es menor ya que, aunque forma parte integrante de las normas no alcanzan naturaleza normativa, ni pueden considerarse genuina motivación y su valor interpretativo suele ser limitado.

La doctrina del Tribunal Supremo Español (77/2009 y 31/2010, en ídem) no niega cierto valor interpretativo a los preámbulos en el sentido de que incluso pueden servir para asentar una valoración de inconstitucionalidad al vincularlo con los artículos específicos posteriores de la Ley.

De ese modo, el valor interpretativo que el preámbulo incorpora, si bien se presenta como liviano, a veces puede resultar útil. Y sirve para interpretar el articulado de la Ley de manera concreta cuando éste se plasmaba bajo un concepto jurídico indeterminado. Por tanto, cierto valor interpretativo puede advertirse.

Los principios generales del sector (el derecho cooperativo internacional público)

Para Rodríguez (1969) de acuerdo con las normas generales, en defecto de la ley cooperativa habría que acudir directamente al derecho común y cuando éste sea insuficiente, a los principios generales del derecho. Empero, añade, aquel criterio, aparentemente obvio, se opone la convicción de que los problemas del cooperativismo no pueden ser resueltos con precisión por las normas del derecho común ni por los principios generales del derecho, pues sin negar la autoridad o jerarquía que éstos tienen, es preciso reconocer que el cooperativismo es un sistema diferente que aspira a resolver los problemas sociales y económicos con sujeción a principios propios que no encuadran exactamente dentro de las normas clásicas que regulan las relaciones económicas.

Por tanto, donde la ley cooperativa es defectuosa, cabe que la deficiencia se subsane a la luz de los principios del cooperativismo generalmente aceptados, cuya expresión más calificada puede encontrarse en las conclusiones coincidentes de los numerosos certámenes especializados que, con el auspicio de organismos internacionales y nacionales de carácter oficial, se realizan desde hace varios años, en diferentes países. En todo caso, donde los principios generales del cooperativismo sean insuficientes, procede lógicamente, la aplicación del derecho común.

Para Corbella (1992) los principios le siguen en importancia a la ley, al estatuto y a los usos y costumbres, habida cuenta que desde siempre han servido para identificar la naturaleza jurídica de las cooperativas, marcando las diferencias con otras formas asociativas.

En acertada formulación, Ravina (1987) ubica los principios cooperativos en segundo lugar, luego de la ley y sus disposiciones reglamentarias (si las hubiera). "De este modo –señala- tanto el intérprete, como el juez, deberán encontrar la determinación o la solución del caso según las normas del sistema autónomo (del derecho cooperativo) con prescindencia de lo que prescribe el derecho común.

En esta vía, el derecho cooperativo normalmente es de carácter supletorio a la legislación cooperativa que es la fuente esencial del mismo, por lo que después de las normas jurídicas cooperativas se aplican los principios generales del Derecho Cooperativo.

Ello, como señala Henry (2000) por cuanto se ha de entender que las soluciones que se encuentran en otras ramas del derecho son extrañas al derecho cooperativo y a la filosofía que lo inspira, importan un criterio dogmático ajeno a sus caracteres y, en consecuencia, las hipotéticas soluciones que pudieran alcanzarse con tales instrumentos normativos pueden consagrar –lisa y llanamente– una injusticia. Sólo podría alcanzarse la solución dentro de la órbita del derecho común cuando se han agotado todas las instancias del propio sistema".

-El Derecho común

Puede ser que la ley solidaria en lugar de normar una situación que es semejante a otra, por ejemplo, del derecho general de sociedades, por el llamado principio de economicidad legislativa, remita en forma (expresa o tácita) a otras legislaciones bien sean del derecho civil, del mercantil, el laboral, el agrario u otros derechos que regulan adecuadamente el instituto en cuestión.

Ahora bien, la técnica legislativa de las remisiones plantea con frecuencia problemas de interpretación porque –generalmente-

INDICE GENERAL

no se establece con detalle cuáles son los concretos preceptos de la ley a los que remite. Además, porque la aplicación automática de la norma remitida puede ser incompatible con la naturaleza de la entidad a quien se aplica.

De hecho, como dice Stefanes (2002) para el Brasil, la legislación del sector es más bien una simbiosis jurídica, y unas veces las cooperativas son regidas por reglas de las sociedades civiles, otras, por reglas de las sociedades de capital, aunque en verdad, ambas formas no encarnan la *affectio societatis* de la cooperativa en su modus operandi y el espíritu de la ley.

Ahora bien, la aplicación del derecho común puede ser supletoria o subsidiaria, concurrente o prevalente a las normas específicas del mismo, y dependerá de su compatibilidad con los principios generales y con la identidad de *ratio*.

Algunos consideran la no aplicación del derecho común ni siquiera en forma supletoria, por lo que denominan la "plenitud del derecho solidario", lo que parece al menos, en el estadio actual de ese derecho, una exageración.

Aplicación del derecho de sociedades

En ciertos casos, para las cooperativas rigen supletoriamente las disposiciones relativas a las sociedades anónimas contenidas en la Ley de Sociedades Comerciales, como en Argentina. Esta remisión –señala Cracogna (2005) debe entenderse orientada a cubrir eventuales vacíos normativos, habida cuenta de la similitud formal existente en materia de órganos y de capital con el régimen de dichas sociedades. Pero en todo caso, el alcance de la aplicación supletoria se halla estrictamente limitado a que se trate de normas compatibles con las de la ley y la naturaleza de las cooperativas.

En el caso de Portugal, como destaca Rui Namorado (2005 en Meira, 2015b) "Los preceptos aplicables a las sociedades anónimas fueron colocados en relevo. De allí que sean susceptibles de aplicación todos los preceptos que integran la parte general del Código de Sociedades Comerciales. Así, ya no será más dudoso que se pueda recurrir a los preceptos de otros tipos de sociedades, en casos en que, sobre los mismos aspectos existan normas especialmente dirigidas a las sociedades anónimas.

Las legislaciones cooperativas más recientes remiten a la normativa sobre sociedades anónimas la regulación de materias muy determinadas; por ejemplo, la entrega, saneamiento y transmisión de riesgos de las aportaciones no dinerarias, la forma de administrar, las transformaciones societarias y la disolución.

En sentido contrario, la Ley de Economía Social y Solidaria de México rechaza la ley mercantil como fuente supletoria (Rojas et Al, 2019).

Sin embargo, Fajardo (2016) se pregunta si tal vez los preceptos de la sociedad anónima sean más apropiados en grandes cooperativas, pero posiblemente en pequeñas cooperativas que normalmente son la mayoría, la legislación sobre sociedades personalistas, ofrezca soluciones más apropiadas. En particular, la remisión a los preceptos que regulan las sociedades en nombre colectivo, en cuanto paradigma de participación y compromiso entre los asociados.

Para Vargas, (2009) el carácter de sociedad de la cooperativa permite poder acudir a los principios generales existente en el derecho de sociedades en general (igualdad de trato, prohibición de pacto leonino, lealtad, colaboración, etc.) y en el de sociedades con estructura corporativa y mercantiles en particular (principio de órganos necesarios, de separación de competencias y funciones entre los órganos sociales; principio democrático o de mayoría; principio de la responsabilidad unida al poder, etc.) para poder cubrir eventuales lagunas legales a través de la analogía *iuris*; la aplicación supletoria y subsidiaria del régimen de dichas sociedades a través de la analogía *legis* (por ejemplo, subsunción del régimen de la sociedad colectiva o sociedad civil a las cooperativas irregulares; o la posible aplicación del derecho de sociedades (estatuto, reglamentos y acuerdos de los órganos) para regular las relaciones mutualistas de los socios con la cooperativa.

Sin embargo, advierte Henry (2010) acerca de los efectos del alineamiento del derecho cooperativo o solidario con el de las sociedades de capital:

1. No solo debilita la capacidad de las cooperativas de contribuir al desarrollo sostenible que es el paradigma de desarrollo universal hoy en día, sino el isomorfismo de los diferentes tipos de empresas acaba con la base misma de desarrollo sostenible que es la diversidad. El principio de diversidad no requiere la preservación de tipos existentes de empresas, pero sí, requiere la preservación de la posibilidad para que puedan existir tipos diferentes/diversos de empresas.

2. Comienza la metamorfosis de la relación entre el socio-usuario y su cooperativa: desde una relación de transacción a una relación de cliente-inversor. La finalidad de las cooperativas, que es la satisfacción de las necesidades

INDICE GENERAL

de los socios, se transforma en la búsqueda de oportunidades que permitan maximizar la renta sobre la inversión.

3. Viola el derecho público internacional cooperativo, fundamentalmente las Recomendaciones o Resoluciones adoptadas que constituyen una fuente del derecho público internacional en el Estatuto de la Corte Internacional de Justicia (artículo 38).

Los principios generales del derecho:

Son una de las fuentes del derecho, de aplicación supletoria de la ley, compuestos por expresiones concretas del derecho natural que sirven para encontrar soluciones concretas, justas y equitativas cuando no se encuentre solución a un problema en las demás fuentes.

Es importante advertir que cuando los principios generales del derecho están insertados en la Constitución, tienen además la función de revocar las normas anteriores e invalidar las posteriores que le sean irreductiblemente incompatibles (Albuquerque, en Teixeira, 2016).

L*os usos y costumbres*

Son la reiterada forma de actuar, aceptada por todos como obligatoria y que no es contraria a una disposición legal. Puede ser que haya una remisión legal a la costumbre, la que puede ser expresa o tácita, o que no se permita su aplicación. La aplicación de un uso o costumbre se condiciona a la existencia de una laguna normativa, esto es, a la no existencia de normas y que su aplicación no entre en contradicción con alguna norma expresa.

La jurisprudencia

Son los criterios o las interpretaciones legales que adoptan los tribunales de justicia cuando deciden o resuelven conflictos jurídicos; un conjunto de decisiones judiciales dictadas por los tribunales, que establecen una línea coherente de decisiones sobre un asunto determinado, lo que permite comprender cómo los tribunales interpretan una norma jurídica particular.

Atributos de la jurisprudencia (Cesar, 2019):

1. La estabilidad de la jurisprudencia requiere líneas de decisión coherentes y uniformes sobre determinadas materias, que no pueden ser abandonadas o modificadas arbitrariamente para promover una fluctuación de la doctrina jurídica y, en consecuencia, comprometer los principios de seguridad jurídica, protección de la confianza e igualdad.

2. La integridad de la jurisprudencia debe basarse en el historial de decisiones sobre un asunto determinado. Por lo tanto, el juez está obligado a respetar todo lo que se haya decidido previamente sobre el mismo asunto en el tribunal.

3. Por último, la coherencia de la jurisprudencia se basa en la igualdad de trato de casos similares. El deber legal de no contradicción mitiga la multiplicación de decisiones tomadas de manera discrecional o arbitraria, ya que "no corresponde al juez o tribunal simplemente optar por una decisión que parezca "mejor" o "más justa"

Acerca de su valor como fuente, se estima que de existir una norma constitucional favorable a la economía social en general o al cooperativismo y el mutualismo en especial, el juzgador al interpretar el sentido teleológico de la ley, deberá promover la integración del hecho y de la norma infra constitucional con la orientación de la ley suprema (Meinen, 2002).

En Iberoamérica (especialmente España, Portugal, Argentina, Brasil, Costa Rica y Colombia) se ha venido conformando un cuerpo jurisprudencial de creciente importancia en materia de cooperativas y, en menor grado, de mutuales. Ello, contribuye a enriquecer el derecho solidario, al incorporar la doctrina jurídica de numerosos autores y dar soluciones a casos concretos, pero que pueden ser extrapoladas a otras realidades.

La Doctrina

Entendida, en sentido amplio, como el conjunto de principios expuestos en los libros de derecho, en que se afirman teorías o se hacen interpretaciones, sobre la ciencia juridica. En su acepción más estricta, quiere significar la opinión particular admitida por uno o varios jurisconsultos, respecto de un punto de derecho controvertido. (Cenzi, 2012)

La doctrina desempeña un papel relevante para analizar e interpretar las normas generales y particulares relativas a la materia cooperativa y para edificar la construcción teórica que les brinde estructura sistemática, más allá de la mera acumulación de información acerca de ellas. Por lo tanto, es la doctrina como expresión de la ciencia jurídica la que construye el Derecho Cooperativo con base en la reflexión teórica sobre las normas jurídicas que lo integran. Esta tarea supone una acción conjunta de estudiosos y autores que tematizan específicamente esta materia, tarea de investigación que normalmente se realiza en el ámbito universitario donde también se transmite ese conocimiento a través de la docencia. (Cracogna, 2021d).

INDICE GENERAL

La equidad (Dávila, 1990)

Hay un concepto general o amplio de la equidad como adaptación del derecho a la realidad mediante la apreciación exacta de todos los elementos de hecho que en el caso concurran, y un concepto más restringido de ella, como adaptación del derecho a las particularidades del caso concreto para dar a éste un tratamiento más benévolo.

Dicho de otra forma, es el criterio de determinación y de valoración del derecho que busca la adecuación de las normas y de las decisiones jurídicas a los imperativos de la ley natural y de la justicia, en forma tal que permita dar a los casos concretos de la vida con sentido flexible, humano (no rígido y formalista) el tratamiento más conforme a su naturaleza y circunstancias.

Por tratarse el derecho cooperativo de una disciplina social, la equidad es además una de las características de las disposiciones legales que la integran, pero por otra parte es la brújula que guía las resoluciones de las asambleas en cuanto están impregnadas por el principio que dice: "resolver a verdad sabida y buena fe guardada", aunque la falibilidad humana puede en un momento dado dictar un acuerdo que no favorezca con equidad los intereses de algún socio.

Modulo 3.

LA EMPRESA SOLIDARIA

UNIDAD III.
LA EMPRESA SOLIDARIA

Contenido

Las personas colectivas 863
La mutualidad 865
variedad de formas 868
La asociación civil como empresa solidaria 871
La empresa familiar 872
Estudio comparativo de las Asociaciones y las Fundaciones 874
la Sociedad comercial de ESS 886
La cooperativa mixta 888
Cooperativas de Trabajo en el Plan Argentina Trabaja 892
Cooperativas de Grupos Particulares 894
Cooperativas religiosas 895
Empresas Start-up 896
Las spin-off 897

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

14 Formas Jurídicas

LAS PERSONAS COLECTIVAS

De acuerdo al fin principal que persiguen, se pueden distinguir tres tipos de personas colectivas (Fici, 2015):

Personas con fines de lucro

Son las tradicionales sociedades comerciales (anónimas, de responsabilidad limitada, en comandita) propiedad de los inversores. Se trata de entidades que se dedican a la realización de una actividad de empresa con el fin de generar ganancias para después distribuirlas entre los accionistas/propietarios de la entidad jurídica. Por lo tanto, las entidades con ánimo de lucro tienen un objetivo que, en términos jurídicos, tiene al mismo tiempo naturaleza "económica" e "interna", puesto que ellas están orientadas hacia el incremento o la maximización de las riquezas de sus socios.

En éstas, la actividad económica no es más que un instrumento para la consecución de los objetivos finales de la entidad (remuneración y acumulación del capital), y es irrelevante si esta actividad se lleva a cabo con los socios. En muchos ordenamientos jurídicos es el objetivo explícitamente asignado a las sociedades mercantiles.

Así, en estas sociedades la *causa societatis* es la obtención de un lucro repartible entre los socios, de manera que el "ánimo de lucro" se instaura, así como uno de sus principios configuradores, que impide que a los administradores orientar su actividad a otros fines que no sean los previstos (Cebriá, 2016).

Personas con fines no lucrativos

Son entidades dedicadas a la realización de una actividad sin el propósito de generar ganancias para ser distribuidas entre los miembros de la entidad jurídica (y/o fundadores, directores, trabajadores, etc.). En muchos ordenamientos jurídicos es el objetivo expresamente asignado a las asociaciones y las fundaciones.

Este fin es por consiguiente identificado en términos negativos y simplemente en contra del fin de lucro. Sin embargo, es más amplio que el fin de lucro. En efecto, a diferencia de este último, el fin no lucrativo es en principio compatible con la conducción

INDICE GENERAL

por parte de una entidad jurídica tanto de una actividad económica como de una actividad no económica, lo que quiere decir que la naturaleza de la actividad, ya sea empresarial o no, no es relevante para la conceptualización de las entidades sin ánimo de lucro.

Lo que es esencial para la configuración del fin no lucrativo es solamente que las ganancias derivadas de la actividad económica, si las hay, no son (y no podrán ser) distribuidas entre los miembros de la entidad (y/o fundadores, directores, trabajadores, etc.).

Sin embargo, se observa que las actividades económicas deben ser accesorias al fin de las mismas, ocasionales, o que si lo hacen de forma habitual deben ser actividades de escasa entidad. Y es que la asociación, en sí misma, "no está pensada para perseguir objetivos económicos, para lo que existen otras entidades, además de que el ejercicio de la actividad mercantil no puede llevarse a cabo fuera del rigor y la garantía de los tipos mercantiles. Recurrir a la asociación no puede ser un procedimiento para eludir las normas sobre el capital social de las sociedades mercantiles" (Pantaleón Prieto, en Díaz-Aguado, 2016).

Personas con fines de mutualidad

Son aquellas entidades que llevan a cabo una actividad empresarial en el interés de sus miembros en calidad de consumidores, proveedores o trabajadores de esta empresa que, de hecho, son los directos destinatarios de los servicios proporcionados por la propia entidad.

Estas personas son medios para satisfacer necesidades socioeconómicas de sus miembros, y no para la obtención de rentabilidad del capital. Este objetivo organizativo puede denominarse '"fin de mutualidad". Este fin, de satisfacer necesidades de sus miembros el que caracteriza a las entidades de economía social y solidaria, y que las diferencia tanto de las entidades con fines de lucro como de las entidades sin fines de lucro.

En este sentido, para Guerra (2019) *e*n el sector solidario advertimos la presencia de entidades que se aproximan más a la lógica del tercer sector ("organizaciones sin fines de lucro"), otras que se aproximan más a la lógica empresarial aunque con rasgos alternativos (aquí ubicamos a las cooperativas) y nuevos formatos más híbridos, que recogen aspectos de ambos, caso de las denominadas "empresas sociales", esto es, organizaciones que tienen una finalidad social que procuran mediante formatos empresariales.

Las personas colectivas con fines de mutualidad son las empresas solidarias cuyos exponentes principales son las cooperativas y las mutuales, entidades de naturaleza similar regidas por normativas especiales (cajas, fondos), así como las organizaciones solidarias simplificadas tanto formales como informales.

Ahora bien, como señalan Suee y Ting (2016) necesitamos cambiar el paradigma, desde el beneficio a una sola clase de personas a la promoción de los intereses de todas las partes interesadas; desde las preocupaciones a corto plazo a la sostenibilidad a largo plazo; y desde la "maximización de los beneficios" a la optimización, el equilibrio, la inclusión y la cooperación en sus formas más elevadas.

Y continúan: para las cooperativas, esto significa, filosóficamente hablando, una ampliación de la definición de nuestra misión, para servir ya no solo a los asociados sino también a otras partes interesadas y a la sociedad en su conjunto. Para las cooperativas de productores, esto significa atender además a los consumidores y los empleados; para las cooperativas de trabajadores, atender también a los consumidores; para las cooperativas de consumidores, atender también el interés de los clientes no-socios. Para ser auténticos defensores de la sostenibilidad, tendríamos que extender nuestro cuidado por las personas a la custodia del planeta en el que viven y trabajan tanto esta generación como las generaciones futuras.

LA MUTUALIDAD

Para gran parte de la doctrina la mutualidad es el elemento definitorio de la empresa solidaria. De igual forma, la mayoría de los ordenamientos (salvo el italiano que lo hace expresamente: "*Las sociedades cooperativas son sociedades con capital variable y fin mutualista*") no se refieren directamente a la mutualidad en el régimen jurídico de las organizaciones de economía social o soldaría, aunque ello subyace en el desarrollo de sus contenidos, sobre todo en los principios, cuando mencionan entre ellos, la ayuda mutua o la reciprocidad.

Concepto

La mutualidad es concebida normalmente como reciprocidad de prestaciones entre el miembro y la empresa (Bassi, 1993). También, comprendida como ayuda mutua o recíproca, mutualidad tiene que ver con las relaciones entre la entidad y sus miembros. Es decir, hace referencia al modo en que se articuló el recíproco intercambio de prestaciones entre ambos (Paniagua, 1997).

INDICE GENERAL

Señala Viguera (2011) que lo característico de la relación de mutualidad, propia de la gestión de servicio realizada a través de una actividad cooperativizada (del acto cooperativo, mutual o solidario, añadimos) radica en que la reciprocidad de prestaciones no tiene lugar de forma directa e inmediata entre los miembros del grupo, sino a través del ente mismo, gracias a la actividad desarrollada en beneficio exclusivo de los socios por las aportaciones que éstos realizan. Es pues la empresa solidaria la que hace posible, desde una posición mediadora e instrumental, la reciprocidad de las prestaciones

De esta forma, como observa Vargas et Al (2015) en estas entidades no hay mutualidad en el sentido estricto que en rigor significa recíproco, ya que ellas no hay obligaciones recíprocas entre los socios, no entre los socios y la sociedad, en el sentido de identidad de las prestaciones de las partes y que el interés de cada una de ellas consiste en recibir lo mismo que él se obliga a dar; sino en el sentido de que la cooperativa y los socios desarrollan una actividad económica con el objeto de satisfacer determinadas necesidades de éstos. Es decir, la actividad social de la cooperativa se orienta necesariamente hacia sus socios, que son los destinatarios principales de las actividades que ésta lleve a cabo.

De manera que por mutualidad se entiende la obtención de beneficios para los miembros: su finalidad esencial es aumentar la rentabilidad de las actividades de sus miembros individuales, permitirles un trabajo estable y bien remunerado o en general, satisfacer necesidades económicas y sociales de sus miembros (OIT, 2002).

En este sentido, la mutualidad no implica, necesariamente, la imposición de relaciones exclusivamente interpersonales, cerradas, entre cooperativas y cooperados, y sus cooperados entre sí, sino también el compromiso de la cooperativa con los intereses de los cooperados. O sea, el papel de la cooperativa estará siendo cumplido a medida que ésta persigue los intereses de los cooperados y los proteja en la vida social (Karsten y Karsten, 2016).

Para Cobo del Rosal (2012) la mutualidad se manifiesta a través del sistema de reparto de los resultados obtenidos bajo el mecanismo de retorno cooperativo; la autogestión; la autoayuda; la doble condición de socio-usuario y el fin no lucrativo.

Afirma, además, que la verdadera esencia de la mutualidad no es la mera prohibición de un fin lucrativo, sino lo importante es que el resultado obtenido por la sociedad cooperativa se ponga al servicio de la cooperación. Es decir, lo relevante es el movimiento cooperativo, su desarrollo, reforzamiento y difusión, por lo que, paradójicamente, la cooperativa *spuria*, ésta que se vale de instrumentos ajenos a la sociedad cooperativa como es el beneficiar también a los terceros con el eventual resultado, podría, incluso de forma más eficaz, cumplir con esa finalidad superior de fomento de cooperativismo.

*Vertientes (*Cobo del Rosal, 2012)

Así, la moderna doctrina italiana concibe la mutualidad atendiendo a sus dos vertientes, esto es, la mutualidad no sólo es reconocida en un plano puramente interno, es decir, en la relación sociedad cooperativa-cooperadores, sino también se reconoce la mutualidad en su vertiente externa. Así, se ha señalado que la mutualidad se caracteriza porque en su objetivo está de un lado la idea de proporcionar bienes, servicios y trabajo directamente a sus socios en condiciones más favorables que las de mercado (mutualidad interna) y de otro procurar un beneficio al mercado en general (*publica utilità*) u ofrecer ventajas a los no socios (mutualidad externa).

La mutualidad indirecta

La doctrina y determinados ordenamientos jurídicos reconocen expresamente el concepto de «mutualidad indirecta», es decir, la posibilidad de que la cooperativa ejerza su ámbito de aplicación mutualista no directamente con sus socios, sino indirectamente a través de sociedades mercantiles controladas o participadas por la propia cooperativa. Este concepto no está exento de riesgos y puede dar lugar a situaciones de desmutualización de la cooperativa, cuando transfiere su actividad a la sociedad mercantil, y puede constituir una transformación encubierta de la cooperativa en una sociedad (Meira, 2021).

*Mutualidad interna (ventaja mutualista) (*Cobo del Rosal, 2012)

1. Concepto

   La ventaja mutualista podría definirse como la ventaja que resulta de las operaciones de la empresa solidaria con sus socios evitando en el desarrollo de las mismas la intervención de intermediarios a través de la asunción de la gestión de la empresa por parte de los consumidores, usuarios o en su caso trabajadores.

   Lo realmente relevante es que el fin mutualista se concrete en la obtención de una ventaja mutualista para los socios o ulteriormente para el público en general. Es pues principal

INDICE GENERAL

que exista una estrecha relación entre el cooperador y la cooperativa, en tanto que los socios están interesados en particular en el desarrollo de cierta actividad por la entidad.

> La ventaja mutualista es una expectativa que surge de la idea de "obtención de condiciones más favorables que las del mercado", por lo que no hay obligación alguna de adoptar una forma en términos patrimoniales, en el sentido de poder convertir la ventaja distribuible en dinero o en bienes valorables económicamente.

De manera que la ventaja mutualista podrá consistir perfectamente en la calidad de un producto, en la modalidad de desarrollo de una prestación de trabajo coordinándose con objetivos más generales tales como la tutela de los consumidores o la defensa o el incremento de los puestos de trabajo.

2. Tipos

La ventaja mutualista puede ser:

a) Directa

La recepción de una ventaja mutualista inmediata directa se caracteriza precisamente por disfrutarse inmediata o directamente, o dicho de otro modo, el socio la percibe en el mismo momento en el que participa en la actividad de la cooperativa.

b) Indirecta

Se produce *ex-post*, mediante el cálculo del retorno, tras la valoración de la participación del socio (en función de la frecuencia e intensidad) en la actividad cooperativa, una vez se produzca el cierre anual.

VARIEDAD DE FORMAS

Forma jurídica

La forma jurídica puede ser entendida como el cauce de regulación de las relaciones jurídicas a que da lugar el nacimiento de una persona moral y una concreta estructura de los órganos de ésta. Comporta la aplicación de una disciplina especial a las relaciones entre miembros, miembros y persona jurídica, persona jurídica y terceros: y determina, además, las modalidades de estructura interna y actuación externa de la persona. (Sánchez Calero, 1964). Es decir, la forma es el tipo de organización (Gutiérrez del Álamo, 1988).

Recepción legislativa

Reseña Fajardo (2018) que, en Europa, no todos los países reconocen la estructura cooperativa como un tipo de organización por derecho propio. En algunos países existe una forma jurídica especial para las cooperativas (Alemania, Austria, Portugal o España) o para algunos tipos de cooperativas (en Francia, en relación con las cooperativas de agricultores), mientras que otros sistemas jurídicos no tienen una forma específica para ellas. En estos casos, los fundadores tienen que adoptar formas jurídicas existentes, como una asociación (Países Bajos), o sociedad civil o empresa comercial (Italia o Francia, por ejemplo, en relación con s*ociétés coopératives de production*), o la forma que los fundadores consideren que mejor se adapte a sus intereses (Reino Unido o Dinamarca).

En las legislaciones iberoamericanas normalmente existe la figura jurídica "cooperativa" y en algunas, pocas, por cierto, la "mutual". Además, en casi todos los países existen leyes que regulan diversas formas organizativas de economía social y solidaria (Fondos de Empleados en Colombia, Asociaciones Solidaristas en Costa Rica, Cajas de Ahorro en Venezuela, Cajas Agrarias en América Central, Sociedades Laborales en España y Costa Rica, etc.)

Es un hecho que, tradicionalmente, los legisladores no se han esforzado excesivamente por proporcionar un marco jurídico adecuado para las cooperativas. No es inusual que las cooperativas tengan que adoptar la forma jurídica de otros tipos de organización empresarial, e incluso cuando tienen un marco propio, suele estar muy contaminado por las reglas e instituciones clásicas de las sociedades basadas en el capital, que no son compatibles con su estructura y propósitos (Fajardo, 2018).

En ciertos casos no existe una forma jurídica determinada o especial denominada "cooperativa" o empresa solidaria, sino que las mismas deben adoptar -de hecho-una de las formas jurídicas ya existentes, según su conveniencia (sociedad civil, asociación, fundación). En Alemania, Latinoamérica y muchos países asiáticos y africanos, se les ha instituido como una forma jurídica especial diferente de las sociedades civiles y mercantiles, de persona jurídica de derecho privado, sin ánimo de lucro (Guarín y Sarmiento, sf).

La empresa solidaria puede tener una sola y única forma jurídica obligatoria, aunque en ciertos casos se da la posibilidad de hacer selección de forma, por ejemplo, de pequeña cooperativa y cooperativa ordinaria (Italia), o de sociedad civil o mercantil

INDICE GENERAL

(Francia), aunque la falta de una forma jurídica específicamente cooperativa y el uso de otras formas existentes no es un impedimento para reconocer que en estos casos la cooperativa tiene una naturaleza jurídica sui generis, distante de la causa lucrativa de un acuerdo de asociación o un memorando de asociación (Fajardo, 2018).

Libertad de selección

Se plantea que una cooperativa puede asumir cualquier forma jurídica que se adapte a su definición y características. En este sentido, se sostiene que la razón para distinguir diferentes formas de empresas y ofrecer diferentes marcos legales para cada una de las diversas formas jurídícas que pueden adoptar las cooperativas, es ofrecer patrones legales para perseguir diferentes objetivos y propósitos. Estas diferentes formas jurídicas ayudan a los miembros fundadores a encontrar un marco jurídico adecuado para perseguir sus objetivos comunes. *(*Münkner, 2018)-

Dabormida (1999) constata que todas las veces que ha sido acordada, a consecuencia de particulares condiciones jurídico-normativas, la libertad de selección de la mejor estructura asociativa adaptable a la situación operativa concreta, las empresas cooperativas nunca han encontrado obstáculos estructurales para su crecimiento, sea a nivel de entidades de primer grado, sea de articulaciones de segundo o ulterior grado.

Por el contrario, en los países que tienen estructuras legales discriminatorias, la mayoría de las organizaciones que podrían ser cooperativas se ven forzadas a registrarse como asociación, sociedad civil o de alguna otra forma, sin protección legal (Maheshhvaranadana, 2013). De hecho, la Alianza Cooperativa Internacional no exige ninguna forma determinada; solo requiere que la empresa adopte y cumpla los principios del cooperativismo.

Como señalan Paniagua y Jiménez (2013) fuera de los valores y los principios cooperativos no hay cooperación ni cooperativas; habrá tipos sociales híbridos o directamente capitalistas, Y sin cooperación ni cooperativas, no tienen sentido ni las legislaciones cooperativas, ni el fomento de la cooperación, las empresas y los empresarios cooperativos, con mayores o menores ayudas públicas.

La viabilidad de las cooperativas en la economía global ha quedado demostrada por ciertas modalidades novedosas y exitosas, desarrolladas bajo las condiciones de una economía global. Algunas aún se basan en la solidaridad como componente central, pero pasan del enfoque de un único propósito al enfoque multipropósito, y desde asociados homogéneos a modelos organizativos con múltiples actores involucrados, que sirven a los asociados y/o a los no asociados (Fici, 2012).

Este puede ser el caso de las cooperativas sociales (escuelas, cooperativas de asistencia social y cooperativas de salud) y de las cooperativas de servicios comunitarios (incluyendo las de servicios públicos, como las de energía eléctrica y las cooperativas de vivienda de interés general).

Otras, ya se basan más en la conectividad: las cooperativas agropecuarias en las aglomeraciones urbanas, las de profesionales liberales, los grupos de reflexión, las instituciones de investigación, los sistemas para compartir programas de código abierto, etcétera (Henry, 2013).0

Ahora bien, la forma jurídica a adoptar debería depender de ciertos criterios como pueden serlo, la dimensión de la empresa, el objeto social al que se dedica, su grado de desarrollo empresarial o económico, de acuerdo con las exigencias y características de sectores particulares de miembros o de las dimensiones de las mismas, incluso de las diversas finalidades mutualistas que se modelan en el contenido de la gestión de servicio que cumplen (Bonfante, 1999).

Hemos visto que las formas jurídicas más utilizadas por el sector de la economía social y solidaria son, además de las cooperativas y las mutuales en sus diversas variables, las asociaciones o corporaciones (que pueden ser clubes, sociedades civiles, entidades gremiales, comités barriales, colegios profesionales), las fundaciones e, incluso, formas híbridas como las sociedades mercantiles de carácter social y las sociedades laborales.

LA ASOCIACIÓN CIVIL COMO EMPRESA SOLIDARIA

En muchos países sobre todo de América Latina, se acostumbra promover la asociatividad, en especial en el sector transporte, a través de la utilización de la figura de la Asociación civil sin fines de lucro regulada generalmente por el Código Civil o, en ciertos casos (Costa Rica, por ejemplo) por una ley especial de asociaciones.

Sin embargo, como señala Torres Morales (2022) el tiempo ha demostrado que la Asociación Civil no resulta ser la figura idónea para promover la asociatividad de los micro y pequeños productores, ya que:

INDICE GENERAL

1. No es una forma jurídica diseñada para realizar actividad empresarial. En este sentido para Sánchez Pachón (2017) e n sí mismas, en principio, las asociaciones comúnmente no son empresas o, si se quiere, no tienen como objetivo —en definitiva, como causa del negocio jurídico que las sustenta y da origen— la realización de actividades económicas; estas actividades solo pueden ser un medio para la realización del fin fundacional o constitutivo (general o particular, pero, en cualquier caso, no lucrativo).

   Ciertamente, aunque las asociaciones no pueden tener ánimo de lucro, sí pueden realizar actividades económicas de modo principal y aun exclusivo, pero siempre que se realicen con carácter instrumental respecto de los fines de la asociación; por lo que cabe concluir que esos fines condicionarán toda la actuación. Si esa instrumentalidad no existiera y los resultados de la actividad empresarial no se dedicarán exclusivamente al cumplimiento de los fines de la asociación verdaderamente no estaríamos ante una asociación sino ante una sociedad, con independencia de la configuración formal que se haya querido otorgar a esa corporación

2. No permite que los integrantes tengan una propiedad individual sobre la misma y;

3. No permite que los integrantes participen directa ni indirectamente de los resultados que pudiera generar la actuación de la asociación civil y, si lo hacen, termina siendo considerado como una «distribución» del patrimonio con efectos tributarios.

De otra parte, nada prohíbe a las asociaciones incorporar a sus estatutos reglas poco democráticas, como un derecho de veto o una inigualdad de derechos voto (Hiez, 2019).

LA EMPRESA FAMILIAR

Adaptado de Cañabate, 2021

Elementos definitorios

Son tres los elementos que permiten definir la empresa familiar: concentración del capital de la empresa en los miembros de una familia; participación mayoritaria de los mismos en la dirección y gestión de la empresa; y extensión generacional de la organización empresarial

Así, conforme a la definición que ofrece el Instituto de la Empresa Familiar, una empresa debe entenderse como familiar cuando la mayoría de los votos son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s); la mayoría de los votos puede ser directa o indirecta; *c)* menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.

Se trata, en definitiva, de que la familia pueda ejercer el control de la compañía, ya sea al poseer la mayoría de los votos o por la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre los aspectos fundamentales del gobierno corporativo, de tener una presencia relevante en los órganos de gobierno y de participar en la gestión de la empresa

En ella, la extensión generacional se presenta, sin duda, como uno de sus principales rasgos característicos y, al tiempo, retos de la empresa familiar. Así, «empresa familiar es aquella en la que un grupo familiar está en condiciones de designar al máximo ejecutivo de la compañía, de fijar la estrategia empresarial de la misma, y todo ello con el objetivo de continuidad generacional, basado en el deseo conjunto de fundadores y sucesores de mantener el control de la propiedad y la gestión en la familia». Por ello no puede prescindirse de la propiedad de la empresa en manos del núcleo familiar y de su participación activa en la gestión de la misma que suponen, en definitiva, el control efectivo por parte del entramado familiar de la empresa

El protocolo familiar

Es el cacto suscrito por los socios de una empresa familiar (o con terceros con los que guardan vínculos familiares) en la que tengan un interés común, con la finalidad de regular las relaciones entre la familia, la propiedad y la empresa.

Tiene por contenidos los valores y principios con los que la empresa fue fundada y que desean trasmitir a las siguientes generaciones, lo mismo que un modelo de comunicación y consenso en la toma de decisiones. se extiende a las pautas para la gestación de la sucesión, la gestión patrimonial de la familia, el desarrollo de las capacidades de sus miembros y la toma de decisiones-

De esa forma constituye un documento relevante que define la misión y la estrategia de la empresa, su sistema de gestión y gobierno, y su modelo de cultura empresarial en aras de su continuidad y permanencia bajo el control de la familia.

La cooperativa como posible forma de empresa familiar

INDICE GENERAL

1. Ventajas

   a) La cooperativa podría albergar un modelo societario propicio a las necesidades de una empresa familiar. Tales necesidades serán específicas del tipo concreto de empresa familiar de que trate, aun con la existencia de notas caracterizadoras comunes a todas ellas; es decir, cuando los miembros de una familia, al amparo de tal vestidura jurídica, realicen la actividad cooperativizada y se erijan como destinatarios de la misma al satisfacer sus necesidades, participando de forma democrática en su gestión social y en régimen de adhesión y baja voluntaria.

   b) La cooperativa se encuentra íntimamente vinculada al ámbito local en el que desarrolla su actividad contribuyendo a su desarrollo económico y social

   c) La cooperativa es un tipo social personalista, que hace que las condiciones personales de los socios sean relevantes para la sociedad, y mutualista, donde los socios están obligados y, al mismo tiempo, tienen derecho a participar en el desarrollo de la actividad empresarial de la cooperativa y en su gestión social

2. Desventajas

   La cooperativa es una sociedad de naturaleza abierta, su gestión está basada en el principio de funcionamiento democrático y la distribución de beneficios la apartan del modelo capitalista prevaleciente en las empresas familiares.

   Sin embargo, si la empresa familiar desea una participación democrática de su gestión, la participación de sus socios familiares en la actividad cooperativizada, la implicación con su territorio y la colocación de sus estrategias y objetivos al servicio de sus miembros, y no solo en la búsqueda del mayor rendimiento económico de ellos en función de capital invertido, la cooperativa puede dar cabida al desarrollo de la actividad empresarial de la empresa familiar, aunque no puede darse una respuesta unitaria para todo tipo de empresa familiar por su propia diversidad

ESTUDIO COMPARATIVO DE LAS ASOCIACIONES Y LAS FUNDACIONES

Adaptado de García-Müller y Sandoval (2013):

Aunque las formas jurídicas más conocidas en la economía social son las mutuales y las cooperativas, en muchísimas ocasiones se utilizan las formas jurídicas de asociaciones (corporaciones o sociedades civiles) y de fundaciones.

Para apreciar tanto las asociaciones como las fundaciones, a continuación, se hace un estudio comparativo de ambas formas jurídicas, de manera de poder contrastar los caracteres de unas y otras

Concepto:

1. Asociación:

   Una asociación es una entidad formada por un conjunto de asociados para la persecución de un fin (social, cultural, gremial, religioso o deportivo) de forma estable, sin ánimo de lucro y con una gestión democrática.

   La asociación está normalmente dotada de personalidad jurídica, por lo que desde el momento de su fundación es una persona distinta de los propios socios y es titular del patrimonio dotado originariamente por estos, del que puede disponer para perseguir los fines que se recogen en sus estatutos. Las asociaciones pueden realizar, además de las actividades propias de sus fines, actividades que podrían ser consideradas como empresariales, siempre y cuando el beneficio de tales actividades sea aplicado al fin principal de la entidad o, eventualmente, a otras obras sociales.

2. Fundación:

   Una fundación es un tipo de persona jurídica que se caracteriza por ser una organización sin ánimo o fines de lucro. Dotada con un patrimonio propio otorgado por sus fundadores, la fundación debe perseguir los fines que se contemplaron en su objeto social, si bien debe también cuidar de su patrimonio como medio para la consecución de los fines.

   Por ello, si bien la finalidad de la fundación debe ser sin ánimo de lucro, ello no impide que la persona jurídica se dedique al comercio y a actividades lucrativas que enriquezcan su patrimonio para un mejor cumplimiento del fin último.

   Mientras que la asociación es una reunión de personas para un mismo fin, la fundación es la constitución de un patrimonio para un fin determinado.

Objeto social

INDICE GENERAL

1. Asociación: desarrollar cualquier actividad lícita, sea cultural, económica, social, política, religiosa, económica, etc. Como señala Naranjo (2016) la asociación civil tiene como objetivo social común el desarrollo de actividades sociales, culturales o de representación gremial, es decir, no tienen por fin, la realización de actividades económicas, aunque, eventualmente, de hecho las efectúen, como cuando compran o venden algún bien o servicio necesario para el cumplimiento de su actividad social, pero, no es esa actividad su objeto social principal y eso es, precisamente, lo que las distingue de las sociedades comerciales. No tiene fin de lucro, porque no hace actividad económica.

2. Fundación: atender servicios de interés o de bienestar social (asistencia en salud, educación, benéficas, artísticas o literarias, científicas). Propenden por ayudar a terceras personas en desarrollo de la solidaridad.

Valores y principios

1. Asociación.

   Existe libertad para cada entidad para determinar los valores y principios sobre los cuales desea fundar sus fines y el desarrollo de sus actividades.

2. Fundación. Existe libertad para el fundador o fundadores determinar los valores y principios sobre los cuales desea fundar sus fines y el desarrollo de sus actividades.

Características

1. Asociación.

   Duración indeterminada o determinada. Hay asociación de personas que tienen fines comunes. Pueden o no tener capital. Existe total libertad para determinar su objeto y fines. La entidad no tiene fines de lucro

2. Fundación.

   Es un patrimonio económico. No hay asociación de personas. Tiene fines de interés social o común. Puede desarrollar actividades económicas para financiar sus operaciones.

Representación legal

1. Asociación.

   Existe libertad para determinar en el estatuto la forma de designación. Puede ser una persona distinta a la que dirige la entidad como ejecutor de las decisiones del máximo órgano de administración.

2. Fundación.

   Existe libertad para los fundadores para determinarlo. Puede ser una persona distinta a la que dirige la entidad como ejecutor de las decisiones del fundador o del máximo órgano de administración.

Responsabilidad

1. Asociación.

   La Asociación debe responder –en principio con su patrimonio- por los perjuicios que cause a terceros. Los asociados no responden por las obligaciones de la entidad, salvo que en el estatuto se obliguen "en particular" al mismo tiempo que la Asociación se obliga colectivamente, caso en el cual la responsabilidad será solidaria.

2. Fundación.

   Al no haber asociado solo se mira la responsabilidad de la entidad y de sus directivos. La entidad responde ante terceros hasta con el monto de su patrimonio y los directivos responden ilimitadamente hasta con su patrimonio por los perjuicios que causen.

Proceso de constitución

1. Asociación.

   Se constituye por escritura pública o por documento privado (acta de constitución), con la participación de mínimo dos personas. En el acto constitutivo se aprueba el estatuto y se designa por lo menos al representante legal conforme lo establecido en el estatuto. La personería jurídica se obtiene con la inscripción del acta de constitución en el Registro del domicilio de la Asociación.

2. Fundación.

   Se constituye por escritura pública o documento privado (acta de constitución), por el o los fundadores. La personería jurídica se obtiene con la inscripción del acta de constitución en el Registro correspondiente.

Clases de miembros

INDICE GENERAL

1. Asociación.

   Existe libertad para determinar en el estatuto diferentes clases de asociados (principales, adherentes, honorarios, benefactores, etc.). Es posible dar tratamientos diferenciales a partir de criterios como la antigüedad, la participación económica, la capacidad, las características personales, etc., siempre que haya objetividad y razonabilidad (no arbitrariedad).

2. Fundación.

   No existen miembros o asociados en una Fundación, pues esta es un patrimonio y no una asociación de personas. Existen el o los fundadores o patronos que dirigen la fundación (que actúan en forma gratuita, con derechos la percepción de dietas) y se puede hablar de beneficiarios y benefactores. También se podría hablar de afiliados, sea como beneficiarios de las actividades de la Fundación o como benefactores y de fundadores adherentes.

Admisión de miembros

1. Asociación.

   Los requisitos de ingreso se establecen autónomamente en el estatuto. Se admite fines políticos y religiosos y en los asociados pueden ser personas naturales y/o jurídicas, según establezca el estatuto.

2. Fundación.

   No hay asociados en una Fundación. Se pueden establecer condiciones o requisitos para acceder a los servicios de la entidad como beneficiario o benefactor.

Deberes y derechos de los miembros

1. Asociación.

   Los deberes y derechos de los miembros o asociados se establecen libremente en el estatuto. No es posible otorgar todos los derechos a algunos asociados y privar de todos los derechos a otros

2. Fundación.

   Por no haber asociados solo se podría, a voluntad de los fundadores, establecer un régimen de derechos y obligaciones de los fundadores y de los beneficiarios de servicios y actividades.

Reintegros

1. Asociación.

   En principio se habla más de cuotas de sostenimiento que de aportes sociales como en la forma cooperativa. Si la Asociación tiene ánimo de lucro, puede distribuirse la utilidad generada en el ejercicio económico, aunque esto hace que pierda el beneficio tributario de exención del impuesto sobre la renta.

2. Fundación.

   No procede el reintegro de suma alguna toda vez que el capital integrado por el o los fundadores se tiene como una donación irrevocable. Los excedentes del ejercicio económico se deben reinvertir en el objeto social de la Fundación en su totalidad.

Asamblea

1. Asociación.

   No es obligatoria la existencia de asamblea. Existe libertad para determinar en el estatuto la forma de organización interna.

2. Fundación.

   La forma de organización y dirección la fija el o los fundadores en el estatuto. En principio no es preciso hablar de asamblea toda vez que en la Fundación no existen miembros o asociados que la puedan integrar. Cuando la dirección de la Fundación descansa en un órgano colegiado éste usualmente se denomina consejo directivo o similar.

Órgano *directivo*

1. Asociación.

   La existencia de un consejo de administración, junta directiva u órgano similar depende de lo que autónomamente se establezca en el estatuto.

2. Fundación.

   La existencia de un consejo de administración, junta directiva u órgano similar depende de lo que autónomamente se establezca en el estatuto.

INDICE GENERAL

Órganos de c*ontrol interno*

1. Asociación.

   No se exige crear un órgano de control social, comisario, contralor o interventor, pero se puede(n) establecer autónomamente en el estatuto, señalando sus funciones, funcionamiento y demás aspectos inherentes al mismo.

2. Fundación.

   No se exige crear un órgano de control social, pero el o los fundadores pueden establecerlo autónomamente en el estatuto, señalando sus funciones, funcionamiento y demás aspectos.

Otros órganos

1. Asociación.

   La entidad tiene libertad para crear los comités, comisiones y órganos que estime necesarios para el cumplimiento de sus fines.

2. Fundación.

   La entidad tiene libertad para crear los comités y órganos que estime necesarios para el cumplimiento de sus fines.

Los directivos

1. Asociación.

   Requisitos: los que se establezcan en el estatuto.

   D*erechos*: los que se determinen en el estatuto.

   Deberes. Los directivos tienen el deber de obrar de buena fe, con lealtad y con la diligencia de un buen hombre de negocios. Sus actuaciones se cumplirán en interés de la entidad, teniendo en cuenta los intereses de sus asociados. En el cumplimiento de su función los administradores deberán:

   a) Realizar los esfuerzos conducentes al adecuado desarrollo del objeto social.

   b) Velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones legales o estatutarias.

   c) Cuidar porque se permita la adecuada realización de las funciones encomendadas a la revisoría fiscal cuando esta exista.

   d) Abstenerse de utilizar indebidamente información privilegiada.

   Remuneración: se admite en los términos que se establezca en el estatuto.

   Remoción: procede por las causales establecidas en el estatuto.

   Responsabilidad: responden personal, solidaria e ilimitadamente por los perjuicios que causen a los asociados, a terceros o a la entidad misma. También responden penalmente por la comisión de delitos o contravenciones y administrativamente ante la entidad de supervisión por la violación de la ley.

2. Fundación.

   Requisitos, deberes, derechos, remuneración y responsabilidad: los que se establezcan en el estatuto.

Gerencia

1. Asociación.

   Depende de que lo establezca el estatuto, ya que no es obligatorio. Materialmente si es necesario encargar a una o varias personas de las actividades administrativas. Es obligatorio designar a un representante legal.

2. Fundación.

   Igual a la Asociación

Trabajo

1. Asociación.

   Las relaciones de trabajo son exclusivamente asalariadas. La Asociación contrata a sus trabajadores bajo un régimen laboral ordinario en donde el trabajo es remunerado con un salario y unas prestaciones mínimas como horas extras, cesantías, primas e indemnización por despido injustificado, relación regulada por el código sustantivo del trabajo. Se debe efectuar los aportes al sistema de seguridad social integral (pensiones, salud y riesgos laborales).

   La Asociación puede contratar prestadores de servicios, caso en el cual el prestador del servicio actúa como trabajador independiente y el servicio prestado se remunera

INDICE GENERAL

generalmente con honorarios. En estos casos, los prestadores de servicios asumen directamente el pago de aportes al sistema de seguridad social integral (pensiones, salud y riesgos laborales).

2. Fundación.

   El capital humano está compuesto por las figuras del patrono, el personal directivo, el personal asalariado y el voluntario. Directivos y asalariados mantienen una relación laboral con la organización, mientras que el vínculo de los patronos y voluntarios se identifica con una relación no laboral, al margen de las exigencias del Estatuto de los Trabajadores (Martín et al, 2017).

Ahorro y crédito (préstamo)

1. Asociación.

   Generalmente, la asociación civil no puede prestar servicios de ahorro, pero si servicios de crédito. Las condiciones de los créditos en cuanto a montos, plazos, tasas de interés, fines, garantías y demás, se establecen autónomamente en el estatuto de la entidad.

2. Fundación.

   Igual que en la Asociación

Consumo

1. Asociación.

   Puede suministrar bienes de consumo personal, familiar o profesional a sus asociados o a terceros, con las imitaciones establecidas en su estatuto.

2. Fundación.

   Igual que en la Asociación.

Protección social

1. Asociación.

   Puede establecer beneficios o servicios de carácter social para sus asociados, familiares y terceros, en las condiciones que autónomamente se establezcan en el estatuto.

2. Fundación.

   El objeto de la Fundación es beneficiar a la comunidad en general con servicios de cualquier naturaleza (salvo el ahorro). En el estatuto se deben establecer las condiciones para que la comunidad o público acceda a los beneficios de la Fundación.

Operaciones (autorizadas y prohibidas)

1. Asociación.

   Puede realizar cualquier actividad lícita cuyo ejercicio no esté limitado o prohibido por la ley (como la captación de ahorros, licores, loterías, etc.). Admite actividades políticas, religiosas, de género, etc.

2. Fundación.

   Igual que la Asociación.

Documentación

1. Asociación.

   No debe reportar información, salvo que sea requerida por la entidad de supervisión u otra facultada legalmente.

2. Fundación.

   Igual a la Asociación

Estados financieros y sociales

1. Asociación.

   Debe contar con estados financieros preparados por los administradores y aprobados por el órgano establecido en el estatuto, principalmente para efectos tributarios. Legalmente no es obligatorio preparar informes de resultados sociales, aunque si es pertinente su realización.

2. Fundación.

   Igual que la Asociación

Integración

1. Asociación.

   Puede integrarse voluntariamente a otras entidades que cumplan o no fines similares. Existe total libertad al res-

INDICE GENERAL

pecto. La integración se recomienda para facilitar el logro de objetivos comunes institucionales.

2. Fundación.

   Igual que la Asociación.

Capital

1. Asociación.

   El capital de la entidad se forma con los aportes iniciales o contribuciones de los asociados, que pertenece a la mima, y no pertenece ni en todo ni en parte a ninguno de los individuos que la componen. Los asociados, según su tipo y lo establecido en su estatuto, contribuyen con recursos para el sostenimiento de la entidad. Estas contribuciones no son retornables y darán los derechos que se establezcan en el estatuto. El capital se puede incrementar ilimitadamente con los ingresos por prestación de servicios o venta de bienes.

2. Fundación.

   Se forma con el o los bienes donados por el fundador o fundadores. El capital se puede incrementar ilimitadamente con los ingresos por donaciones, comisiones, venta de servicios o bienes.

Resultados del ejercicio

1. Asociación.

   El resultado positivo del ejercicio se denomina excedente. Para determinarlo se toma la totalidad de los ingresos, y se resta el valor de los egresos de cualquier naturaleza o con el cumplimiento del objeto social, incluyendo en los egresos las inversiones que se hicieren el primer destino del excedente es cubrir pérdidas de ejercicios anteriores.

   Si no las hubiese, se destina a los fondos y reservas conforme lo dispone la legislación. Si no hubiese pérdidas el excedente se puede destinar en la forma establecida en el estatuto; no obstante, para acceder a la exención del impuesto sobre la renta, es condición reinvertirlo en su totalidad en el objeto social de la entidad. En caso contrario, la entidad pagaría impuesto de renta a la tarifa general.

2. Fundación.

   Igual a la Asociación

Fondos y reservas

1. Asociación.

   Se pueden constituir con los excedentes económicos los fondos y reservas que se consideren necesarios según lo establecido en el estatuto

2. Fundación.

   Igual a la Asociación.

Pérdidas

1. Asociación.

   Las pérdidas se cubren generalmente con excedentes de ejercicios posteriores. También se pueden cubrir con aportaciones extraordinarias de sus asociados o con donaciones.

2. Fundación.

   Es importante resaltar que el hecho de tener pérdidas permanentes o consecutivas no es causal de disolución, pues la existencia jurídica de la Fundación solo se dará hasta el agotamiento total del patrimonio.

Retornos

1. Asociación.

   El excedente debe ser destinado al cumplimiento de sus fines sociales. Se distribuye en la forma establecida en el estatuto, no siendo necesario constituir fondos y reservas. Si es distribuido entre los asociados, la entidad perderá la exención del impuesto sobre la renta.

2. Fundación.

   El excedente no puede distribuirse ni retornarse toda vez que no existen asociados en la Fundación que pudieran recibirlo. Solo puede ser usado en el objeto social de la Fundación, y si no se reinvierte en el objeto social, la entidad pierde la exención del impuesto sobre la renta.

Conversión

1. Asociación.

INDICE GENERAL

Parte de la doctrina considera que no es admisible la transformación cuando esta conlleve a eliminar la condición de entidad sin ánimo de lucro.

2. Fundación.

   Se considera que no procede toda vez que la Fundación cobra autonomía a partir del mismo momento de su creación y su objeto o fin no puede ser cambiado salvo por causas excepcionales. Igualmente, al señalar que las fundaciones perecen por la destrucción de los bienes destinados a su manutención, se deduce que no es admisible la figura de la transformación.

LA SOCIEDAD COMERCIAL DE ESS

Algunos países aceptan que algunas empresas mercantiles sean calificadas, bajo ciertas condiciones, como empresas de la economía social cuando cumplen varios requisitos.

Conceptuación

La OIT (2017) se trata de empresas formalmente constituidas con una forma jurídica diferente a la cooperativa, pero que tienden a operar según algunos de los principios cooperativos.

Señalan Monzón et al (2009) que también pueden encontrarse en algunos países determinadas sociedades no financieras constituidas con el objetivo de crear o mantener empleo estable para sus socios, y en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores, que controlan los órganos directivos de la empresa, organizada de forma autogestionada.

Estas empresas adoptan con frecuencia la forma de sociedades anónimas o de responsabilidad limitada en las que, sin embargo, el capital social de los trabajadores está repartido de forma igualitaria entre los mismos por lo que, de hecho, se caracterizan por la existencia de procesos de decisión democráticos y un reparto equitativo de los beneficios. El caso más conocido de este tipo de empresas está constituido por las sociedades laborales españolas

El caso de Francia

Notorio es el caso de Francia, en donde la cooperativa no es una forma jurídica diferente, sino que adopta la forma de sociedad anónima, de responsabilidad limitada u otra.

Como señala Hiez (2019) en Francia el reconocimiento de la sociedad comercial de la economía social y solidaria está subordinado a varias condiciones que se verifican a través del estatuto. En principio, deben respetar los principios de la economía social y solidaria. Luego, buscar una utilidad social. En fin, aplicar tres principios de gestión suplementaria: afectación de una fracción de los beneficios –al menos igual al 20%- a una reserva obligatoria llamada fondo de desarrollo; prohibición de otorgar a los socios más del 50% de los beneficios; prohibición de amortizar el capital; inscribirse en un registro especializado.

Brasil,

En Brasil las denominadas empresas con impacto ("negócios de impacto") son aquéllas que tienen como objetivo alcanzar un impacto socioambiental y generar resultados positivos de forma sostenible. Las cooperativas y otras empresas (sociedades mercantiles) pueden obtener esta calificación (OECD, 2022)

El Salvador,

En este país, se distinguen las sociedades cooperativas (también llamadas Cajas de Crédito) de las asociaciones cooperativas. Las sociedades cooperativas se constituyen y rigen por las normas del Código de Comercio para las sociedades mercantiles y distribuyen sus utilidades según el capital aportado por cada socio. En cambio, las asociaciones cooperativas, se constituyen y rigen pos la Ley de Asociaciones Cooperativas y distribuyen sus utilidades por partes iguales (Elizondo, 2009).

Uruguay

La novísima ley de economía social y solidaria de Uruguay (2019) exige para que una sociedad comercial puede ser considerada como entidad de la Economía Social y Solidaria, además de observar los principios de la misma, incorporar a su estatuto las siguientes condiciones:

1. Las acciones o cuotas sociales deberán ser nominativas.

2. Deberán contar con un mínimo de 10 socios en todo momento, y ningún socio a título individual o conjuntamente con su grupo económico o familiar, podrá ser titular de más de un 10% de las acciones o cuotas sociales.

3. Los órganos sociales de administración y fiscalización deberán renovarse por periodos que no podrán ser mayores a tres años, y sus integrantes no podrán ser reelectos por más de tres periodos consecutivos.

INDICE GENERAL

4. La asamblea determinará el destino de las utilidades o dividendos, de acuerdo al siguiente orden:

   a) En primer lugar, deberán recomponerse los rubros patrimoniales cuando hayan sido disminuidos por la absorción de pérdidas y compensar pérdidas aún pendientes de absorción;

   b) En segundo lugar, proceder a constituir, sobre el remanente, las reservas legales;

   c) En tercer lugar, del saldo se destinará hasta un 50% y no menos del 25% para la constitución de un Fondo de Reserva Especial. Este Fondo de Reserva Especial no podrá ser distribuido en caso de retiro de socios o titulares de cuotas o acciones o en la liquidación de la sociedad.

5. No podrán depreciar el capital, excepto cuando esta operación garantice la continuidad de su actividad y con la autorización previa del organismo de control de la Economía Social y Solidaria.

6. En caso de disolución y liquidación el remanente que resultare una vez pagadas las deudas y devuelto el valor de los aportes, se entregará al Instituto Nacional del Cooperativismo (INACOOP).

LA COOPERATIVA MIXTA

La cooperativa mixta española

La presencia de miembros aportantes externos ha llevado a la creación de la cooperativa mixta. Es una nueva figura societaria en cuyo régimen participan elementos propios de la cooperativa y de la sociedad mercantil, específicamente, de la sociedad anónima, cuya legislación es fuente supletoria respecto del estatuto (Grima, 2001).

Señala Vásquez-Ruano (2013) que la forma mixta es una importante aportación a los modos de organización cooperativa que permite la fácil incorporación de capital a dicho tipo societario a través de la participación de personas jurídicas como las sociedades de capital. Con dicha participación se trata de proporcionar a la cooperativa rentabilidad en interés únicamente de la propia inversión.

"La cooperativa mixta no es una clase de cooperativa en atención a su objeto social, sino un nuevo tipo societario regulado por la legislación cooperativa que, salvo impedimento en la legislación sectorial o en las normas básicas estatales sobre cooperativas de crédito y seguros, puede ser utilizado por cualquier clase de cooperativa de primero, segundo o ulterior grado" (Paniagua, 2005).

Dice Díaz de la Rosa (2013) que este tipo de cooperativa la desplaza hacia el modelo de las sociedades de capital y de tipo capitalista, ya que hay una "despersonalización" o reducción del "*intuitus personae*" y una quiebra en el principio democrático, en aras del principio "plutocrático". Y añade, que no estamos ante una sociedad anónima sino una sociedad "dual", como si de dos sociedades de naturaleza distinta, mezcladas, se tratase.

Se caracteriza por la existencia de dos tipos de socios: los socios cooperadores o usuarios (con como mínimo el 51% de los votos) y los socios colaboradores, titulares de "partes sociales con voto" o capitalistas que pueden ser personas físicas o jurídicas. Los socios colaboradores no son simples aportantes de capital, ya que pueden llevar a cabo actividades que, sin ser "actividad cooperativizada" contribuyan a la consecución del objeto social (Vásquez-Ruano, 2013).

Torres-Pérez (2011) estima que el elemento caracterizador de estas cooperativas es la división del capital de la sociedad en dos partes ideales: una de carácter variable, que será suscrita por los socios cooperadores, y una segunda de carácter fijo, que podrá ser suscrita por los socios cooperadores o por terceros que se limitarían a aportar capital a la sociedad cooperativa –a los que podría denominárseles socios de capital

La votación en asamblea que se efectúa en razón del capital aportado, supone la ruptura de la regla general del voto paritario. Todos los socios votan, pero según su particular condición. Así, unos por ser socios cooperativos comunes y otros, por ser titulares de <<partes sociales con voto>>.

Los resultados del ejercicio (positivos o negativos) se imputan a los socios en proporción a los votos sociales que ostenten unos y otros. Y se reparten, para los usuarios conforme a la ley cooperativa; para los capitalistas, en función del capital desembolsado (Romero, 2001).

En el reconocimiento de una cooperativa de carácter mixto, a modo de comanditarias cooperativas, convergen dos sistemas jurídicos concretos: el encargado de regular las cooperativas y el particular de las sociedades capitalistas, ya que en cuanto a los derechos y obligaciones y las participaciones, además de aplicarse lo dispuesto en el estatuto, se aplican, de manera su-

INDICE GENERAL

pletoria, las disposiciones de las sociedades anónimas para las acciones (Vásquez-Ruano, 2013b).

En ellas debe haber paridad de trato entre los diversos servicios para evitar que los resultados derivados de la gestión de una determinada categoría sean imputados a otra categoría hegemónica o privilegiada; la exigencia de gestión separada para cada categoría; equilibrio numérico entre las prestaciones ofrecidas a las diversas categorías; asambleas separadas y una general de toda la entidad y contabilidad separada de las distintas actividades (Bonfante, 1995).

A Bleger (2001) le parece apropiada la caracterización de "híbridas" de estas cooperativas, ya que participan de elementos de *distinta naturaleza*, y que fueran debidamente estudiadas por Ake Book en su libro Valores cooperativos para un mundo en cambio que sirvió de base para el Congreso de Tokio (1992) antecedente del de 1995. Dijo Ake Book que al adoptar ese criterio se pierden las ventajas del sistema cooperativo, que le son propias, y las de las de las empresas lucrativas que tienen su racionalidad.

De manera que en la sociedad cooperativa mixta se rompen varios de los principios cooperativos propugnados por la ACI, entre ellos el de control democrático entendido como el binomio de un socio un voto. Otro de los principios cooperativos que rompe es, el de participación económica de sus miembros en el sentido de que los beneficios para los socios serán en proporción a sus transacciones con la cooperativa. Con ella se abre una vía de confusión entre los valores cooperativos y los orientadores de las entidades de la economía social con los postulados propios de las sociedades capitalistas por antonomasia, las sociedades anónimas (Macías-Ruano, 2016).

Las cooperativas mixtas de Uruguay (Moreno, 213)

En las cooperativas mixtas de Uruguay, basadas en las españolas, existe un grupo de socios minoritarios (hasta un 49% como máximo) cuyo derecho a voto en la asamblea general y su participación en las utilidades dependerá del capital aportado. Esas acciones con voto son libremente negociables en el mercado y los derechos y obligaciones de sus titulares se regularán por el estatuto y por las normas que reglamentan a las sociedades anónimas.

En la cooperativa mixta coexisten asociados ordinarios de cooperativas y socios aportantes de capital, aunque los primeros pueden ostentar adicionalmente esta cualidad. En la formación de la voluntad de la asamblea todos votan, sólo que unos lo hacen por razón de su persona y otros por la titularidad que ostentan de partes sociales. Los socios cooperadores o usuarios (con como mínimo el 51% de los votos) y los socios titulares de partes sociales con voto o capitalistas.

Quien tenga varias partes sociales reunirá tantos votos como corresponda, según los estatutos, pero, en todo caso, el número total de estos votos no puede exceder el 49% del total de los votos posibles.

Cooperativas e inversores de capital (ACI, 2015)

Algunas cooperativas grandes y consolidadas han obtenido capital adicional mediante la emisión de partes sociales para inversores externos no miembros, que cotizan y se negocian en mercados de valores. Las cooperativas financieras obligadas por las autoridades reguladoras a incrementar su coeficiente de solvencia al total de activos ponderados en función del riesgo, podrían tener que recurrir a la inversión de capital como parte de los planes de resolución y cumplir así con las exigencias reguladoras.

Estos métodos crean lo que, en efecto, son cooperativas híbridas que fusionan dos modelos organizativos: una propiedad cooperativa y de inversores. Crear estos híbridos entre cooperativa y sociedad de inversión de capital plantea el reto para las cooperativas de conservar las características genéricas principales de unas cooperativas especificadas en la Declaración sobre la Identidad Cooperativa y detalladas en los principios cooperativos 1o, 2o, 3o y 4o.

También es necesario considerar cuáles son, de haberlos, los derechos de voto de los accionistas no miembros y qué límites y demás controles se instaurarán para garantizar que los inversores de capital no usurpan el control democrático por parte de los miembros de la cooperativa. Se trata de temas muy complicados.

La sociedad cooperativa con capital comanditario dividido en acciones (Divar y Gadea, 2006)

Para paliar lo que llaman inseguridad jurídica y, por tanto, pérdida de credibilidad y de la estructura financiera de la cooperativa tradicional que la aleja, o con acceso muy limitado al mercado de capitales, los autores proponen crear en España, al lado de la misma, este nuevo tipo societario, sociedad de naturaleza mercantil.

Tipo societario que, en lo externo, se acerca a una organización tipo sociedad lucrativa, aunque, en realidad, se diferencia de

INDICE GENERAL

éstas en consideraciones internas; en que fija sus normas socio-jurídicas en unos principios de democratización económica (derecho de voto y reparto de excedentes) y solidaridad social (aportación al empleo estable y comprometido, atención al medio ambiente y al entorno, al desarrollo sostenible, y a la aspiración de consecución de un medio más humano, en el que los socios se hacen "dueños de su destino").

COOPERATIVAS DE TRABAJO EN EL PLAN ARGENTINA TRABAJA

Descripción básica

Adaptado de Schujman (2015)

Eduardo Fontela expresaba al tiempo de su lanzamiento que, "no es por su esencia y lógica de gestión un programa de promoción de cooperativas de trabajo, es un plan social asociativo para disminuir la pobreza".

En el marco de este programa se generaron valiosos instrumentos dirigidos a estas cooperativas.

1. Los destinatarios debían pertenecer al sector de la población en condiciones de vulnerabilidad social y económica.
2. El apoyo técnico que se impartió mediante el trabajo coordinado de diferentes áreas del gobierno con áreas provinciales y locales, equipos técnicos especializados y consejos consultivos locales que trabajaron en conjunto.
3. El acceso a la "marca colectiva, destinada a favorecer y a identificar a los emprendimientos de la economía solidaria.
4. El apoyo financiero consistente en la transferencia monetaria de fondo "condicionado", denominado Transferencia Monetaria Condicionada TMC consistente en que los destinatarios del programa debían cumplir con un trabajo a realizar en 40 horas semanales, y se les daba a cambio un monto de 1200 pesos argentinos mensuales que no se consideraba como un subsidio sino como un adelanto en concepto de anticipo del excedente repartible de la cooperativa.
5. El programa de microcréditos, (Ley 26.117), y la generación de una estructura específica en el ámbito de la Secretaría de Economía Social, para capital de trabajo de unidades económicas de la economía solidaria, con tasa de interés subsidiada, y que comprende a su vez un importante número de programas que priorizan el trabajo familiar o asociativo y está destinado a actividades económicas que se encuentran.
6. El Monotributo social que consistía y sigue consistiendo, en un régimen tributario especial creado para estos planes. Así nació la figura de "efector social" que permitió que el trabajo estuviese formalizado en el mercado, lo que aseguraba a su vez el acceso a la protección social del trabajador y de su grupo familiar en lo que respecta a atención de salud y los aportes previsionales correspondientes.

Las "cooperativas" engendradas por estos planes sociales, nacen con serias dificultades para su sostenibilidad en el tiempo, para desarrollarse autónomamente, y mucho más para funcionar autogestionariamente.

Esas políticas, no obstante, en tanto no reconstruyan el tejido social productivo, introduciendo democracia social sustancial, y no distribuye los resultados de la explotación entre los trabajadores, ni les permite conformar con ellos capital cooperativo, sino que redistribuye tras el proceso de producción, distribución, consumo y tributación, haciendo que esa inclusión que promete sea estructuralmente insostenible, y el recurso al tipo cooperativo no es consistente con su rol alternativo, ni con una perspectiva de desarrollo humano.

Sobre su naturaleza cooperativa

(Bermúdez, 2020)

Se trata de uno de los sectores del cooperativismo de trabajo que Vuotto denomina "inducido por el Estado" para quienes la necesidad/ situación de vida es el móvil prioritario para la conformación de la cooperativa, frente al conjunto del cooperativismo "integrado" o tradicional.

Desde 2003 hasta 2015, la actividad gubernamental se centró en la creación de casi 20 mil cooperativas en el marco de 11 programas sociales desde diferentes ministerios y niveles de gobierno destinados a población pobre y/o con débil inserción en el mercado laboral dedicadas a la construcción de viviendas y realización de obras de infraestructura básica y comunitaria

Comprendemos el fenómeno del cooperativismo bajo programa, como un proceso de resignificación, cambio o adaptación de las cooperativas ante nuevas estructuras de riesgo, que se articulan con la política social. Entonces, podemos interpretar a estas cooperativas como parte de los "componentes inciertos" de la economía social (Desroche, 1983) en el marco de proyectos hibridados por su interface con el sector público, como instancias a medio camino, en esa interface o en conexión con otras esferas

INDICE GENERAL

proveedoras de bienestar. Los programas así, conforman organizaciones sin fines de lucro, con una finalidad social que combinan lógicas, principios y recursos.

De manera que podemos considerar al fenómeno del cooperativismo bajo programas como una oportunidad para discutir los diversos relacionamientos del cooperativismo y el Estado y la política social. Los programas organizan cooperativas para que de manera colectiva los grupos realicen actividades útiles para satisfacer necesidades que sin asumir una forma mercantil abarcan actividades tan necesarias como la producción de infraestructura local, obras de saneamiento o construcción de viviendas o espacios comunitarios. De modo que las cooperativas realizan actividades que tradicionalmente podrían haber sido cubiertos por la administración pública.

Se trata de "experiencias cooperativas en transición", como instancias precooperativas en los que las características de los programas, las visiones y aspiraciones de los actores estatales y no estatales en torno a la figura cooperativa, las actividades realizadas por estas y el acompañamiento de esas experiencias por parte del movimiento cooperativo, deviene central para garantizar la educación y formación cooperativa y construir niveles progresivos de autonomía.

Schujman (2015) recoge la preocupación sobre la regulación de estos subtipos de cooperativas de trabajo y entiende que, aunque no están previstas específicamente para estos casos, la mejor figura legal para las "cooperativas bajo programas" sería la de "cooperativas simplificadas" o la de "emprendimientos sociales comunitarios". Ambos casos significarían que adoptando la figura cooperativa se constituyan como organizaciones poco complejas y transitorias, como medio para evolucionar hacia verdaderas cooperativas

COOPERATIVAS DE GRUPOS PARTICULARES

TIPOS JURÍDICOS DE ESS PARA LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS (SCHUJMAN, 220)

Plantea Schujman que las cooperativas están en condiciones de proponer tipos jurídicos diferenciados para dar cabida tanto a los profesionales y técnicos, a trabajadores y trabajadoras autónomos asociados, a los que realizan la actividad de cuidado, y a todos y todas las que no pueden competir individualmente, en un mercado feroz con organizaciones mercantiles que en mayor escala realizan la misma actividad.

Es imprescindible porque los trabajadores y las trabajadoras excluidos/as del mercado de trabajo no encuentran en la ley en su actual texto subtipos jurídicos con las especificidades y los apoyos, que les permitan reunirse para autogestionar la reproducción de su vida, la de su familia y la de la comunidad en la que se insertan.

Cooperativas de mujeres (ACI, 2015, Martínez Charterina, 2017)

En algunos países y culturas en que las mujeres todavía se consideran subordinadas a los hombres, las mujeres pueden crear cooperativas de mujeres para superar la discriminación, adquirir voz propia y ganar un espacio que les está vedado debido a discriminaciones de género de índole religiosa o cultural. Están al frente de servicios de banca y crédito, tiendas para consumidores, actividades agrícolas, artesanas y pequeñas empresas.

Estas cooperativas, en las que la afiliación sólo está abierta a mujeres, no infringen el primer principio, ya que se establecen precisamente para superar la discriminación y las desventajas por motivo de género. Pueden brindar oportunidades a las mujeres para formarlas en creación y gestión de empresas cooperativas, creación de capital, además de ayudar a vencer la falta de igualdad de género en culturas en las que la mujer está tradicionalmente excluida de posiciones y actividades empresariales o de liderazgo.

En estas circunstancias, las cooperativas integradas únicamente por mujeres permiten que éstas adquieran las competencias y la experiencia necesarias para participar en cooperativas de mayor envergadura. Así pues, no se considera que se esté incumpliendo el 1er principio si la afiliación se restringe como respuesta directa a desventajas y discriminaciones de género más amplias impuestas a las mujeres por la sociedad.

COOPERATIVAS RELIGIOSAS

Las cooperativas religiosas y los líderes religiosos, en particular, pueden estar orgullosos de su larga tradición de promoción del desarrollo de cooperativas para atajar la pobreza y fomentar la inclusión económica, estando muchas de ellas abiertas a personas de otras religiones.

Las cooperativas religiosas tienen todo el derecho a existir cuando se establecen con el fin de superar la exclusión y la situación de desventaja que sufren ciertas minorías, siempre y cuando no discriminen a otras personas, no impidan la organización de cooperativas similares en otros grupos culturales, no exploten a las personas no afiliadas presentes en sus comunidades, y siempre

INDICE GENERAL

y cuando acepten la responsabilidad de participar y fomentar el desarrollo del movimiento cooperativo a mayor escala.

Señala Gaminde (2017) que las cooperativas organizadas por comunidades religiosas son aceptadas siempre que: a) no impidan la organización de cooperativas similares entre otros grupos religiosos; b) cooperen con ellas; y c) acepten sus responsabilidades de promover el desarrollo general del movimiento cooperativo en sus áreas de influencia.

EMPRESAS START-UP

Adaptado de Juliá Igual et al, 2022

Concepto

Aquellas entidades de economia social que aúnen cambio tecnológico con progreso social, pueden ser formas jurídicas que sirvan de soporte organizativo para las star-*up* o empresas emergentes y las *spin-of*, basadas en la generación, transferencia y explotación de conocimiento, pero que no se basen exclusivamente en el capital.

Las *"start-up"* son aquellas empresas emergentes, pero altamente innovadoras y, en consecuencia, con un posible gran potencial en su crecimiento y rentabilidad, llamadas a desarrollar un ciclo empresarial que se puede sintetizar en la existencia de una primera fase de arranque, a la que sigue la de crecimiento y que finaliza con la venta.

Este proceso conlleva la entrada y salida de inversores, lo que se articula, no sobre la adopción de una determinada forma social, sino a través del denominado "acuerdo de inversión"

Acuerdo de inversión

Es un contrato que regula las condiciones de inversión en la sociedad. Ha sido definido como *"un documento vinculante en el que se recogen las condiciones bajo las cuales el Venture Capital* entra en el capital de la start-up" que "regulará la estancia y salida del inversor, estableciendo para ello determinados pactos sobre derechos y obligaciones de las partes", a través de cláusulas de carácter económico y político.

1. Ejemplos de cláusulas económicas son, entre otras, las referentes a la valoración *premoney*, dividendo preferente, preferencia en la liquidación, arrastre y acompañamiento (*drag* y *tag along*), anti-dilución y recompra.

2. Por otra parte, algunos ejemplos de cláusulas de carácter político son las referentes a la composición del consejo, veto, derechos de información y bloqueo administrativo. Estos pactos tienen como objeto "proteger la inversión financiera del Venture Capital y asegurar en la medida de lo posible su retorno.

Empresas Star-up de economía social

Aunque las star-up encuentran mejor encaje en sede de sociedades de capital, desde un punto de vista legal el empleo de una cooperative no debe ser obstáculo para la entrada de inversión, puesto que dependerá de la adecuación del contenido obligacional pactado con los principios orientadores de la economía social. Sin embargo, encuentra dificultades por el ciclo vital de la start-up que deben tener cierta flexibilidad en la entrada y salida de inversores

LAS SPIN-OFF

Adaptado de Juliá et al, 2022

Concepto

Reguladas por la Ley Orgánica de Universidades de 2007, también conocidas como empresas de base tecnológica, son empresas "creadas a partir de patentes o de resultados generados por proyectos de investigación realizados en universidades" ,

Se pueden definir como aquellas empresas creadas a partir de los resultados de la investigación en la que los generadores del conocimiento objeto de explotación tienen algún interés directo (generalmente participación en el capital social) y el centro en el que nace tiene un retorno económico, a través de una compensación presente o futura por la transferencia de los resultados de la investigación y, eventualmente, incluso mediante su participación en el capital social".

Características

Se han apreciado como rasgos característicos la existencia de un mecanismo de transferencia tecnológica o conocimiento de la universidad, así como de "un proyecto empresarial desarrollado por personal vinculado directamente con las universidades", que nace en el seno de los centros de investigación y universidades y, asimismo, por la "(t)transformación de los resultados y los conocimientos de la investigación en productos y tecnologías comercializables y de alto valor añadido".

INDICE GENERAL

Por lo menos en España, existe normativa que permite que personal de investigación de las universidades pueda detentar capital y prestar servicios a tiempo parcial y de duración determinada, en empresas de base tecnológica creadas a partir de patentes o de resultados generados por proyectos de investigación financiados total o parcialmente con fondos públicos y realizados en universidades. El personal universitario que fundamente su participación en los mencionados proyectos podrán solicitar la autorización para incorporarse a dicha empresa, mediante una excedencia temporal.

Empresas spin off de ESS

En opinión de Vargas (2012) la mayor adecuación de las sociedades de capital para dar respuestas a las posibles necesidades de entrada y salida de capital en la *spin-off* no merma la posibilidad de que la empresa de base tecnológica también se pueda articular en una empresa de economía social *"de hecho pero no de Derecho"*, en la que *"voluntariamente"* se asuma el cumplimiento de los principios de economía social como la participación de los socios en el proceso productivo, el carácter democrático de toma de decisiones y el reparto de beneficios en función de la actividad desarrollada por los socios, entre otros.

Contenido

Concepciones 901
Las empresas solidarias como Entidades de transición
a la economía formal 905
empresa solidaria y capitalismo 907
Las cooperativas en el socialismo 909
Postura de la iglesia católica 911
Las cooperativas en la socialdemocracia 915
Ubicación Jurídica 916
Diferencias con las sociedades comerciales 919
tipología 922
Sistemas clasificatorios 924
popiedad clasificaciones de las empresas solidarias 927

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

15 La Empresa Solidaria

CONCEPCIONES

Es un hecho que en el mundo coexisten diversas concepciones jurídicas opuestas sobre el sentido y la finalidad de la cooperativa (y por extensión, de la empresa solidaria): funcional y social (De Conto y Andrade, 2016).

Concepción funcional

A partir de 1970, la regulación de las cooperativas –especialmente en los países desarrollados- está en el camino de aproximación con otros tipos de sociedades, y esta tendencia se va expandiendo a escala internacional.

En Europa prevalece el criterio de que el elemento definitorio de la cooperativa es que constituye una iniciativa empresarial por parte de un grupo de personas que tiene por finalidad la recuperación de la forma de empresa personalista y de funcionamiento interno democrático, al margen de la participación capitalista de cada socio.

Para Vargas (2009 y 2015) este es el hecho diferencial sobre el que debe basarse la particular consideración y tratamiento para la sociedad cooperativa. Se trata de un modelo de cooperativismo remodelado que, al menos externamente, ha renunciado a la puridad de sus principios y, singularmente, a la solidaridad y los fines sociales, aunque no tiene que ser necesariamente así.

En lo que se ha denominado la "compañización" de las cooperativas, siendo el resultado de una imposición de padrinazgo de los agentes económicos que operan en una economía globalizada, aplicando destacadamente las normas del derecho de la competencia y las llamadas normas internacionales de la contabilidad. Este padrinazgo, por desconsiderar las peculiaridades de las cooperativas, puede crear daños a largo plazo daños a su identidad.

Para la cooperación funcional o economicista el ser (la *ontología*) de la cooperación se circunscribe a la promoción de los intereses económicos de sus miembros, por lo que aproxima su régimen jurídico al de los tipos sociales capitalistas, con frecuencia recurriendo a la justificación de atender a las necesidades operativas, patrimoniales y financieras de la empresa cooperativa. Se

INDICE GENERAL

trata, importando terminología italiana, del modelo de cooperación espuria o lucrativa (Paniagua, 2013).

Dos son las líneas maestras de este modelo originario de Alemana: de un lado, el acceso a la organización empresarial cooperativa de cualquier colectivo que experimente una necesidad económica, de otro, la flexibilidad –esto es, la remisión a la autonomía privada- del régimen económico de la sociedad cooperativa acerca de la distribución de los resultados del ejercicio económico, el reembolso a los socios que causan baja y la distribución del patrimonio resultante de la liquidación (Paniagua, 2018).

Es lo que Barrero y Viguera (2015) denominan un proceso de recreación conceptual y funcional de las sociedades cooperativas en virtud del cual, frente a la alusión a los postulados clásicos de la Economía social que solía implicar el recurso a su concepto, se enfatiza en su dimensión netamente empresarial y en la necesidad de supeditar su régimen jurídico a las exigencias de la eficiencia y de la efectividad que demandaría su incardinación en el marco global del mercado.

Concepción social

Sin embargo, esta concepción entra en contradicción con otras opiniones que coinciden en la necesidad de asegurar la sostenibilidad y el desarrollo de las empresas cooperativas, pero no suponen que ello deba hacerse a costa de asumir el modelo de la sociedad lucrativa (Schujman, 2016).

Es la concepción social, prevaleciente en los países en desarrollo, que las entiende como reacción respecto de los desequilibrios del sistema, siendo consideradas como mecanismos de promoción del desarrollo socioeconómico.

Esta segunda concepción es la clasista o social, para la cual cooperativa no sólo promueve los intereses económicos de sus miembros, sino también otros intereses sociales y generales y, lo que resulta más relevante, la actuación de la cooperativa trata de satisfacer las necesidades de otros sujetos en condiciones similares a la de los miembros actuales y el interés de la comunidad donde actúa, que agrupan a los económicamente débiles, desfavorecidos o excluidos (Paniagua, 2013).

Esta orientación permanece más fiel a los orígenes del fenómeno cooperativo: un modelo societario y empresarial alternativo al de la sociedad y la empresa capitalista que se vertebra, ésta última, en función del capital de riesgo aportado. La sociedad cooperativa promueve los intereses económicos y sociales de sus socios, los intereses privados de personas en condiciones socioeconómicas similares y el interés general (el bien común) de la comunidad donde desarrolla su actividad empresarial (Paniagua, 2018).

Reafirma las características peculiares de las cooperativas en el rastro de las primeras legislaciones mundiales que buscaban diferenciar las sociedades cooperativas de las demás sociedades existentes, caracterizándola como una sociedad de personas, de fines no lucrativos, orientada a la satisfacción de las necesidades de sus miembros o de otros.

En el plano del Derecho Internacional, se verifica que, en la actualidad, las cooperativas se presentan como un modelo económico adecuado a combatir los efectos de la crisis del capitalismo, netamente decurrentes de la migración de la economía civil para una economía comercial de gran escala, volcada a la eficiencia económica en detrimento de la democracia.

La función social extracooperativa

Adaptado de Meira et al, 2022

Platea que el objeto social de la cooperativa no se circunscribe a la satisfacción de las necesidades de sus miembros, debiendo atender, igualmente, a los intereses de la comunidad donde la cooperativa desarrolla su actividad.

El hecho es que la incorporación de miembros provenientes del ámbito territorial en donde la cooperativa realiza mayoritariamente su actividad fue una constante de este tipo organizaciones, cuya finalidad última sería dar satisfacción a las necesidades sentidas por la comunidad, apareciendo la cooperativa, de este modo, como entidad generadora de empleos estables (principalmente porque las cooperativas, en virtud de su fuerte enraizamiento a nivel local, desarrollan actividades que, por su propia naturaleza, no son susceptibles de ser deslocalizables y fomentadoras de un espíritu emprendedor.

Así, las cooperativas tendrán una particular responsabilidad de asegurar que el desarrollo de sus comunidades sea económica, social y culturalmente sustentable.

La ACI internacional se alinea con la concepción social al haber declarado como lema del Día Internacional de las Cooperativas de 2014 (5 de julio),

> *"Las empresas cooperativas logran el desarrollo sostenible para todos"* significando que *"Preocuparse por la comunidad*

INDICE GENERAL

es uno de los valores fundacionales del movimiento cooperativo y, como tal, la necesidad de salvaguardar de manera sostenible unas condiciones de vidas favorables para las comunidades constituye la base de las acciones y la visión de todas las cooperativas".

De otra parte, se resalta que una de las características propias de las empresas de la economía social en general y de las cooperativas en particular, es que por su propio origen y constitución, son entidades que están centradas por medio de la gestión colectiva en la resolución de problemas de sus asociados/as, y por ello tienen un fuerte arraigo local y territorial, de forma tal que incluso llegando a alcanzar grandes niveles de operación e importante cantidad de socios/as, tienden a no perder su arraigo al territorio que las vio nacer (Fuentes et al, 2022).

Crítica (Cracogna, 2021d)

Durante mucho tiempo se ha ido produciendo una corriente que, si bien entraña un reconocimiento al potencial intrínseco de las cooperativas para impulsar el desarrollo económico y social, se convirtió en un lastre que perjudicó su carácter autónomo e independiente. Se trata de la consideración de las cooperativas como "instrumentos de desarrollo".

La sola expresión conlleva una nota peyorativa en cuanto afirma el carácter meramente instrumental de las cooperativas al servicio de otros objetivos; es decir que reduce a la cooperativa al papel de una mera herramienta aun cuando, efectivamente, la cooperativa es naturalmente impulsora del desarrollo en virtud de sus características intrínsecas y de los principios que la informan.

Pero la gravedad del asunto excede esa connotación puesto que -debido a la consideración frecuente del Estado como el primer responsable del desarrollo económico y social- las cooperativas pasarían, por carácter transitivo, a convertirse en instrumentos del Estado. Y no ya del Estado en sentido general y abstracto, sino de los gobiernos como su expresión real y concreta. Las lamentables consecuencias de esta concepción resultan de toda evidencia.

En algunos países la cooperativa se considera una entidad de tipo parapúblico, lo que suele ser el resultado de una confusión entre los conceptos de "público" y "común". A pesar de su carácter común (control democrático, copropiedad, necesidades y aspiraciones comunes, capital común, enfoque colectivo de las partes interesadas), las cooperativas no son públicas, sino empresas no públicas de pleno derecho que gozan de total autonomía e independencia del Estado: Pueden tener fuertes asociaciones con el sector público, pero no deben confundirse con él. (ACI, 2021).

Cocreación

Frente a ello, como lo observa ACI (2021) en los últimos años se han multiplicado los ejemplos de colaboración entre la Administración pública y el movimiento cooperativo, según el concepto de cocreación. Este tipo de relación mantiene plenamente la autonomía e independencia de la cooperativa como actor por derecho propio y demuestra que dicha autonomía e independencia son compatibles con un alto grado de cooperación con las autoridades públicas.

El principio de una asociación eficaz y equitativa para el progreso de las cooperativas entre el gobierno y el movimiento cooperativo se dilucida en la directriz A/56/73 de las Naciones Unidas de 2001, destinada a crear un entorno propicio para el desarrollo de las cooperativas, que incluye el apoyo institucional, la investigación y la información, el suministro de financiación y la elaboración de leyes y políticas.

LAS EMPRESAS SOLIDARIAS COMO ENTIDADES DE TRANSICIÓN A LA ECONOMÍA FORMAL

Adaptado de OIT (2015) y Cicopa (2015)

La Recomendación.193 de la OIT establece que

"Los gobiernos deberían promover el importante papel que las cooperativas desempeñan en la transformación de lo que a menudo son actividades marginales de supervivencia —a veces designadas como "economía informal"— en un trabajo amparado por la legislación y plenamente integrado en la corriente principal de la vida económica."

De igual manera, el Informe de la OIT sobre "El trabajo decente y la economía informal" declara que:

"Cuando los operadores o trabajadores informales se encuentran con impedimentos importantes para unirse a las organizaciones de empleadores o los sindicatos existentes o para crear las suyas propias la estructura organizativa de afiliación más eficaz puede ser la cooperativa." [...] y: "Organizarse en cooperativas puede considerarse además un paso hacia la formalización".

Así mismo, de acuerdo a la Recomendación 204 de la OIT

INDICE GENERAL

las cooperativas podrían ser consideradas como unidades económicas de la economía informal, por lo que estarían sujetas a transición a la economía formal.

El hecho es que las cooperativas son instrumentos empresariales abiertos a todas las personas, proporcionando a las mismas la capacitación y las economías de escala que les permiten garantizar esta transición gradualmente. Esto se aplica en particular a los grupos vulnerables, como las mujeres, las minorías étnicas, los desempleados de larga duración, las personas con discapacidad, los inmigrantes, etc. Las cooperativas ofrecen a sus socios y sus trabajadores el nivel de formalidad más alto posible, dado el entorno nacional en el cual operan y su nivel de desarrollo.

Cuando la búsqueda de satisfacer las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común se aplica a personas que se encuentran en la economía informal, tales necesidades y aspiraciones generalmente incluyen la formalización.

Esto puede hacerse de diversas maneras:

1. Mediante la asociación con otros productores individuales para hacer la producción y comercialización de sus productos o servicios más predecibles y económicamente sostenibles.

2. Mediante el establecimiento de una PYME con un único sistema de producción a fin de alcanzar las economías de escala que les permita convertirse en una empresa de la economía formal;

3. Creándose o uniéndose a un sistema de crédito y ahorro que les brindará crédito productivo, lo que les permitirá consolidar sus actividades económicas, sentando las bases para la transición hacia la economía formal;

4. Proporcionando un cierto nivel de protección social, incluyendo el seguro de salud, a través de sistemas de seguro autofinanciados y mutuamente establecidos.

Todos estos principios cooperativos operativos, que aparecen en la Recomendación sobre la promoción de las cooperativas (2002) interactúan entre sí para formar un modelo empresarial que proporciona el espacio de aprendizaje, las economías de escala y la práctica organizativa para que las personas trabajen juntas y llevan a cabo su transición hacia la economía formal, siendo a su vez habitadas por los valores cooperativos subyacentes que hacen que la empresa cooperativa sea una de las opciones más naturales para los grupos y los trabajadores de la economía informal.

Adicionalmente, otros tipos de empresas agrupadas bajo este último concepto también proporcionan una importante contribución en la transición a la economía formal, en la medida en que aplican la lógica cooperativa explicada anteriormente, y, en el caso de grupos de autoayuda de la economía informal, porque a menudo crean la base para la creación de cooperativas debidamente registradas.

EMPRESA SOLIDARIA Y CAPITALISMO

Visión desde el liberalismo

Adaptado de Ortega (2021)

En esencia, desde los liberales se concibe el modelo cooperativo como un complemento corrector de ciertas tendencias que provoca el desarrollo del capitalismo. No se comulga, por tanto, con la vocación transformadora del orden capitalista que mantienen otras aproximaciones cooperativistas.

Para Schultze, por ejemplo, la función de las cooperativas no se correspondía con la aspiración de determinar la producción y la distribución del conjunto de la economía, sino por el contrario, correspondía a estas adaptarse a las condiciones que emanaban de la libre competencia de las empresas capitalistas.

Lejos de amenazar el orden social existente, la cooperación, tal y como lo exponía Huber, contribuye a consolidarlo, elevando el nivel de vida de los sectores populares y trabajadores, facilitando mediante la "agrupación de los económicamente más débiles" cierta igualdad entre los competidores o en opinión de Walras permitiendo a un número creciente de trabajadores el acceso a la propiedad del capital socializando así las ventajas del capitalismo·

Desde estas perspectivas la cooperación presenta tanto ventajas económicas –como el hecho resaltado por Mill de aumentar la productividad del trabajo al estimular las energías productivas, o la posibilidad de realizar la libre concurrencia allí donde ésta falta como lo analizaba Pareto, como ventajas morales al introducir los mecanismos democráticos en los procesos de producción e iniciar a los trabajadores en sus leyes y sus mecanismos, según Walras, una auténtica escuela de política activa.

INDICE GENERAL

Las empresas solidarias en el capitalismo

Adaptado de Ekai, 2022b

Las empresas de economía social son unidades organizativas destinadas a la producción de bienes y servicios en un régimen interno no capitalista pero dentro de un sistema de economía de mercado capitalista, que han sabido mantenerse gracias a las contradicciones internas del propio capitalismo. Sin embargo, desarrollase dentro del capitalismo un sistema tan contradictorio es un reto ciertamente complejo.

Las tensiones para descooperativizar el modelo surgen por la tendencias de satisfacer las aspiraciones de inversores y directivos, y por las tentaciones de aprovechar las ventajas del modelo capitalista para recurrir a la contratación asalariada, al abuso de la contratación temporal, o a la realización de operaciones con terceros no socios en el caso de cooperativas de consumo o de servicios.

Como es lógico, en los países de sistema capitalista, los gobiernos están fundamentalmente volcados en la mejora continua de las empresas de capitales y responden básicamente a los intereses de las grandes empresas capitalistas, que son las que controlan el sistema político. Esta situación priva a las cooperativas del papel de estabilización y dinamización institucional que el Estado supone para las empresas de capitales.

No parece realista esperar que este déficit estructural institucional se vaya a corregir fácilmente en estados enmarcados en el sistema capitalista, por mucha voluntad "social" que tenga el respectivo gobierno.

Sin embargo, es muy posible que, a largo plazo, la viabilidad del desarrollo y fortalecimiento de las empresas cooperativas y de economía social dentro del capitalismo esté muy directamente relacionada precisamente con ello. Esto es, con las posibilidades de conseguir que el Estado, o un sector del mismo, sea capaz de desarrollar con respecto a este sector esa función de estabilización y dinamización institucional que habitualmente realiza con respecto a las empresas de capitales.

Así, el Maestro Münkner (2018) señala que el tema —cooperativas y capitalismo se ha discutido durante muchos años y con gran detalle en Francia. . Parece que la mayoría de las personas que propagan la Economía Social (ES) ya no ven la ES como una alternativa al capitalismo, sino como un medio para mejorar el capitalismo, evitando los errores cometidos por el peligroso capitalismo financiero, mientras que consideran el capitalismo familiar como menos peligroso y, en efecto, una forma necesaria de capitalismo suave, que prevalece en hasta el 85% de todas las empresas

El modelo capitalista extremo (Paniagua, 2018)

En algunas leyes autonómicas recientes de España se conserva el nombre de la sociedad: cooperativa; pero se ha roto con los valores y los principios cooperativos. En sentido estricto no son empresarios de la economía social que, como es característico, internalizan fines sociales y de interés general, y generan unas externalidades positivas.

Su *ratio legis* es la maximización de los intereses económicos lucrativos de su base social actual. En estas leyes se parifica de facto el régimen de la sociedad cooperativa al de una sociedad (lucrativa, capitalista o plutocrática) cerrada con estructura corporativa, que tiene por objetivo o fin prevalente el incremento de la rentabilidad de las aportaciones al capital social de los socios actuales con la sociedad en funcionamiento y en caso de disolución y liquidación social.

LAS COOPERATIVAS EN EL SOCIALISMO

Adaptado de Rodríguez-Musa (2017 y 2023)

Posición de Lenin

En el caso de Lenin, que sigue la línea teórica de Marx y Engels, las cooperativas son una herramienta útil para la consecución del socialismo. Según Lenin, las cooperativas aúnan todas las virtudes del socialismo y deben ser utilizadas como medios adecuados para alcanzar la sociedad futura: los socialistas cultos son cooperativistas decía Lenin. Sin embargo, aun reconociendo el carácter social de las cooperativas, el desarrollo del socialismo real ha determinado que las cooperativas son herramientas de la producción sometida a la economía planificada. En ellas, el principio de autonomía e independencia, básico en la doctrina cooperativa, no fue considerado. En este sentido, el cooperativismo bajo el socialismo ha tenido un carácter instrumental al servicio de la economía planificada (Vaquero, 2019).

De esta manera, la forma en que el Derecho socialista ha acogido las relaciones entre el Estado y las cooperativas, es resultado de una interpretación del pensamiento marxista poco conse-

INDICE GENERAL

cuente con su método dialéctico, en tanto reflejan la pretensión fallida de transitar de una formación económico-social a otra por decisión político-jurídica y no mediante el gradual desarrollo de las fuerzas productivas.

En los ordenamientos jurídicos

La cooperativa en los ordenamientos jurídicos socialistas ha estado muchas veces marcada por su relación con el Estado, puesto que éste, al regularlas y relacionarse jurídicamente con ellas, bien ha mutilado su naturaleza o les ha obstaculizado el despliegue de sus virtudes socioeconómicas.

La doctrina y el ordenamiento jurídico prevalecientes en el socialismo real confundieron categorías de la Economía y el Derecho, para dar paso a la concepción que la define como una forma de propiedad y que a consideración de los autores resultó reduccionista, pues ponderó el carácter colectivo del uso, disfrute y disposición del patrimonio cooperativo, en detrimento de sus intrínsecos principios de funcionamiento a lo interno y a lo externo, en tanto espacio asociativo-empresarial de esencia compleja. De esta forma se desvirtuó a la figura, sin que se obtuviera de ella los resultados esperados.

La instrumentación jurídica de la cooperativa y su formalización fueron promovidas por resortes ideológicos-políticos que veían en ella una opción para la socialización de la propiedad y la abolición de la explotación del trabajo ajeno.

En los ordenamientos jurídicos autonombrados socialistas, la naturaleza de la cooperativa se ha reducido fundamentalmente a su componente patrimonial, además de haber tenido un papel subsidiario y dependiente con respecto al Estado en su constitución y funcionamiento, todo lo cual la ha limitado en el despliegue de su potencial productivo y socializador, en lugar de ser concebida jurídicamente en armonía con su identidad.

Una posición doctrinal (y legal) inapropiada es la que la entiende como una forma de propiedad como la definió la legislación soviética. Independientemente de que emplea un patrimonio como instrumento imprescindible para cumplimentar sus fines, no es factible reducir su naturaleza jurídica –con criterio economicista- al patrimonio que administra. Ello implicaría desconocerla como un ente asociativo que funciona -a lo interno y lo externo- a partir de principios que la identifican y la colocan un paso delante de otras formas de gestión

Ha adolecido también la cooperativa de altos niveles de dependencia para con el Estado. Esto se ha expresado –entre otros aspectos- en el hecho de que el Estado elabora, aprueba e impone un plan de producción que vincula jurídicamente a las cooperativas, para garantizar el cual la empresa estatal constituye la única o principal proveedora del aseguramiento material y técnico que la cooperativa requiere para el desarrollo de su objeto social, además de ser aquella la única o principal beneficiaria de la actividad económica de estas.

El modelo socialista clásico trató de resolver el problema de la equidad en esta distribución mediante un mecanismo económico en el cual el papel de la planificación centralizada era casi absoluto lo que trajo consigo restricciones a algunos de los caracteres identitarios de la cooperativa, en especial a su autonomía.

Papel actual

Hoy sería pertinente afirmar que las cooperativas deben surgir en el socialismo del ejercicio legítimo del derecho de asociación, como vía efectiva para la auto-organización de las personas en función de la satisfacción de sus necesidades comunes y las de la comunidad; no de un acto administrativo que condicione la gestión del patrimonio y/o de la fuerza de trabajo.

"...aún en los países de planificación centralizada, las cooperativas pueden desempeñar un importante papel, sobre todo al favorecer la descentralización en la ejecución de esos planes, facilitando una mayor autonomía a nivel de las empresas, aliviando la organización burocrática y estimulando la eficiencia y productividad a través de su competencia con las empresas estatales" (Kaplan de Drimer & Drimer, 1989:503), a lo que podemos agregar su necesaria participación en la elaboración, aprobación y control del plan.

Por tanto, la cooperativa ha de concebirse jurídicamente en el socialismo en armonía con sus rasgos y principios típicos; solo así podrá desplegar de manera efectiva su potencial productivo y socializador.

POSTURA DE LA IGLESIA CATÓLICA

El cooperativismo en el magisterio católico

Adaptado de Krueger y Ribeiro, 2022

Es comprensible la permanente devoción y respeto que el Magisterio Católico mantiene por las empresas cooperativas. La razón es simple: por su propia naturaleza, la cooperativa es una expresión perfecta y acabada del personalismo comunitario. Por un lado, no es una empresa pública, sujeta a la lógica impersonal y fría del Estado. Por otro lado, no está ante una empresa privada,

INDICE GENERAL

fundada en la búsqueda primaria del beneficio, regida por los mecanismos individualistas del mercado.

Además, la simpatía de la Doctrina Social de la Iglesia por este tipo de emprendimiento que no solo los papas han defendido sucesivamente el valor de las cooperativas, sino que también han propuesto varias y varias veces que incluso empresas de otros tipos corporativos, ya sean privados o estatales, tomen, en la medida de lo posible, mecanismos cooperativos de administración.

Así, no son pocos los pronunciamientos del Magisterio que sugieren como altamente deseable la adopción de instrumentos como la participación en los beneficios, por el que los trabajadores, aunque no sean propietarios de las empresas, reciben anualmente un porcentaje de sus dividendos, y la cogestión, por la que los trabajadores han elegido representantes en los consejos de administración de las empresas. incluyendo, en su caso, el derecho de voto o veto.

Así, la Santa Sede piensa, gradualmente y en un camino reformista pero efectivo, que la gran transición de una economía capitalista hacia una economía comunitaria y humana puede llevarse a cabo.

La doutrina social de la Iglesia Católica Apostólica Romana relaciona la transcendencia salvadora de la cooperación al principio de subsidiariedad, que pondera el grado y el modo de intervención del Estado en procura del bien común. Ese magisterio encuentra en el cooperativismo una forma de integración entre la ciencia y la fe, una alternativa prática para las comunidades económicamente organizadas.

La Economía Solidaria en la doctrina social de la Iglesia Católica Latinoamericana

Adaptado de Bargallo y Gomes et al (sf)

Desde distintos ángulos, la Iglesia Católica, en su dimensión social, viene participando en el proceso del movimiento que procura proponer "otra economía" en América Latina. En casi todos los países de la Región hay convocatorias para la elaboración de esta economía alternativa. Aunque partiendo de diferentes perspectivas teológicas, todas tienen en común matrices de origen cristiano.

Por un lado, se afirma el valor de la solidaridad; por otro, la opción preferencial por los pobres. Se reflexiona sobre las estructuras opresoras de la sociedad y, al mismo tiempo, dependientes de intereses internacionales.

Las Pastorales Sociales/Cáritas se ocupan de la Economía Solidaria de diversas maneras. Pero acentúan siempre el abandono de las prácticas asistencialistas a excluidos/as en favor de metodologías de educación popular y procesos emancipatórios de crecimiento personal y comunitario. Se procura, en efecto, promover la organización y la autonomía, de forma tal que los distintos grupos puedan alcanzar el reconocimiento de sus derechos ciudadanos, articulándose también para ello con los movimientos sociales que defienden dichos derechos.

Este paso desde el asistencialismo dependiente al protagonismo libre y creativo ha sido posible, en varios países, gracias al movimiento de las comunidades eclesiales de base. Uniendo la mística cristiana de liberación con el empeño de construir vínculos comunitarios y fraternos han logrado verdaderas y exitosas prácticas de organización comunitaria.

Por su parte, las asociaciones caritativas, mantienen sus vínculos ideológicos y materiales con las iglesias, y después del período de reconstrucción en Europa y en Estados-Unidos, cuando el problema de la miseria parecía haber desaparecido en sus propios países, una parte importante de ellas se involucra con la solidaridad internacional, con los pobres de los países del sur, en las luchas de liberación y anti-colonialistas.

Actualmente, muchas de estas ONGs, o mejor dicho, de estas asociaciones de solidaridad internacional (ASIs), se encuentran comprometidas, no sólo en la lucha contra la miseria, el hambre, la explotación, y por los derechos humanos, sino también en los movimientos de transformación social, como el "alter mundialismo" y, más específicamente, la "economía solidaria" y movimientos afines tales como el del comercio justo y las finanzas solidarias, por citar algunos.

La educación popular, muy presente en América Latina y El Caribe y su metodología liberadora, muchas veces se mezcla con la acción de agentes pastorales y populares de la Iglesia. Ahí están las Pastorales de Trabajo, de la Tierra, de la Juventud popular, de la alfabetización de Adultos, de los habitantes de las calles, los Indígenas, etc.

Las acciones comunitarias, en parte de las comunidades eclesiásticas de base, han constituido un espacio para la estructuración de la economía solidaria a nivel local, con peso mayor en las áreas rurales, pero con significativos avances en las áreas urbanas, "favelas" en el Brasil, etc. Por otro lado, sumándose a la línea de acción de la educación popular, nuevos movimientos populares de diferentes orígenes han ido constituyéndose en

INDICE GENERAL

torno a luchas específicas por los derechos humanos y por el desarrollo. Su identidad en la perspectiva de la economía solidaria ha ido creciendo.

Sobre varios ángulos la Iglesia Católica, en su dimensión social, ha participado en el proceso de construcción del movimiento por una otra economía en la América Latina y El Caribe. En casi todos los países ese tema ha sido enfocado a partir de diferentes perspectivas teológicas, pero tienen en común algunas matrices de origen cristiano, cuyos valores de solidaridad afirman, de un lado, la opción preferencial por los pobres y de otro la reflexión sobre las estructuras de la sociedad latino-americana, algunas veces opresoras y al mismo tiempo dependientes de los intereses internacionales.

En los últimos 50 años, el CELAM (Consejo Episcopal Latinoamericano) ha sido uno de los principales espacios de reflexión y orientación de la Iglesia católica latino-americana. La V Conferencia General del Episcopado Latinoamericano de 2007, elaboró el Documento de Aparecida (ciudad brasilera cuyo santuario fue la sede de tan importante evento) que abordó la crítica al modelo o estilo de desarrollo en curso y propuso orientaciones claves para los cristianos y personas de buena voluntad, en la perspectiva de alternativas sustentables a partir de los valores de la solidaridad, entre ellos el de una economía para la vida.

El mismo equipo de Economía Humana del CELAM actúa como uno de los grupos de trabajo del SELACC (Secretariado Latinoamericano y del Caribe de Cáritas), encargado del eje de "Desarrollo Humano Integral Solidario", y viene promoviendo reflexiones sobre el modelo/estilo de desarrollo y sus alternativas, para el episcopado, para los/las agentes de pastorales sociales/cáritas, así como apoyando al episcopado en los procesos de articulación para la incidencia en organismos internacionales relacionados con la justicia, el desarrollo humano y la paz.

Las Cáritas/Pastorales Sociales en América Latina y El Caribe (AL-EC) han acogido el tema de Economía Solidaria de diferentes formas, pero el principal centro de actuación ha sido la superación de prácticas asistencialistas de atención a los/las pobres y excluidos(as) para la definición de metodologías de educación popular, de procesos emancipatórios que lleven a la organización y autonomía de los grupos en busca de su ciudadanía y articulación con movimientos sociales de defensa de derechos. Ese paso del asistencialismo hacia acciones emancipadoras tuvo una fuerte influencia, en algunos países, por las comunidades eclesiásticas de base, que se multiplicaron en prácticas de organización comunitaria juntando la mística cristiana de la liberación con la gestión de la comunidad.

La educación popular, muy presente en América Latina y El Caribe y su metodología liberadora, muchas veces se mezcla con la acción de agentes pastorales y populares de la Iglesia. Ahí están las Pastorales de Trabajo, de la Tierra, de la Juventud popular, de la alfabetización de Adultos, de los habitantes de las calles, los Indígenas, etc. Las acciones comunitarias, en parte de las comunidades eclesiásticas de base, han constituido un espacio para la estructuración de la economía solidaria a nivel local, con peso mayor.

LAS COOPERATIVAS EN LA SOCIALDEMOCRACIA

Adaptado de Ekai Center (2022).

La clave para la definición de un modelo teórico socialdemócrata está en la propia esencia de este movimiento: la defensa de los intereses de los trabajadores asalariados y de la democracia. Así, la socialdemocracia puede legítimamente apostar por modelos socioeconómicos muy distintos, siempre que, a la hora de hacerlo, su finalidad sea precisamente la defensa de los intereses de los trabajadores asalariados y de la democracia.

Estos modelos podrán ser eficientes o no, de mayor o menor peso de las empresas públicas, con mayor o menor recaudación impositiva, con mayor o menor libertad de mercado, ... La cuestión clave es la finalidad que permanentemente debe latir detrás de estas políticas.

Si queremos ahondar en el concepto del modelo económico socialdemócrata, podemos utilizar la referencia de la "economía popular" como modelo de un sistema económico puesto al servicio de los trabajadores y los ciudadanos como referente de la socialdemocracia, frente a modelos económicos al servicio de las élites corporativas u oligárquicas, siendo estos últimos claramente incompatibles con la socialdemocracia.

¿Cuáles son las bases de esa "economía popular" que todo proyecto socialdemócrata debe perseguir? Podemos sintetizarlo de la siguiente:

1. Un sistema económico al servicio de los ciudadanos y no al servicio de las élites corporativas

2. Las grandes empresas deben estar subordinadas a los gobiernos y no a la inversa. Esto sería incompatible tanto con los intereses de los trabajadores como con las bases de la democracia.

INDICE GENERAL

3. La definición de qué sectores empresariales deben ser públicos y privados, del nivel de gasto público, de los modelos de gestión económica, debe realizarse en función de los intereses generales y no de intereses particulares de las grandes corporaciones.

En apariencia, son conceptos muy simples. Sin embargo, llevan en sí mismos integrados los conceptos de "democracia" y de "intereses generales o de los trabajadores" que conforman la propia esencia de la socialdemocracia.

Así, que la socialdemocracia no tiene una concepción claramente definida respecto al cooperativismo y la ESS. De esta guisa, para Trillas et al (2013) la posibilidad de desarrollar proyectos cooperativos no se limita a las organizaciones políticas. También hay que favorecer organizaciones creadoras de riqueza que se basen en nociones de "capitalismo compartido", como las cooperativas, mutualidades o empresas con unos estándares elevados de responsabilidad social corporativa o con una activa participación de los trabajadores en su dirección

UBICACIÓN JURÍDICA

Hay diversas opiniones sobre la ubicación de la empresa solidaria dentro de los grandes tipos de derechos.

En el derecho público

La opinión predominante es que la empresa solidaria no forma parte del derecho público, aun cuando por la función social que normalmente se le reconoce y por los beneficios fiscales y las preferencias estatales a su favor, está sometida a una regulación especial, con fuerte influencia del derecho público (Scordino, 1970).

Indica la ACI (2021) que cuando una cooperativa se considera una entidad de tipo parapúblico, suele ser el resultado de una confusión entre los conceptos de "público" y "común". A pesar de su carácter común (control democrático, copropiedad, necesidades y aspiraciones comunes, capital común, enfoque colectivo de las partes interesadas), las cooperativas no son públicas, sino empresas no públicas de pleno derecho que gozan de total autonomía e independencia del Estado: pueden tener fuertes asociaciones con el sector público, pero no deben confundirse con él.

En el derecho privado

La opinión casi unánime es que forma parte del derecho privado, que es el derecho civil o mercantil, o el derecho empresarial, o se trata de un derecho especial: cooperativo, mutual o solidario. Su adscripción al derecho mercantil deviene de su carácter de empresa, no de un carácter comercial que no tiene.

Y ello porque el derecho mercantil se concibe como la rama que se ocupa de la actividad económica propia de la empresa y lo que se relaciona con su función de generación de riqueza, desde la organización de los factores productivos bajo un determinado tipo jurídico hasta su puesta a disposición en el mercado, así como todo lo relativo a la financiación de esas actividades en situaciones normales y de crisis.

Por su parte, las mutuales podrían definirse como empresas sociales de servicios, pero por sus características propias de la asociación civil, a falta de una ley especial, están reguladas por el código civil (Moirano, 2009).

Mercantilidad

Según Divar (2019) El fundamento de la no consideración de la cooperativa como sociedad mercantil procede del movimiento mutualista del siglo XIX, del que el cooperativismo estatutariamente procede, como fórmula de defensa de los trabajadores y consumidores ante el llamado «capitalismo salvaje» de la primera industrialización. En aquel momento histórico los trabajadores se organizaron en asociaciones de socorros mutuos para asistir solidariamente a parados, huérfanos, viudas, ancianos y necesitados en general, derivadas de la cultura popular ancestral del campo, conociendo de sus lugares de origen las asistencias comunales de los trabajos y disfrute de propiedades «en mano común» (lo que, por cierto, muchos tratadistas han calificado de sistemas pre-cooperativos).

Y continúa el autor: cuando ese proletariado emigró a las ciudades manufactureras llevó consigo, como es lógico, su cultura popular, de modo que el nuevo proletariado industrial atenuó sus miserias colectivas con asociaciones «de mano común», es decir, con mutuas solidarias. Por ello se entiende bien que la primera sociedad cooperativa reconocida así por toda la doctrina (la de consumo de Rochdale, constituida en 1844 por tejedores en paro a causa de una huelga, en la conurbación de la ciudad de Manchester), utilizara para redactar sus estatutos sociales los de la Mutua General de Socorros de dicha ciudad (lo que tenían más a mano, aunque algunos autores sostienen que se utilizaron los de la asociación de Bisuteros y Joyeros de París.

La Mercantilidad de la empresa solidaria, en especial de la cooperativa, se fundamenta en diversos criterios:

INDICE GENERAL

1. Por el beneficio perseguido por el miembro (Macias Rujano, 2017)

   Señala el autor que, con carácter general, la determinación de la naturaleza civil o mercantil de una sociedad hay que buscarla en el cómo se obtenga el beneficio económico del socio. Si el beneficio económico se pretende de una actividad económica profesional, el contrato asociativo será el de una sociedad mercantil. En cambio, si lo que se pretende y persigue es un beneficio al margen de una actividad económica profesional, podremos estar ante una sociedad civil o una asociación, salvo que su régimen jurídico específico señale una naturaleza mercantil o civil en base a su forma.

   Ahora bien, las sociedades mercantiles pueden ser personalistas o capitalistas. En las personalistas, el elemento esencial de la actividad de la sociedad es el socio, y en las capitalistas es el capital invertido.

   Y, entre las capitalistas, si el beneficio del socio es proporcional a su inversión en el capital social, se trata de una sociedad capitalista "convencional". Si, en cambio, si el beneficio se persigue por medio de la realización de la actividad del socio, con una concepción meramente instrumental de la sociedad para éste, sería una sociedad capitalista pero propia de la economía social.

   En consecuencia, de acuerdo a esta concepción, la cooperativa es una sociedad mercantil, de estructura corporativa y de naturaleza distinta a la puramente capitalista.

   Así, para Vargas et al, 2015) la singularidad de esta forma asociativa no reside en la ausencia de gestión mercantil, sino en la forma de repartir el beneficio (o la pérdida) entre quienes participan en el proceso de producción o distribución de la empresa. De manera que, mientras en la empresa capitalista convencional la base de reparto es el capital aportado, en la cooperativa dicha distribución se realiza en proporción a la actividad cooperativizada.

2. Por la actividad empresarial

   Se habla de un pretendido carácter "mercantil" de la cooperativa, el que es reconocido por el hecho de ejercer la misma una actividad empresarial y obtener rentabilidad económica. Se afirma que, en la actualidad, el carácter de Mercantilidad se hace recaer en el ejercicio profesional de la actividad: en el carácter empresarial y no en el interés especulativo o en el ánimo de lucro.

   Dice Souza (2003) que la comercialidad de la empresa no está vinculada a la actividad que realiza, sino a la forma, el método o la manera de realizarla. Si la explotación de dicha actividad se hace en relación con el mercado, en forma empresarial, organizada y, en definitiva, disponiendo de una empresa y utilizando los métodos mercantiles, no cabe duda que el sujeto que la realiza debe ser considerado empresario mercantil y deberá someterse al estatuto propio de éstos".

   En conclusión, según esta tesis, la cooperativa es un tipo de empresario social, un ente dotado de personalidad jurídica, titular del ejercicio de una actividad económica.

3. Es mercantil cuando opera como tal

   Fajardo (2001) sostiene que la Mercantilidad de la cooperativa solo puede plantearse cuando ésta actúa como una sociedad mercantil, es decir cuando opera con los no socios y distribuye posteriormente entre los socios los beneficios obtenidos en esas operaciones. En ese caso resulta difícil justificar en qué se diferencia de cualquier sociedad mercantil. Por ello es lógico reclamar la aplicación de la normativa mercantil en aquellas relaciones extra cooperativas. De allí el error de las operaciones con no asociados, porque en estas no hay acto cooperativo.

   En igual sentido, Roig (2011) estima que la cooperativa es una sociedad mercantil cuando obtiene excedentes ordinarios como consecuencia de operaciones comerciales o financieras con terceros (en el mercado). En cambio, Chuliá y Peinado (2013) sostienen que la cooperativa en el ordenamiento jurídico español no es una sociedad y menos aún una sociedad mercantil.

DIFERENCIAS CON LAS SOCIEDADES COMERCIALES

Son múltiples las diferencias entre las empresas solidarias y las sociedades comerciales, así como los criterios empleados por la doctrina para establecerlas. A continuación se reseñan algunas de ellas:

Por el reparto de los beneficios obtenidos

Tanto por su estructura organizativa interna, así como que la empresa solidaria actúa en forma estable y continuada en el mercado como cualquier otra forma empresarial, se tiende a confundir aquella con las sociedades de capital o comerciales. Sin embargo, de ello no tiene por qué derivarse, necesariamente, el requisito del ánimo de lucro, sino tan solo la exigencia de rentabilidad y economicidad de la empresa (Viguera, 2011).

INDICE GENERAL

Lo que sucede es que el criterio de rentabilidad es diferente en una y otra. En la empresa de capital, la rentabilidad tiene que ver con la maximización de la remuneración del capital. En cambio, en la empresa solidaria la rentabilidad tiene que ver con la consecución de recursos suficientes con los cuales satisfacer las necesidades de los miembros, así como con la permanencia y continuidad de la empresa.

Las diferencias entre ambas entidades las señala concisamente el Consejo de Estado de Colombia (Sentencia del 31/08/2000, en Caicedo, 2013): "Las entidades cooperativas son empresas económicas. Esta característica las comparte con las sociedades comerciales, si bien se diferencian de ellas en muchos aspectos, tales como la ausencia del ánimo de lucro en sus operaciones, su carácter democrático, su concepción acerca de las relaciones entre el capital y trabajo, su compromiso con la comunidad, etc.

Sin embargo, la diferencia esencial con las sociedades mercantiles no estriba en el beneficio en sí, sino en la forma de reparto, que puede hacerse de un modo bastante diversificado. Como empresa mutualista (que opera fundamentalmente con sus propios socios) permite distribuir beneficios vía precios (les cobra un precio menor que el del mercado), a través de los intereses al capital aportado y de los retornos, e incluso a través de los fondos (Vargas, 2009).

Por la ausencia de animo lucrativo

Para Torres y Torres (en Torres Morales, 2022) la diferencia entre el beneficio económico que busca una sociedad anónima y una cooperativa, radica en que mientras la primera persigue tal beneficio mediante la especulación sobre el capital puesto en la sociedad, la cooperativa busca el beneficio a través del trabajo de sus socios o en la reducción de los precios. Siempre hay beneficio en ambos tipos de empresa, pero en una es de carácter especulativo o lucrativo y en la segunda no».

Por las relaciones de los miembros con la entidad (Sanz Bayón, 2020)

La sociedad mercantil mantiene fundamentalmente relaciones con terceros para el desarrollo de su actividad y por tanto, existe una esfera interna de la sociedad (donde principalmente se desarrollan las relaciones entre socios y de éstos con los administradores) y una esfera externa de la sociedad (donde se persigue el desarrollo del objeto social, principalmente mediante la interacción con terceros en los correspondientes mercados de bienes o servicios).

Estas dos esferas de la actividad societaria suelen ser relativamente estancas, puesto que los socios raramente (o sólo de manera incidental) se relacionarán con la sociedad en el desarrollo de la actividad empresarial que constituya su objeto social

Al contrario, en las entidades solidarias (o de base mutual) en las que los socios se involucran de manera estructural y generalizada en las actividades de la sociedad como proveedores, trabajadores o clientes), las esferas interna y externa se solapan y difuminan y, en definitiva, las relaciones entre sociedad y socios, y de éstos entre sí, resultan más complejas.

Principales diferencias entre la empresa solidaria y la sociedad comercial

	Empresa solidaria	*Sociedad comercial*
Finalidad	Prestar servicios a los miembros y beneficios a la comunidad	Obtener la mayor rentabilidad de los capitales invertidos
Ley aplicable	Ley de Economía social y, o solidaria, ley de Cooperativas, de Mutuales u otras especiales	Código de Comercio o ley de sociedades
Miembros	Doble condición de co-propietarios de la empresa y usuarios de sus servicios o trabajadores de la misma	Co-propietarios de la empresa
Régimen de los Miembros	Igualdad en obligaciones y derechos, sin discriminaciones	Socios con diversos derechos y obligaciones
Aportes económicos	Limitados y proporcionales al consumo, al uso de los servicios, a las entregas de productos o al costo del puesto de trabajo	Sin limitaciones. De acuerdo al riesgo que se quiera correr
Voto	Un voto por persona, aunque puede haber voto proporcional limitado	Según el capital aportado
Representación en asamblea	Limitado o prohibido	Ilimitado
Patrimonio social	Propiedad colectiva intergeneracional no apropiable individualmente	Propiedad de los socios según el capital invertido
Distribución de utilidades	Según patrocinio (operaciones con la entidad) o no hay reparto	Proporcional al capital aportado por cada socio
Reservas	Son de propiedad colectiva e Irrepartibles entre miembros incluso en caso de liquidación	Repartibles según capital
Recursos para educación	Obligatorios. Entre el 5 y el 10% de los excedentes del ejercicio	Ninguno
Impuestos	A veces régimen especial	Régimen ordinario
Conversión de forma jurídica	Generalmente limitada solo a formas jurídicas de economia social y solidaria	Libre
Supervisión pública	Estricta sobre las grandes empresas solidarias sobre todo financieras	Lapsa

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

TIPOLOGÍA

Concepto

Cusa (2023) señala que el derecho de sociedades ha sido debidamente ordenado por el legislador de acuerdo con un sistema centrado en el concepto de tipo y, más recientemente, en el de subtipo; un sistema en el que los tipos se pueden agrupar en tipos superiores o subdividir en tipos inferiores. Los tipos y subtipos, siendo medios para realizar procesos de abstracción, identifican conjuntos homogéneos correspondientes de fenómenos (llamados clases) cada uno de los cuales se caracteriza por tener todos los elementos indefectibles de la clase relativa.

Así, gracias a los tipos y subtipos, es más fácil tanto para el intérprete encontrar la disposición de la que derivar la regla válida para el caso concreto, como para el legislador en la racionalización del sistema jurídico (evitando concebir disposiciones que son innecesariamente repetitivas o inconsistentes con el sistema relativo).

Para Cebriá (2016) la tipicidad o tipología societaria puede ser entendida como el conjunto de figuras jurídicas que establece el legislador para permitir el ejercicio de actividades económicas, en referencia a aquellos rasgos que identifican la figura frente a otros modelos, mediante la captación de sus elementos esenciales. La conformación tipológica sirve para delimita un núcleo básico de elementos característicos.

Cuando tratamos de la tipología solidaria nos referimos a la inmensa diversidad de tipos o de clases de empresas u organizaciones solidarias que pueden existir. Se trata, entonces, de ubicar una empresa solidaria en particular dentro de una categoría de empresas que puede estar previamente establecida en la ley, aunque puede no estarlo.

Fundamento

La tipología tiene que ver con el ajuste de la estructura, es decir, de la forma de una empresa específica a cualquiera de las especies reglamentadas por la ley. Los tipos legales representan, entonces, esquemas organizativos mínimos, es decir, moldes que sirven de marco a la voluntad de los miembros, a los que deben someterse. En contra, son empresas atípicas las no consagradas legalmente; las no tipificadas. Estas empresas pueden resultar de la combinación de elementos de las anteriores, o de la aparición de entes con características total o parcialmente no previstas en las leyes (Cebriá, 2016)

Para algunos, el fundamento de la adopción de una tipología estriba en la necesidad de otorgar protección a los terceros, pues del conocimiento del tipo social que tiene una empresa surgirá la modalidad a que pertenece dicha persona jurídica, el tipo de la responsabilidad de los socios, el régimen de administración, el gobierno y la fiscalización correspondiente. Por ello mismo, la atipicidad es contraria a la seguridad de los negocios por las dificultades a que daría lugar su funcionamiento (Stordeur, 2002).

En sentido contrario, Giletta (2003) defiende el sistema de no tipificar ningún tipo cooperativo o solidario en particular, sino enunciar los caracteres esenciales comunes a todos, en cuanto permite la adecuación de la figura a las realidades cambiantes en materia social y económica, quedando siempre como salvaguarda el tamiz de la Autoridad de aplicación y las reglamentaciones dictadas a su respecto.

La diversificación de la idea cooperativa (Henry, 2022)

La idea cooperativa, entendida como la tendencia a recurrir a la forma cooperativa para buscar soluciones colectivas a las necesidades de las personas, ha permeado de tal manera que existen cooperativas prácticamente en todos los campos del quehacer humano, y cada día surgen cooperativas de diferente tipo u objeto lo que requiere del legislador analizar con detenimiento los sistemas clasificatorios de las mismas.

El autor, al advertir de la tendencia mundial creciente a la diversificación de la idea cooperativa, sostiene que el dinamismo de su evolución nos ha llevado desde cooperativas formadas en algunos sectores de la economía por personas de la misma clase social con intereses similares o idénticos hasta cooperativas formadas por personas de toda clase social y en todos los sectores de la economía y de la sociedad.

Encontramos hoy en día cooperativas de salud y de educación, cooperativas de protección y administración de datos personales, cooperativas multisectorales, cooperativas con un número de socios más allá de los dos millones, cooperativas cuya membresía es heterogénea en cuanto a sus intereses, sus necesidades, sus profesiones o en cuanto a su contribución a la cooperativa (socios trabajadores, trabajadores voluntarios, socios usuarios, socios inversores usuarios o no etc.). Hay cooperativas mediante las cuales los socios se sirven a sí mismos, a sí mismos y a terceras personas o solo a terceras personas, a su comunidad o al público en general.

Hay cooperativas cuyos miembros pueden ser personas jurídicas del derecho público, municipalidades en los sectores de salud,

INDICE GENERAL

educación o de servicios públicos, por ejemplo. Hay cooperativas cuyos socios son al mismo tiempo productores y consumidores, para la producción y distribución de energía, por ejemplo.

SISTEMAS CLASIFICATORIOS

El sistema de clasificación de las empresas solidarias puede ser:

Rígido, cerrado o "numerus clausus" (Stordeur, 2002)

Se basa en la existencia de un elenco inalterable de figuras sociales que deben ser adoptadas necesariamente para poder celebrar válidamente un negocio jurídico societario, con la obligación de acogerse a uno de los tipos legalmente previstos, no admitiéndose la creación de formas híbridas o mixtas que mezclen aspectos de dos o más clases.

Su aspecto positivo es el de poder cubrir las lagunas dejadas por la voluntad contractual y el negativo, la imposibilidad de apartarse de las normas tipificantes, atentando no sólo contra la autonomía de la voluntad sino también contra el progreso económico y jurídico, al impedir la creación de nuevos tipos sociales de otra forma que no sea a través de recepción legal.

La violación de la tipicidad cerrada podría tener diversas consecuencias:

1. La negativa por parte del Registro de inscribir los documentos constitutivos con la imposibilidad de constituirse legalmente, lo que le abriría la oportunidad de constituirse bajo una forma jurídica. de diferente naturaleza.

2. La omisión de algún requisito tipificante podría acarrear la nulidad de la sociedad del tipo que se pretendió efectuar, pero podrá producir los efectos de una "sociedad en general" conforme a las reglas del Código Civil.

3. Aunque la ley autorice a las cooperativas abordar cualquier actividad económica lícita, esa libertad queda coartada al existir en la ley un númerus clausus puesto que ello significa que se podrá hacerlo mientras su objeto social y actividad cooperativizada permita su adscripción en alguna de las clases previstas por la ley.

Para Paz Canalejo (1987) toda clasificación legal con pretensiones de exhaustividad está condenada al fracaso de antemano. Plantea que se debe partir de la base que la tipología en un recinto no clausurado, un perímetro siempre abierto y cualquier actividad económico-social lícita y susceptible de desarrollarse observando los principios solidarios puede "solidarizarse" por gozar de amparo legal para ello.

Y -añade- todo lo que sea trazar clasificaciones legales cerradas sobre las clases de empresas solidarias supone tanto como "poner puertas al campo"; naturalmente, con la desdichada consecuencia de que se frustran iniciativas de los ciudadanos que, en muchas ocasiones, pueden ser verdaderamente renovadoras y originales.

Catálogo abierto (Tato, 1998)

Sólo se puede hablar de un *numerus apertus* en la regulación de las clases de empresas cuando se permite la constitución de cualquier clase de ellas con independencia de que ésta esté expresamente prevista o no en la ley. Ello permite conformar nuevas realidades societarias separadas de la forma jurídica que en principio le sirve de acogida.

Flexible

Los tipos establecidos en la ley son de carácter meramente ejemplificativo y no exhaustivo, lo que permite la constitución de empresas atípicas. Puede ser que la enumeración de las clases de entidades no constituya un *"numerus clausus"* si se admite la introducción de nuevas clases de entidades por disposición de la autoridad.

En tal caso, como señala Fajardo (2011) si una entidad no se ajusta directamente a ninguna de las clases específicamente contempladas en la ley, lo lógico es que se regule, en cuanto fuese necesario, por las disposiciones de la clase de cooperativas con la que guarde mayor analogía.

El hecho es que las clases de cooperativas previstas no son totalmente excluyentes o incompatibles entre sí, de modo que aun cuando toda cooperativa deba ser ubicada principalmente dentro de una clase concreta y sujetarse a su regulación específica, ello no impedirá la aplicación de las normas destinadas a otra clase que fueren compatibles en atención a las finalidades perseguidas o su estructura económico-social; o que, cuando el objeto social de una cooperativa comprenda actividades propias de distintas clases, se regirá prioritariamente por las normas específicas de la actividad principal (ídem).

Es más, lo procedente sería -siguiendo a Vargas et Al (2015) que se elabore un régimen único y simplificado para la generalidad de las cooperativas y una clasificación conceptual meramente enunciativa y ejemplificadora de los diversos tipos de cooperativas que pudiere haber; y de no ser posible, al menos uniformar el régimen de las cooperativas en dos grandes grupos según sus elementos estructurales comunes, como serían las de trabajo

INDICE GENERAL

asociado y las de consumo -en sentido amplio- en las que se incluyan las agrarias, las de obtención, de protección social y financieras.

Condicionado

En este caso, la adopción de un tipo legal requiere de aprobación administrativa, la que es atribuida por la Autoridad que tiene a su cargo el Registro. En todo caso, la selección del tipo de entidad se realiza en el momento de la constitución legal o posterior, mediante una modificación estatutaria.

Libre absolutamente

Mediante este sistema existe libertad de objeto o de actividad a la que puede dedicarse la empresa, dentro del respeto de los principios generales. Tiene por propósito el reconocimiento de formas organizativas inéditas o particulares en las diversas realidades nacionales, regionales o locales.

Para Vargas (2012) el sistema más adecuado es el de la Ley de Cooperativas alemana de 1889 que contiene el concepto de sociedad cooperativa y una lista abierta de las actividades a que se suelen dedicar estas sociedades, para después establecer un régimen general y uniforme para todas ellas. Sólo en algunas normas sectoriales no cooperativas (por ejemplo, de la banca) se regula alguna especialidad jurídica de los tipos específicos de cooperativas.

El hecho es que, como señala la ACI (2021) las cooperativas están diseñadas para satisfacer las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes de las personas. Hay que prever que lógicamente seguirán surgiendo nuevas formas de cooperativas a medida que evolucionen las necesidades y aspiraciones socioeconómicas de los seres humanos. La Declaración sobre la Identidad Cooperativa clarifica las normas básicas que deben seguir las cooperativas, facilitando la creación de nuevos tipos de cooperativas que se atengan a estas normas básicas y que al mismo tiempo tengan características propias complementarias. Las normas comunes consagradas en la Declaración sobre la Identidad Cooperativa han promovido la diversidad dentro de la unidad y están permitiendo a los ciudadanos satisfacer más sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a través de la cooperación.

POPIEDAD CLASIFICACIONES DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Las clasificaciones son doctrinales en cuanto que como señala Vargas (2012) facilita la agrupación de distintas clases de cooperativas con conexiones y relaciones entre sí, lo que permite un cierto tratamiento jurídico homogéneo de parte del legislador.

Al decir de Gaudio (2018) las clasificaciones de las cooperativas, en lugar de identificar que especies de cooperativas son permitidas, conforma un importante recurso para el estudio de normas a través de las cuales ejercen su actividad en mercados donde ya se consagraron, sin perjuicio de otras a ser exploradas, de acuerdo con los dictados de la libertad de iniciativa cooperativa y de la propia creatividad humana de los trabajadores y de los consumidores. Permite, además, identificar y comprender la raíz común en todos sus segmentos.

A continuación, se presentan algunas clasificaciones de las empresas solidarias:

Según la rama de actividad.

Es el criterio más común y extenso; clasifica las cooperativas según los sectores económicos en los que operan. Dado que todas las cooperativas tienen que declarar su actividad económica principal, la clasificación por el sector económico en que operan podría ser un criterio general que permite clasificar las cooperativas y compararlas con otras organizaciones económicas. Este enfoque ya se utiliza en la mayoría de trabajos estadísticos sobre las cooperativas, bien sea las normas estándar Clasificación Industrial Internacional de todas las actividades económicas o el sistema de clasificación industrial de América del norte (OIT, 2012).

De manera que las empresas solidarias podrían clasificarse, según la actividad socioeconómica que desempeñan, en:

1. De agricultura, ganadería, caza; de pesca y acuacultura
2. De explotación de minas y canteras
3. De industria manufacturera y artesanía
4. De suministro de electricidad, gas y agua
5. De construcción
6. De comercio al mayor y al por menor
7. De hoteles y restaurantes

INDICE GENERAL

8. De transporte, almacenamiento y comunicaciones
9. Financieras
10. De actividades inmobiliarias, empresariales
11. de educación
12. De servicios sociales y de salud
13. De otras actividades comerciales y pensiones;
14. De Hogares individuales con servicio doméstico
15. De Organizaciones y órganos extraterritoriales.

López Becho (2002) afirma: "En verdad, las cooperativas podrán adoptar por objeto cualquier género de servicio, operación o actividad que permita la estructura empresarial y, básicamente, que congreguen personas o profesionales que puedan actuar autónomamente o, por lo menos, que puedan comportarse como asociación o sociedad. Así, por rigor del discurso, debemos resaltar la imposibilidad de estructuración de cooperativa para fines militares, o para prestación de servicios públicos obligatorios e indelegables como los diplomáticos, judiciales, legislativos, etc.

Por su objeto

Esto es, según la actividad que desarrollan, pueden ser:

1. De producción o de trabajo asociado, en la que los miembros aportan su trabajo personal y permanente a la empresa.

2. Las empresas solidarias de obtención son aquellas en que los miembros son al mismo tiempo sus propietarios y usuarios o consumidores, que atienden a las necesidades de demanda de bienes y servicios de los mismos. Estas empresas adquieren los bienes y, u organizan la prestación de servicios para suministrarlos o prestarlos a sus miembros.

   Son todas las empresas solidarias a excepción de las de trabajo asociado.

3. Mixtas, que son aquellas que en forma conjunta y simultánea realizan actividades de producción y obtención siempre que sean lícitas y posibles de desarrollar en forma asociativa.

La forma o modo en qué se desarrolla la actividad cooperativizada de cada una de estas cooperativas es bien diferente. En principio, en las cooperativas de consumo esa actividad será de oferta de la sociedad a los socios de los productos que éstos demandan; mientras que en las cooperativas de producción en las que los socios aportan trabajo o los productos o bienes derivados de aquel, éstos son ofrecidos por la sociedad al mercado y muchas veces demandados de manera previa por la sociedad a los socios.

En las primeras, el objeto social se desarrolla con los propios socios cooperativos de los que se dicen que son los principales clientes de la cooperativa; mientras que en las de producción el objeto social consiste en una actividad empresarial que se desarrollan en el mercado exterior, en el que los clientes son los terceros no socios (Vargas, 2012).

Según la complejidad de la empresa

1. Ordinarias

   Todas aquellas que tienen una estructura y funcionamiento complejo, reguladas por la ley ordinaria, especialmente cooperativas.

2. Simplificadas

   Son aquellas iniciativas socioeconómicas y culturales de reducido número de miembros y de estructura y gestión flexibles, que realizan actividades de producción y, o de prestación de bienes y servicios de naturaleza preferente, inspirados en los valores y principios de la economía solidaria que, sin embargo, no se ajustan a los requerimientos de las organizaciones formales de la misma.

Por su grado

1. Pueden ser de primer grado: formadas por personas naturales o jurídicas.

2. De segundo grado, conformadas por empresas de primer grado

3. De tercer o de más grados, formadas por entidades de grado inferior

Por grado de entiende el nivel o el lugar que ocupa una cooperativa, entidad o empresa dentro del sistema organizativo del sector cooperativo o solidario.

Por su nivel de formalización

1. Formales

   Aquellas que han cumplido los trámites de legalización exigidos por la ley

INDICE GENERAL

2. Irregulares

Las que no se encuentran inscritas en el Registro correspondiente.

Por la naturaleza de las actividades que realizan

1. De distribución, cuyo objeto es brindar a sus asociados bienes o servicios que necesitan para su uso personal o para la actividad que realizan: son las de consumo y de provisión; de colocación de la producción individual de los asociados y que comercializan en común. La mutual siempre es una empresa social de distribución de servicios y

2. Empresas de trabajo o de producción, esencialmente cooperativas de trabajo asociado (Pastorino, 1993).

Por el régimen de responsabilidad adoptado

1. De responsabilidad limitada

2. de responsabilidad suplementada

3. De responsabilidad ilimitada y

4. De responsabilidad solidaria

Por el número de actividades que desarrollan

1. Especializadas o uniactivas:

   Son especializadas aquellas empresas que tienen un solo y exclusivo objeto. Sarmiento (2016) observa que no cabe una "doble especialización" en una misma cooperativa. Es decir, que cuando por ley o por razones económicas, legales u otras, una actividad deba ser especializada, lógicamente no es posible desarrollara junto a otra que también requiera ejercerse en forma especializada.

2. Multiactivas o de servicios múltiples,

   Las que desarrollan al mismo tiempo varios objetos de obtención de bienes y servicios

3. Integrales

   La que realizan al mismo tiempo actividades de producción de bienes y de obtención de servicios. Richer (1999) denomina esta clasificación "por la relación económica entre los miembros y la empresa", y las clasifica en: unifuncionales (de consumidores, de proveedores y de trabajo) y multifuncionales (cuyos miembros son a la vez consumidores y productores).

Por el régimen de propiedad:

Según quien detente la propiedad de los bienes empleados en sus actividades productivas, las empresas solidaras pueden ser:

1. De propiedad colectiva. Señala Münkner (2018) que las cooperativas para el uso común de la tierra (como el kibutz israelí y las cooperativas de producción rural de Alemania Oriental (GLP) durante los tiempos de la República Democrática Alemana) han perdido su importancia. En muchos de los antiguos países socialistas de Europa del Este, las granjas colectivas se disolvieron y la tierra fue devuelta a sus propietarios originales o los antiguos propietarios de tierras fueron compensados.

2. De propiedad individual de los miembros, como es el caso de las cooperativas de transporte, en que los miembros utilizan vehículos de su propiedad que adscriben a la empresa, para el ejercicio de la actividad transportadora

3. De propiedad combinada: una parte de propiedad colectiva y una parte de propiedad individual de los miembros.

4. Cogestionada: una parte de propiedad de un patrón (dueño) y otra parte de los miembros.

De acuerdo al aporte de los miembros

1. Ordinarias

   Aquellas en que todos los miembros tienen igualdad de voto, sin importar la cuantía de sus aportes económicos a la empresa.

2. Mixtas

   Se caracterizan por la existencia de dos tipos de socios: los socios cooperadores o usuarios (con como mínimo el 51% de los votos) y los socios colaboradores, titulares de "partes sociales con voto" o capitalistas que pueden ser personas físicas o jurídicas.

Por el vínculo de sus miembros

El vínculo puede ser entendido como la condición, el requisito, la circunstancia o la cualidad que tienen en común los miembros de una cooperativa; las condiciones similares que deben tener los miembros para pertenecer a una empresa y que les permita cierta identificación o elementos comunes.

INDICE GENERAL

El vínculo puede ser único o múltiple, por ejemplo, ser productor de café en una zona determinada. El vínculo también puede ser: geográfico (vivir o trabajar en determinada área). Profesional (tener la misma profesión u oficio); de empresa o establecimiento (prestar servicios en la misma empresa o grupo de empresas); de asociación (de profesores de secundaria, por ejemplo); de intereses personales, etc.

Por el sistema de trabajo empleado:

De trabajo-asociado; de trabajo-asalariado; de trabajo-combinado de los miembros-trabajadores y de los asalariados.

Por el grado y la naturaleza de sus miembros:

1. De personas naturales exclusivamente, como es el caso de las cooperativas de trabajo asociado.

2. De personas colectivas, por ejemplo, de asociaciones civiles integradas por personas naturales. Sería una empresa solidaria de segundo piso, integrada por personas colectivas de primer grado.

3. De ambos tipos de personas, pudiendo establecerse un porcentaje máximo de cada uno de los tipos de personas, por ejemplo, no más de un 10% de los miembros podrían ser personas colectivas.

Por el número de sus miembros:

1. Ordinarias

   Número regular o corriente para todo tipo de empresa solidaria

2. Especiales:

   Según la actividad, por ejemplo, de ahorro y crédito a las que siempre se exige mayor número.

3. Simplificadas

   Empresas de un reducido número de miembro. Se fundamenta en los casos de la utilización de la cooperativa como instrumento de las políticas activas de empleo que exige atender al surgimiento de cooperativas de pequeñas dimensiones en sectores como las prestaciones sociales y sanitarias, el desarrollo local, la educación y la inserción social y laboral. En la práctica se trata de cooperativas de trabajo asociado con una base social muy reducida, con la posibilidad de administrador único (Paniagua, 2005).

Por los intereses de los miembros:

1. De intereses únicos os predeterminados.

   La empresa sirve a una sola categoría de participantes y en la que los miembros tienen la doble condición de socios y de usuarios, trabajadores o clientes.

2. Las empresas de intereses variados o múltiples (*multi-stakeholders*).

   Este tipo de cooperativas tiene como misión responder a las necesidades de sus trabajadores y también de sus clientes y otras personas y organizaciones que la conforman (stakeholders). Se suelen encontrar en sectores como el sanitario, el cuidado doméstico y en otras actividades vinculadas con otras empresas sociales (OECD, 2022).

   Sirven a diversas categorías de personas con intereses diferentes (los portadores de intereses) a través de prestaciones especiales para cada uno, siempre que las mismas sean afines: inversores externos en las cooperativas híbridas; usuarios de los servicios que presta la empresa comunitaria, pero no asociados (beneficiarios) o los asociados discapacitados en las cooperativas sociales; trabajadores dependientes; suministradores; clientes; la comunidad local en su integridad: el Estado, etc. (Levi, 1999).

   Señala Bonfante (1995) que en ellas debe haber paridad de trato entre los diversos servicios para evitar que los resultados derivados de la gestión de una determinada categoría sean imputados a otra categoría hegemónica o privilegiada; la exigencia de gestión separada para cada categoría; equilibrio numérico entre las prestaciones ofrecidas a las diversas categorías; asambleas separadas y una general de toda la entidad y contabilidad separada de las distintas actividades.

   Señala ACI (2021) que en las cooperativas multipartitas, es decir, las cooperativas con más de un grupo de miembros, como consumidores, empleados, empresarios independientes y personas jurídicas, que han surgido en las últimas décadas, se caracterizan por disposiciones específicas en sus estatutos que prevén una representación adecuada de las distintas partes interesadas, por ejemplo, diferentes sistemas de ponderación dentro de cada categoría de partes interesadas.

INDICE GENERAL

En las mutuales, en general, hay distintas categorías de asociados y dentro de cada categoría todos tienen iguales derechos y obligaciones. Esto obedece al origen histórico del mutualismo, nacido para atender necesidades de carácter social, no económico. De ellos, solo la categoría determinada por el estatuto tiene los derechos políticos (los asociados que pueden participar de las asambleas y elegir y ser elegidos para el desempeño de cargos sociales). A veces, esta categoría está condicionada por la pertenencia a alguna actividad, región, origen, etc., pero esto es facultativo (Moirano, 2009).

*Según sus relaciones con el medio (*Narvarte y Careaga, 2016)

1. Cerradas

   Están vinculadas con la iniciativa de un grupo social claramente definido –empresa, barrio, parroquia, fuerzas armadas, universidades, etc.-, para satisfacer alguna necesidad específica al colectivo de socios.

2. Empresas abiertas

   Se caracterizan por que el grupo social al que sirven es dinámico en el tiempo, no tienen vínculos institucionales ni de ningún tipo que los reúna que no sea las necesidades a cubrir por la cooperativa.

Según las relaciones con el Estado

1. Por el control del Estado:

   Controladas; especialmente controladas; no controladas.

2. Por el apoyo del Estado:

   Fomentadas; especialmente fomentadas; no fomentadas.

3. Por el régimen fiscal aplicable:

   a) De tratamiento igualitario para todas las empresas del sector.

   b) De tratamiento diferenciado: empresas solidarias protegidas, especialmente protegidas y no protegidas. En España, las cooperativas protegidas son las que cumplen con su normativa sustantiva y no incurren en ninguna causa de pérdida de la protección; las especialmente protegidas, que pertenecen a algunas de las clases de cooperativas que pueden acceder a esta categoría (trabajo, agroalimentarias, de pesca, de consumo y de explotación comunitaria de la tierra) y además cumplen los requisitos adicionales que se les imponen y; las no protegidas que, o bien no cumplen con su normativa cooperativa reguladora básica, o bien han incurrido en alguna causa de pérdida de la protección fiscal.

Según sus motivaciones de origen (Cornforth (1983 en Lucena et al, 2008)

1. Las cooperativas populares las que surgen de la visión de generar empleos a través de programas gubernamentales en momentos de recesión económica,

2. Las cooperativas nacidas de movimientos sociales. Sus miembros son animados por ideales democráticos y solidarios, por una visión de colectivo que se enfoca en sus necesidades sociales tanto como económicas

3. Las cooperativas iniciadas por la transferencia de propiedad de la empresa a los trabajadores por motivaciones ideológicas o prácticas.

4. Las cooperativas pragmáticas, organizadas con el objetivo de tercerizar actividades y reducir costos. Las empresas recurren a la externalización de actividades no medulares y/o a la subcontratación, donde la figura cooperativa se transforma en el factor de éxito, frente a condiciones adversas que la obligan a reducir costos (razón táctica u operativa) o como estrategia competitiva orientada a mantener su posicionamiento en el mercado

INDICE GENERAL

Contenido

concepto de empresa solidaria 937
Objetivos 940
Características 942
Diferencias de las organizaciones de ESS de las empresas tradicionales 945
El interés social 946
La causa: la ausencia de ánimo de lucro 949
Abandono del tema del lucro 952
El objeto social 955
Duración 960
Capital 962
¿Qué identifica una entidad de Economía social y solidaria? 963
Principales criterios 963
El factor C-comunidad 970

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

16 Identificación de la Empresa Solidaria

CONCEPTO DE EMPRESA SOLIDARIA

Definición de cooperativa

Según Naranjo (2016) varias son las definiciones que se han dado de cooperativa, en unas destaca su carácter asociativo, en otras, su carácter societario; en algunos casos, destaca su finalidad no lucrativa; pero en todas las definiciones, destaca su carácter colectivo, tanto en su propiedad como en su administración o gestión democrática y en todas también, destaca su objetivo de satisfacer necesidades comunes de sus miembros, mediante su propio y conjunto esfuerzo.

La Declaración sobre la Identidad Cooperativa de 1995 define la cooperativa como

> "... una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común a través de una empresa de propiedad conjunta y de control democrático".

En 2021 la ACI destaca varios puntos de la definición:

1. Quizás lo más importante es que subraya que las cooperativas son asociaciones de personas, distinguiéndolas así de las empresas propiedad de inversores, que son, en esencia, asociaciones de capital.

2. Que las necesidades y aspiraciones de quienes se unen voluntariamente en una cooperativa deben entenderse como económicas, sociales y culturales simultáneamente, y no como una cosa o la otra, ya que todas las cooperativas reflejan elementos de las tres, aunque en distintos grados. El elemento cultural es tan fundamental como los otros dos, ya que las cooperativas desarrollan y dependen de una cultura de cooperación.

3. Que las cooperativas reúnen a una amplia gama de partes interesadas y, en este sentido, constituyen una economía de partes interesadas.

Definición de mutual

INDICE GENERAL

La mutual es una persona jurídica de derecho privado, sin ánimo de lucro, constituida por un grupo de personas naturales, inspiradas en los principios solidarios, con el objeto de brindarse ayuda mutua frente a riesgos eventuales y satisfacer sus necesidades mediante la prestación de servicios de protección y promoción social.

Definición de empresa solidaria

Parafraseando al insigne maestro Münkner (1988) la definición de cooperativa (empresa solidaria) debe ser –al mismo tiempo- lo suficientemente amplia como para predecir todas las formas posibles, y lo suficientemente restrictiva como para excluir todo intento de abuso de esa forma de organización con el objeto de lograr fines no cooperativos. Y puede ser una definición genérica, esto es, para todos los tipos de empresas solidarias, o específica, para cada una de las diversas formas asociativas.

Katime (2005) prefiere denominarla "organización de economía solidaria", la que define como una empresa, con personería jurídica, sin ánimo de lucro, conformada por sus propios trabajadores o usuarios, constituida y gestionada con capital de sus miembros, para producir bienes o prestar servicios en bien común de quienes la integran.

Para Alfonso (2009) son sociedades o entidades que asocian a personas físicas o jurídicas que persiguen el interés colectivo de sus miembros y/o el interés general, económico o social, y están vinculadas al entorno. Funcionan, principalmente, bajo un régimen donde la persona tiene primacía sobre el capital, de manera participativa, solidaria y democrática.

En conclusión, la empresa solidaria puede ser entendida como cualquier persona colectiva de la forma jurídica lícita que adoptare, sin ánimo lucrativo, de naturaleza ni pública ni privada sino propiamente solidaria, que cumpla con los principios generales de la Economía Social o Solidaria (García-Müller, 1998).

Elementos conceptuales

1. Personalismo

   No queda duda que la cooperativa, al igual que la mutual, es una asociación de personas, que son aquellas en que los miembros que las componen, sus asociados, por sus características propias, por sus trazos de conocimiento, de amistad con los demás integrantes, con su buena índole y reconocimiento del medio en que viven, en tales circunstancias, el dinero que cada quien detente, puede no ser un factor preponderante para la formación de la empresa (Lopes-Becho, 2002).

   De igual forma Meira (2015) considera la cooperativa como una organización marcadamente personalista, dada la relevancia que la persona del cooperador asume en el ámbito de la misma, lo que ha llevado a la doctrina a afirmar, con base en este propósito, que la cooperativa deberá ser percibida como una <<sociedad de personas>>.

   , porque –como afirma Correia (1966)- en virtud de que la persona del socio y su patrimonio asumen un papel de gran relevancia, por contraposición de las sociedades de capital, en las cuales importa, fundamentalmente, la participación del socio en el capital social, dejando la persona del socio en segundo plazo.

2. Finalidad (Fici, 2015)

   Una nota esencial de toda entidad de economía social y solidaria es el interés general que debe perseguir. Ahora bien, como señala Paz (2012) el interés general que debe perseguir toda entidad solidaria no es lo mismo que el interés societario (*rectius*<<grupal>>) de sus integrantes, sino algo que trasciende a éste y permite calificar la organización como << de economía social>>.

   En contra, Meira (2016) estima que la cooperativa no tiene un fin propio o autónomo frente a sus miembros que se diferencie de los intereses de los mismos, siendo un instrumento de satisfacción de las necesidades individuales (de todos y de cada uno) de los cooperadores.

   Tal vez una matización posible consista en considerar como interés colectivo aquél que afecta a la agrupación de miembros o beneficiarios de una entidad de economía social, tomando aquella agrupación como conjunto o colectividad y no como la mera suma de cada uno de aquellos interesados.

   Desvío de la finalidad

   Por tal se entiende la infiltración de intereses individuales o asimétricos con los propósitos de las cooperativas. No es resultado de la no obtención del resultado ideal de las cooperativas o de las contingencias de una mala gestión, macroeconómicos o de competencia en el mercado. En algunos casos, se trata de cooperativas superavitarias, pero con sus asociados en mengua (Gaudio, 2016).

INDICE GENERAL

El desvío intencional de la finalidad desnaturaliza a la empresa solidaria por el no cumplimiento de su finalidad, y daría pie para su eventual liquidación.

3. Función social (Viguera, 2011)

Las cooperativas persiguen una finalidad "interna", dado que los socios se benefician de la actividad de la cooperativa y de sus resultados. En este aspecto específico, por lo tanto, las cooperativas no son diferentes de las sociedades con fines de lucro. ¿Cómo se explica, entonces, la función social que algunas Constituciones (en todo el mundo y de diferentes maneras) atribuyen a las cooperativas?

Las cooperativas tienen una función social, porque su regulación – siguiendo los principios de la ACI – por lo general prevé ciertos destinos "externos" de sus propios recursos a favor de no socios (o futuros socios), otras cooperativas y el movimiento cooperativo y la comunidad en general. Esto por sí atenúa la naturaleza "interna" de la finalidad, que las cooperativas tienen en común con las sociedades mercantiles.

Solo en la medida en que el Derecho cooperativo prevea estos elementos y los proteja – es decir, que establezca y preserve una identidad cooperativa distinta – es posible concluir que las cooperativas tienen una función social, en comparación con otras organizaciones empresariales, en particular, las entidades con fines de lucro y de propiedad de inversionistas. De lo contrario, en relación a este específico aspecto, la diversidad cooperativa casi se disolvería y la promoción estatal de las cooperativas sería difícilmente justificable.

Las cooperativas, por lo tanto, ya no están necesariamente vinculadas a un fin de mutualidad, y la ley admite cada vez más que ellas persigan (es decir, sean constituidas para perseguir) el interés general.

En definitiva, la dimensión netamente social de la cooperativa, que no estrictamente societaria, es lo que cualifica e individualiza el fenómeno cooperativo dentro del ámbito societario.

OBJETIVOS

(Aguiar et al, 2016)

El objetivo de las cooperativas (y en general, de las empresas solidarias) consta de dos elementos: el fin último de beneficiar a los socios y la realización de una actividad concreta para cumplir con este propósito. Es decir, una empresa con los socios en calidad de consumidores de los bienes o servicios proporcionados por la empresa cooperativa, de proveedores de los bienes o servicios utilizados por la cooperativa para el funcionamiento de la empresa o de trabajadores de la empresa cooperativa.

En consecuencia, una empresa solidaria que se componga únicamente de socios que proporcionen el capital y cuya actividad característica consista (principalmente o exclusivamente) en el empleo de éste capital para el funcionamiento de una empresa rentable que permita su remuneración no sería concebible. El Derecho cooperativo es claro al excluir esta posibilidad, lo que parece obvio, ya que corresponde a lo que las sociedades mercantiles hacen en la consecución de su fin lucrativo.

Además, como señala el autor, la compleja esencia de las cooperativas, como organizaciones empresariales que, a diferencia de las sociedades mercantiles no tienen ánimo de lucro, sino que su objetivo es obtener ventajas económicas producidas directamente en el patrimonio de los socios; y que dichas ventajas económicas producidas directamente en el patrimonio de los socios resultan del ejercicio de una actividad económica llevada a cabo por la cooperativa y en la que los socios deben participar (actividad cooperativizada).

Podría afirmarse entonces, como ya lo hacen algunas concepciones, que son los socios quienes verdaderamente realizan la actividad cooperativa, utilizando la cooperativa como un mero instrumento jurídico para esa realización. Por esta razón, el socio que no ejerza la actividad cooperativa no obtiene, en principio, ninguna ventaja económica.

La conjunción de estos dos factores – tener como finalidad obtener ventajas económicas producidas directamente en el patrimonio de los socios, a través de un modo particular de ejercicio de una actividad que asienta en la participación activa de los socios en la actividad económica (como adquiriente de bienes o servicios a la cooperativa, como suministrador de bienes o servicios a la cooperativa, o bien como prestador de trabajo en el ámbito de la actividad cooperativa) – es lo que caracteriza el modelo mutualista de funcionamiento de las cooperativas. Y en correspondencia con el modelo de funcionamiento descrito, también el ánimo o finalidad de las cooperativas debe ser entendido como un ánimo mutualista.

INDICE GENERAL

CARACTERÍSTICAS

Adaptado de Naranjo (2016)

Las características de las cooperativas que han sido fijadas por la doctrina y, varias de ellas, consagradas en algunas legislaciones latinoamericanas y que, precisamente, son las que marcan las diferencias radicales con otras formas empresariales son:

Doble naturaleza

La empresa solidaria es una verdadera empresa en cuanto que sus miembros son a la vez empresarios en el sentido que ejercen una actividad socioeconómica, que asumen los riesgos y que reparten entre si las ganancias o las pérdidas o, en el caso de la mutual, que deben afrontar el quebranto so pena de perderse la entidad. Como empresarios, invierten tiempo, capital y energía en emprendimientos de carácter económico o social, con una estructura organizativa determinada.

Señala Sarmiento (2009) que George Draheim en 1955, señaló "Toda cooperativa tiene una doble naturaleza. Ella es siempre, fundamentalmente, una asociación de personas, un "grupo" en el sentido de la sociología y de la social psicología. Los miembros de ese grupo son seres humanos, quienes constituyen los titulares de la cooperativa; y una empresa común de las economías de los miembros. Los titulares de esa empresa común son los mismos individuos que forman ese "grupo". "En esa doble condición de la cooperativa radican las frecuentemente no reconocidas raíces de sus fortalezas, pero también de sus debilidades".

Las cooperativas no son, en consecuencia, simples asociaciones de personas con una empresa, ni fundamentalmente empresas económicas cuyos titulares son un grupo de personas. Es decir, ni una ni otra naturaleza predomina. Las cooperativas son simultáneamente las dos cosas: asociaciones de personas y empresas económicas; en eso consiste su "doble naturaleza". Los problemas cooperativos no deben, pues, investigarse o regularse separando, como se venía haciendo hasta 1955, esas dos condiciones sino teniéndolas simultáneamente en cuenta.

Es un lugar común decir que las cooperativas son asociaciones de personas propietarias de una empresa. Ahora bien, como dice Lopes-Becho (2002) las personas se pueden asociar en forma cooperativa. Esa cooperativa será sujeto de derecho. Ese sujeto ejercitará una actividad económica, de forma sistemática y organizada. Luego, ese sujeto ejercerá sus actividades como empresa. Esa empresa beneficiará a todos los asociados. Igual criterio es de aplicación a todas las formas solidarias.

En todo caso, se trata primero de una empresa en sentido social y económico, lo que implica una organización duradera de elementos objetivos y de personas, orientadas a la consecución de un fin social (Gómez, 1999). Pero, además, es una empresa de carácter solidario puesto que no solo busca resultados económicos favorables, sino que –también, al mismo tiempo y en forma concurrente- persigue un fin social o de beneficio colectivo, esto es, para un grupo de personas (Lopes-Becho, 2002).

Se podría decir, como lo hace Naranjo (2016) que la cooperativa es una organización económica con fines sociales o una organización social, con fines económicos, pero que, en los dos casos, funciona como una empresa.

Sin embargo, la empresa de economía social y solidaria es diferente de la llamada "empresa social" lanzada por la OCDE en 1999, cuando entendía por "empresa social" a toda empresa con alguna finalidad social ya sea sociedad anónima, de capital, cotizada en bolsa, o cooperativa. La "empresa social" ha recibido enorme financiamiento del gobierno de Inglaterra. El concepto no tiene ninguna relación con la gestión democrática ni con una pertenencia a sus miembros. Basta, por ejemplo, con dar empleo a personas discapacitadas (Sánchez-Bajo, 2005).

Doble condición de los miembros (Gaudio, 2016)

Para Beneck, la doble condición es el verdadero elemento que confiere identidad a las cooperativas; amalgama a los socios cooperadores a las figuras de empresario y de consumidor o trabajador, para que a través del *modus operandi* de la cooperación económica alcancen la finalidad socioeconómica propia de las cooperativas.

La doble condición comporta la reunión de los intereses jurídicos, económicos y sociales del individuo en cuanto trabajador, consumidor y dueño del emprendimiento. Al asumir la conducción de la actividad económica, el trabajador/consumidor hace que ésta funcione en su interés y asuma la finalidad de prestarlo sus servicios.

El cooperador y dueño de la sociedad es sujeto de la relación jurídica. Crea la persona jurídica con esa finalidad: para recibir servicios de ella. Así, establece con ella relaciones de naturaleza societaria y también operacional (negociales, negocios jurídicos).

Se trata de una característica que impone entre cooperador y cooperativa una relación jurídica doble e indecidible, lo que constituye una profunda diferencia con otras relaciones jurídicas en-

INDICE GENERAL

tre personas físicas y jurídicas, puesto las empresas capitalistas mantienen relaciones con sus socios apenas de orden societario.

Vinculo más intenso entre los miembros (Sanz Bayón, 2020)

Se parte del hecho que en toda sociedad existen dos esferas de actividad: una esfera interna, donde se desarrollan las relaciones entre socios y de éstos con los administradores, y una esfera externa de la sociedad, donde se persigue el desarrollo del objeto social, principalmente mediante la interacción con terceros en los correspondientes mercados de bienes o servicios.

En las sociedades ordinarias los socios raramente (o sólo de manera incidental) se relacionarán con la sociedad en el desarrollo de la actividad empresarial que constituya su objeto social. Al contrario, en las llamadas sociedades de carácter mutualista, entre ellas las cooperativas, las esferas interna y externa se solapan y difuminan y, en definitiva, las relaciones entre sociedad y socios, y de éstos entre sí, resultan más complejas.

La existencia de este vínculo más intenso entre los miembros asociados altera de manera significativa su régimen jurídico y, en definitiva, la configuración del tipo societario correspondiente

Ausencia de ánimo lucrativo

Cuando se dice "sin fines de lucro" debe leerse y entenderse textual o literalmente, lo que se está diciendo, esto es que, el fin no es el lucro y eso, de ninguna manera quiere decir, que no debe existir beneficio, porque una cooperativa, como cualquier otra empresa, debe generar ingresos suficientes que le permitan no solo subsistir, sino crecer, es decir, debe asegurar su sostenibilidad y crecimiento. De lo que se trata, es de no obtener ganancias a costa de terceros y repartirlas entre sus socios, sino de autogestionarse la provisión de bienes y servicios en común.

Variabilidad del capital

Una característica que convierte a la cooperativa en una forma empresarial sui géneris, es la variabilidad del capital social y es que, únicamente en la cooperativa, como consecuencia del libre ingreso y retiro de socios, su capital aumenta o disminuye; o también, se produce la variabilidad, porque se incrementa mediante la capitalización de los excedentes; igual ocurre, cuando se re avalúan los activos, y ese aumento o disminución, no implica modificación estatutaria, ni requiere autorización estatal o publicidad alguna.

Irrepartibilidad de las reservas

Otra característica que hace única a la cooperativa y complementa su ausencia de ánimo de lucro, es la irrepartibilidad de las reservas sociales que se crean e incrementan, con las ganancias o utilidades obtenidas en operaciones con terceros y con los excedentes no devueltos a los socios, además de un porcentaje, de los mismos excedentes, generalmente obligatorio y fijado en la ley.

Las reservas así acumuladas, pueden servir para recapitalizar la cooperativa en caso de alguna adversidad financiera, pero no son susceptibles de reparto entre los socios, ni aún en caso de liquidación de la cooperativa.

DIFERENCIAS DE LAS ORGANIZACIONES DE ESS DE LAS EMPRESAS TRADICIONALES

Para Borgaza et al (2018) pese a su diversidad y heterogeneidad, las organizaciones de ESS que participan en la producción de bienes y servicios comparten algunas características fundamentales que las diferencian de las empresas tradicionales.

1. Casi siempre son organizaciones ascendentes que surgen dentro de las comunidades locales en respuesta a las oportunidades o necesidades comunes de los grupos de ciudadanos.

2. Se caracterizan por una alta participación de voluntarios, que suelen desempeñar un papel importante en la etapa de creación y puesta en marcha de la empresa.

3. Sus actividades no están orientadas principalmente a la generación de ingresos que se distribuirán entre sus propietarios. Al contrario, persiguen los intereses de sus miembros y, en gran medida, de la comunidad (como en el caso de las empresas sociales).

4. lla estructura de la propiedad suele asignar los derechos a distintos grupos de interés en lugar asignárselos sólo a los inversores (como sucede en las empresas tradicionales).

5. La estructura de gestión también tiende a ser más inclusiva y democrática, dando más voz a distintos tipos de partes interesadas (trabajadores, voluntarios, usuarios, etc.) dentro del proceso de toma de decisiones.

Las dos últimas características (el hecho de que las organizaciones de ESS no persigan principalmente los beneficios sino los intereses de sus miembros y el hecho de que sean adminis-

INDICE GENERAL

tradas y propiedad de las partes interesadas) tienen consecuencias importantes en el comportamiento de estas organizaciones y las hace especialmente relevantes en esta etapa de profundas transformaciones sociales y económicas.

ESAL (2020) aporta otras diferencias, a saber:

1. Otro elemento que diferencia a las empresas de la economía solidaria de otro tipo de empresas que concurre a los mercados, es que sus actos solidarios los realiza desde sus asociados y para sus asociados sin que haya un aprovechamiento de terceros y sin que medie la búsqueda de repartir utilidades en función del capital invertido. A diferencia de una ONG que se financia principalmente de donaciones, las cooperativas deben emprender iniciativas socioeconómicas para financiar su objeto social. Por ello la cooperativa crea mercados, actúan en ellos y los fortalece.

2. Como la distribución de excedentes no se hace en función de un capital invertido, la búsqueda de maximizar utilidades netas totales no encuentra asidero en estas entidades-. Los excedentes sirven de medio para que los asociados reciban transferencias (monetarias o no) que mejoran su calidad de vida. Particularmente en las cooperativas algunos excedentes podrán destinarse a beneficiar a los asociados en sus transacciones con la empresa, otros tendrán una destinación basada en su especificidad y en procura de conseguir dotaciones de bienes meritorios y otra parte sirve de medio para el fortalecimiento institucional.

EL INTERÉS SOCIAL

El interés social en las sociedades (García Álvarez, 2019)

1. Noción

   La constitución de una sociedad supone la celebración de un contrato que no está conformado por obligaciones recíprocas o sinalagmáticas, ya que las partes del contrato de sociedad, esto es, los socios no tienen en principio intereses contrapuestos. En efecto, los socios de una sociedad tienen en principio un interés común que persiguen mediante la constitución de una sociedad en particular.

   Por ello, el denominado interés social o interés de la sociedad constituye el limite genérico y fundamental a la actuación de los órganos sociales, tanto de los establecidos por disposición legal imperativa, como de los voluntariamente previstos en el estatuto, como parte integrante del contrato de sociedad, de su escritura de constitución. Nos encontramos ante un concepto impreciso e indeterminado o, en otras palabras, contestable.

2. Teorías sobre el interés social

   a) Contractualista

      Mayoritaria en la doctrina y en la jurisprudencia, considera que el interés social se corresponde con el interés de los socios en su conjunto, como sujetos del contrato social. En otras palabras, el interés social se correspondería con la suma de los intereses particulares de todos los socios.

      Para Ekai (2019) el concepto de "interés de la empresa" en cuanto tal no existe en la realidad; las decisiones empresariales, de una u otra forma, siempre se adoptan en función del interés o la perspectiva de sus respectivos directivos o socios.

      En cualquier caso, se alude sobre todo a la creación de valor para el socio, en que los administradores deben ante todo maximizar el valor de las acciones o participaciones. Como esto no es tan sencillo de determinar, se alude en muchas ocasiones a la maximización del valor de la empresa, lo que en el fondo es una concreción de la maximización del valor para el socio.

   b) Institucionalista

      Conlleva adoptar una visión más amplia, y considerar que el interés social no solo está constituido por los intereses de los socios, sino también por los de otros sujetos contemplados y protegidos en la legislación aplicable a las sociedades. Se suele aludir a los acreedores de la sociedad, a sus trabajadores (como clase especial de acreedores) e incluso a la sociedad en general en el sentido de la existencia de un interés público o general en este ámbito que se concretaría en la conservación o mantenimiento de la actividad empresarial.

El interés social en las cooperativas

INDICE GENERAL

1. Conceptuación

El análisis de los principios generales deja claro que dentro del interés social de una cooperativa se encontraría sin duda el interés de los miembros como conjunto; el interés por satisfacer sus necesidades a través de la realización de actos cooperativos o de la actividad cooperativizada. Pero, no se trata tanto de maximizar el beneficio de los miembros en función de su aportación al capital social, sino de maximizar el beneficio de la actividad cooperativizada. La cuestión es si el interés social de una cooperativa se reduce al mero interés de sus miembros o hay más intereses que también deben tutelarse.

De acuerdo al principio de interés por la comunidad, se puede estimar que el interés social de las cooperativas incluye un interés público o general que se concreta en procurar el desarrollo económico y social del entorno o comunidad en que se asienta. Esta dimensión de la cooperativa que se puede calificar como solidaria trasciende la mera satisfacción de las necesidades e intereses patrimoniales de los socios.

De manera que teniendo en cuenta los principios cooperativos, se considera que el interés de una cooperativa no solo está conformado por el interés del conjunto de los socios de la misma, por, en definitiva, la actividad cooperativizada entre ellos, mutualizada en otras palabras, sino que va más allá. Por lo que deben tomarse en cuenta los intereses de los acreedores, los de los trabajadores no socios y los de la comunidad o entorno en los que la sociedad cooperativa desarrolla sus actividades económicas.

2. Efectos del interés social

a) El interés social es el límite básico y general a la actuación de los órganos colegiados de la sociedad. En este sentido, debe subrayarse la posible impugnación de los acuerdos de la asamblea y del órgano directivo.

b) Los directivos deberán actuar no sólo diligentemente, sino también como representantes leales. En particular, deben ser leales al interés de la cooperativa, en otras palabras, actuar en el mejor interés de la sociedad. Si no lo son, y hay daños efectivos que se puedan cuantificar, se podrá exigir responsabilidad por las acciones u omisiones llevadas a cabo.

LA CAUSA: LA AUSENCIA DE ÁNIMO DE LUCRO

La causa y el lucro

En términos generales se entiende por causa el fin que los miembros buscan lograr con la celebración del contrato plurilateral de organización que da vida al ente asociativo (Farrés, 1987). Y los fines que la empresa solidaria persigue lograr son la mutualidad, la promoción de la solidaridad, la prestación o gestión de servicios para sus miembros, permitirles la dación de su trabajo personal, la obtención de ventajas o de beneficios diversos o la satisfacción de necesidades de sus miembros.

Un importante sector de la doctrina propone un concepto amplio de sociedad que se define como agrupación de personas que persiguen una finalidad común mediante una forma organizativa determinada; y es la organización o la estructura la causa (función económico-social) del contrato de sociedad, y no el ánimo de lucro que, si bien está natural o normalmente presente, no es el elemento esencial del mismo (Morillas, 2013).

Concepciones del lucro (Vigueras, 2011)

1. Concepción amplia

Concibe el lucro como cualquier ventaja patrimonial que se produjera en beneficio de los socios. Incluye, no sólo las ventajas positivas directas (obtención de utilidades económicas), sino también aquellas que supongan una utilidad susceptible de valoración económica, cualquier finalidad orientada a la obtención de una ventaja patrimonial o un mero ahorro de coste para los asociados.

La mayoría de la doctrina conviene en que no es consustancial a la cooperativa la ausencia de ánimo lucrativo; que, en cualquier caso, este es entendido en sentido amplio como cualquier ventaja patrimonial o económica; y que la actividad de la cooperativa no es exclusivamente de carácter interno con sus socios, sino que trasciende a esferas diversas, incluso ajenas a la mutualidad (Alfonso, (2014).

2. Concepción restrictiva

Considera que sólo hay ánimo de lucro cuando se produce un enriquecimiento positivo y directo en el patrimonio de los socios, como consecuencia de la distribución de beneficios que previamente han sido obtenidos por la empresa.

En esta vía, dice Alcalde (2013) que para que haya lucro, es necesario que se persiga la obtención de un incremento del patrimo-

INDICE GENERAL

nio social ilimitado repartible entre los socios en el corto o largo plazo (máxima de la economicidad).

Ese ánimo de lucro existe por igual en las sociedades civiles y comerciales, porque unas y otras se caracterizan igualmente por la puesta en común de ciertos bienes y servicios con miras a repartir entre los socios los beneficios que de ello provengan, diferenciándose fundamentalmente en el objeto de su giro y en la responsabilidad de aquéllos respecto de las deudas sociales.

La ausencia de ánimo de lucro en las empresas solidarias

1. Concepción tradicional

   Generalmente se considera que las cooperativas (y por extensión las empresas solidarias) no tienen fin de lucro, entendiendo por tal el no tener por finalidad la obtención de beneficios económicos, sino que ello es una consecuencia necesaria de la realización de sus actividades socioeconómicas. Por tanto, la empresa solidaria, como toda empresa debe obtener beneficios económicos, o desaparece.

Señala el insigne maestro Colombia Carlos Uribe-Garzón (1998) que la ausencia de ánimo de lucro se revela en que cuando los asociados hacen sus aportes al patrimonio social –sin duda indivisible- no pueden tener como motivo impulsivo y determinante el mayor rendimiento para su inversión, sino lograr que esos aportes patrimoniales sirvan de instrumento para que las empresas cooperativas estén en capacidad de prestar los servicios que requieren sus asociados.

De manera que el ánimo de lucro puede ser causa ilícita tanto de la constitución de la empresa como de la realización de actividades u operaciones de la misma. En tal sentido, una cooperativa que no tenga en su programa causal la finalidad de ofrecer a los asociados un servicio en términos de trabajo o de bienes, sino que se limite a remunerar el capital social, no es, de acuerdo con su naturaleza, una cooperativa (Bonfante, 2002).

En esta vía, la Corte Constitucional de Colombia en sentencia del 25/07/2001 (en Caicedo, 2013) señaló:

mientras una de las características de las organizaciones de Economía Solidaria es la ausencia de ánimo de lucro, cuyos objetivos deben estar orientados hacia la solidaridad, el servicio social o comunitario, las sociedades mercantiles persiguen un lucro, beneficio económico o rentabilidad.

Observa Viguera (2011) que la regla de que las cooperativas no puedan originar un lucro para los socios, se ha mantenido en forma inequívoca a lo largo de la de la evolución histórica del cooperativismo. Y que la sustitución del ánimo de lucro por el mutualista se ha convertido en una de las cuestiones más controvertidas dentro del debate doctrinal sobre la naturaleza jurídica de las cooperativas. Además, afirma que desde un punto de vista patrimonial, representa, junto al retorno, la vertiente económica de la mutualidad.

2. El lucro "cooperativo".

   Decía Carmen Botella en1985, que la cooperativa aun cuando no pueda buscar el <<lucro mercantil>>, sí puede buscar el <<lucro cooperativo>> consistente en la obtención directa por las cooperativas de determinadas ventajas patrimoniales, como la consecución de un ahorro en las cooperativas de consumo, o una mayor remuneración en las cooperativas de producción.

3. Es más, Sánchez Calero y Olivencia (en Viguera, 2011) establecen que cuando se dice que la cooperativa no ha de tener ánimo de lucro, más que querer perfilar el fin social, de lo que se trata es de excluir del ámbito de las cooperativas a las sociedades lucrativas.

4. Concepción contemporánea (Guerra, 2019)

   Se parte del hacho que hay en las empresas cooperativas un propósito de obtener una ganancia. Se proponen obtener en el ciclo económico un resultado positivo. Lo que las distingue de las otras empresas es cómo las reparte.

   Parece más adecuado evitar la fórmula en discusión y poner el acento en lo que realmente importa: cómo distribuyen sus eventuales excedentes las empresas del sector solidario de la economía. Dicho de otra manera, la forma en cómo se distribuyen las eventuales utilidades diferencia al conjunto de empresas del sector solidario con respecto a las empresas del sector capitalista. En este último, prima la distribución a los propietarios de capital (accionistas) en relación a la inversión realizada (capital aportado).

5. Las cooperativas no son organizaciones sin fines de lucro (OSFL) sino sin ánimo de lucro (Colón Morales, 2021).

   Afirma que la característica fundamental de las OSFL es que operan bajo lo que se ha denominado como el principio de no redistribución (*non distribution constraint*), que significa

INDICE GENERAL

que todos los sobrantes de sus operaciones son reinvertidos en la propia operación de negocios, y les está prohibido distribuir los mismos entre las personas que las controlan, a menos que se trate del pago de salarios razonables.

Ese no es el caso de las cooperativas, las cuales operan directamente para beneficiar a sus miembros, quienes las controlan.

Por eso, tanto desde la perspectiva del derecho corporativo como del derecho cooperativo; los tratadistas reconocen que no se trata de entidades sin fines de lucro, sino que son entidades sin ánimo de lucro. Por ejemplo, Hansman (1980) plantea que, en la medida en que las cooperativas operan para beneficiar económicamente a sus miembros y les reparten los resultados positivos de su operación, se desvían del elemento definitorio de las OSFL de operar conforme al *non-distribution constrain*.

En las cooperativas "sociales"

Ahora bien, con la presencia de las cooperativas sociales y empresas asociativas de inserción social, entendidas como aquellas que gestionen servicios de interés colectivo o realicen actividades económicas que conduzcan a la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social, a Cano (2008) se le ocurre poder clasificar ahora las empresas solidarias con o sin fines de lucro (España) o con o sin mutualidad prevaleciente (Italia), de manera de separarlas según su apego a la identidad sectorial.

Fajardo (2012) observa que las llamadas "empresas sociales" no obtienen lucro ni subjetivo ni objetivo: el primero, porque tienen prohibido distribuir los beneficios obtenidos entre los socios, fundadores, patrones o personas vinculadas; el segundo, porque su objetivo no es obtener beneficios para sí, sino obtener ventajas para sus asociados en el desarrollo de su objeto social en el que estos participan como proveedores o clientes de bienes o servicios.

ABANDONO DEL TEMA DEL LUCRO

Señala Cano (2008) que en el derecho de sociedades contemporáneo se abandona la noción del fin de lucro, que por típico y natural que pudiere ser no puede ya constituir un elemento jurídicamente relevante del concepto de empresa, siendo sustituido muy ventajosamente por el principio de economicidad.

Y ello porque si se acepta el concepto estricto de sociedad basado en considerar el ánimo de lucro como causa del contrato de sociedad (y no el concepto amplio de la causa de la sociedad como la consecución de un fin común a los socios a través de la colaboración de los mismos) se arrojaría a las agrupaciones voluntarias de personas creadas para el desarrollo de una actividad empresarial no dirigida a la obtención de un lucro, extramuros del derecho de sociedades, al ámbito normativo de las asociaciones.

Muchos consideran que en la actualidad debería abandonarse la caracterización de la cooperativa por una confusa y poco científica dialéctica como la del no ánimo de lucro, además que su ausencia nunca ha sido recogida por la ACI en la lista de principios cooperativos que formula este organismo (Ballestero, en Vargas et Al, 2105).

En esta vía y con gran acierto, Guerra (2019) señala que la manida definición de las cooperativas como organizaciones que no persiguen fines de lucro es sumamente imprecisa, además de equivocada y cargada de preconceptos ideológicos.

1. Es imprecisa pues no se sabe exactamente a qué se refiere con el lucro. ¿Es acaso el lucro sinónimo de ganancia, sinónimo de excedentes, de utilidades o de beneficios? Coincide el autor con Hagen en que más allá de si el lucro es un fin o un medio para otro fin, se trata de una fórmula llena de ambigüedades, falta de "criterios tangibles y verificables".

   Se señala que la cooperativa debe generar mayores ingresos que egresos que permitan hacer reinversiones, para poder sobrevivir a mediano plazo. Hasta aquí no tiene sentido entonces equiparar al lucro con esos necesarios excedentes. Luego, se dirá que la cooperativa no debería obtener ganancias más allá de un monto x destinado a fondos de reserva y reinversión. Pero, "topear las eventuales utilidades/ganancias parecería ser injusto"

2. Es una fórmula equivocada, pues las cooperativas sí pueden repartir excedentes entre su masa social en caso de que existan. Casi todas las legislaciones cooperativas reglamentan el porcentaje que puede ser distribuido a prorrata entre sus socios.

3. Está cargada de prejuicios, pues claramente parece haber en el término "lucro" una connotación negativa que no tienen algunos de sus sinónimos o términos parecidos (caso de utilidades, beneficios, ganancia o excedentes).

La ausencia de ánimo de lucro en la legislación latinoamericana de cooperativas y ESS

INDICE GENERAL

País	*Ley*	*Sin ánimo de lucro*	*No menciona*
Argentina	Ley de Cooperativas		X
Bolivia	Ley General de Cooperativas	**X**	
Brasil	Ley de Cooperativas	**X**	
	Cooperativas sociales		**X**
	Cooperativas del Mercosur		**X**
	Ley de Economía Solidaria		**X**
Chile	Ley General de Cooperativas		X
Cuba	Cooperativas Agropecuarias		X
	Cooperativas no Agropecuarias		X
Ecuador	Economía Popular y Solidaria	X	
Costa Rica	Cooperativas de Ahorro y Crédito		X
	Asociaciones Cooperativas	X	
	Cooperativas de Ahorro y Crédito		X
Salvador, El	Ley General de Asociaciones Cooperativa	X	
Guatemala	Ley General de Cooperativas	X	
Panamá	Régimen Especial de las Cooperativas	X	
Paraguay	Cooperativas y sector cooperativo	X	
	Cooperativas de vivienda		X
Perú	Ley General de Cooperativas	X	
R. Dominicana	Ley de Asociaciones Cooperativas	X	
México	Ley General de Cooperativas		X
	Ley de Cooperativas de Ahorro y Crédito	X	
	Ley de Cooperativas	X	
	Ley de Economía Social y Solidaria		X
Colombia	Ley que Actualiza la legislación cooperativa	X	
	Cooperativas de Trabajo Asociado		X
	Administraciones Públicas Cooperativas	X	
	Ley de Economía solidaria		X
Uruguay	Ley General de Cooperativas		X
	Cooperativas sociales		X
	Cooperativas del Mercosur		X
	Economía Social y Solidaria		X
Puerto Rico	Ley General de Sociedades Cooperativas	X	
	Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito		X
	Cooperativas juveniles		X
Venezuela	Ley Especial de Asociaciones Cooperativas		X
Mercosur	Cooperativas del Mercosur	X	
Nicaragua	Ley General de Cooperativas		X
Total		16	22

Fuente: elaboración propia

En sus primeros tiempos, la legislación latinoamericana de cooperativas hacía de la ausencia de ánimo lucrativo un elemento definitorio de las cooperativas. Ello se denota especialmente en las leyes de los países andinos y de centro América.

Sin embargo, las nuevas leyes de cooperativas, en parte siguiendo las orientaciones de la Ley Marco para las cooperativas de América Latina, se abstienen de mencionar el lucro como elemento definitorio de las cooperativas, tal y como se desprende del cuadro anterior.

En todo caso, la caracterización de la cooperativa con base en la ausencia de ánimo lucrativa en nuestra legislación tiene a disminuir, sobre todo en las nuevas leyes de Economía Social y Solidaria, al punto que puede decirse que la ESS no se caracteriza por la ausencia de ánimo lucrativo, por lo menos en su acepción tradicional.

EL OBJETO SOCIAL

Concepto

Se entiende por objeto social las actividades u operaciones que puede cumplir la empresa, pero generalmente sólo dentro del ámbito económico. Así, se afirma que la cooperativa debe tener por contenido el desarrollo en común de una actividad económica determinada destinada a cubrir los costos con los ingresos (Ceccherini, 1999).

En las sociedades de capital, el objeto social es el cauce o medio para la consecución de la finalidad de la empresa (obtención de utilidades). En cambio, en las cooperativas (empresas solidarias) el objeto es el fin en sí mismo, pues, como afirma Viguera (2011) mediante su desarrollo mismo se ven satisfechas las necesidades económicas, sociales, culturales, asistenciales y otras que mueven a los miembros a constituirlas.

Si se considera que el objeto social de la cooperativa como la actividad económica a desarrollar por la entidad para el cum-

INDICE GENERAL

plimiento de su fin social, en las cooperativas de obtención (que son la mayoría) el objeto social es facilitar a los socios determinados bienes y servicios en condiciones más favorables que las del mercado, con lo que los conceptos de causa y objeto se acercan mucho (Vargas et Al, 2915).

Para Gaudio (2016) se distingue el objeto y la finalidad de la cooperativa. La finalidad u objetivo de la cooperativa es prestar servicios a los socios (no al capital social) para proporcionar la mejoría de su status económico, en tanto que el objeto es el ramo de su actividad empresarial. La finalidad será obtenida primariamente, a partir de la explotación de la actividad económica que constituye el objeto de la cooperativa.

Sucede lo mismo en las de trabajo asociado en que el objeto social específico consiste en brindar ocupación a sus asociados, esto es, proporcionar y mantener el trabajo de sus miembros.

De manera que el objeto de la empresa solidaria debe consistir en una actividad económica productiva, por lo que no hay contrato cuando el objeto sea el mero goce y, o la administración colectiva de bienes, o que estipule el ejercicio de actividades culturales, de investigación científica, aunque de él resulte la obligación de contribuir a la constitución de un fondo social.

Según Fajardo (1999) la cooperativa es una forma asociativa con fines fundamentalmente económicos, de ahí que también hablemos de cooperativa como forma de organización empresarial, aunque caben cooperativas con fines no, o marginalmente económicos. En tanto las mutuales, como empresas sociales de servicios, tienen históricamente delimitado su campo de actuación al de la previsión social en sentido lato (Moirano, 2009).

Sin embargo, parecería más acertado sostener que cualquier actividad humana puede ser organizada con criterio de economía, independientemente del destino que se intente dar al resultado de la gestión. Por lo tanto, aún servicios de carácter exclusivamente cultural, científico, asistencial o recreativo pudiesen constituir el objeto social de una cooperativa (Casación Italiana, 24-02-1968) siempre que esa actividad sea financiada con los recursos económicos de que dispone la empresa, y no con aportes voluntarios de los miembros (En: Ceccherini, 1999).

En tal sentido, las cooperativas que ejercen actividades culturales, recreativas, bares o afines, son consideradas en Italia –no obstante, la falta de un fin propiamente económico- como cooperativas de consumo que prestan a sus asociados los servicios de un círculo recreativo (Comité Central de la cooperación, 09-11-1955).

Ahora bien, como señala Paniagua (2005) no es concebible una actividad económica apta para ser objeto social que no cubra costes, sino que opere sistemáticamente con pérdida. Incluso, no está vedado legalmente, sino al contrario, que la actividad económica desarrollada en forma empresarial por la cooperativa tenga un componente, un carácter o unos objetivos sociales o de interés general.

De manera que el punto de convergencia sobre el objeto parece estar en el deseo de realizar un emprendimiento económico con miras a obtener una ganancia no repartible (*non-distribution constraint)* que redunda en la satisfacción prioritaria de un interés colectivo o general.

Caracteres del objeto:

1. El objeto debe ser lícito, posible, determinado o determinable.

   Esto es, el objeto no puede ser genérico, o comprensivo de actividades de contenido heterogéneo. Así, se excluye la posibilidad de un objeto social genérico en el que venga indicado simplemente el sector sin especificar qué actividad se intenta cumplir, lo mismo cuando se enumere una serie variada de actividades que, de hecho, impida definir el objeto (Bonfante, 1999).

2. Gagliardo (2007) la precisión y determinación del objeto social no impone que la actividad o actividades deban describirse de tal manera –rígidamente- que signifique para la sociedad desatender las cambiantes circunstancias del mercado.

3. La determinación del objeto social no presupone ni exige que éste deba comprender una sola actividad –porque puede integrar dos o más- , siempre que se mencionen expresamente; ni que requieran describirse las operaciones o procedimientos técnicos que deban seguirse para explotar la actividad social; ni siquiera que la actividad o actividades deban describirse de manera rígida tal que obliguen a la sociedad, para adaptarse a las cambiantes circunstancias del mercado, proceder a la modificación del estatuto.

4. La empresa solidaria no puede desarrollar actividades ajenas a su objeto social y fines institucionales. Por tanto, los actos realizados con un contenido diferente del permitido por su objeto social y fines institucionales no serán lícitos por falta de conformidad a su derecho estatutario (Verón, 2009). Además, como señala Maheshhvaranadana

INDICE GENERAL

(2013) las empresas solidarias no especulan con su dinero en inversiones de alto riesgo porque su finalidad no es la ganancia.

5. De igual forma, el objeto debe ser coherente con la calificación profesional de los miembros, en cuanto deben tener una profesión u oficio objetiva y funcionalmente semejante a la actividad de la sociedad (Buonocore, 1997).

6. El objeto social delimita la actuación de los directivos, de manera tal que los socios tendrán la certeza de que el patrimonio societario no será desvirtuado o aplicado en actos en contravención al objeto social. Los terceros, por su parte, sabrán que la competencia de los administradores tiene un límite y en función del cual podrán contratar y conceder créditos (Gagliardo, 2007).

3. No obstante, como observa Verón (2009) las fianzas, avales y cualquier otro tipo de garantía otorgada por la sociedad a terceros, cuando no están previstos en el objeto social, son considerados, en sí, como "actos neutros". La asamblea puede decidir su realización, máxime si ellos no están prohibidos por el objeto social, sino tan solo no comprendido en él.

4. El órgano de administración puede realizar o, mejor, disponer, la realización de estos actos neutros no previsto en el objeto social, sucediendo, como mucho, que deberá responder por su eventual exorbitancia, pero sin afectar la validez del acto frente a terceros.

Amplitud del objeto

Actualmente se pretende que las empresas puedan acometer cualquier actividad de negocios sin las obsoletas restricciones derivadas de la especialidad del objeto social, lo que hace –por demás, anticuada la concepción de los actos *ultra-vires*. De manera que si no se estipula cual habrá de ser la actividad económica de la empresa, tendrá automáticamente un objeto social que le permita comprometerse en cualquier actividad lícita de negocios.

Dentro de este sistema de objeto social indefinido, no es necesario modificar el estatuto ni obtener autorización alguna para comprometer a la sociedad en cualquier clase de actividad económica. Con ello se rompe con la limitación de la actividad de la sociedad que acarrea la grave consecuencia de que cualquier acto no comprendido dentro del objeto es nulo y, por tanto, no vincula a la sociedad (Reyes, 2010)

Ahora bien, el objeto puede ser restringido por la ley o ser de la libre selección de los miembros, así como ser único, múltiple o mixto. Incluso, el objeto puede ser plurisectorial en el sentido de que la entidad pueda tener diversos objetos o prestaciones para diferentes tipos de miembros. Esto es, darse la coexistencia de diferentes prestaciones frente a diversas categorías de asociados (Bonfante, 1999).

El objeto puede ser amplio, esto es la realización de todos los actos lícitos necesarios, siempre que los objetos singulares cumplan el requisito de precisión, o solo para la realización de los actos específicamente autorizados por la ley o por la Autoridad de aplicación. Es más, puede haber objetos prohibidos o excluidos a las empresas asociativas por la ley, como lo es en ciertos países que se les discrimina para ejercer actividades de naturaleza bancaria o de seguros.

También, las cooperativas pueden tener definido su objeto de una forma abierta (cooperativas con un "objeto abierto") o que su objeto está definido de una forma cerrada (cooperativas con un "objeto cerrado"). Por "objeto abierto" entendemos una fórmula que deja totalmente abierto el abanico de actividades que la cooperativa puede realizar, de tal forma que ese objeto no queda delimitado por referencia a una actividad específica ni a un grupo de actividades específicas, ni siquiera a una complementariedad con el objeto principal. Como "objeto abierto" consideramos únicamente aquellas formulaciones constantes en los estatutos que no definen con precisión las actividades que la cooperativa puede desarrollar con carácter regular, dejando abierta la puerta para que la cooperativa pueda realizar cualquier actividad económica (Aguiar et al, 2016).

La empresa multiactiva o de objeto múltiple

Son empresas solidarias multiactivas o de servicios múltiples las que tienen por objeto cumplir, en forma simultánea, más de una actividad de obtención de bienes y, o de prestación de servicios. Claro, que muchas de ellas desarrollan como objeto principal la prestación de un servicio –normalmente de ahorro y crédito con el que se iniciaron-, al que –por el transcurso del tiempo y por las exigencias de sus propios miembros, adicionan la prestación de otros servicios como actividades accesorias, complementarias o auxiliares.

Es normal que el estatuto enuncie varios objetos, sin que necesariamente se cumplan todos desde su inicio, y que aquellos se vayan implementando progresivamente durante la vida del ente.

INDICE GENERAL

Estamos en contra de la tendencia a instaurar cooperativas uniactivas o especializadas en todos los casos o circunstancias, o en el ámbito financiero solamente. Apuntamos a la libertad de selección del tipo de empresa solidaria que se requiera, de acuerdo a las circunstancias de cada caso en particular y no que la legislación –a priori- determine si una empresa pueda o no prestar los servicios que sus propios miembros consideren necesarios o convenientes. Y ello es consecuencia necesaria del principio de autonomía.

DURACIÓN

Fundamento

Adaptado de Vallati (2022).

La duración ilimitada significa que no sólo varían sus asociados en sentido horizontal por crecimiento numérico, sino que también varían en sentido vertical a lo largo del tiempo porque las cooperativas permanecen indefinidamente, mientras que por lo común otras sociedades se constituyen por tiempo limitado. Las cooperativas como ejemplo en el modo de satisfacción de las necesidades de los asociados consumidores y usuarios de bienes y servicios, su proyección es ilimitada, indefinida o indeterminada y transmisible a las futuras generaciones

La mencionada duración ilimitada como integrante de la caracterología de las cooperativas es de significativo aporte para el desafío planteado por la ACI en cuanto a la necesidad de profundizar la identidad cooperativa, ya que la prolongación "sin límites" del desenvolvimiento de las empresas cooperativas ensanchan y afianzan su participación en el Sector de la Economía Social y cimientan un futuro más justo y solidario. La duración ilimitada de las cooperativas se corresponde con la Declaración de la Identidad Cooperativa formulada por la A.C.I. en el año 1995.

Es "contra natura" sostener que las Cooperativas deban tener un plazo de duración limitada pues la "visión" del emprendimiento y la "misión" a desarrollar, se consideran lineamientos aptos para mejorar la calidad de vida de sus asociados, y por lo tanto son instrumentos que se proyectan y valoran como perdurables en el tiempo.

La finitud de las sociedades comerciales se contrapone con la infinitud de las cooperativas ya que estas se diseñan, constituyen y despliegan su actividad con el propósito de servir cada vez más y con excelencia a la persona humana acorde a las exigencias del avance de la civilización "sine die"

Excepciones

Normalmente las empresas solidarias son de duración ilimitada: ello se refiere a la posibilidad de que la entidad sobreviva a sus fundadores, y en la imposibilidad de que, en el momento de su constitución o con posterioridad, se ponga un límite temporal a su vida (Cuesta, 2000) aunque nada impide que la empresa solidaria pueda tener una duración limitada.

De están forma, de carácter excepcional, la empresa fija un término *ad quem* por el cual determina la duración por referencia a hechos o situaciones ajenos a la entidad (por ejemplo, hasta determinada fecha) o la misma sea determinable *per referentiam* (por ejemplo, hasta la expiración de una patente de invención (Botana, 2013).

Sin embargo, como señala Coronado (2001) no será admisible el establecimiento de un plazo que no sea claro e indubitado, como por ejemplo <<el tiempo necesario para realizar una determinada operación>>, al menos por meros motivos de seguridad de tráfico.

En realidad, establecer un plazo de duración únicamente puede ser interesante en los casos en los que la cooperativa se constituya para un fin concreto, como puede ser en una cooperativa de viviendas la construcción sobre un solar determinado, incluso aportado por uno o varios socios. También puede ser interesante cuando se pretenda evitar una vinculación permanente entre socios.

Otros términos relacionados

Además, hay tres términos importantes relacionados con la duración que son:

1. Prórroga

   Cuando antes del vencimiento del término de la empresa de duración determinada, se acuerda su duración por un lapso adicional mediante la reforma del estatuto.

2. La reducción de la duración que será igual a la prórroga, pero lo que se hace –vía reforma del estatuto- es que se limita el plazo inicial acordado.

3. Y la reactivación

   Se refiere a la posibilidad de que la empresa cuyo término de duración ha expirado modifique sus bases constitutivas para continuar su existencia normal. Es una prórroga acor-

INDICE GENERAL

dada después que se produjo la causal de disolución por expiración del término. Se fundamenta en el principio de conservación de la empresa (Zerpa, 1998).

CAPITAL

Casi en forma unánime se considera que la empresa solidaria tiene un capital variable. Por tal se entiende que la variación de los asociados no comporta variación del acto constitutivo y que el capital no está determinado en un monto preestablecido (Genco, 2000).

Dice Prieto (2002) que el capital variable se configura como el elemento técnico que permite garantizar la operatividad del principio de puertas abiertas, por cuanto la apertura a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser asociado está inexorablemente unida a la exigencia de aportación de capital por parte de los miembros. En síntesis, la variabilidad depende del ingreso y egreso de miembros.

En las mutuales –por cambio- el capital pertenece a la entidad, pero es igualmente variable en el sentido que no tiene ni un mínimo ni un máximo fijado por la ley o el estatuto (Moirano, 2009).

Las empresas solidarias son fundamentalmente autofinanciadas en cuanto que su capital debe provenir en su mayor parte de sus propios miembros. Ahora bien, establecidas las debidas precauciones para evitar la pérdida de autonomía e independencia de la empresa, tanto *de jure* como *de facto*, nada impide que la entidad opte a fórmulas de financiación externa en pro de obtener eficacia económica (Prieto, 2002).

Sin embargo, podría o debería existir un capital mínimo o uno máximo. Hay una tendencia a establecer un capital mínimo de cierta importancia, de manera de aumentar la consistencia patrimonial de la entidad. De igual forma, para Celaya (1992) es teóricamente posible una cooperativa de capital fijo, ya que no es contraria a ningún beneficio cooperativo ni a la esencia jurídico-social de la cooperativa, en especial, de la de trabajo.

Empresas sin capital

Son empresas solidarias que se constituyen sin existencia de capital, entendido como la contribución patrimonial de los miembros, la que puede ser mínima e irrelevante, ya que estas entidades giran en torno de las personas, y esa aportación es necesaria sólo cuando su integración fuese indispensable para la consecución de los objetivos sociales (Branco, 2003). En Brasil se permiten las cooperativas sin capital

Para López Becho (2002) los efectos en el mundo de los hechos de esta innovación pudieran ser muy grandes, permitiendo una inmensa inserción en el universo jurídico de aquellas cooperativas que intentan atender personas desprovistas de dinero y que pretenden actuar en actividades en donde el capital no sea relevante.

Así también a las incubadoras de cooperativas, existentes en las grandes universidades, que intentan estimular y apoyar la organización de personas con intereses comunes, y ven en la cooperación un camino para superar sus dificultades económicas.

¿QUÉ IDENTIFICA UNA ENTIDAD DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA?

Problemática

Con mucho acierto, según Álvarez y Pereira (2019) es posible afirmar que la Economía Social y Solidaria en Iberoamérica está en pleno movimiento hacia su consolidación como actor protagonista del desarrollo de sus territorios. Sin embargo, la organización de la Economía Social y Solidaria expresa múltiples realidades situacionales difícilmente reducibles a un único propósito empresarial, siendo la lógica de los emprendimientos de la economía social el punto de partida para su encuadramiento como parte de un sector con una lógica particular

Se hace necesario determinar con la mayor precisión posible-cuáles son las entidades que conforman este sector a quienes se les aplique la legislación específica del mismo. Los autores coinciden en que los límites de lo que son las entidades que componen la ESS no son precisos.

La gama de posiciones es muy variada: va desde una primera postura que considera necesario que dichas entidades realicen actividad económica directa y permanente (que sean empresas); otra, que solo acepta las empresas que estén conformadas exclusivamente por "trabajadores", o en las que se practique el trabajo asociado; a una tercera, que considera de ESS todas las entidades que no son ni del sector público, ni del privado propiedad de inversionistas (o sin fines de lucro) lo que incluye las asociaciones, las fundaciones y hasta el voluntariado (se trata de un criterio residual.

PRINCIPALES CRITERIOS

Son diversos los criterios propuestos para caracterizar la empresa de economía solidaria, a saber: que se dediquen a bienes preferentes; su formalidad; su ajuste a los principios generales y obtención de beneficios limados.

INDICE GENERAL

Que se dediquen a bienes preferentes

Dentro de esos extremos, y según las ideas de cada uno, se incorporan o no, entidades (comprende las empresas propiamente dichas y las organizaciones) dentro del sector de ESS, siempre que tengan por objeto un beneficio colectivo cualquiera, que puede ser económico, social, cultural, deportivo o religioso. Incluso que se dediquen principalmente a la producción o distribución de bienes y servicios "preferentes"

Los bienes preferentes o sociales, son aquellos sobre los que existe un amplio consenso político y social en cuanto a que son esenciales para una vida digna, y por lo tanto deben estar a disposición de toda la población, independientemente de su renta o poder adquisitivo. Por consiguiente, se considera que el gobierno debe prever la producción y la distribución de estos bienes, ya sea garantizando que se suministren de forma gratuita o subvencionándolos de forma que puedan adquirirse muy por debajo de los precios del mercado (Chaves y Monzón, 2013).

Formalidad

Algunas entidades, se dice, lo son, por el simple hecho que "formalmente" lo son, esto es, porque están reguladas o porque cuentan con normativa propia (ley, decreto, reglamento). De manera que las cooperativas, mutuales, fondos de empleados, cajas de ahorro, cajas agrarias, bancos comunales y empresas comunitarias y similares, serían entidades de ESS, aunque en la realidad no sean más que –por decir lo menos- falsas o torcidas entidades solidarias; esto es, solidarias de forma pero, de fondo, entidades comerciales.

Ello provoca un riesgo elevado de otorgar la consideración de pertenecer a la ESS a entidades que no lo merecen. Se pregunta Altzelai (2016 y 2018) ¿es admisible la forma jurídica como criterio para determinar la calificación de las entidades de economía social?

El mismo nos contesta: nos sumamos a quienes ponen en duda la eficiencia de un listado de figuras jurídicas como único criterio para determinar la calificación de entidades de la economía social, sin añadir más detalle. Un listado así concebido puede desencadenar, precisamente, unos efectos contrarios a los fines de la ley.

La realidad nos muestra que, en ocasiones, los tipos incluidos en él no merecerían ese calificativo por no cumplir los principios de la ley. En cambio, otros tipos no mencionados, por ser tradicionalmente considerados más mercantiles que de la economía social, podrían merecer ese calificativo por haber decidido estatutariamente acogerse a tales principios.

Por tanto, el listado que hace la ley no ofrece el rigor legal necesario para que pueda ser considerado como un elemento concluyente a la hora de decidir si una entidad pertenece o no a la economía social. A esta disposición debe atribuírsele un carácter meramente orientativo o ilustrativo, pero no un valor categórico. De hecho, son numerosas las voces que reclaman la necesidad de interpretar la ley en el sentido de que a todas las entidades, estén o no en la lista respectiva, se les exija el cumplimiento de los principios legalmente establecidos

Ajuste a los principios

Para Álvarez, 2011, la forma jurídica de las entidades no garantiza su función social. Lo que debe determinar el ámbito de aplicación de la ley son los principios de la economía social y no la forma jurídica. Sin embargo, como expresa Fajardo, en ocasiones puede resultar difícil acreditar que se cumplen los principios orientadores de la ESS.

Entonces, hay que ir más allá de lo simplemente formal (de las declaraciones retóricas de la ley y del estatuto) e indagar en la estructura y en la operatividad ordinaria de la entidad si cumplen en la realidad con los postulados de la ESS; esto es, si se identifica con las identidades propias del sector (Álvarez, 2011).

O, más precisamente, si tienen vida asociativa, caracterizada por la realización de actividades socioeconómicas con apego a la especificidad cooperativa, y que las transferencias hacia los asociados logran satisfacer sus necesidades en el marco del acto cooperativo (o solidario) (Álvarez, 2016).

De manera que habría un núcleo "duro" de entidades de ESS: las nombradas anteriormente. A lo que –en opinión de otros- se podría añadir, *"aquellas otras entidades que cumplan con los valores y los principios de la economía solidaria"* en el grado en que se encuentren formulados. Pero es necesario que ello se precise bien, porque se corre el riesgo que algunas entidades –para gozar de los beneficios que generalmente se acuerda a las entidades solidarias- se hagan pasar por tales, tal y como sucede -principalmente- con numerosas "falsas" cooperativas.

En latinoamericana la mitad de las leyes de ESS (Colombia, Costa Rica y Uruguay) exigen la conformidad con los principios de la ESS, mientras que la otra mitad (Honduras, Ecuador y México) no

INDICE GENERAL

lo hace. Señala Altzelai (2016) que en las leyes de ES de España no se ha establecido expresamente que las entidades comprendidas en el repertorio que ellas indican (generalmente cooperativas y otras) deban acreditar la observancia de los principios orientadores de la ESS formulados por ella mismas.

Por tanto, puede parecer que el legislador presume que dichas entidades ya actúan en base a esos principios, avalados simplemente por el hecho de haber adoptado una determinada, forma jurídica. De manera que se critica que la adopción por parte de una entidad de una determinada forma jurídica no garantiza *per se* el respeto a los fines y principios establecidos por la ley.

Por otro lado, hay muchas entidades que formalmente no son de ESS ya que no adoptan alguna de las formas legales requeridas para serlo. No son ni cooperativas, ni mutuales, ni cajas, fondos, bancos, ni empresas comunales o comunitarias, pero de hecho practican y viven la solidaridad, sus valores, sus principios y sus formas de actuar.

En opinión de Millán (2008) a falta de criterios fijos y seguros sobre la adscripción de una empresa al sector de la ESS, habrá que estar atentos en cada momento a la propia estructura-democráti-ca- y actividad estatutaria para incluirla o mantener reservas, en su caso, en el grupo del tercer sector.

O bien, empresas que siendo entidades que viven el espíritu solidario y se comportan de esa manera, sin embargo -por diversas causas- no se han registrado formalmente como tales. Podríamos llamarlas "informales", por lo que tampoco serían de ESS, aunque estas son las menos (las mutuales presentan esta tendencia).

En conclusión, la forma jurídica de las entidades no garantiza su función social. Lo que debe determinar el ámbito de aplicación de la ley son los principios de la economía social y no la forma jurídica (Altzelai, 2016)

Heras Y Burín (2013) anotan que al ser heterogéneos los actores que participan, resulta muy difícil imaginarse un solo cuerpo legal que incluya problemáticas tan diversas como las de los colectivos culturales, la agricultura familiar, la agricultura agroecológica (orgánica, o permacultural), las empresas recuperadas, las cooperativas de comercialización, las asociaciones de productores y consumidores, los medios de comunicación comunitarios o cooperativos, entre otras.

Éste —interpreta el autor— es el motivo por el cual algunas propuestas legislativas y normativas se redactan en clave de —marco general de derechos, o —programa de promoción.

En contra, Vargas Vasserot (2022) sostiene que los principios de la economía social, como ocurre con los cooperativos en su ámbito, sirven para describir un tipo ideal de empresa de la economía social, pero ni representan las condiciones estrictas que una organización necesariamente debe cumplir para ser calificada como tales ni con ellos se quiere dar un concepto estructurado de entidades de la economía social, sino más bien sirven para indicar una horquilla donde se pueden mover las organizaciones para ser calificadas como tales.

*Beneficios limitados (*CESE, 2019)

El Comité Económico y Social Europeo (CESE, 2019) propone el concepto de beneficios limitados para caracterizar a las empresas de la economía social (ESS) y diferenciarlas de las empresas de tipo capitalista, al conjunto de las empresas que pueden obtener beneficios, pero cuyo fin no es distribuirlos entre sus propietarios, puesto que tienen una finalidad de tipo solidario o de interés general. Decir que una entidad tiene beneficios limitados significa que los beneficios son un medio, y no el fin de la actividad.

1. Se admite que la actividad debe ser económicamente viable, es decir, no depender de subvenciones o donaciones para lograr el equilibrio.

2. Si la actividad permite obtener superávits, estos últimos deben asignarse, de forma principal o exclusiva, dependiendo de la estructura, a las reservas o a la actividad, a fin de garantizar la continuidad y el desarrollo de la actividad de la empresa mediante la inversión. Las cooperativas, por ejemplo, pueden distribuir una parte de los superávits a sus miembros en la forma de reintegros o intereses, pero solo se puede reintegrar una parte limitada de los superávits, que teóricamente depende de las transacciones realizadas por los miembros y no de sus participaciones en el capital.

3. La obtención de beneficios no puede ser el fin único de la actividad. En las ESS, la finalidad de la actividad responde a objetivos distintos de la rentabilidad del capital invertido o la maximización de los beneficios. Estos objetivos consisten en servir a los intereses de los miembros o al interés general, integrando a menudo objetivos de cohesión social, territorial o medioambiental.

4. Las obligaciones de funcionamiento y gestión intrínsecamente vinculadas a los fines de la empresa se enuncian en sus estatutos.

INDICE GENERAL

Importancia de la delimitación

Delimitar claramente qué entidades son los integrantes del sector social y solidario no es una tarea fácil, máxime cuando –hasta ahora- ello no está precisado ni en la doctrina, ni en la legislación. Es una actividad en pleno desarrollo. Se trata de un concepto impreciso, cuyos bordes no están aun claramente definidos.

En la Unión Europea, según al informe Tola, se considera que es necesario fijar normas claras para determinar que entidades pueden funcionar legalmente como de la economía social (ES) y se establezcan barreras jurídicas eficaces para que sólo esas organizaciones puedan aprovechar la financiación destinada a estas empresas o las políticas públicas que tienen por objeto su promoción (Alonso, 2009).

En 2001, Barea establecía los caracteres de las empresas de economía social de la forma siguiente:

1. Son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controladas por el mismo.

2. Están organizadas formalmente, esto es, las empresas de la economía social son unidades institucionales con autonomía de decisión que disponen de un conjunto completo de cuentas y que, habitualmente están dotadas de personalidad jurídica.

3. Con autonomía de decisión, lo que quiere decir que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno y para controlar y organizar todas sus actividades.

4. Con libertad de adhesión, o sea, que no son de adhesión obligatoria.

5. Creadas para satisfacer las necesidades de sus socios, mediante la aplicación del principio de *self-help*, es decir, son empresas en las que habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad.

6. Son productores de mercado, lo que significa que son empresas cuya producción se destina principalmente a la venta en el mercado a precios económicamente significativos.

7. Pueden distribuir beneficios o excedentes entre los socios usuarios, pero no en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad.

Como dice Guerra (2014) lo medular de una empresa solidaria no es que no pretenda perseguir utilidades o beneficios, sino que éstos en caso de darse no retribuirán al capital.

¿A quién retribuyen entonces? Aquí podemos distinguir dos subtipos de empresas solidarias:

a) Aquellas que redistribuyen sus utilidades al factor organizador que en este caso es el trabajo o el factor C; y

b) Aquellas que redistribuyen sus eventuales utilidades al propio fin social de la empresa. Las cooperativas son ejemplo del primer tipo, en tanto que las mutuales, asociaciones y ciertas empresas sociales son ejemplo del segundo tipo.

1. Son organizaciones democráticas en las que, en el proceso de toma de decisiones, se aplica el principio de "una persona, un voto", independientemente del capital o cotizaciones aportadas por los socios.

En resumidas cuentas, para Guerra (2020): lo integran organizaciones con cierta realidad institucional; son de carácter privado, o sea claramente no gubernamentales; no distribuyen utilidades ni a sus dueños, ni directivos ni socios; con capacidad de autogobierno, es decir, de actuar con autonomía; y con un componente de trabajo voluntario.

Elementos para determinar si una empresa forma parte de la ES según la OECD

El criterio más reciente es el de la OECD, 2021, para la cual los elementos son los siguientes:

1. La existencia de un estatuto jurídico a nivel estatal puede ayudar a determinar si forma parte (o no) de la ES

2. Que el objetivo de la entidad no sea maximizar la obtención de beneficios y su distribución, o la carencia de ánimo de lucro también puede dar una imagen más completa de ES.

3. La adhesión a un marco estatutario establecido por ley otorga a las entidades un reconocimiento legal. Esta es una condición esencial para distinguirlas de las iniciativas comunitarias informales.

4. La participación de poderes locales en la estructura empresarial no impide, por sí sola, que una entidad forme parte de la ES, a no ser que la norma que la regule explicite lo contrario

INDICE GENERAL

5. Puede darse que la entidad lleve a cabo una actividad empresarial en las que se implican una variedad de actores (stakeholders)

6. La entidad puede buscar la consecución de objetivo de interés compartido por los miembros de la entidad o también, actuar de acuerdo con un interés general para sus miembros y también para el conjunto de la sociedad

EL FACTOR C-COMUNIDAD

Para la más reputada doctrina latinoamericana, Razeto y Zabala entre otros, el elemento clave para determinar la pertenencia a la ESS es el factor "C" (factor comunidad).

Principales factores económicos productivos

La empresa, sin importar su tipo, forma, objeto u sistema organizacional está conformada por seis factores

1. Factor financiamiento.

   Normalmente está constituido por una cierta cantidad de dinero o por alguna capacidad de crédito que permite contratar factores y establecer relaciones económicas en el mercado. La forma que este factor asume normalmente es el dinero; pero puede tratarse de algún otro medio con el cual se logra convocar, atraer y adquirir los recursos y factores necesarios.

2. Factor laboral o fuerza de trabajo.

   Son las capacidades físicas e intelectuales de cada persona, que la hacen apta para ejecutar una serie de actividades laborales participando directamente en el proceso económico.

3. Factor gestión.

   decir, un sistema unificado de coordinación y dirección de las funciones y actividades económicas; un mecanismo de toma de decisiones por medio del cual cada empresa responde oportunamente a las cambiantes condiciones en que opera y coordina eficazmente la actividad de todos sus componentes. Incluye el elemento de poder (línea de mando) y el aparato administrativo.

4. Factor medios materiales o físicos.

   Es el conjunto de los elementos físicos, las instalaciones, los instrumentos y equipamientos, los insumos y las materias primas, necesarios para efectuar concretamente el proceso técnico de trabajo, en la producción y en las demás funciones económicas.

5. Factor tecnología.

   Es el conjunto de conocimientos, saberes e información relativos a unos procesos y sistemas técnicos de producción, organización del trabajo y comercialización. Es un "saber hacer" valorizado como tal. Es un factor que se desarrolla por medio del estudio, se perfecciona con un conocimiento práctico que se acumula en cada persona, empresa o sociedad, y que se va cristalizando y sedimentando en instrumentos de trabajo, en sistemas técnicos, en rutinas de trabajo o en formas de hacer las cosas.

6. Factor C-comunidad.

   Es un nuevo factor que integra los modelos y análisis económicos, junto con el trabajo, el capital y la tecnología, entre otros.

Interacción de los factores por la factor C

El proceso económico de la economía solidaria, al igual que el de la de capital, presenta cuatro fases principales, a saber: producción, distribución, consumo y acumulación; sin embargo, el elemento distintivo se establece cuando se observa que en la economía solidaria, los valores solidarios están presentes en todas las fases del proceso, definiendo el modo como se realizan las operaciones económicas, sustentados principalmente en la capacidad de mando del Factor comunidad sobre los demás; esto es, en estas organizaciones empresariales el Factor C asume la organización del capital, la tecnología, la fuerza de trabajo, los medios materiales y la gestión (Arboleda y Zabala, 2106)

El factor C está intrínsecamente atado a los demás factores empresariales– trabajo, medios materiales, gestión, tecnología, financiamiento, – que se encuentran en todas las empresas. La suma de todos estos factores está presentes en mayor o menor grado en todos los productos o servicios que produce una empresa (Cortés, 2015)-

Podemos ver más claramente la interacción de los factores usando como ejemplo la construcción de una mesa. Veamos,

1. El factor gestión (Decidir) es la dirección, la planificación, la administración, la gerencia, son los que deciden que

producirá - en este ejemplo una mesa -, que tecnología se implementara, que medios materiales se utilizará, como o quien financiará, que mano de obra seleccionara y que valores o cultura (factor C) se promoverá en la empresa.

2. El factor tecnología (Saber) se vincula al conocimiento para a ser el producto son los que desarrollan el diseño, el plano, la instrucciones de la mesa.

3. El factor medios materiales (tener) se relaciona con la materia prima y la maquinaria son los que provén, la madera, los tornillos, el taladro para que se construcción de la mesa. El factor financiamiento (Creer) se trata de cómo o con quien conseguimos el dinero para producir la mesas.

4. El factor trabajo (hacer) se relaciona con la mano de obra, serían los que ensamblan o construyen la mesa.

5. El Factor C (Unir, Amar) son los principios y valores que crean la cultura organizacional, que fortalecen las acciones y decisiones que se toman la empresa, es el que potencia los otros factores, guía las relaciones con los diversos grupos con los que se interactúa al hacer negocios; clientes, suplidores, trabajadores (as) y la comunidad, hace que un producto o servicio se produzca y hasta que sea exitoso aun cuando uno de los otros factores no se articule bien. El Factor C lo encontramos en las terminaciones de la mesa, en los detalles y la calidad de la misma, que la convierte en un objeto único y trasformador (Cortés, 2015).

Factor C-comunidad

Es un nuevo factor que integrar a los modelos y análisis económicos, junto al trabajo, el capital, la tecnología, etc. Si en cualquier empresa, hasta en las más grandes y modernas, se pusiera o incrementara la solidaridad, con seguridad sería más productiva y eficiente. Si en el mercado hubiera más solidaridad, el mercado sería más perfecto y funcionaría de mejor manera. Si en las políticas públicas y en las decisiones económicas del estado hubiera mayores dosis de solidaridad, esas políticas serían mejores y sus resultados más eficientes. Esa es la fuerza del "factor C". (Razeto, entrevista)

Se denomina Factor C-comunidad, porque con esta letra comienzan muchos términos que lo identifican: cooperación, comunidad, colaboración, compañerismo, comunión, compartir, etcétera.

Este Factor comunidad tiene como fundamento ético a la solidaridad, de ahí que sea sumamente importante precisar dicho concepto, el cual no puede entenderse como simple manifestación de la gratuidad, las donaciones, la caridad o el asistencialismo, sino que debe ser comprendido como la práctica de estar y hacer cosas juntos, en beneficio común o compartido, implicando relaciones horizontales de ayuda mutua, participación y cooperación (Arboleda y Zabala, 2106).

El Factor C-comunidad es el resultado del trabajo en compañerismo, en amistad, como fruto de la auto gestión, la ayuda mutua, la cooperación y la solidaridad recíproca, que hacen de la empresa de economía solidaria una autentica comunidad, lo cual desarrolla un elevado sentido de pertenencia de sus integrantes hacia esta. El Factor C-comunidad da la clave para comprender la lógica con que operan las empresas de economía solidaria, porque incorpora la solidaridad activa al proceso de producción, generando una particular productividad que condiciona y determina los demás factores. Sin embargo, lo que caracteriza una empresa de economía solidaria es la existencia de un Factor C-comunidad que sea el intensivo, el estructurante central de la empresa solidaria, el articulador y potencializador de los demás factores económicos (Arango, 2005).

Manifestaciones del factor C en las organizaciones

Adaptado de Arboleda y Zabala, 2016

En la actividad económica de las organizaciones, el Factor C y la ética solidaria se manifiestan de formas variadas: compartiendo o haciendo uso común de los medios de producción; en la acción autogestionaria (participación de sus integrantes en la administración y toma de decisiones); en el intercambio de la información tecnológica, conocimientos y experiencias; en la colaboración en el trabajo; en la cooperación entre trabajadores y productores asociados; en la conexión entre proveedores y usuarios de los productos; en el mercadeo conjunto de productos; en el financiamiento grupal del emprendimiento, en consumir asociativamente para maximizar la utilidad de los bienes y recursos; en distribuir los resultados de la operación económica de manera justa y equitativa; en acumular asociativamente excedentes que serán utilizados en beneficio de todos y del entorno social; en la responsabilidad por los efectos que puede tener la actividad económica sobre la comunidad y el medio ambiente; en la formación de asociaciones y gremios para impulsar objetivos compartidos y defender intereses comunes, etc.

INDICE GENERAL

Resultados

La solidaridad económica, según la experiencia de numerosas formas de asociación micro y macroeconómicas, demuestra ser más eficiente y acercarse a la obtención de mejores resultados, cuando las acciones son realizadas cooperativamente; así, la observación de que donde existen relaciones y comportamientos solidarios la productividad se incrementa y el beneficio para todos se maximiza, lleva a formular el concepto económico del Factor C, el cual se refiere entonces al hecho de que la unión de voluntades, tras objetivos económicos compartidos y conscientes genera una energía social cuya aplicación en las actividades económicas, en combinación con los demás factores, especialmente con el trabajo, tiene efectos positivos directos, incrementando la productividad y la eficiencia de las operaciones. Se trata, en otros términos, de la solidaridad convertida en fuerza productiva y en factor económico. (Razeto, 1997, en Arboleda y Zabala, 2016).).

Elementos necesarios de la empresa solidaria

Adaptado de García-Müller y Álvarez (2012)

Para abordar el asunto fijamos en una tabla los elementos fundamentales que determinan si una entidad puede ser catalogada como de ESS, de manera que aquella entidad que los cumpla, sería de naturaleza solidaria. Para ello, se hizo una revisión exhaustiva de los criterios doctrinales al respecto, así como un análisis comparativo de la legislación existente sobre la materia, de manera de entender que pertenece a la ESS aquella entidad que cumpla un cúmulo de requisitos para serlo.

Del análisis efectuado se concluye que los elementos o requisitos esenciales (necesarios y suficientes) que identifican una entidad solidaria, son:

Elementos esenciales de la empresa solidaria	
1.	Está compuesta por un razonable número de personas que se adhieren voluntariamente y que en conjunto constituyen un grupo donde se logra una dimensión óptima al maximizar los beneficios netos per cápita de sus miembros.
2.	Tiene una base económica común aportada por sus miembros, al menos una parte de propiedad común.
3.	Dispone de una organización mínima de índole democrática-participativa que puede ser, al menos una asamblea en la que participen todos los miembros, un órgano directivo o coordinador, un representante legal y un órgano de control.
4.	Su objeto social es la prestación de servicios a sus miembros (o su trabajo personal), la producción y prestación de bienes y servicios preferentes y no la consecución del lucro como objetivo sino como medio.
5.	Las condiciones de trabajo y los beneficios sociales de los trabajadores no son menores a los que establece la legislación laboral, y la diferencia de remuneración entre todos los trabajadores es razonable.
6.	Las decisiones las toman las personas que forman parte de la entidad, sin importar la cuantía de los derechos económicos que tuvieren en ella.
7.	Promueve actividades compartidas de información y de capacitación, de formación o entrenamiento para sus miembros y sus familiares.
8.	En su interior se practica la democracia participativa mediante la realización periódica de asambleas a las que asisten la mayoría de los miembros con derecho a disentir, y los miembros eligen a los directivos, los que se alternan en el ejercicio del cargo.
9.	Los resultados económicos que obtiene de su actividad socio-económica se imputan preferentemente a fondos comunes irrepartibles y a la distribución equitativa entre sus beneficiarios.
10.	Está integradas a otras entidades de beneficio comunitario o forman redes de empresas para maximizar la incidencia de su objeto social y generar economías de escala que se destinan al cumplimiento de su objeto social.
11.	Realiza actividades para la protección y preservación del medio ambiente.
12.	Actúa en pro del interés colectivo y en beneficio de la comunidad.
13.	Tiene autonomía de acción tanto respecto del gobierno como del sector privado; es decir, deciden por sí mismas las actividades a desarrollar.
14.	En ocasiones asume la prestación de servicios diferenciados y específicos para la comunidad, o para colectivos desfavorecidos o en situación de peligro.

Fuente: García-Müller y Álvarez (2012)

Umbral mínimo

Haciendo un análisis comparativo de las definiciones de cooperativa de cinco fuentes diferentes de primer orden, tal y como se presenta en el cuadro siguiente, se puede concluir que una entidad que cumple con los criterios de referencia mínimos puede considerarse como una cooperativa (o empresa solidaria).

Si cumple con más características, se acerca más y más al ideal cooperativo. Si la entidad no cumple con una característica del tronco común, puede no considerarse totalmente como una cooperativa.

INDICE GENERAL

Cuadro: tronco común de criterios internacionales de definición de cooperativa

		ICA	SNA	Ciriec (2006)	EUM (1016)	Carini et al (2017)
1.	Unidad privada y legal/formal, organizada como entidad institucional con personalidad jurídica	X	X	X	X	X
2.	Creada para satisfacer necesidades de los miembros a través del mercado	X	X	X	X	X
3.	Distribución de los excedentes según operaciones de los miembros		X	X	X	X
4.	Los miembros también deben ser clientes, empleados o proveedores o estar de otra manera implicados en las actividades de la cooperativa		X	X		
5.	Principio de gobernabilidad democrática, un miembro-un voto	X	X	X	X	X
6.	Voluntaria/libertad de afiliación	X		X	X	X
7.	Entidad autónoma con autonomía de decisión	X		X	X	
8.	Interés limitado sobre el capital de participación y sobre los préstamos			X	X	
9.	Derechos de voto de los miembros de inversor, si se permite, deben limitarse para que el control permanece en los miembros de usuario			X	X	
10.	En caso de liquidación, las reservas y los activos netos deben ser distribuidas según el principio de distribución desinteresada			X		

Fuente: Adaptado de OIT, 2017

De manera que no hay una sola y exclusiva definición de lo que es una cooperativa (o empresa solidaria). Aunque para algunos puristas sólo si una empresa cumple con todos y cada uno de los elementos conceptuales puede considerarse cooperativa o solidaria, se trata más bien de una cuestión de grado, siendo más o menos cooperativa.

Claro que hay un umbral mínimo establecido por la OIT (2007) basado en el análisis comparativo de la definición de cooperativa en un sentido amplio, se puede afirmar que la empresa solidaria se basa en tres criterios consensuados:

1. Tiene que ser privada y legal (formalmente organizada con personalidad jurídica).

2. Creada para satisfacer las necesidades de los miembros a través del mercado y

3. Que siga el principio de gobernabilidad democrática.

Contenido

Naturaleza de la empresa solidaria 979
Personería autónoma de la empresa solidaria 982
Obtención de la personería 986
Denominación 987
Indicación geográfica 991
La marca 991
Patrimonio 997
Capacidad 998
Representación legal 999
Responsabilidad 1004
Domicilio 1007
Nacionalidad 1012

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

17 Personeria Jurídica

NATURALEZA DE LA EMPRESA SOLIDARIA

Planteamiento

Puede ser que la empresa solidaria no tenga una forma jurídica determinada, o que sea considerada como una sociedad irregular o de hecho, lo que significa que la entidad no se registra legalmente (como lo fueron por muchos años las cajas populares de México). Puede ser, también, que la ley declare en forma expresa que la empresa solidaria goza de personalidad jurídica, o que ello se desprenda del conjunto de atributos que le reconozca el ordenamiento jurídico (reconocimiento tácito).

El hecho es que como se observa en Brasil, la inexistencia de conceptos claros impide que los juristas identifiquen cual es el mejor tipo de sociedad aplicable a la Economía Social y Solidaria, o que desarrollen una nueva forma societaria aplicable específicamente a ella, y que contemple los emprendimientos informarles o sin existencia jurídica (Pereira y Meneses (2919),

En torno a la naturaleza jurídica de la empresa solidaria se debe diferenciar a la cooperativa, de otras formas. Respecto de ella, hay varias posturas básicas.

Para Bengoetxea (2016) la clave de la discordia gira en torno a si es no una entidad con ánimo de lucro. Si se entiende que la cooperativa no tiene ánimo de lucro, estaríamos ante una asociación; si se concibe como una entidad lucrativa, se trataría de una sociedad.

Adicionalmente, hay numerosísimas entidades que adoptan la forma de asociaciones, sociedades civiles e incluso mercantiles, así como otras optan por la forma de fundaciones.

Acerca de las mutuales, es pacífico el considerarlas como asociaciones, lo mismo que los fondos de empleados, cajas de ahorro, de crédito o comunales, asociaciones solidaristas y otras.

La empresa solidaria como Asociación

La empresa solidaria puede ser una persona jurídica de naturaleza societaria civil o mercantil; ser una sociedad que ejerce actividad industrial o comercial en beneficio de la comunidad, como lo es en el Reino Unido, o ser una asociación, como algu-

nas leyes –a nuestro parecer erróneamente- denominan a las cooperativas.

Aquí es importante recordar cuál es la diferencia entre asociación y sociedad. En ambas hay un contrato plurilateral de organización. En las dos hay que aportar, y ese aporte debe ser concreto. En la asociación se evoca la idea de aportes de orden intelectual o moral (conocimiento o actividad). La diferencia neta surge en cuanto el objeto que se persigue: el objeto de la sociedad, es de dividirse el beneficio que pudiera resultar. Comporta dos condiciones: primero, hay que obtener beneficios, luego, hay que dividirlos.

En cambio, la asociación persigue obtener beneficios o puede obtenerlos, lo que no busca es repartirlos. Para ello, puede afectar unos beneficios a obras sociales (Coutant, 1956).

En esta vía, la cooperativa es una modalidad de asociación, y no puede ser sociedad porque carece de ánimo de lucro. El carácter esencialmente mutualista de la cooperativa, surgida para servir a los intereses comunes de las personas socias que al propio tiempo la constituyen, y no para el lucro individual de las mismas, lleva a esa conclusión (Bengoetxea, 2016).

Para Moirano (2009) la cooperativa participa de elementos propios tanto de la sociedad como de la asociación, pero prevalecen los de la matriz asociativa.

Para Rodríguez-Musa (2017) la concepción anterior alberga un importante trasfondo ideológico que la lleva a sacrificar el reconocimiento jurídico de la dimensión empresarial de la cooperativa. De esta forma se mutila su esencia y, por tanto, se reduce la protección jurídica de su actividad comercial, como si esta no fuera imprescindible para el despliegue de las potencialidades sociales de la figura.

Ahora bien, pueden existir eventualmente entidades que desarrollan actividades más asociativas que societarias, como parece ser con las llamadas *cooperativas sociales* (Lopes-Becho, 2002).

La empresa solidaria como Sociedad

Meira (2015) se adhiere a la construcción doctrinal que defiende la relativización del fin lucrativo en el sentido de que éste no es un elemento esencial del concepto de sociedad, sino apenas un elemento natural, debiendo ser entendido en sentido lato, incluyendo ahorro de gastos.

De manera que lo esencial es el ejercicio de una actividad económica común, teniendo en vista la obtención de un provecho económico para los socios. De este modo, existe una identidad casual entre la sociedad y la cooperativa: la obtención de ventajas patrimoniales o económicas para sus miembros.

En suma, estima que las cooperativas deberán ser consideradas sociedades (con base en una concepción amplia del lucro) además que se diferencian dentro del universo societario, frente a las sociedades civiles y las comerciales, teniendo en cuenta la presencia de fines especiales, especialmente a su vocación mutualista.

Otros afirman que las empresas solidarias pueden ser conceptuadas como sociedades, no porque tengan o no ánimo de lucro, sino porque reúnen los tres requisitos esenciales del concepto general de sociedad: *causa societatis* (fin común a todos los miembros), contribución por parte de todos los integrantes y origen negocial (Martín, 2001).

Para Vargas (2009) la cooperativa es una sociedad, lo que se deriva del concepto de causa del contrato de sociedad como la consecución de un fin común, a la que se adiciona –como particularidad del tipo societario que es- que en las sociedades cooperativas el fin común se cumple con la participación directa de los miembros en el desarrollo del objeto social y que en la organización rigen una serie de principios denominados cooperativos.

La empresa solidaria como Sociedad mercantil

Hay tres posiciones principales al respecto:

1. Una posición extrema es la que sostiene que la cooperativa es una sociedad mercantil, porque tiene ánimo de lucro. Para Bengoetxea (2016) la finalidad lucrativa no requiere una búsqueda y reparto de beneficios entre los socios, ni un incremento positivo en su patrimonio, sino que es suficiente con un ahorro de gastos como sucede, por ejemplo, en las cooperativas de consumo. Se trata de entender el lucro como participación en las operaciones de mercado, en el tráfico económico, más allá de la relación mutualista primaria entre la sociedad y sus socias y socios.

2. Por su parte, Alfonso (2014) considera que las circunstancias actuales ponen de manifiesto que la cooperativa es un «empresario que actúa profesionalmente en el mercado, coexistiendo en el tráfico económico con otras formas sociales con las que unas veces entra en competencia y otras

INDICE GENERAL

se relaciona y contrata. No solamente realiza actividades cooperativizadas con socios y terceros, sino que establece relaciones jurídicas externas a la mutualidad no subsumibles, por tanto, en las relaciones típicas de aquellas, pero de valor instrumental necesario para la consecución del fin social, operando a modo de verdaderas sociedades mercantiles. Así, el acercamiento entre estas y las cooperativas se produce por el hecho de que las últimas son también una forma de ejercicio colectivo de una empresa".

3. Para otros (Jiménez, 1969) se trata de un tipo especial de sociedad que desde un ángulo jurídico tiene en verdad características muy peculiares y definitivas, pero que sigue siendo una sociedad auténtica dentro de la clasificación de las sociedades y si decimos clasificación es porque algo las une a las demás.

La empresa solidaria como Patrimonio colectivo

El maestro cubano Fernández-Peiso (2006) antes del dictado de la norma que crea las cooperativas no agropecuarias, consideraba a las cooperativas cubanas como empresas constituidas por un patrimonio dotado de personalidad jurídica, a las que se adscriben voluntariamente trabajadores o titulares de derechos de propiedad o de usufructo sobre la tierra y otros bienes agropecuarios, teniendo como fin la ejecución de producciones agropecuarias o la intermediación en la compraventa de producciones agropecuarias y en la prestación de servicios por entidades estatales a sus asociados, con lo que las acerca a las fundaciones.

A esta observa Rodríguez-Musa (2017) que la dimensión jurídica de la propiedad no alcanza a englobar el sistema de relaciones sociales que la cooperativa significa, ni la riqueza de los procesos axiológicos que en ella se materializan. Por eso, añade, se debe concebir y regular jurídicamente a la cooperativa no como una suma aritmética de las facultades legales sobre bienes, sino como forma asociativa encaminada a la satisfacción de las necesidades socioeconómicas de sus miembros mediante la gestión autónoma, democrática y responsable de una empresa que les sirve de instrumento.

PERSONERÍA AUTÓNOMA DE LA EMPRESA SOLIDARIA

Cuando se afirma que las entidades de la Economía Solidaria son autónomas, se pretende resaltar que ellas tienen una personalidad jurídica propia y distinta de cada uno de sus miembros, esto es, tienen una individualidad jurídica propia traducida en la aptitud para ser titulares autónomos de relaciones jurídicas. Esta personalidad jurídica implica, necesariamente, la autonomía patrimonial, o sea, la circunstancia de estas entidades de tener un patrimonio propio, diferente e independiente de los patrimonios de los respetivos miembros (Meira y Ramo, 2019).

Hay una tendencia prevaleciente, que les otorga una naturaleza jurídica especial, meramente cooperativa o solidaria. Algunos opinan que se trata de un nuevo tipo de persona jurídica o colectiva, un *tertium societatis*. Pero, no como algunos sostenían que se trataba de entidades *sui generis*, sino que, al lado de las colectividades civiles y comerciales, tenemos las cooperativas como género propio, regidas por reglas propias, con características, principios, valores y ética propias (Lopes-Becho, ídem).

Se trata de una sociedad de carácter no mercantil. La idea se basa en sostener que el ánimo de lucro no es consustancial a las sociedades. Se destaca el carácter mutualista y no lucrativo de la cooperativa, pero ello no es óbice para considerar que se trata de un tipo societario específico no mercantil. (Bengoetxea, 2016).

Es de resaltar la existencia de una vertiente doctrinal que considera a la cooperativa como una *categoría autónoma*. En ella no se acepta el carácter societario de la cooperativa, por cuanto carece de ánimo de lucro, requisito imprescindible para considerársele como tal.

A su vez, se niega que sean asociaciones propiamente dichas, pues estas no alcanzan a englobar su contenido empresarial y además, por tener una serie de rasgos diferenciadores que delimitan su identidad. Por tanto, el principal mérito de esta postura es ser leal a la identidad cooperativa, conciliando, en una misma fórmula jurídica, su dimensión económica y su alto contenido social (Rodríguez-Musa, 2016).

La Cooperativa constituye una entidad de naturaleza especial. Se ha sostenido que no es comercial, ni civil. Por tanto, el régimen y principios jurídicos que ordenan su funcionamiento y actividades son propios y específicos de estas entidades" (Montenegro, en Rodríguez, 2015).

El principal mérito de esta vertiente intermedia, es el de reconocer el carácter sui generis de la cooperativa: destaca sus rasgos que, si bien en ocasiones coinciden con los de las tradicionales asociaciones, y en otras con los de las sociedades, en su conjunto poseen la suficiente sustancia como para dotarlas de una identidad propia (ídem).

Grados de personificación

INDICE GENERAL

Aunque es inusual, para ciertos autores se podría observar la existencia de diferentes grados de personificación de las personas colectivas.

1. Sociedad interna (Sánchez Pachón, 2016)

   La doctrina diferencia la sociedad interna –frente a la sociedad externa- como aquella que se constituye como un simple vínculo obligatorio sin trascendencia *ad extra,* cuya eficacia se despliega únicamente entre quienes la conciertan, sin vocación de relaciones externas unificadas, ni de constituir un patrimonio común, ni de establecer una organización subjetivada para actuar en el tráfico; en definitiva, sin que puedan dar lugar al nacimiento de una personalidad jurídica societaria.

   En la doctrina se ha podido destacar que ni la existencia de un patrimonio común, ni de actividad común, ni de personalidad jurídica constituyen atributos necesarios del concepto de sociedad.

   De esta manera, la aceptación de un concepto amplio de sociedad por su simplicidad y amplísima vis atractiva, permite albergar toda suerte de fenómenos asociativos con independencia de su identidad causal o estructural, sin que la exigencia legal de un patrimonio común asuma, a estos efectos, la condición de rasgo definitorio del concepto de sociedad. Lo importante en el contrato de sociedad es que todos los miembros de la sociedad colaboren patrimonialmente en la realización del fin social.

2. Personería elemental (De Eizaguirre, 2004)

   Habría un primer grado elemental o básico de personalidad que deriva del contrato de sociedad no sujeto a forma, en que el contenido de la personalidad jurídica es muy reducido: un patrimonio separado respecto de sus miembros y capacidad de obrar.

   Esta concepción tiene vigencia en el aspecto procesal, que otorga legitimación para actuar judicialmente a las llamadas sociedades irregulares, que son aquellos colectivos no dotados formalmente de personería, pero que actúan –de hecho- en el mundo jurídico.

   Al lado, un grado pleno o completo de personalidad, propio de las entidades de estructura corporativa, en los que la sustantivación del sujeto jurídico respecto de los miembros que la componen es total y en que la atribución de la personería plena requiere inscripción registral.

   Esta distinción podría ser importante en el momento de la constitución de las empresas solidarias, cuando por el solo hecho de que una pluralidad de personas con un objetivo común se dé una cierta organización y pongan en común algunos bienes, se le atribuiría –sin necesidad de registros- un primer grado de personería a la resultante de los anteriores elementos.

   De forma tal que como dice el mismo autor, siendo esa personificación el instrumento indispensable de relación entre los colectivos de ciudadanos voluntariamente agrupados y los terceros, no cabe duda de que dicho atributo forma parte integrante del derecho constitucional de asociación.

Naturaleza de la cooperativa en América Latina

Algunas legislaciones de cooperativas de la región se titulan "ley de asociaciones cooperativas", otras, "ley de sociedades cooperativas", con lo que pudiera pensarse que por el sólo hecho de la denominación legal, las cooperativas necesariamente deban ser consideradas como asociaciones o como sociedades.

Sin embargo, no es la denominación de la ley lo que le da la naturaleza jurídica a una institución, en el caso, la cooperativa, sino los caracteres jurídicos que se desprendan de ella.

Como se desprende del cuadro siguiente, en América Latina prevalece la consideración de las cooperativas como asociaciones, quizás un poco, siguiendo las recomendaciones de la Ley Marco que las reconoce como tales. Así, de 20 leyes de cooperativas, 13 las consideran como asociaciones, 4 como sociedades y 3, meras organizaciones o empresas.

Cuadro: naturaleza jurídica de la cooperativa en las leyes de América Latina

País/Naturaleza	Sociedad	Asociación	Otras
Argentina		X	
Bolivia		X	
Brasil	X		
Chile		X	
Colombia			Empresa
Costa Rica		X	

INDICE GENERAL

Cuba		X	
Ecuador	X		
Guatemala		X	
Honduras			Organización
México	X		
Nicaragua		X	
Panamá		X	
Paraguay		X	
Perú			Organización
Puerto Rico	X		
República dominicana		X	
Salvador El		X	
Uruguay		X	
Venezuela		X	
Totales	4	13	3

Fuente: elaboración propia

OBTENCIÓN DE LA PERSONERÍA

Sistemas (Guarín y Sarmiento, sf.)

Puede ser que el Estado sea quien otorgue la personería o que haga reconocimiento de la personería, la que –entonces- nacería al momento del acto constitutivo. Y que los efectos de la participación del Estado puedan ser constitutivos o meramente probatorios y formales.

En tal sentido, se observa que hay dos sistemas de obtención de personería jurídica en el mundo: el de la concesión y el de las condiciones normativas.

1. Mediante el primero, el Estado tiene un poder discrecional para otorgar o no la personería jurídica a una entidad cooperativa o mutual.

2. En el segundo, la ley define previamente cuáles son los requisitos para obtenerla y si éstos se cumplen el Estado no otorga, sino que reconoce la personería jurídica a la entidad solicitante, sin que pueda argumentar requisitos diferentes para obstaculizarle su constitución

Momento

En cuanto al momento de adquisición de la personería, puede ser:

1. El momento de efectuarse el acto constitutivo

2. Cuando se haga el registro administrativo o el registro judicial;

3. En el momento de la decisión de la Autoridad de aplicación

4. En el momento de la publicación oficial, si la hubiese.

5. También, puede no estar determinado en la ley específica, con lo que se remite a las normas genéricas o de derecho común.

Efectos

La atribución de personería a la empresa solidaria comporta la creación de una persona o de un centro –un haz- de imputación de derechos y de obligaciones, diferente de las personas físicas que la componen. Como consecuencia de ello, la responsabilidad por los actos que realice la persona jurídica a través de sus representantes legales no recae en los miembros que la componen sino en la persona moral creada, de manera que se separa la responsabilidad de ambos.

Por tanto, en las relaciones externas el poder de los directivos se extiende a todos los actos que tienen relación con el objeto social. Pero, la misma extraneidad del acto en relación con el objeto social no puede ser opuesta a tercero de buena fe (Ceccherini, 2000).

DENOMINACIÓN

La denominación puede ser entendida como el nombre por el cual se reconoce o individualiza a cada empresa y que la diferencia de las demás. La denominación puede constar bien sea en el acta o instrumento de constitución, en el estatuto, o en un solo instrumento que reúna ambos.

Componentes

La denominación generalmente está compuesta por el nombre (razón social), el régimen de responsabilidad adoptado, el número de registro, la fecha de adquisición de la personería y las siglas o abreviaturas. Incluso, algunas leyes exigen especificar su ámbito territorial.

INDICE GENERAL

Nada parece impedir que se permita el empleo y registro de un "nombre comercial" que pueda estar constituido por la propia denominación de la empresa, o consistir –también- en una denominación objetiva o de fantasía, en un anagrama o en cualquier combinación de signos.

La denominación debe ser única, clara, congruente imperativa, excluyente, exclusiva y objetiva, por lo que no podría incluirse en la misma el nombre de uno o varios miembros, además que ello podría vulnerar el principio de claridad al poder inducir a error a los terceros (Martín, 2001).

Debe, además, coincidir exactamente con la certificación negativa de denominación expedida por el Registro, en los casos en que exista dicho instituto.

Principios

1. La denominación cumple una función identificadora e individualizadora de carácter esencial. Por ello, su omisión hace anulable el acto constitutivo, anulabilidad subsanable hasta su impugnación judicial.

2. La libertad de elección del nombre se ve restringida por el principio de la novedad que prohíbe la adopción de una denominación ya utilizada por otra empresa de la misma naturaleza jurídica.

3. La denominación es propiedad de la empresa solidaria, la que se adquiere por su uso y se extingue con el cese de la actividad.

4. Debe ser verdadera (principio de veracidad) para que los terceros puedan conocer e informarse sobre su tipicidad y poseer fuerza distintiva que le permita diferenciarse entre todas las empresas solidarias que operen en una misma plaza y en ramos similares.

5. Inconfundibilidad: significa que debe permitir diferenciar indubitablemente una denominación de otras teniendo en cuenta su significado, sonoridad, grafía, y fonética. No puede inducir a error sobre la naturaleza, persona o características de la empresa solidaria, o confundirse con la denominación de otras entidades o ideología. Sin embargo, como señala Sennent (2011) la doctrina considera que puede tener suficiente valor diferenciador tanto la referencia al ámbito geográfico de actuación, como a la clase de cooperativa.

6. La denominación inscrita en el estatuto puede no coincidir con la que se difunda (una sigla o una parte del nombre) por ejemplo, en la propaganda; más en la vida jurídica debe ser empleada íntegramente, dada la función identificadora que cumple.

Para Vargas (2009) en el régimen de las denominaciones rige el principio de identidad (no se puede utilizar una denominación idéntica a la de otra cooperativa preexistente) y el principio de unidad (las cooperativas sólo podrán tener una denominación).

Certificación negativa de denominación

Es el procedimiento por el cual el Registro competente en la materia hace constar que una determinada denominación no se encuentra registrada y le otorga a la empresa solicitante el derecho de utilizarla en forma exclusiva durante un plazo, normalmente breve, dentro del cual se harán los trámites de constitución definitiva.

El proceso de certificación se inicia con la solicitud de la empresa, siendo lo habitual solicitar priorizadamente hasta tres denominaciones para que el Registro reserve y certifique sobre la primera que esté libre. Peinado (2013) considera que cualquier interesado en la futura constitución puede solicitar la reserva, incluso antes de que se encuentre identificada la totalidad de las personas que serán promotores de la empresa.

La Autoridad de aplicación, o el Registro, revisan los archivos registrales para constatar si la denominación solicitada no está ya registrada y de no estarlo, debe otorgar el derecho de uso. Y caso de estarlo, la prohibición de emplearlo. En tal caso, los promotores deberán optar por otra denominación.

Reserva de denominación (Farrés, 1987)

Tiene dos acepciones:

1. En su acepción positiva, mediante la reserva se impone la obligación de hacer constar en toda su documentación o anuncios la condición especial de entidad solidaria con una denominación específica.

2. La vertiente negativa se pone de manifiesto por el hecho de que la denominación de cooperativa o mutual no podrá ser incluida en su denominación por entidades que no hayan obtenido la calificación correspondiente. Con la reserva se impide que terceros obtengan la inscripción del nombre que se han escogido para incorporarlos como denominación de una sociedad. La reserva de denominación tiene un plazo determinado para su ejercicio, a cuyo vencimiento se produce la caducidad de la reserva.

INDICE GENERAL

La reserva es un derecho de carácter patrimonial; de su uso exclusivo y excluyente; no caduca por la inactividad de la empresa y sólo procede en caso de liquidación. Como derecho patrimonial, puede ser transmitido.

Incurre en falta quien haga uso sin amparo legal, simulación de unidad, confusión por palabras similares, por ejemplo, la inclusión de términos o de expresiones que induzcan a error o confusión sobre la propia identidad o sobre su clase o su naturaleza. Se sanciona el uso indebido con advertencias, multas y cierre de locales.

Prohibición de homonimia

Consiste en la interdicción de empleo por una persona colectiva de una denominación reservada. La prohibición puede ser absoluta, esto es, con todos los otros tipos de sociedades; o relativa, sólo respecto de las entidades que forman parte del sector social o solidario.

1. Para Peinado (2013) la prohibición de identidad ha de ser entendida en sentido general, de modo tal que se prohíba la utilización por parte de una cooperativa de la denominación correspondiente a otra entidad, al poder ello generar confusión.

2. Por el contrario, Vicent (1989) afirma que no hay homonimia con la sociedad mercantil y que las cooperativas podrían escoger denominaciones que incorporen términos (no notorios) ya adoptados, en sus nombres respectivos, por sociedades mercantiles preexistentes, pues la mera inclusión de la palabra cooperativa o "Coop." (o "mutual", en su caso) parece que tendría virtualidad suficiente para destruir las tachas de equivocidad o confusión.

   Naturalmente, la entidad que se considere lesionada podrá instar en su caso la oportuna reclamación de daños y perjuicios, y que por supuesto, las denominaciones que constituyan nombre comercial tendrán su protección específica.

3. Se podría pensar que la exigencia de anexar a la denominación el tipo jurídico de que se trate ("cooperativa", "mutual", etc.) superaría el obstáculo de la posible confusión que generaría el empleo de una misma denominación. Sin embargo, Palomino (ídem) sostiene que el añadido del tipo societario no implica una modificación sustancial de la denominación que la libere de la potencialidad de generar confusión en la identidad de la misma.

   El tipo mutual en sí mismo, más allá de un nombre de fantasía, suele adoptar otras denominaciones tales como: socorros mutuos, ayuda recíproca, mutualidad, asociación mutual, etc., siendo válidos todos ellos, con excepción del último que expresa una redundancia, porque si es una mutual es una asociación (Moirano, 2009).

Cambio de denominación

Supone una modificación estatutaria cuya competencia es única y exclusiva de la asamblea y debería ser inscrita en el registro respectivo. Fernández (2001) entiende que en la escritura de cambios de denominación deberán los otorgantes manifestar que no existe ninguna otra entidad con idéntica denominación a la que ahora se pretende, así como aportar la oportuna certificación acreditativa expedida por el Registro. La prohibición de identidad es exigida, también en caso de conversión, fusión o escisión.

INDICACIÓN GEOGRÁFICA

Adaptado de Hummes (2022a)

Las empresas solidarias pueden identificar sus productos con la llamada Indicación Geográfica. La Indicación Geográfica delimita el área productiva o prestación de servicios, restringiendo su uso a productores o prestadores de servicios de la región que, en general, están representados por una asociación, un sindicato o una cooperativa. Dichos productores o proveedores de servicios mantendrán las normas locales y evitarán que otros utilicen indebidamente el nombre de la región.

En cuanto a los objetivos de las Indicaciones Geográficas, tienen varios, entre ellos: promover comercialmente productos y servicios; garantizar su autenticidad; informar al consumidor sobre el origen de los productos y servicios adquiridos; agregar valor a estos productos y servicios; preservar la biodiversidad, los conocimientos tradicionales y los recursos naturales, todos los cuales conducen a una única, promover el desarrollo regional. (INPI, 2022).

LA MARCA

La marca es un signo que tiene por objeto identificar y, al mismo tiempo, distinguir, en el mercado, los productos y/o servicios producidos o prestados por una empresa de los producidos y/o prestados por otra empresa. En este sentido, la marca es un signo susceptible de representación visual, es decir, representación gráfica. Hay tres tipos distintos de marcas: marcas de productos o servicios; marcas de certificación; y, marcas colectivas (Hummes, 2022b)

INDICE GENERAL

Las empresas solidarias pueden tener "marcas", entendidas como la señal o distintivo de cualquier forma que sirve para señalar sus productos o servicios, con el objeto de que el público los conozca y distinga, sin que pueda confundirlos con otros de la misma especie.

La utilización de una marca común a los sistemas cooperativos genera una mayor unidad sistémica y posibilita una homogenización de acciones, permitiendo el establecimiento de un concepto de prestación de servicios, dando mayor identidad y visibilidad al sistema formado, a fin de permitir la defensa de los intereses conjuntos de las afiliadas (Ferraz, 2016).

*La marca colectiva (*Blasco y García, 2016; Monasterios y Srnec, 2010)

Un aspecto de importancia es considerar el empleo de la "marca colectiva"

Marca colectiva es todo signo que distingue los productos y/o servicios elaborados o prestados por las formas asociativas destinadas al desarrollo de la economía social. Suelen utilizarse para promocionar productos característicos de una región, ayudando no sólo a comercializarlos dentro y fuera del país, sino también proporcionando un marco de cooperación entre los productores locales a través de la valorización del origen territorial de los productos y del *know-how* local.

Se consideran signos distintivos las marcas colectivas que indican a los consumidores que los productos o servicios identificados por ellas provienen de miembros de una entidad colectiva extinguida, que puede ser esta, una asociación, una cooperativa, un sindicato, entre otros. Por lo tanto, son un signo de adhesión. Como regla general, la entidad colectiva establece un conjunto de criterios para el uso colectivo de la marca y permite a las empresas individualizadas utilizarla, siempre que cumplan con los requisitos establecidos por el titular de la marca, que, en este caso, es la entidad que representa a la colectividad. (OMPI, 2022).

La marca colectiva tiene por finalidad mejorar y organizar estrategias comunes de producción y comercialización, de desarrollo en escala, de visibilidad, diferenciación e identificación cualitativa de los productos y servicios, de un agrupamiento constituido por productores y/o prestadores de servicios, siendo el titular dicho agrupamiento.

De hecho, la creación de una marca colectiva debe acompañarse con el desarrollo de ciertas normas y criterios y de una estrategia común. En ese sentido, las mismas pueden convertirse en un poderoso instrumento de desarrollo local. Al agruparse y registrar el producto o servicio bajo una misma marca, la misma hace las veces de aval, y ello aumenta la visibilidad y competitividad, introduciendo una lógica de producción en escala.

Esto promueve la conformación de redes de participación productiva, lo que a su vez motiva a mantener altos estándares de calidad, logrando así incorporar valor agregado, y, finalmente, la apropiación colectiva del proceso productivo.

Son muchos los beneficios que se generan al registrar una marca colectiva, entre ellos se encuentran: reducción del costo con el registro y con campañas publicitarias; reputación adquirida sobre la base del origen común u otras características de los productos o servicios producidos o prestados por diferentes productores o proveedores de servicios; facilitar la cooperación entre los productores y los proveedores de servicios locales, ya que tal modalidad de marca puede considerarse una forma eficiente de comercializar conjuntamente productos o prestar los servicios de un grupo de empresas (Hummes, 2022b).

Agrupamiento de marcas colectiva de Argentina

En Argentina, la promulgación de la Ley 26.355/09 de Marca Colectiva, permite otorgar un signo que distinga productos y/o servicios elaborados o facilitados por las formas asociativas destinadas al desarrollo de la economía social, dirigido a agrupamientos constituidos por productores y/o prestadores de servicios inscriptos en el Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social. Son gratuitas para los emprendimientos de la economía social.

1. Concepto

   Son aquellos agrupamientos de productores y/o prestadores de servicios que hayan iniciado la solicitud de inscripción en el Registro Especial de Solicitantes de Marcas Colectivas. Están regulados por el la Resolución 157 del 2020 del Ministerio de Desarrollo Social

2. Requisitos de los participantes

   a) Ser mayor de dieciocho años.

   b) Poseer documento nacional de identidad

   c) Ser argentino -nativo, naturalizado o por opción- o extranjero con residencia permanente o temporaria.

INDICE GENERAL

d) Encontrarse en condiciones de vulnerabilidad social, o en situación de desempleo, o resultar ser real o potencial titular de programas de inclusión y encontrarse desarrollando, o querer iniciar, emprendimientos económicos vinculados al Desarrollo Local y la Economía Social, sean productivos, comerciales o de servicios. Dicha situación debe ser respaldada con informe técnico social y cotejo de datos patrimoniales.

e) Desarrollar una única actividad económica independiente. No podrán inscribirse profesionales con título universitario cuya finalidad sea facturar honorarios profesionales por servicios de asesoramiento técnico, científico o pericial.

f) Tener ingresos procedentes sólo de la actividad económica declarada; salvo aquellos provenientes de programas de inclusión social, pensiones no contributivas, jubilaciones, pensiones o relación de dependencia cuando los ingresos brutos no superen el haber previsional mínimo

g) Ser propietario de hasta dos bienes inmuebles, siempre que uno de ellos se encuentre afectado al emprendimiento productivo.

h) Ser propietario de hasta un máximo de tres bienes muebles registrables.

i) No ser empleador, ni sujeto tributario del impuesto a los bienes personales ni ganancias

3. Reglamento de Uso de la Marca Colectiva

El agrupamiento deberá solicitar en el Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social (REDLES), la aprobación del Reglamento de Uso de la Marca Colectiva el cual para poder ser evaluado deberá contener:

a) La denominación o identificación del agrupamiento solicitante;

b) Domicilio real;

c) Objeto del agrupamiento de productores o prestadores de servicios;

d) Órgano de administración que, conforme su propia normativa, esté facultado para representar a la entidad;

e) Condiciones de afiliación, las que incluirán como requisito esencial estar inscripto en el Registro;

f) Requisitos que deben cumplir las personas afiliadas para obtener la autorización de uso de la marca colectiva;

g) Cualidades comunes que deben presentar los productos y/o servicios referidos al origen empresarial, la calidad, el modo de producción o fabricación u otras características;

h) Reglas y demás condiciones a que debe sujetarse el uso de la marca colectiva por las personas autorizadas a su uso;

i) Mecanismos de supervisión y verificación para el control del uso de la marca colectiva, conforme a las reglas y condiciones referidas precedentemente;

j) Infracciones y correspondientes sanciones por el uso de la marca en forma distinta de lo regulado en el reglamento, incluyendo la suspensión, cancelación temporal o definitiva de la autorización de uso;

k) Procedimientos para la aplicación de las sanciones;

l) Motivos por los que se puede prohibir el uso de la marca a un miembro de la asociación.

La marca internacional de las cooperativas ´coop´ (ACI, 2015)

El lanzamiento de la Marca se realizó en noviembre de 2013, en el marco de la Conferencia Mundial y la Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional realizada en Ciudad del Cabo (Sudáfrica) y es uno de los pilares esenciales de la nueva identidad cooperativa mundial.

Su objetivo es ayudar a las cooperativas a identificarse como integrantes de un movimiento cooperativo internacional y lograr que se reconozca su distinción como cooperativas a través de símbolos y palabras. Sirve como un recurso de "posicionamiento" junto al logo de la cooperativa u otros símbolos de acreditación o certificados. El uso de la Marca le brinda mayor visibilidad a la cooperativa.

Las razones de la adopción de la Marca 'coop' son:

1. No existe ningún lenguaje visual de la cooperación, abstracto o por imágenes, que se pueda reconocer en cada región o país.

INDICE GENERAL

2. En diferentes regiones del planeta, la cooperación va asociada a diferentes símbolos, por ejemplo, un par de pinos, un arcoíris, unas manos unidas o un amanecer.

3. La palabra 'coop' o 'co-op' es singular y específica a un modelo distinto de empresa como es el nuestro, porque refleja quiénes somos, lo que hacemos y lo que defendemos.

4. Un símbolo basado en caracteres del sistema de escritura latina no fue considerado culturalmente desacertado para un uso universal sin distinción cultural o nacional.

A la Marca ´coop´ se agrega el eslogan oficial ´Las empresas cooperativas ayudan a construir un mundo mejor' quedando así:

Coop Las empresas cooperativas ayudan a construir un mundo mejor

Además del eslogan oficial, se pueden asociar varios mensajes, bien sea los recomendados por la ACI, o crear mensajes propios y combinarlos con la Marca.

Como refuerzo, se pueden usar imágenes que sirvan para promover la Marca y mostrar su vinculación a dicha Marca cooperativa internacional.

El uso de la Marca requiere ajustarse estrictamente a las especificaciones de la ACI respecto de:

1. Colores (seis, además del negro. El color ciruela es un "color reservado", es decir que sólo puede usarlo la Alianza Cooperativa Internacional).

2. Tipo de letra oficial para el eslogan = Arial bold

3. Zona de exclusión: que el texto y demás elementos gráficos de una página no desborden o se solapen con la Marca, respetando un espacio mínimo que se debe dejar libre alrededor del logotipo

4. Tamaño mínimo de reproducción (12mm)

5. Prohibiciones de uso de la Marca: para crear un estampado, recortarla ni usarla como imagen de fondo o "marca de agua", estirarla o distorsionarla de ninguna forma, usarla con ángulo o en oblicuo, usarla dentro de un recuadro u otro tipo de contenedor

La Marca y el eslogan se pueden usar en todo tipo de contextos de comunicación: Embalajes, Artículos promocionales, Comunicación impresa, Material de marketing, Sitio web, Firmas de Email, Papelería, Material visual (en ferias, en tiendas), Vehículos autorizados, Presentaciones en pantalla, Títulos de vídeos y películas.

Además de usar la Marca Cooperativa como un recurso de posicionamiento, una organización puede querer usar el símbolo 'coop' como parte de su propio logotipo o emblema institucional. Denominamos a esta modalidad de uso como 'adopción completa' de la Marca.

La Alianza tiene la responsabilidad de mantener la integridad y la calidad de la Marca, así como la de proteger su uso correcto. Además de cumplir con los criterios básicos de posicionamiento, una organización que desee aplicar la adopción completa deberá presentar una solicitud de autorización previa y una copia del diseño a la Alianza Cooperativa Internacional para recibir recomendaciones y la aprobación correspondiente.

La solicitud de autorización para el uso de la Marca se hace a www.identyi.coop

La marca coop.ar

Argentina, a partir del año 2021 crea la Marca " **coop.ar"** la que puede ser empleada por toda cooperativa inscrita en el INAES (Autoridad de fomento y supervisión) que lo solicite.

PATRIMONIO

Aspectos generales:

El patrimonio de la empresa está constituido por la totalidad de los recursos económicos de que dispone; por las deudas o créditos en su favor o en contra, y en general, por todo aquello que represente un interés económico. El patrimonio está compuesto por:

1. El activo, conformado por los aportes económicos hechos por los miembros, los haberes y derechos económicos que tuvieren en ella, todo lo que se denomina capital, además de los fondos, reservas y liberalidades de que dispone, así como los bienes muebles e inmuebles, tangibles e intangibles de su propiedad y

2. Por el pasivo, conformado por la totalidad de las deudas y obligaciones que tuviere la empresa.

Se dice que el patrimonio es la universalidad de los bienes de que dispone una persona o empresa. Y que para que un bien no

INDICE GENERAL

forme parte de esa universalidad, debe ser constituido como patrimonio separado, lo que solo puede serlo con expresa permisión legal.

El patrimonio social no puede ser objeto de disposición individual por algún miembro y la totalidad de los bienes que lo componen es prenda común de los acreedores de la entidad, lo que significa que ésta responde por la totalidad de las deudas sociales puesto que goza de personalidad jurídica y tiene un patrimonio propio, diferente y diferenciado del patrimonio personal de cada uno de sus miembros.

Es de observar que el Código Civil de Brasil permite cooperativas sin capital, situación que Ribeiro (2002) considera posible porque en ellas el capital no es un fin, sino que está sometido, es un medio, y porque se trata de una norma permisiva, o sea, que corresponderá a los cooperados decidir si habrá o no necesidad de capital para el cumplimiento de las actividades de la cooperativa.

Generalmente, los fondos y reservas colectivos no son repartibles entre los miembros, y se transmiten a otras empresas del sector para fines educativos. Ahora bien, hay una tendencia reciente a permitir la distribución de las reservas entre los miembros subsistentes al momento de la liquidación, con lo que se puede abrir paso a disoluciones interesadas.

Existe otra tendencia de la constitución, en el seno mismo de la empresa, de patrimonios separados o de afectación, en el sentido que determinados bienes se sustraen de la masa patrimonial común y no responden de las deudas sociales comunes, sino solo de las obligaciones específicamente asumidas para la finalidad concreta asumida.

CAPACIDAD

La capacidad puede ser entendida como la aptitud para ejercer los derechos y obligaciones de los que una persona es titular. En el caso de las personas jurídicas, la capacidad se ejerce por medio de personas físicas que actúan como su representante, o como órgano de las mismas.

Las personas jurídicas tienen capacidad de derecho. Esto es, son aptas para ser titulares de derechos, pero carecen de capacidad de hecho o de ejercicio, ya que por su naturaleza deben hacerlo por medio de sus representantes legales. Estas personas tienen sólo tienen capacidad patrimonial; esto es, capacidad exclusivamente para actos de naturaleza pecuniaria.

Principio de la especialidad.

Este principio significa que la capacidad de las personas jurídicas sólo alcanza a los derechos y las obligaciones necesarios para cumplir con los fines que tiene la entidad y para cuya obtención se constituyó. Los fines deben apreciarse con amplitud prudencial, en el sentido de que además de los actos jurídicos correspondientes al objeto de la entidad, también pueden realizar aquellos que por implicancia les sean requeridos para la mejor consecución de sus fines (Zabala, 2009); esto, es actos conexos, complementarios o accesorios del objeto de la entidad.

La capacidad de las empresas solidarias debería ser la misma que el ordenamiento reconoce a cualquier persona jurídica, esto es, para toda actividad lícita no reservada o excluida expresamente por la ley. Sin embargo, en muchos casos las leyes y, o disposiciones de naturaleza administrativa establecen discriminaciones negativas de capacidad exclusivas para las entidades solidarias, en el sentido que sólo se les permite ejercer las actividades autorizadas expresamente previstas por la ley, en contra del principio constitucional ordinario por el cual las personas pueden hacer todo aquello que no esté expresamente prohibido.

Por otra parte, para López-Becho (2002) las cooperativas podrán congregar personas que puedan actuar autónomamente o, por lo menos, que puedan comportarse como asociación o sociedad. Así, habría imposibilidad de estructuración de cooperativas para fines militares, o para prestación de servicios públicos obligatorio e indelegable, como los diplomáticos, judiciales, legislativos, etc.

REPRESENTACIÓN LEGAL

Concepto

La representación puede ser entendida como el sistema por el cual una persona (representante) actúa por otra (representada) y hace recaer en la misma los efectos de sus actos o decisiones, como si lo actuado lo hubiese sido hecho directamente por el representado. La representación tiene que ver con el hecho de que la empresa solidaria, al tratarse de una persona colectiva, como no puede actuar por sí misma, requiere de personas físicas que actúen por ella.

Como señala Verón (2009) según la doctrina del órgano, los representantes estatutarios de la cooperativa expresan la voluntad de la sociedad: son parte de ella a diferencia de los representantes voluntarios –mandatarios- que expresan su propia voluntad, si bien lo hacen en nombre y representación del mandante.

INDICE GENERAL

La representación en las empresas solidarias puede ser general, cuando se da para todos los efectos, negocios, actos o circunstancias; o particular, cuando se otorga sólo para algunos efectos determinados. Para la jurisprudencia italiana, en el ámbito del poder de representación entran no solo los actos jurídicos que por su naturaleza están comprendidos en la actividad empresarial característica de la cooperativa, sino también todos los otros actos jurídicos que puedan ser entendidos como instrumentales, aunque solo potencialmente, respecto de la actividad empresarial constituyente del objeto social indicado en el estatuto (Ceccherini, 2000).

Titular de la representación

Como expresa Alonso (2010) hay dos sistemas de atribución del poder de representación:

1. El sistema presidencialista,

   Según el cual el presidente de la cooperativa (presidente del órgano directivo) se configura como titular nato –pero no exclusivo ni excluyente- de las facultades de representación de la cooperativa ante socios y terceros. No actúa como órgano de la cooperativa sino como simple representante orgánico preferente de ésta, ya que ha de sujetar su actuación al estatuto y al contenido concreto de los acuerdos de la asamblea y del propio órgano directivo que preside.

   En opinión de Moirano (2009) en rigor, la representación legal del ente corresponde (es competencia) de la presidencia. Sería imposible, por ejemplo, suponer que el consejo de administración sea llamado a rendir la prueba confesional. Por ello es que la presidencia es el órgano de representación y su actuación se verifica de puertas afuera del ente.

2. Sistema colegiado

   En sentido puro o estricto, cuyos acuerdos, por tanto, han de precisar, para su ejecución, el mandato o delegación expresa y concreta a favor de uno o varios miembros (o en su caso, de mandato a terceros mediante actos de apoderamiento voluntario).

   En el caso de la Sociedad Cooperativa Europea, se permite que se pueda estipular que el poder de representación sea atribuido por el estatuto a una sola o a varias personas que actúen conjuntamente, en cuyo caso esta disposición puede oponerse frente a terceros, a condición de que esta se refiera al poder general de representación y haya sido publicada.

En cuanto a su composición, la representación puede ser colectiva, generalmente el órgano directivo, o ser delegada en una persona individual. Podría ser que se exija la colaboración de todos los miembros del consejo de administración en el acto de representación, en cuyo caso deben todos ellos suscribir conjuntamente el contrato en nombre de la sociedad.

O, también se puede conceder la facultad de ejecutar la representación de la sociedad en uno o dos miembros del consejo (Tato, 1999). Puede ser, también, individual, por ejemplo, el presidente del órgano directivo o el órgano ejecutivo (gerente), si así está expresamente establecido.

En relación a la *suplencia*, se discute si la representación se transmite en forma automática al suplente o se requiere de conformidad expresa. Para Cuesta (2000) lo procedente es que, en ausencia del titular, la representación recae en el sucesor que la ley o el estatuto establece, generalmente en el vicepresidente, quien automáticamente, sin necesidad de resolución expresa en tal sentido, asume dichas funciones.

Designación del representante:

Puede ser de pleno derecho, por disposición de la ley o del estatuto, o por acuerdo de la asamblea. En caso de que no se establezca en texto expreso a quien corresponde la representación legal, el estatuto o la asamblea podrán acordar lo que mejor les parezca. Siendo así, es de cautela para quien va a contratar con la empresa verificar quién tenga poderes especiales para los actos que se quieren practicar, o si ellos pueden ser adoptados por cualquier gestor.

Así, la entidad puede estipular, por ejemplo, que las operaciones financieras o deudas bancarias solo pueden ser firmadas por el director financiero. Con ello, a los demás administradores les quedan vedados tales actos. De la misma forma, en cuanto a los procedimientos judiciales en que se vea envuelta la empresa (Lopes-Becho, 2002).

Ejercicio de la representación

Puede ser que nada diga la ley, que se remita la materia al estatuto, o se deje libre, en cuyo caso habrá que hacerse remisión al derecho común. Pero, la representación puede estar sujeta a limitaciones de forma, como la necesidad de acreditar fehacientemente la titularidad que se alega, titularidad que podría ser

INDICE GENERAL

acreditada mediante presentación del acta de la sesión del órgano que acordó la delegación, bien sea por vía sencilla (simple certificación del secretario del órgano actuante) o que se requiera acto público de autenticación notarial.

Para Cuesta (2000) la representación legal no puede ser cercenada o limitada por disposiciones estatutarias o reglamentarias, ni por decisiones asamblearias, como sería la exigencia de establecer requisitos de cumplimiento previo para su ejercicio en cada caso.

Extraneidad

La principal exigencia en la materia es que los actos que lleva a cabo el representante se encuentren dentro del objeto social; que no sean notoriamente extraños al objeto social establecido en el estatuto. De manera que esta limitación constituye la pauta básica para discernir los actos susceptibles de obligar o no a la cooperativa (Proyecto Ley Argentina 2001).

Como afirma Cuesta (2000) es condición para obligar a la entidad que los actos pertinentes no sean notoriamente extraños al objeto social. Pero, además, es necesario que los rasgos de acto ajeno, extraño al objeto social, deban surgir del simple cotejo; que no requieran de una ardua labor de interpretación legal.

Sempere (2002) es de la opinión que el poder de representación tiene un contenido legal típico e inderogable, que se extiende necesariamente a todos los actos idóneos para la realización del objeto social (los actos de desarrollo y de ejecución de este, pero también los actos conexos o auxiliares e incluso los actos que puedan reputarse neutros o polivalentes, por mucho que la conexión o neutralidad de un acto en relación al objeto social sea difícil de determinar *a priori*) y que implica la vinculación orgánica de la sociedad por las actuaciones que los administradores lleven a cabo en el ejercicio regular de sus competencias.

En relación con *los actos de disposición,* se podría definir un tope financiero por encima del cual el representante legal de por sí solo no podrá contraer compromisos en nombre de la empresa, o que ciertas decisiones del consejo de administración deben ser tomadas en forma unánime (Henry, 2006).

De esta forma, se podría disponer en la ley o en el estatuto, por ejemplo, que todo gravamen o creación de derechos reales sobre los bienes de la empresa, así como las adquisiciones o venta de sus inmuebles, sólo podrán autorizarse en asamblea, como es el caso de las cooperativas o las mutuales en Argentina.

Respecto de terceros

Por otra parte, las limitaciones estatutarias de los poderes de representación de los directivos tienen consecuencia limitada a la relación interna entre estos y la sociedad; de manera que a los terceros, en contra, esas limitaciones, aún publicadas, no les son oponibles si no se prueba que estos hubiesen actuado intencionalmente en daño de la sociedad (Casación italiana, 18-04-1994).

En igual sentido, sostiene Sempere (2002) que la empresa queda obligada ante terceros por la actuación del representante, aunque éste hubiere vulnerado una limitación estatutaria (aún inscrita en el Registro público) y, por tanto, presumiblemente conocida por todos.

Sin embargo, el representante puede incurrir en causa de responsabilidad civil y deberá responder ante la empresa administrada, si por causa de su actuación extralimitada en contravención del estatuto causa daños y perjuicios a aquélla, lógicamente a instancia de la empresa.

Alonso (1010) considera que la cooperativa queda obligada ante los terceros por la actuación del consejero con poder de representación, aunque éste haya actuado en infracción de una limitación estatutaria inscrita (en el Registro correspondiente) y, por tanto, presumiblemente conocida y oponible a todos.

En sentido contrario, Martínez (2004) estima que es posible admitir la introducción de límites en el poder de representación, y que las mismas pueden ser oponibles al tercero, si las mismas son conocidas por el mismo o, en atención a las circunstancias particulares del caso, resulte imposible su desconocimiento.

Así, por aplicación subsidiaria de normas sobre personas jurídicas del Código Civil y Comercial de Argentina, la actuación que esté destinada a la consecución de fines ajenos a la persona jurídica, constituya un recurso para violar la ley, el orden público o la buena fe o para frustrar derechos de cualquier persona, se imputa a quienes a título de socios, asociados, miembros o controlantes directos o indirectos, la hicieron posible, quienes responderán solidaria e ilimitadamente por los perjuicios causados (Sosa, 2015).

Oponibilidad de irregularidades frente a terceros

Si la materia no está prevista en la ley habría que hacerse remisión al derecho común, pero, es cada vez más frecuente que se encuentre determinada expresamente. Se sostiene que serían

INDICE GENERAL

oponibles a los terceros las actuaciones del representante legal de la empresa y, por tanto, las consecuencias de tal actuación serían imputables directa y personalmente a este, sin que la empresa se encuentre obligada a cumplir con las obligaciones emergentes de esos actos, en los casos siguientes:

Casos

1. Cuando medie el incumplimiento de alguna de las formalidades esenciales en la designación del representante o en la delegación de la representación.

2. Por la existencia de vicios en las cualidades del representante, por defectos del acto de su elección o por no tener los requisitos para serlo. Sin embargo, Cuesta (2000) es de la opinión que ello no afecta a los terceros, en virtud de que la seguridad jurídica de los actos celebrados en la actividad empresarial no puede quedar sujeta, para ser eficaces tales actos, a investigaciones o verificaciones ulteriores.

3. Por violación de norma legal expresa.

4. Cuando hubiese habido extralimitación del mandato. En este sentido, la Casación italiana (23-06-1977) declaró que una cooperativa puede oponer al tercero la cláusula estatutaria que impone la firma conjunta de los administradores con el fin de hacer derivar la ineficacia, en sus conflictos, del acto cumplido por administrador único, a condición, sin embargo, que haya sido agotada la obligación de publicidad (En: Paolucci, 1999).

5. Por la incursión en actos ultra-vires de notoria significación, esto es, por actos notoriamente extraños al objeto social. Tales podrían ser el caso de la disposición por parte del representante de la totalidad o de parte importante del patrimonio social.

6. Constituye una excepción la circunstancia de que el tercero tuviera conocimiento efectivo de que el acto se realiza en infracción de la representación plural (falta de buena fe) pues en tal supuesto desaparece la razón de apariencia en que se funda la disposición.

RESPONSABILIDAD

Hay que distinguir la responsabilidad de la empresa de la responsabilidad de sus miembros.

Responsabilidad de la empresa

En principio y como regla general, la empresa solidaria al tener personería propia (lo que supone un patrimonio separado) responde con la totalidad de ese patrimonio por las deudas u obligaciones sociales. La responsabilidad de la sociedad será, siempre, integral e ilimitada: la persona jurídica responde con todo su activo por todas sus deudas y obligaciones. El único límite existente para ella es el monto global de su patrimonio que no encuentra limitación jurídica. El patrimonio debe ser usado íntegramente antes de buscar en el patrimonio de sus miembros la satisfacción de los acreedores.

De igual manera, la empresa solidaria es responsable por los actos practicados por sus empleados que la obliguen, por ejemplo, cuando efectúa una compraventa de productos, en que asume una relación obligacional o deber de entregar y pasa a tener derecho a recibir el respectivo precio.

Lo mismo, en el caso de las cooperativas que posean vehículos para transporte, en el caso de los daños practicados contra terceros o contra los propios bienes o personas transportados, tienen responsabilidad civil con base en la culpa *in vigilando*. Si el vehículo fue entregado a un tercero, no empleado, surgiría entonces la responsabilidad civil decurrente de la culpa *in eligendo* (Correa, 2003).

La responsabilidad de la empresa se extiende, también, a los actos *ultra-vires* (más allá del objeto permitido), a los actos efectuados con terceros (no miembros) en violación de las condiciones restrictivas que pueda haber y que tiene efectos plenos frente a los terceros de buena fe.

Responsabilidad de los miembros

La responsabilidad de los miembros de la empresa solidaria puede ser:

1. Ilimitada

   Cuando responden integralmente con todo su patrimonio personal

2. Limitada

   Cuando pueden quedar vinculados personalmente por las deudas sociales hasta un cierto punto declarado anticipadamente por una parte de é, o

3. Suplementada.

INDICE GENERAL

Cuando quedan comprometidos por un complemento o extra

La selección de una u otra responsabilidad tiene repercusión importante en las relaciones de la empresa con terceros. Así, en caso que sea adoptada la opción por la responsabilidad ilimitada, será incomparablemente más fácil para la cooperativa conseguir crédito frente a los proveedores y demás acreedores, ya que ante la falta de pago por parte de la propia cooperativa se compromete la responsabilidad ilimitada y solidaria de todos sus miembros. Al contrario, aunque aparentemente sea para el asociado más ventajosa la opción por la responsabilidad limitada, opción para él ciertamente más segura, esa situación generará para la cooperativa mayor dificultades para celebrar contratos de crédito (Rocha, 2003).

Las mutuales, en cambio, son por definición de responsabilidad limitada, porque el capital social no pertenece a los asociados sino a la entidad (Moirano, 2009).

La mayor parte de las legislaciones latinoamericanas eliminan la responsabilidad solidaria de los miembros como modalidad posible, lo que al decir del Maestro Serrano (1987) aparece así como una restricción a la libre decisión de los socios que, en algunos casos, especialmente el de las cooperativas de trabajo, requerirán de ella para poder acceder a oportunidades de financiación que de otra forma les estaría negada por causa de una baja capacidad de ahorro y por consiguiente de aportes significativos en la empresa.

Y es que –añade el autor- la aplicación de la responsabilidad suplementaria no parece suficiente para ese y otros actos similares. El negar la ley una opción que no por excepcional es descartable parece ser una castración a la libre decisión de las partes, es dejar a la voluntariedad que se consagra en los principios universales del cooperativismo.

Ahora bien, si se limita la responsabilidad de los asociados, parece necesario que se establezcan medidas que garanticen la conservación del patrimonio de la empresa, o al menos, que permitan dar publicidad a su reducción para evitar un posible fraude a los acreedores.

Estas medidas podrían ser, entre otras: asegurar que parte de los resultados negativos se distribuyan entre los miembros en el ejercicio siguiente y no solo se imputen a la reserva; y la existencia de un capital mínimo totalmente pagado como condición para la constitución de la entidad (Fajardo, 1999).

Acción de los acreedores

Los acreedores de la empresa solidaria pueden dirigirse contra la totalidad del patrimonio social para cobrar sus acreencias no satisfechas. Por eso, es importante que se mantenga un capital social mínimo; que los bienes de la empresa se encuentren disponibles; que existan reservas irrepartibles importantes, y que no haya limitaciones en cuanto a la embargabilidad de los activos sociales por parte de los acreedores. Y sólo después de dirigirse contra la empresa y no ser satisfechas plenamente sus demandas, deberían poder atacar a sus miembros por los aportes suscritos y no pagados aún, dentro de los límites de la responsabilidad limitada o suplementada que los mismos hubiesen asumido.

Ahora bien, normalmente no es posible que los acreedores personales de los miembros se dirijan directamente contra los haberes económicos que tengan los mismos en la empresa; lo ordinario es que en defensa de la integridad del capital y del patrimonio social frente a inmisiones extrañas, se determine la inembargabilidad por los acreedores personales de los miembros de los bienes de las empresas solidarias y de las aportaciones de los miembros. Ello, sin detrimento de los embargos de los haberes económicos de los miembros por causa de alimentos debidos.

DOMICILIO

Concepto

El domicilio se encuentra en el lugar en que donde está el asiento principal de los negocios e intereses de la persona, sea esta natural o jurídica. Es un requisito legal; tiene carácter necesario (debe figurar en el instrumento constitutivo) y único dentro de una misma jurisdicción, aunque pueda existir pluralidad de centros operativos de la empresa.

El carácter único del domicilio es independiente del número de centros de trabajo o de los emplazamientos donde la empresa desarrolla su actividad.

En todo caso, por domicilio se entiende la "localidad" y no el local o la dependencia, es decir, el mismo no tiene por qué tener la misma dirección que el centro de la actividad, sino que es suficiente que se encuentre en dicha localidad (Martín, 2001 y Verón, 2009).

El domicilio tiene especial importancia a los efectos judiciales y administrativos por ser el sitio donde se tramitan las demandas y citaciones; el punto de conexión para determinar la competencia territorial judicial, administrativa y fiscal aplicable a la empresa.

INDICE GENERAL

De acuerdo a las normas internacionales al respecto, a la persona colectiva se le aplica generalmente como domicilio la ley del lugar de su funcionamiento interno y externo. Además, debe haber coincidencia entre el domicilio estatutario y el real, y constar en el acta de constitución, en el estatuto, o en un instrumento único.

Señala Borjabad (2001) que, en caso de discrepancia entre el domicilio estatutario y el real, mediante la aplicación del principio jurídico del Derecho Mercantil de protección a la apariencia jurídica, prevalece el domicilio real.

Componentes

Forman parte del domicilio, el Departamento, Estado o Provincia donde está localizada, así como el municipio, cantón, vereda, parroquia o localidad en donde opera la empresa. En el caso de las empresas netamente rurales, el domicilio estaría localizado en la población más cercana al lugar de funcionamiento.

Ubicación (Martin, 2001)

Existen diversas variantes para determinar la ubicación del domicilio:

1. El sistema de domicilio necesario, que obliga a que el domicilio radique precisamente en el lugar donde resida su actividad económica y social, o donde esté el asiento principal de los negocios e intereses de la empresa.

2. El sistema optativo dualista (o restringido) que lo ubica en el lugar del funcionamiento de los órganos internos, en particular, del órgano directivo o la sede de la gerencia y la de la actividad de la entidad (Lluís y Navas, 2005).

3. El tercer sistema sería el estatutario o de libre elección, según el cual, el domicilio se puede fijar en el lugar donde realice la empresa principalmente su actividad o donde centralice su gestión administrativa y dirección

4. En los casos en que se utiliza la telemática para las comunicaciones entre la empresa y sus miembros, la página web de la entidad se equipara al domicilio de la entidad. Se entiende que es perfectamente posible operar fuera del domicilio si con ello se tiende a la realización del objeto social. En algunos ordenamientos se exige que con ello no se establezca una competencia ruinosa con otra empresa de su misma forma jurídica. En otros casos, se requiere obtener autorización de la Autoridad de aplicación.

Cambio de domicilio

Podría darse por simple decisión interna, normalmente con notificación a la Autoridad administrativa o al Registro, siempre que se haga publicidad en beneficio de los acreedores sociales; o puede haber necesidad de efectuar reforma del estatuto.

En el caso del simple traslado de la sede social dentro de la misma zona geográfica del domicilio, bastaría con la sola aprobación del órgano directivo, lo que –de existir- debiera ser inscrito en el registro respectivo. En cambio, si se traslada el domicilio fuera del término o de la circunscripción geográfica, será necesaria la adopción en un acuerdo del órgano deliberante que haga reforma del estatuto.

Para Verón (2009) es preciso distinguir el cambio de domicilio del cambio de sede social; el primero importa la modificación de la jurisdicción que otorga competencia a la autoridad judicial y administrativa; el segundo, importa el traslado, dentro de la misma jurisdicción, del lugar donde tiene fijada la sociedad el asiento de sus negocios de manera precisa y determinada, a tal punto que se llegó a establecer que ni siquiera tiene el carácter de cambio de domicilio.

En el caso de cambio de domicilio al extranjero, Fernández (2001) entiende que lo único posible sería la conversión, o sea, la disolución de la cooperativa y la inversión por sus asociados de sus cuotas de liquidación en la constitución de una nueva cooperativa extranjera. En el caso de la cooperativa europea con domicilio en España, se autoriza el cambio de domicilio a otro país del de constitución, pero otorgando derecho de oposición a los acreedores y al Estado, y derecho de receso a los socios disidentes.

De cualquier forma, como observa Nagore (2019) las cooperativas puede que sean las fórmulas jurídicas menos deslocalizables, especialmente cuando se trata de agrarias o de trabajo asociado con grandes plantas industriales. No obstante, la viabilidad del cambio de domicilio dependerá del tamaño y de los recursos de la cooperativa.

Sucursal

Las sucursales son los establecimientos secundarios, de carácter permanente, con relativa autonomía administrativa y suficiente autonomía jurídica como para adquirir derechos y contraer obligaciones por cuenta de la sede central o casa matriz, con la que colaboran en la realización del objeto social.

INDICE GENERAL

Es una parte de la empresa que opera en un sector geográfico distinto, en forma autónoma, pero manteniendo la responsabilidad única de ella. La sucursal cuenta con limitada autonomía jurídica para celebrar negocios. En el ámbito cooperativo o solidario, la sucursal debería contar con órganos internos designados por los miembros que pertenecen a ella, con poderes propios en los asuntos relativos a la sucursal.

Si bien la contabilidad es llevada por la propia sucursal, después debe ser volcada en la contabilidad de la administración central. Económicamente es dependiente de la entidad madre; jurídicamente es un domicilio especial para el cumplimiento de las obligaciones en el lugar de su asiento.

Principales características (Verón, 2009)

1. Es una mera descentralización administrativa respecto de la casa matriz que jurídicamente integra, sin importar la distancia geográfica, aunque esté situado en la misma población.

2. Tiene relativa autonomía jurídica que la ejerce un factor con facultades suficientes como para procurar un desenvolvimiento normal de la gestión, permitiéndole contraer obligaciones en nombre de la sociedad que representa.

3. Está integrada patrimonialmente a la casa matriz, dependiendo económicamente de ésta, y aunque suele asignársele a las sucursales un determinado capital, no tiene patrimonio propio.

4. Lleva la misma denominación de la empresa principal y tiene un domicilio especial a causa de la necesidad de descentralización que la crea.

5. A través de la sucursal se desarrolla una misma actividad empresarial, pero aquella –por ser establecimiento accesorio- no posee la alta dirección del negocio.

6. Para su creación se requiere una resolución expresa del consejo de administración que así lo disponga, por ser facultad implícita de ese órgano.

7. La sociedad queda jurídicamente obligada con la totalidad de su responsabilidad por las operaciones que realicen las sucursales sin que pueda excluir o limitar esta responsabilidad en forma alguna.

Agencia

La agencia es una mera oficina administrativa sin atribuciones para realizar operaciones directamente. A la agencia le corresponde administrar los negocios ya efectuados o bien facilitar la realización de otros nuevos (Cuesta, 2000).

Moirano (2011) es de la opinión que pareciera mejor camino constituir una nueva entidad solidaria dirigida en forma autónoma con los miembros de la localidad interesados, la que podría celebrar un convenio con la otra empresa solidaria a efectos de las prestaciones a sus propios miembros. Las agencias parecen más bien concebidas como una especie de sucursales de menor entidad incluso unipersonales, servidas tanto por personal dependiente como independiente.

Para abrir una agencia, lógicamente se requiere que sea necesario para cumplir el objeto social, detallándose la necesidad o conveniencia que se toma en cuenta para su apertura, cantidad de miembros que residan en la zona donde se instalará; servicios que prestará; que no le haga competencia "ruinosa" a otra entidad del sector solidario ya instalada; autorización o aprobación de la asamblea; y contabilidad separada pero que forma parte de la empresa en su totalidad.

En ciertos casos se exige notificación a la Autoridad de aplicación. Sin embargo, como se observa con las mutuales en la Argentina, la apertura de establecimientos en sedes distintas de aquélla en la que se asienta el principal no constituye sino una descentralización operativa que debe suponerse motivada en razones de mejor gestión, cuestión que en principio y salvo que se comprobasen irregularidades, debe dejarse reservada a la iniciativa de los mutualistas interesados, los que tomarán la decisiones al respecto conforme con los mecanismos de expresión de la voluntad social que contenga su estatuto (Inam, 2002).

Es interesante destacar que la Ley de Puerto Rico, de 2006, autoriza a las cooperativas de ahorro y crédito para abrir sucursales y dependencias en el territorio de Estados Unidos para así atender a miles de asociados que viven allá.

Oficinas

Son dependencias administrativas de las empresas solidarias para la prestación de servicios a los miembros ubicados en lugares separados de las instalaciones centrales de las empresas solidarias.

Generalmente, la apertura, el traslado, el cierre, la conversión o la fusión de oficinas deben consultar el interés de la entidad y

INDICE GENERAL

de la comunidad asociada. No se toman decisiones de este tipo en forma arbitraria, sino con base en estudios técnicos, análisis, evaluaciones, resultados ciertos, estrategias definidas y capacidad de gestión (Arbeláez, 2005).

NACIONALIDAD

Aspectos generales:

La nacionalidad de las personas colectivas tiene que ver con la ley aplicable, o ley por la que se rigen. En principio, se rigen por la ley del Estado donde fueron constituidas. Y por la ley del lugar de su constitución se entiende la del Estado donde se cumplan los requisitos de forma y fondo requeridos para su creación.

También existe el sistema de regularse por la ley del Estado de la sede real, esto es, la ley del país en donde actúen que pareciera el sistema más conveniente, aunque puede darse un sistema combinado: esto es, se rigen, a la vez, y respecto de cada Estado, por la ley donde se constituyeron y por la ley del Estado en donde actúan realmente.

La empresa ficticia

Se discute si una sociedad constituida según la legislación de un país con la finalidad de dirigir sus actividades hacia otro u otros países, sin efectuar operaciones en el país de constitución, puede operar legalmente en estos países. Es lo que se ha denominado sociedad ficticia (De la Rosa, 2004).

Podría pensarse, en materia de empresas asociativas que, en defecto de una norma supranacional, la legislación nacional puede restringir la figura de la empresa asociativa ficticia. En cuanto a la entidad genuina constituida en un país, pero que desea realizar operaciones en otro, deberá contar con la autorización de este y ajustarse a su legislación.

Cracogna (2009) observa que las cooperativas se constituyen para prestar servicios a sus asociados, por lo que su actuación en otros países implica contar en ellos como asociados a quienes brindar servicios. Y si bien pueden prestar servicios a no asociados, no podría esta actividad consistir en la razón de ser exclusiva de su actuación fuera del país de origen.

INDICE GENERAL

Contenido

los indígenas 1015
Prácticas de cooperación ancestrales 1018
formas de cooperación indígenas en mexico 1021
Las comunidades indígenas 1025
Las empresas colectivas indígenas en la Amazonía 1026
La economía entre los Bari 1027
El caso de los Wayuu 1028
El Ayllu 1031
Las organizaciones indígenas de Bolivia 1034
El ejido mexicano 1035
El buen vivir o Sumak Kawsay 1041
sentido de la economía para los indígenas 1045
Las empresas sociales indígenas 1047
Las cooperativas indigenas 1049
Recomendaciones para cooperativas de indígenas 1052

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

18 Organizaciones Cestralesde América Latina

LOS INDÍGENAS

Conceptos previos

1. Indígena (Wikipedia)

   En sentido amplio, el término indígena (del latín: *indigĕna* nativo, de indu- dentro, y genus nacido) se aplica a todo aquello que es relativo a una población originaria del territorio que habita, cuyo establecimiento en él precede al de otras etnias o cuya presencia es lo suficientemente prolongada y estable como para tenerla por oriunda (es decir, originaria de un lugar).

   En sentido estricto y más habitualmente, se aplica la denominación indígenas a las etnias que preservan las culturas tradicionales. Con este alcance, se denomina indígenas a los grupos humanos que presentan características tales como:

   - Pertenecer a tradiciones organizativas distintas al estado moderno.
   - Pertenecer a culturas que sobrevivieron la expansión planetaria de la civilización occidental.

2. Pueblos indígenas

   Se entiende por pueblos indígenas aquellos grupos étnicos con condiciones culturales, sociales, religiosas y económicas propias, que les diferencian de otros grupos poblacionales en sus países o poblaciones donde residen. Ello, dado que descienden de pueblos que residían en ese territorio que es parte del Estado, con anterioridad a su constitución, esto es, antes de conformarse las fronteras que lo delimitan (Vargas-Chaves, 2023).

3. Comunidad indígena

   En su acepción más común, la comunidad indígena en una Comunidad que forma una unidad social, económica y cultural, asentada en un territorio y que reconoce autoridades propias de acuerdo con sus usos y costumbres. También, Grupo social o familiar, constituido por personas pertene-

cientes a grupos étnicos descendientes directos de las culturas precolombinas. Las comunidades indígenas tienen plena capacidad jurídica para adquirir derechos y contraer obligaciones de toda clase (Panhispanico, 2023).

Población indígena en América Latina (Svampa, 2019)

Según los datos más recientes de la CEPAL (2014) "México y el Perú son los países de mayor población indígena en la región, con casi 17 millones y 7 millones, respectivamente. Les siguen Bolivia y Guatemala, con cifras que rondan los 6 millones; Chile y Colombia, que superan en millón y medio; la Argentina, el Brasil y el Ecuador, con alrededor de 1 millón de personas cada uno; Venezuela con un poco más de 700.000; Honduras y Nicaragua con más de medio millón, y Panamá con alrededor de 400.000; Costa Rica y el Paraguay, con poco más de 100.000 y el Uruguay con casi 80.000.

En cuanto al peso relativo de la población indígena sobre el total nacional sobresalen Bolivia (62,2%), Guatemala (41%), Perú (24%) y México (15%). Panamá (12%), Chile (11%), Ecuador (7%); Brasil, Argentina (3%) y Uruguay ("‚4%).

Normativa internacional sobre los pueblos indígenas

La normativa internacional sobre pueblos indígenas proviene de los convenios de la OIT y de la ONU.

1. Convenio núm. 169 de la OIT sobre pueblos indígenas y tribales de 1989 (Vargas-Chaves, 2023)

   a) El derecho de los pueblos interesados de decidir sus propias prioridades en lo que atañe al proceso de desarrollo, en la medida en que éste afecte a sus vidas, creencias, instituciones y bienestar espiritual y a las tierras que ocupan o utilizan de alguna manera, y de controlar, en la medida de lo posible, su propio desarrollo económico, social y cultural.

   b) Consagra el deber de reconocimiento de las aspiraciones de estos pueblos, desde la necesidad de asumir el control de su modo de vida sus instituciones, y procesos de toma de decisiones.

   c) Dispone que la artesanía, las industrias rurales y comunitarias y las actividades tradicionales y relacionadas con la economía de subsistencia de los pueblos interesados, como la caza, la pesca, la caza con trampas y la recolección, deberán reconocerse como factores importantes del mantenimiento de su cultura y de su autosuficiencia y desarrollo económicos.

2. Declaración de las Naciones Unidas sobre los derechos de los pueblos indígenas de 2007:

   a) Los pueblos indígenas, en ejercicio de su derecho a la libre determinación, tienen derecho a la autonomía o al autogobierno en las cuestiones relacionadas con sus asuntos internos y locales, así como a disponer de medios para financiar sus funciones autónomas. Se entiende por lo tanto que el reconocimiento de la autonomía es necesario para decidir sobre su presente y futuro, en lo territorial, lo cultural, lo económico y, en general, todo lo propio.

   b) Gracias a esa autonomía, pueden proponer formas asociativas sui generis en pro del interés colectivo.

   c) Los pueblos indígenas tienen derecho a mantener y desarrollar sus sistemas o instituciones políticos, económicos y sociales, a disfrutar de forma segura de sus propios medios de subsistencia y desarrollo, y a dedicarse libremente a todas sus actividades económicas tradicionales y de otro tipo.

   d) Los pueblos indígenas tienen derecho a poseer, utilizar, desarrollar y controlar las tierras, territorios y recursos que poseen en razón de la propiedad tradicional u otro tipo tradicional de ocupación o utilización, así como aquellos que hayan adquirido de otra forma.

   e) La Declaración cimienta las bases del derecho de los pueblos indígenas al desarrollo desde la libertad de fijar y trazar una hoja de ruta para llegar a ese desarrollo.

   f) Reconoce el derecho a salvaguardar y al mismo tiempo a fortalecer su cultura, tradiciones, cosmovisión e instituciones propias, y el derecho a participar de forma autónoma en las decisiones que pueden afectar su modo de vida o su territorio.

Normativa nacional

De acuerdo con el artículo 8 del Convenio número 169 sobre pueblos indígenas y tribales de la OIT de 1989,

1. Al aplicar la legislación nacional a los pueblos interesados

INDICE GENERAL

deberán tomarse debidamente en consideración sus costumbres o su derecho consuetudinario.

2. Dichos pueblos deberán tener el derecho de conservar sus costumbres e instituciones propias, siempre que éstas no sean incompatibles con los derechos fundamentales definidos por el sistema jurídico nacional ni con los derechos humanos internacionalmente reconocidos. Siempre que sea 5 necesario, deberán establecer procedimientos para solucionar los conflictos que puedan surgir en la aplicación de este principio.

3. La aplicación de los párrafos 1 y 2 de este artículo no deberá impedir a los miembros de dichos pueblos ejercer los derechos reconocidos a todos los ciudadanos del país y asumir las obligaciones correspondientes.

PRÁCTICAS DE COOPERACIÓN ANCESTRALES

Señala Coque (2002) que la tradición de los pueblos indígenas latinoamericanos incluye diversas formas de cooperación que se fueron mezclando con los modelos que traían los conquistadores. Los mayas, aztecas, incas y otras culturas precolombinas combinaron el trabajo con la propiedad de múltiples formas colectivas e individuales mientras desarrollaban sistemas de previsión social solidaria.

En América Latina, se trata de prácticas comunitarias y de cosmovisión de la "economía propia", de los "comuneros", de los "ejidos", del "ayllu", las "chacras", la "minga", el "choba-choba", "cayapa" y todo tipo de organizaciones "comunales e intercomunales", "la "mano vuelta", el "tequio", la "faena", los "domingos comunitarios, etc. (Schujman, 2016).

De otra parte, donde actualmente se asientan varios países latinoamericanos (cono sur) los jesuitas fundaron las *reducciones.* Se trataba de misiones que, basadas en formas comunitarias autóctonas previas, organizaron colectivamente a lo41s indígenas. Era un sistema de explotación mixto, pues combinaba tierra común con parcelas individuales; también socializaron la propiedad de aperos y animales; los bienes de consumo se repartían equitativamente.

Después de tres siglos largos de colonia, muchas de esas instituciones permanecen, especialmente en los países más indígenas como Guatemala, Bolivia, Ecuador o Perú, que muestra el autor en el siguiente cuadro:

Países actuales	*Modalidades de cooperación*	
	Contraprestación de servicios	*Trabajo voluntario*
Bolivia	Mineca	Ayni
Chile	Mingaco	Minga
Colombia	Minga Mano prestada	Minga
Costa Rica	Mano vuelta	Juntas
Ecuador	Ruadi Vuelta tazo Cambia manos	
Guatemala		Tabjic Sac Comnil
México	Guetza Mixteca Guelaguetza Capotecas Mano vuelta	Tequio
Paraguay	Yapoi	Oñondivepa
Perú	Mincca Huasimincca	Mita
Venezuela	Cayapa	

Fuente: adaptado de Coque, 2002

Caracteres

Como se verá en detalle, todas estas modalidades tienen en común ciertos caracteres, como son (Giovannini, 2014, adaptado de Stavenhagen, 1986 y Cardona, 1974):

1. La organización indígena tiene como función compactarse, cohesionarse como grupo, en un conjunto o colectivo para mantener su identidad, para preservarse como persona y como grupo en torno a un sueño o plan de vida (González, 2020).

2. No persigue el crecimiento económico per se, sino que aspira a hacer frente a las necesidades insatisfechas de las poblaciones indígenas y del buen vivir en general;

   Buen vivir, que pone el acento sobre las relaciones de reciprocidad entre seres humanos y naturaleza y no valora el crecimiento económico como única meta del proceso de desarrollo.

3. Está construida sobre la explotación de los recursos locales (naturales, humanos, culturales, técnicos) con una atención especial al respeto del medio ambiente;

4. Está basada en las tradiciones culturales existentes que no son concebidas como obstáculos al desarrollo.

5. Es participativa, incluye la comunidad en las decisiones de los objetivos y estrategias principales.

6. El control pertenece inmediata y normalmente a los mayores, quienes poseen la suma de los conocimientos técnicos necesarios para la producción.

7. No entienden el valor de cambio de las mercancías, se desubican y deslumbran frente a instrumentos de producción más técnicos y desarrollados, frente al lenguaje, usos y las costumbres diferentes y con distintos tipos de autoridad.

"Cooperativismo" prehispánico en la Puna Argentina

Adaptado de Camino (2015)

La comunidad tenía un modo de producción agrícola-ganadero, caracterizado por la posesión común de las tierras y que compartían un antecesor mítico.

Las personas vivían en casas que compartían con su unidad doméstica. Esta hace referencia a "la unidad básica de producción, consumo, posesión, socialización, sociabilidad, apoyo moral y ayuda económica mutua". Cada una de estas, tenía asignadas tierras en las que cultivaban maíz, quínoa, ají, etc.

Estos productos eran para el autoconsumo, sólo una parte de la producción, cuando era posible, se entregaba al *big man* devolviendo los favores que este les había prestado el pasado año (o en anteriores). Estos favores se habían dado cuando la unidad doméstica no pudo producir lo suficiente como para autoabastecerse, por distintas causas, pero por lo general por una falta de productores sobre la cantidad de dependientes.

A veces se le entregaba al *big man* gran cantidad de productos, porque al "prestar" bienes (o dones), la unidad doméstica obtenía mucho prestigio, y sabía que cuando ella necesitara de los demás estos concurrirían en su ayuda. Esto es lo que llamamos reciprocidad asimétrica. El *big man* no necesariamente debe ser un anciano o un ex-productor. Un *big man* controla el poder político y no el simbólico, que se encuentra en manos de los más ancianos de la comunidad.

Los rebaños de llamas eran llevados a pastar a campos alejados de la base residencial, inclusive varios kilómetros. Cuando llegaba el verano algunos integrantes de la unidad doméstica se

trasladaban con el rebaño a tierras más altas o al fondo de valle donde seguramente se localizaban otros pequeños núcleos habitacionales. En el momento de la cosecha, evento crítico en la producción agrícola por la fuerza de trabajo requerida, todas las unidades domésticas ayudaban en las labores. En esta época, se llevaban a cabo fiestas y rituales que estaban a cargo del big man o de cada unidad doméstica.

La caza era muy importante para esta sociedad y seguramente, como en las actividades agrícolas, cuando se requería cantidad de fuerza de trabajo, como en la caza de los huidizos ungulados, se llevaba a cabo colectivamente.

En resumen, era una sociedad sin clases con acceso igualitario a los medios de producción, con acceso igualitario a los productos de consumo, y con una baja diferenciación de estatus, aunque esto no significa que sea totalmente igualitaria, existían diferencias de prestigio y de poder simbólico como el poder de los viejos sobre los jóvenes o de poder político entre el *big man* y el resto de los integrantes de la sociedad.

FORMAS DE COOPERACIÓN INDÍGENAS EN MEXICO

El Tequio (Cardona, 1974)

En el Estado de Oaxaca (México) en la mayoría de los municipios se lleva acabo el tequio, ayuda mutua, trabajo comunitario o la gozona, son diferentes sinónimos que se le asigna. El tequio (en mixteco Tninu nuu: trabajo para el pueblo; Tninu nuu, fortalece la comunidad al mismo tiempo que beneficia a todos y cada uno; Tninu nuu es esfuerzo colectivo, única manera de fortalecerse individual y comunalmente. Constituye una institución comunitaria generalizada en los pueblos, para resolver necesidades de orden colectivo consiste en el trabajo comunitario aportado por todos los ciudadanos para las obras de interés general (Beltrán, SF:3).

El tequio es posiblemente la institución [de cooperación solidaria] más extendida... se le encuentra en casi todos los grupos indígenas de México... deriva de una palabra mexicana (kwatekwitl), y también por 'trabajo comunal', faena o faenas, 'fainas' y 'fagina'. es un sistema por el cual los indígenas, sin recibir compensación en forma de salario, realizan mejoras de carácter público, casi siempre bajo la dirección de las autoridades civiles del lugar" (Cañedo et al, 2021).

Si en la comunidad una persona se niega a dar tequio se le sanciona económicamente, si un ciudadano no acepta algún cargo el pueblo elige a otra persona para ocuparlo, en este municipio

ningún cargo ocupado recibe remuneración económica, las personas migrantes no desempeñan ningún cargo, a su regreso se les considera nuevos ciudadanos del pueblo.

Con respecto a los usos y costumbres, la permanencia del tequio en la realización de trabajos comunitarios y la incorporación de todos los miembros de la familia en las actividades de las Unidades de Producción, permiten abaratar costos en las obras de beneficio social y productivo, de tal manera que, si se respaldan las iniciativas locales en estos aspectos, se pueden prever resultados exitosos.

Este apoyo mutuo llamado «tequio», se presta con un anuncio a la comunidad por parte de la persona necesitada del apoyo, para que asista la sociedad al llamado y apoye a dicha persona en la actividad requerida. Además, existe otro tipo de organización para trabajos de apoyo mutuo llamado «intercambio de trabajo o mano vuelta» se practica cuando alguna familia o persona requiere realizar un trabajo difícil o urgente, como la construcción o mejoramiento de la vivienda, siembra de maíz, limpia de tomate, y otras.

«El kumun yum (tequio, en ayuuk) es primordial dentro de la vida comunitaria y se manifiesta a través de gobiernos indígenas, instituciones sociales y políticas locales. Es el tequio la forma de representación del trabajo colectivo más importante en las comunidades mixes (población del Estado de Oaxaca), puesto que, constituye la fuente creadora del desarrollo en la comunidad» (López & Barajas,2013:2).

La ayuda mutua (Cardona, 1974)

Es apoyo o ayuda mutua, es vuelta de mano, es decir, apoyo o ayuda recíproca entre familiares y no familiares, por ejemplo en el trabajo; se establecen formas organizativas donde grupos de 20 a 30 campesinos se reúnen para acudir a realizar el trabajo de alguien: la regla es ir entre todos a realizar el trabajo de un miembro del grupo, al día siguiente acuden los mismos para ayudar a otro integrante del grupo, y así sucesivamente hasta agotar la primera ronda de actividades), son expresiones culturales propias de los pueblos indígenas del estado de Oaxaca que les otorga identidad. También la ayuda mutua, se practica cuando alguna persona fallece, pero en su mayoría son los familiares de la persona quienes apoyan en efectivo o en especie.

La asamblea general en las comunidades indígenas (Cardona, 1974)

Es el órgano fundamental para la toma de decisiones; es el espacio de relación entre representantes y representados. La regulación del poder lo hace la asamblea y no la autoridad. En ella se reúnen los hombres que tienen derechos ciudadanos, algunas veces participan mujeres, aunque de manera limitada. Hay diferentes maneras de convocar y no hay fechas fijas para realizarlas. Las decisiones finales en la asamblea se formalizan bajo algún tipo de votación, con la constitución del consenso entre todos los asambleístas. Generalmente se levanta un acta que da forma legal a los acuerdos.

En este sistema de gobierno destaca la intervención directa del estado social mayoritario sobre el de representación. Las autoridades tienen que realizar expresamente aquello que les es ordenado por sus gobernados, mediante las asambleas, so pena de revocación del mandato.

La comunalidad

López & Barajas (2013, en Cardona, 1974) afirman que algunas poblaciones de Oaxaca se rigen bajo la comunalidad que gira en torno a la posesión y cuidado del territorio (comunal), de la asamblea (poder), de la fiesta y del trabajo (tequio).

A través de estos cuatro elementos se genera la cooperación, la solidaridad, la reciprocidad, el mandato del pueblo a través de asamblea y del sistema de cargos, el autogobierno y el cuidado y respeto de la naturaleza. Muchos de estos conceptos se incluyen en los nuevos planteamientos de desarrollo y también del capital social. La diferencia estriba en que para ellos es acción, no sólo discurso. La participación es obligatoria y la inasistencia sancionada, al interior de una asamblea se mueve intereses diversos y divergencias, que tienden finalmente a restablecer el orden colectivo mediante el consenso.

Debido a esto, existe una notaría regularidad en su realización, no sólo para resolver o definir intereses colectivos sino también para el nombramiento de sus autoridades y la designación de los ocupantes de todos los cargos y órganos de gobierno a la comunidad. Mediante ella se organiza también el trabajo comunal: «el tequio» o «fatiga».

Por lo anterior López & Barajas (2013) afirman que el capital social se fundamenta en las relaciones sociales que permiten resolver problemas compartidos y que por lo tanto, una infraestructura social fuerte ayuda a las comunidades (rurales) a mejorar sus condiciones, donde las relaciones sociales, formales e informales constituyen la base del desarrollo en términos de bienestar social, haciendo énfasis en la acción colectiva a través

de la participación comunitaria, pues esta última puede (o no) generar desarrollo. Así, el capital social, inherente a la acción colectiva, se muestra sumamente arraigado en la historia y cultura de los pueblos indígenas.

Proyectos productivos de mujeres indígenas auspiciados por el Estado

Adaptado de Soto Alarcón (2019)

Frecuentemente, los proyectos fundados por el Estado (diseñados, financiados y operados) no sobreviven sin subsidios, aunque algunas mujeres desarrollan habilidades autogestivas apropiándose de ellos.

La discontinuidad se asocia con restricciones estructurales: limitados recursos (tierra), bajos niveles de educación y falta de capacitación para las mujeres e inequidades en la competencia del mercado.

Dichas condiciones inciden en el resultado de los proyectos: la producción no contribuye considerablemente al sustento doméstico, En consecuencia, el trabajo femenino se considera secundario y de calidad insuficiente. Además, los proyectos centrados exclusivamente en mujeres sin incorporar otros actores, incrementan la pobreza de tiempo de las integrantes y no las potencia para enfrentar masculinidades hegemónicas en los hogares, exacerbando las relaciones de género tradicionales.

Cuando los proyectos son diseñados y ejecutados por agentes externos, se imponen necesidades ajenas a las mujeres, quienes son consideradas actores pasivos, atadas a sus contextos y requisitos burocráticos. Los proyectos descargan sobre las mujeres los objetivos de los programas, volviéndolos insostenibles. Y permanecen como la parte cosmética de los esfuerzos del desarrollo. Finalmente, la mayoría de los proyectos que fracasan consideran a las mujeres aisladas, no situadas en sus actividades diarias en los hogares y en la vida comunitaria. A pesar de estas críticas estudiadas por cerca de tres décadas, la política mexicana continúa promoviendo proyectos productivos como estrategia de desarrollo para mujeres rurales.

Aunque numerosos proyectos concluyen, algunos continúan. Estudios recientes destacan sus estrategias: las integrantes desarrollan agencia para sobreponerse al inequitativo acceso al mercado, lo consiguen apropiándose de fondos públicos y de organizaciones no gubernamentales. Ajustan los fondos a sus necesidades contextuales; en Chiapas, por ejemplo, algunas cooperativas se mantienen independientes de fondos públicos. Desarrollan lazos de solidaridad más allá de las actividades productivas, organizan reuniones que refuerzan la confianza al interior de los colectivos y contribuyen en su durabilidad principalmente en contextos indígenas. Aunque en otras cooperativas estas prácticas son promovidas por actores externos.

En algunas experiencias, las mujeres obtienen el respaldo de familiares masculinos incorporándolos al trabajo grupal. También logran apoyo comunitario solidarizándose con productores cuyas necesidades son similares como "Las bordadoras de Teotitlán" o volviéndose un ícono de la cultura popular

LAS COMUNIDADES INDÍGENAS

En la era de la colonia y de la república en América Latina

(Casanova, 1986)

En la precolonia no se conoció la propiedad privada, sino que en ella predominaron las formas comunales de tenencia, no sólo de la tierra sino de los demás bienes de consumo y uso.

Andando la colonización, España se preocupó por mantener a los indios en el uso de las tierras que ocupaban, tratando de consérvalos reducidos, organizando para ellos un régimen propio de tenencia de las tierras que les dejaban o entregaban que se constituían en la comunidad indígena.

"Todo pueblo o reducción de indios gozaba de la propiedad de una extensión de tierras que por lo menos era una legua a la redonda o un cuadro, llamada resguardo. Estos resguardos eran de propiedad comunal y se beneficiaban económicamente distribuyendo las tierras que los integraban en tres partes: una que se parcelaba, adjudicándose las distintas parcelas anualmente a las diversas familias de la comunidad, para que las cultivasen y se beneficiasen de sus cosechas; otra que se destinaba a pastos para los ganados de la comunidad; y otra tercera parte que se labraba por todos los vecinos –según un sistema de trabajo gratuito y de rotación obligatoria- o que se adjudicaban a título de censo bien a indios, bien e españoles, ingresándose los beneficios que así se obtenían en las cajas de la comunidad (Ots Capdequi).

La administración republicana acabó prácticamente con las comunidades indígenas, a través de leyes que ordenaron distribuir en propiedad individual sus tierras, que extinguieron los resguardos de indígenas y todos los privilegios que las Leyes de Indias otorgaran en favor de la reducción de los indígenas, o que los

INDICE GENERAL

terrenos de los resguardos que todavía existieran en comunidad se adjudicaran a sus poseedores.

Las organizaciones y comunidades indígenas de Chile

La ley Nº 19.553 del año 1993 conocida como Ley Indígena, establece dos formas de organización. (Radrigan, 2023)

1. Define a las comunidades indígenas como "....toda agrupación de personas pertenecientes a una misma etnia indígena y que se encuentren en una o más de las siguientes situaciones: a) Provengan de un mismo tronco familiar; b) Reconozcan una jefatura tradicional; c) Posean o hayan poseído tierras indígenas en común, y d) Provengan de un mismo poblado antiguo.

2. Y define a las asociaciones indígenas como "...la agrupación voluntaria y funcional integrada por, a lo menos, veinticinco indígenas que se constituyen en función de algún interés y objetivo común de acuerdo a las disposiciones de este párrafo. Las asociaciones indígenas no podrán atribuirse la representación de las Comunidades Indígenas".

LAS EMPRESAS COLECTIVAS INDÍGENAS EN LA AMAZONÍA

(Zerda, 2003)

A lo largo de las últimas décadas, las organizaciones indígenas amazónicas dieron origen en la práctica a un modo colectivo de diseño y operación de proyectos, orientación que resulta aparentemente compatible con la función social de la economía del don. Como resultado, muchas de las iniciativas económicas entre los indígenas son colectivas, es decir, que la iniciativa es propiedad de un cuerpo colectivo con algunos elementos de una identidad institucional formal, como comunidad cooperativa o federación. Sin embargo, los estudios demuestran que, en general, las empresas comunitarias o colectivas no han sido viables entre los indígenas amazónicos.

Existe confusión con respecto al uso individual de la propiedad colectiva, sobre todo cuando la actual comunidad o asociación de comunidades se convierte en la dueña de una empresa orientada al mercado. Los miembros de la mayoría de las comunidades actuales no tienen tradición de acción económica colectiva a ese nivel; la insistencia de tal acción, en gran medida, por razones ideológicas, ha conducido a un amplio fracaso de las empresas colectivas.

Un estudio en la Amazonía sugiere que la producción es una actividad que conviene dejar en manos de la unidad doméstica. Los

esfuerzos por mejorar los niveles de producción o extracción deberían tener como foco al núcleo esposo-esposa de la unidad doméstica. La nueva tecnología y las nuevas variedades de semillas o de herramientas especializadas, deberían estar disponibles para todas las unidades de producción que opten por sus ventajas. Las unidades domesticas deberían ser alentadas a incorporar el consiguiente incremento de la producción en sus circuitos de intercambio local y a vender cualquier excedente en el mercado local.

Aquellos grupos de unidades domesticas que continúan operando como unidades económicas dentro de la comunidad actual podrían ser la clave para la acción colectiva y la seguridad económica que podrían ser aplicadas a actividades tales como el procesamiento y la comercialización de la producción local.

Los indígenas amazónicos viven en sociedades basadas en relaciones de parentesco y la vida económica (producción, distribución y consumo) está organizada por medio de relaciones y redes de parientes en torno a la casa comunitaria o maloca. La unidad básica de producción y consumo es el grupo doméstico, es decir, la pareja de marido y mujer y sus miembros dependientes que comparten el fogón. Este grupo trabaja en conjunto para cultivar una chacra, pescar y cosechar los productos del monte, proporcionando las bases materiales para su reproducción.

La unidad económica básica de la sociedad es el asentamiento local como agrupación de unidades domesticas independientes, estrechamente vinculadas por lazos de parentesco y que actúan juntas como unidad económica.

La economía indígena es esencialmente una economía de reciprocidad, es decir, con base en el intercambio diferido de bienes, lo que se podría denominar una economía del don.

LA ECONOMÍA ENTRE LOS BARI

Adaptado de Cardona, 1974)

Las formas de propiedad son reflejo del espíritu de cooperación del grupo. El padre Alcácer sintetiza las que se dan entre los Bari:

"Hay unos bienes que son de propiedad y uso común: tal, por ejemplo, las parcelas en cuanto siembran cuanto necesitan para su sustento. Todos los del bohío suelen tomar de sus productos de conformidad con sus necesidades y conveniencias. El bohío es igualmente de uso común: todos por tanto deberán contribuir a la construcción y mantenimiento, lo mismo que a su defensa en caso de peligro. Tienen también idéntico fin comunitario los bosques y los ríos, así como las riquezas en ellos contenidas.

INDICE GENERAL

Hay otras cosas que son de propiedad privada: el sitio reservado a cada familia dentro del bohío, el fogón, los chinchorros, las esteras, las canastas, las vasijas, las flechas, aunque es el jefe de familia quien dispone de ellas, el telar administrado por la esposa. La comida que cada familia recolecta, caza o pesca, es destinada exclusivamente al consumo de la misma.

Como la mayor parte de los bienes son de propiedad común e inalienable, es poca, casi nula, la transacción económica que se realiza entre los motilones. En ocasiones se intercambian flechas, como signo de amistad. Tampoco se da comercio propiamente dicho entre los Bari.

Carecen de moneda convencional para adquirir productos o comerciar con otros. Su economía es la de simple adquisición de bienes, tenencia y traspaso de los mismos sin un claro fundamento y sin una base de sostenimiento. De hecho, el motilón en el medio ambiente en que vive y dentro de su mentalidad primitiva, no necesita de cosas extrañas; se autoabastece con lo poco que halla a mano.

No se da entre ellos clases privilegiadas. Todos son iguales y para todos existen las mismas oportunidades. No viven sujetos a superior que los domine y sólo observan una fraternal unión procediendo en todo de unánime conformidad.

El jefe no gobierna en sentido estricto sino más bien dirige y regula ... mucho antes de prever su muerte, el jefe escoge al que le sucederá en el cargo para iniciarlo en sus futuras obligaciones.

En conclusión

El modo de producción basado totalmente en la cooperación no existe en toda su pureza y autenticidad primitivas. Subsisten, si, evidentemente, muchos tipos de cooperación en las diversas actividades económicas y en variantes de la organización social de las formaciones socioeconómicas de las comunidades indígenas y esto en forma casi inversamente proporcional grado de aculturación e inserción en una economía monetaria y de mercado capitalista (Cardona, 1974).

EL CASO DE LOS WAYUU

Adaptado de Fuenmayor y Ochoa (2014)

Los indígenas Wayuu

Los *Wayuu* constituyen uno de los grupos indígenas más numerosos de Venezuela, conocidos como guajiros. El término Wayuu expresa el sentido de nosotros, equivale a "gente". Se asentaron originalmente en la península de La Guajira, situada sobre el mar Caribe en el extremo norte de Sudamérica. La extensión de la península puede alcanzar unos 15,380 conformada, integrado por territorio colombiano y de Venezuela,

Los *Wayuu* tienen una organización social matrilineal, comunitaria, basada en los lazos consanguíneos maternos. Su mayor riqueza y prestigio social se lo provee la cantidad de animales de su rebaño; ovino y caprino. Estos son bienes de propiedad familiar, heredada de generación en generación. Con formas organizativas centradas en propósitos de manutención de la familia y de atención a necesidades culturales. Su estatus se lo otorgan la cantidad de animales, que le dan prestigio, respetabilidad y seguridad en cuanto a la posibilidad de honrar los compromisos familiares.

La producción de ovinos y caprinos

La producción de ovinos y caprinos por los Wayuu se remonta a los años 1500, cuando la corona española introduce su ganadería considerando las particularidades de su geografía, aunque la historia oral afirma que ya existían en La Guajira antes de la colonización,

Para los Wayuu las grandes extensiones de tierra donde se llevan a pastorear a los animales son de uso comunitario. Asumen el pastoreo como estrategia de alimentación de los animales, mientras que el corral es el espacio de alojamiento de los animales durante la noche y parte de la mañana, para protegerlos de robos, sin comederos ni bebedero.

El trabajo en la producción de ovinos y caprinos es familiar, Los animales no son utilizados para el consumo habitual de la familia, y no tienen intención de asociarse a objetivos mercantiles.

El objetivo principal es la producción de carne para

1. La venta para satisfacer las necesidades del grupo familiar. El producto de la venta es utilizado para la compra de los componentes de su dieta fundamental: maíz, caraotas, arroz y harina.

2. Rituales y ceremoniales

    a) Para el matrimonio en el cual la familia del novio aporta ovejas y cabras, que se entregan a la familia de la novia, en especie o en efectivo

    b) El consumo durante el ceremonial del velorio.

INDICE GENERAL

3. Indemnizaciones que se deriven de los conflictos al interior del grupo familiar. La familia del infractor solicitará ayuda a otras familias pertenecientes al mismo clan para resolver el conflicto, quienes con solidaridad y comprensión deben entregar cabras, chivos y collares.

El proyecto de organización de cooperativas

En 2001 el gobierno promovió la creación formal de varias cooperativas de ovinos y caprinos con productores Wayuu, tanto de trabajo como de propiedad colectiva de los animales, a lo que hubo resistencia de los mismos debido a que:

1. Se contradecía con sus formas de producción establecidas ancestralmente, ya que afectaba la propiedad de los animales que, como se ha dicho, es familiar,

2. La propiedad colectiva de los ovinos y caprinos no es aceptada porque los animales pertenecen a todos, lo que no aceptará ninguna familia Wayuu.

3. La asignación de una cuota como aporte para formar parte de la cooperativa no fue aceptada, ya que los productores consideraban "normal" no realizar ningún aporte:

4. La propuesta de vender algunos animales para cumplir el aporte no se pudo materializar debido a la resistencia que mantiene el *Wayuu* para vender sus animales, a menos que se trate de la resolución de problemas familiares o de algún asunto asociado a la lógica de protección de los recursos de la familia.

5. El proceso de capacitación experimentó una alta deserción atribuida a las barreras de los idiomas, a pesar de la incorporación de un traductor, y los contenidos y métodos ajenos al proyecto de transformación en curso y alejados de la cultura Wayuu;

La asociación civil

En 2005, 211 productores organizan una asociación civil que, a diferencia de la cooperativa, no afecta la propiedad familiar de los Wayuu y no exige cuota de afiliación a la asociación; por el contrario, esta sería la receptora de recursos financieros asignados por diversas instituciones del gobierno.

La asociación desarrolla cuatro subproyectos:

1. Fortalecimiento de la Gestión Tecnológica

2. Capacitación social y capacitación técnica en ovinos y caprinos

3. Acompañamiento técnico, con la finalidad de sustituir las antiguas prácticas de manejo de los animales por un manejo más tecnificado

4. Parcela demostrativa que sirva de modelo para el mejoramiento de los rebaños

Los resultados revelan una resistencia de los indígenas a la incorporación de los procesos técnicos, lo cual se expresa en:

1. Desinterés en dar continuidad al proyecto una vez que finaliza el financiamiento

2. Indiferencia ante el esquema desarrollado en la parcela demostrativa y

3. Rechazo a la asistencia técnica de organismos gubernamentales.

En conclusión, el Wayuu tomará todo lo que beneficie a su rebaño. Pero, al terminarse el financiamiento gubernamental de dichos proyectos, el productor Wayuu regresará a sus prácticas productivas ancestrales.

EL AYLLU

Concepto (Aymerich, 2008)

Institución prevaleciente en la época pre-incaica en los andes, Ayllu significa "tribu o población de una tribu". Se trata de una comunidad agrícola y ganadera formada por un grupo de clanes o familias (alrededor de 100) que proceden de una misma descendencia y que se asientan en un territorio; un conjunto de familias ligadas por vínculos de sangre y afines que conforman un modo de producción económica y de distribución de los bienes de consumo.

El ayllu como modo de organización tiene su componente social de carácter económico: el colectivismo en la explotación de la tierra y la distribución equitativa entre sus miembros de los productos. Los ayllus se guían por los principios de solidaridad, de reciprocidad y complementariedad entre ellos mismos y con otros pueblos y naciones.

Los excedentes de las cosechas y las simientes las guardaban en unos depósitos comunales llamados "tambos" repartidos por todo el territorio, situados a media falda de las montañas para

INDICE GENERAL

preservarlos y utilizarlos en caso de necesidad. Procuraban tener reservas de alimentos para seis meses.

Cada familia (pareja e hijos solteros) poseía en usufructo un "tupo" o "chacra" (parcela de tierra que se pudiera arar en una jornada) que se iba incrementando conforme lo hacía la familia. Cuando nacía un hijo varón de le otorgaba dos "chacras", y una si era hembra. Estas parcelas eran de mayor extensión cuando el suelo era de menor calidad. Se procuraba que cada unidad familiar fuera autosuficiente.

El trabajo

Todos los miembros del Ayllu realizaban el trabajo en forma colectiva, constituyendo un *"marka"* (territorio ocupado por diez ayllus) bajo la autoridad de un *"curaca"*. El trabajo puede revestir la forma de:

1. El *"ayni"*, ayuda mutua entre familias de un ayllu. Por ejemplo, al formarse las familias, los recién casados necesitan un lugar donde vivir. Para esto, todos los componentes del ayllu llevan y contribuyen con los implementos para la construcción de una casa que entregarán a los recién casados. En un futuro, éstos, también retribuirán a los que les ayudaron.

2. El "waki", trabajo comunal de riesgo compartido. Un ayllu contribuía con la semilla, el otro ayllu trabajaba en su siembra, la cosecha la compartían ambas.

3. La "mitta" o "minka", turno obligatorio de trabajo comunitario. Ayuda mutua entre ayllus. Es el sistema de contribución-retribución, pero ya no solo entre familias sino entre ayllus.

   La administración colonial española adoptó esta forma de trabajo, así la *Mit'a* se convirtió en una modalidad de trabajo obligatorio adaptada, transformada y establecida por el Virrey Toledo que consistía en la provisión por cada ayllu de una cantidad de hombres para trabajos forzados en las minas por el lapso de entre 16 meses a 5 años, del cual generalmente casi nunca volvían vivos. Es decir, eran levas de trabajo temporal—de la adultez a la muerte—forzoso.

4. La *"minga"* (trabajo comunitario voluntario). Trabajo obligatorio de un ayllu en beneficio de la *marka*. Por ejemplo, cada ayllu está obligado a mantener caminos vecinales que pasan por su territorio, los canales de riego, los sistemas de trasporte, etc.

Normalmente, eran los hombres quienes realizaban las tareas del campo y las mujeres se ocupaban de la vivienda, la recolección de fruto o raíces comestibles y, sobre todo, del hilado y tejido de lana que les proporcionaban sus rebaños de llamas y alpacas, que habían logrado domesticar.

Estaba permitido que previa remuneración -que debía hacerse en forma de trueque puesto que no existía la moneda- otra persona pudiera realizar el trabajo obligatorio.

Organización

La organización del Ayllu está compuesta por:

1. El curaca o *"Jilak'äta"*, apoyado por un consejo de ancianos o «amautas» (consejeros). Es la persona designada por la comunidad en base al principio de «Rote» para que se encargue del gobierno de la comunidad o ayllu durante todo un año. Sus funciones eran: representar al ayllu, convocar y dirigir las reuniones, vigilar los linderos del territorio, distribuir los trabajos, velar por el buen comportamiento de los otros cargos, administrar Justicia Comunitaria.

   La Justicia Comunitaria es una institución de Derecho Consuetudinario que permite sancionar las conductas reprobadas de los individuos, pero sin la intervención del Estado, sus jueces y su burocracia, sino directamente dentro la comunidad de individuos en la que las autoridades naturales de la comunidad hacen de equilibrantes entre las dos partes enfrentadas.

2. El «*kamana"*, designado por el curaca según el turno correspondiente, era la autoridad en materia agrícola; la persona encargada de cuidar los sembradíos y que tenía autoridad para administrar justicia en materia agrícola. La duración de sus funciones era aproximadamente de cuatro meses o el lapso entre la siembra y la cosecha.

   El ejercicio de los cargos estaba presidido por el Principio del Rote («*Kalltat irpiri Muyu Kamachi"*) que es un axioma por el cual todas las personas pertenecientes a una comunidad de la nación Colla deben desempeñar un cargo de autoridad al menos una vez en su vida, obligatoriamente.

Reconocimiento legal boliviano del Ayllu

El ayllu es reconocido legalmente en el "Reglamento de las Organizaciones Territoriales de Base", de 1994, que reconoce a las Asociaciones Comunitarias integradas por las Organizaciones

INDICE GENERAL

Territoriales de Base con personería jurídica reconocida, tales como las Capitanías, Ayllus, Subcentrales, Centrales, Federaciones y otras formas de organización, según sus usos y costumbres o sus disposiciones estatutarias, cuando estén comprendidas dentro de la jurisdicción territorial de un Gobierno Municipal, siguiendo el procedimiento establecido por dicho reglamento."

LAS ORGANIZACIONES INDÍGENAS DE BOLIVIA

Las Organizaciones económicas campesinas, Indígena originarias y las Organizaciones Económicas Comunitarias de Bolivia, son organizaciones creadas por ley de 2013 que integran las familias productoras campesinas, indígena originarias, interculturales y afrobolivianas dedicadas a la agricultura familiar sustentable, basadas en el uso y aprovechamiento de los componentes de la Madre Tierra, acordes a su vocación y potencial productivo en los diferentes pisos ecológicos, de todo el país y con diferente grado de vinculación a mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, para contribuir a la soberanía alimentaria.

Principios

Asociatividad, autogestión, diversificación productiva, educación para la buena alimentación, economía solidaria, género y generacional, integración de la juventud rural, preservación de saberes, prácticas y tecnologías propias, reconocimiento del aporte productivo de la mujer rural, reconocimiento del aporte de la agricultura familiar sustentable a la conservación de la biodiversidad nativa, progresividad, sustentabilidad y unión y complementariedad orgánica.

Tipos

1. Las Organizaciones Económicas Campesinas, Indígena y Originarias – OECA

   Son una forma de organización económica basada en un modelo de desarrollo de producción solidaria y recíproca para la soberanía alimentaria con autogestión campesina, indígena y originaria; con base de organización en las familias; desarrollan diversas actividades económicas con diferente grado de participación en las etapas de recolección/manejo, producción, acopio, transformación, comercialización y consumo o cualquiera de ellas; en las actividades de recolección, agrícola, pecuaria, forestal, artesanía con identidad cultural y turismo solidario comunitario, con diferente grado de vinculación a mercados.

2. Las Organizaciones Económicas Comunitarias – OECOM

   Constituyen comunidades de pueblos indígena originario, campesinos, comunidades interculturales y afrobolivianas, basadas en la economía comunitaria para la soberanía alimentaria y el Vivir Bien, con base de organización en las familias que se complementan y articulan en su estructura orgánica territorial de comunidad para desarrollar actividades económicas en la producción, acopio, transformación, industrialización, distribución e intercambio, comercialización o cualquiera de ellas, referidas a la actividad agrícola, pecuaria, recolección, pesca, aprovechamiento forestal maderable y no maderable, y de la biodiversidad, artesanía, turismo comunitario y otros.

EL EJIDO MEXICANO

Naturaleza (Barragán, 2001)

El Ejido para muchos tiene un origen directo en las estructuras prehispánicas del calpulli o chinancalli y que en la colonia equivalía "a la tierra común de una población determinada, que no admite labranza ni cultivo y que sirve para pastos, así como para lugar de esparcimiento, formación de eras y otras actividades de dicha población".

Sin embargo, dicho concepto, jurídicamente estructurado después de la Revolución Mexicana (Ley de Ejidos, 1920) como respuesta a las demandas más importantes del zapatismo, tiene una caracterización jurídica muy evolucionada y compleja, pero que en términos generales implica la dotación de tierras (que puede incluir bosques y aguas) hacia un núcleo concreto de población que se convierte en una persona jurídica de propio derecho, que puede trabajar dichas tierras, ya sea colectiva o individualmente, obteniendo incluso derechos colectivos o individuales sobre dicha tierra.

Esta figura completamente autóctona de México, que corresponde a una evolución única en el mundo, con reconocimiento jurídico constitucional debido a su proceso histórico particular (aunque se aproxima a otras figuras semejantes en América del Sur), termina por poder integrar los conceptos de economía social y solidaria.

Observa Ocejo (2013) que, a diferencia de la figura cooperativa, el régimen de la revolución sólo permitió los Ejidos que se creaban por decreto, donde los campesinos recibían una dotación por el Estado, donde las asambleas importantes tenían validez con la presencia de un funcionario público, y donde el destino estaba sellado por su afiliación al sector rural del partido en el poder.

INDICE GENERAL

Régimen jurídico de los Ejidos

La Ley agraria de México de 1992 dedica 86 artículos a regular los Ejidos, un resumen de la cual se presenta a continuación:

1. Personería

   La ley agraria reconoce a los núcleos de población ejidales o ejidos personalidad jurídica y patrimonio propio y son propietarios de las tierras que les han sido dotadas o de las que hubieren adquirido por cualquier otro título.

2. Fuentes:

   La ley y el reglamento interno, el que debe inscribirse en el Registro Agrario Nacional. EL mismo deberá contener las bases generales para la organización económica y social del ejido que se adopten libremente, los requisitos para admitir nuevos ejidatarios, las reglas para el aprovechamiento de las tierras de uso común, así como las demás disposiciones que conforme a esta ley deban ser incluidas en el reglamento y las demás que cada ejido considere pertinentes.

3. Explotación colectiva de las tierras ejidales

   Puede ser adoptada por un ejido cuando su asamblea así lo resuelva, en cuyo caso deberán establecerse las disposiciones relativas a la forma de organizar el trabajo y la explotación de los recursos del ejido, así como los mecanismos para el reparto equitativo de los beneficios, la constitución de reservas de capital, de previsión social o de servicios y las que integren los fondos comunes.

4. Miembros

   Diferencia los ejidatarios, que son los hombres y mujeres titulares de derechos ejidales, de los avecindados, que son aquellos mexicanos mayores de edad que han residido por un año o más en las tierras del núcleo de población ejidal y que han sido reconocidos como tales por la asamblea ejidal o el tribunal agrario competente.

   Los ejidatarios:

   a) Tienen derecho de uso y disfrute sobre sus parcelas y los derechos que el reglamento interno de cada ejido les otorgue sobre las demás tierras ejidales.

   b) La calidad de ejidatario se adquiere al ser mexicano, mayor de edad y ser avecindado del ejido correspondiente, y se acredita con el certificado expedido por la autoridad, o el certificado parcelario o de derechos comunes.

   c) La condición de ejidatario es transmisible al cónyuge, a la concubina o concubinario en su caso, a uno de los hijos, a uno de los ascendientes o a cualquier otra persona, con el solo depósito de la lista de sucesión en el Registro Agrario Nacional, hecha por el ejidatario. De no haber sucesores, se venderán los derechos correspondientes al ejidatario o avecindado mejor postor, destinándose el importe de la venta al ejido.

   d) La calidad de ejidatario se pierde por cesión legal, por renuncia de sus derechos parcelarios en favor del ejido, o por prescripción negativa, cuando otra persona adquiera sus derechos por haber poseído sus tierras por 5 o 10 años, según sea posesión de buena o mala fe.

5. Órganos del ejido

   a) La asamblea

      Es el órgano supremo del ejido, en la que participan todos los ejidatarios. Se reúne al menos una vez cada seis meses, teniendo competencia sobre los asuntos de mayor importancia, aunque con la presencia de un representante de la Procuraduría Agraria.

   b) El comisariado ejidal

      Es el órgano encargado de la ejecución de los acuerdos de la asamblea, así como de la representación y gestión administrativa del ejido. Estará constituido por un Presidente, un Secretario y un Tesorero, propietarios y sus respectivos suplentes, electos en asamblea por voto secreto

   c) El consejo de vigilancia

      Vigila que los actos del comisariado se ajusten a la ley, revisa sus cuentas y operaciones, convoca la asamblea cuando no lo haya hecho el comisariado, y las demás que salen la ley y el reglamento interno.

   d) La junta de pobladores

      Órgano de participación de la comunidad, integrada

INDICE GENERAL

por los ejidatarios y avecindados del núcleo de población, la que podrá hacer propuestas sobre cuestiones relacionadas con el poblado, sus servicios públicos y los trabajos comunitarios del asentamiento humano.

6. Tierras ejidales: disposiciones generales

   a) Las tierras ejidales podrán ser objeto de cualquier contrato de asociación o aprovechamiento celebrado por el núcleo de población ejidal, o por los ejidatarios titulares, o podrán ser otorgadas en garantía su usufructo en favor de instituciones de crédito o de aquellas personas con las que tengan relaciones de asociación o comerciales

   b) Ningún ejidatario podrá ser titular de derechos parcelarios sobre una extensión mayor que la equivalente al cinco por ciento de las tierras ejidales,

   c) Los ejidatarios y los ejidos podrán formar uniones de ejidos, asociaciones rurales de interés colectivo y cualquier tipo de sociedades mercantiles o civiles o de cualquier otra naturaleza que no estén prohibidas por la ley, para el mejor aprovechamiento de las tierras ejidales, así como para la comercialización y transformación de productos, la prestación de servicios y cualesquiera otros objetos que permitan a los ejidatarios el mejor desarrollo de sus actividades.

7. Tipos de tierras ejidales

   Por su destino, las tierras ejidales de dividen en:

   a) Tierras para el asentamiento humano

      Integran el área necesaria para el desarrollo de la vida comunitaria del ejido, que está compuesta por los terrenos en que se ubique la zona de urbanización y su fundo legal. Son destinadas por la asamblea y conforman el área irreductible del ejido y son inalienables, imprescriptibles e inembargables.

      En la zona de urbanización se asignan solares en forma gratuita y en plena propiedad a los ejidatarios, en forma equitativa a cada uno de ellos

   b) Tierras de uso común.

      Constituyen el sustento económico de la vida en comunidad del ejido y están conformadas por aquellas tierras que no hubieren sido especialmente reservadas por la asamblea para el asentamiento del núcleo de población, ni sean tierras parceladas. La propiedad de las tierras de uso común es inalienable, imprescriptible e inembargable. El reglamento interno regulará el uso, aprovechamiento, acceso y conservación de las tierras de uso común, incluyendo los derechos y obligaciones de ejidatarios y avecindados respecto de dichas tierras. En los casos de manifiesta utilidad para el núcleo de población ejidal, éste podrá transmitir el dominio de tierras de uso común a sociedades mercantiles o civiles en las que participen el ejido o los ejidatarios.

   c) Tierras parceladas

      Corresponde a los ejidatarios el derecho de aprovechamiento, uso y usufructo de sus parcelas. El ejidatario puede aprovechar su parcela directamente o conceder a otros ejidatarios o terceros su uso o usufructo, mediante aparcería, mediería, asociación, arrendamiento o cualquier otro acto jurídico no prohibido por la ley, sin necesidad de autorización de la asamblea o de cualquier autoridad. Asimismo, podrá aportar sus derechos de usufructo a la formación de sociedades tanto mercantiles como civiles. Los ejidatarios podrán enajenar sus derechos parcelarios a otros ejidatarios o avecindados del mismo núcleo de población.

      En ningún caso la asamblea ni el comisariado ejidal podrán usar, disponer o determinar la explotación colectiva de las tierras parceladas del ejido sin el previo consentimiento por escrito de sus titulares.

8. Delimitación y destino de las tierras ejidales

   a) La asamblea de cada ejido, podrá determinar el destino de las tierras que no estén formalmente parceladas, efectuar el parcelamiento de éstas, reconocer el parcelamiento económico o de hecho o regularizar la tenencia de los posesionarios o de quienes carezcan de los certificados correspondientes

   b) La ley establece el orden de preferencia de la asignación de derechos sobre tierras

   c) La asignación de parcelas se hará siempre con base en la superficie identificada en el plano general del ejido

INDICE GENERAL

d) A partir de la asignación de parcelas, corresponderán a los ejidatarios beneficiados los derechos sobre uso y usufructo de las mismas,

e) Cuando la asignación se hubiere hecho a un grupo de ejidatarios, se presumirá, salvo prueba en contrario, que gozan de dichos derechos en partes iguales, y serán ejercidos conforme a lo convenido entre ellos.

9. Aguas del ejido

a) El uso o aprovechamiento de las aguas ejidales corresponde a los propios ejidos y a los ejidatarios, según se trate de tierras comunes o parceladas

b) El uso de volúmenes de agua de los ejidos estará regido por lo dispuesto en las leyes y normatividad de la materia.

c) Los aguajes comprendidos dentro de las tierras ejidales, siempre que no hayan sido legalmente asignados individualmente, serán de uso común y su aprovechamiento se hará conforme lo disponga el reglamento interno del ejido o, en su defecto, de acuerdo con la costumbre de cada ejido, siempre y cuando no se contravenga la ley y normatividad de la materia.

10. De las sociedades rurales

Los ejidos podrán constituir uniones, cuyo objeto comprenderá la coordinación de actividades productivas, asistencia mutua, comercialización u otras no prohibidas por la Ley. Un mismo ejido, si así lo desea, podrá formar, al mismo tiempo, parte de dos o más uniones de ejidos.

Para constituir una unión de ejidos se requerirá la resolución de la asamblea de cada uno de los núcleos participantes, la elección de sus delegados y la determinación de las facultades de éstos.

Las uniones de ejidos podrán establecer empresas especializadas que apoyen el cumplimiento de su objeto y les permita acceder de manera óptima a la integración de su cadena productiva.

Los ejidos y comunidades, de igual forma podrán establecer empresas para el aprovechamiento de sus recursos naturales o de cualquier índole, así como la prestación de servicios. En ellas podrán participar ejidatarios, grupos de mujeres campesinas organizadas, hijos de ejidatarios, comuneros, avecindados y pequeños productores.

EL BUEN VIVIR O SUMAK KAWSAY

Concepto

Adaptado de Rodríguez (2016)

El Buen Vivir o el Vivir Bien es una reivindicación y propuesta de los pueblos indígenas de Suramérica que plantea la posibilidad de vivir de una manera armónica con la naturaleza, entre las personas y llevando una vida en comunidad. Es una reivindicación porque trata de un modo de vida diferente al "occidental" que propone el desarrollo y el crecimiento económico a toda costa, que arrasa con la pachamama (madretierra) y lleva al ser humano a despojarse de su conexión con la esencia de la vida para convertirse en un productor / consumidor alejado de los ritmos naturales de la vida; también es una propuesta porque tiene fundamento filosófico, practico, experiencial, histórico, social y político, por lo cual se ha convertido una alternativa considerada como una oportunidad para cambiar el modelo depredador de "malvivir".

Buen Vivir es una traducción de las palabras indígenas *Sumak Kawsay* (en *quechua de Ecuador*) – *Suma Qamaña* (en *aymara de Bolivia*), sin embargo, la riqueza del significado de estos idiomas ancestrales queda limita para expresar algo que habla de la Vida Plena o la plenitud de la Vida, como el modo de vivir de las personas en comunidades en armonía con la naturaleza y en equilibrio en las relaciones individuales y colectivas, por lo eso también se habla del Buen Convivir.

El Buen Vivir es una propuesta personal, comunitaria, local y al mismo tiempo global, que nos presenta alternativas para la transformación de la aldea planetaria.

El Buen Vivir es una alternativa práctica, la lucha actual de los pueblos indígenas se encauza a la defensa de la madre tierra y de la vida, por lo que su mensaje aboga por el trabajo global y la unidad. Estos pueblos originarios nos invitan a retomar el camino del bien común, de la comunidad como una unidad, como una vía posible para la humanidad y como estrategia para la defensa de la vida en la tierra.

Sustentada en la ayuda constante y permanente, como un compromiso con la vida, no tiende a responder a normas legales, sino más bien a formas y principios de vida practicados diariamente. Se fundamenta en la reciprocidad, la solidaridad, el tra-

INDICE GENERAL

bajo comunitario, la complementariedad y el respeto a la madre tierra. En esta perspectiva, todo emprendimiento, la realización de cualquier oficio, acción o negocio debe tener como condición pertinente cuidar la vida y sólo ha de persistir aquello que aporte a la comunidad, que construya y no que destruya (Cis, 2021).

Naranjo (2021) señala que la expresión "*Sumak kawsay*", traducida al español como Buen Vivir, es distinta a la "buena vida" de la cultura occidental, para quien, la explotación de la naturaleza, para satisfacer su necesidad de consumo, es su forma de vida, por eso, no recrea su entorno, como lo hace el indígena, porque, ve a la tierra como su madre que le mantiene y da vida y el otro, en cambio, la ve como su proveedora a quien, mientras más se explota, mejor.

El andino da gran importancia a los valores individuales y comunales, especialmente, al trabajo, la franqueza y la honradez, de ahí el *ama killa, ama llulla, ama shua*. No ser ocioso, no mentir, no robar. De esos ancestros deviene el espíritu solidario, de cooperación, de trabajo conjunto, como la jocha y la minga, hermanos mayores del cooperativismo y de la economía solidaria

En los diferentes pueblos originarios

Adaptado de Rodríguez (2016)

1. Para el **Pueblo Kichwa de Pastaza** (Amazonia ecuatoriana) el *Sumak Kawsay* es la interrelación al interior de la sociedad quichua y de ésta con la naturaleza. Es vivir en armonía en las relaciones sociales, es decir entre todos los miembros del *ayllu* (comunidad), con otros *ayllus* (comunidades) y entre ellos y el pueblo *runa* (andino amazónico o indígena) de Pastaza. Es vivir en armonía con la naturaleza, con los dioses, y los espíritus protectores de las vidas existentes en la tierra, los bosques, los ríos y lagunas.

2. Según la Agenda Indígena Amazónica volver a la *maloca* (casa ancestral indígena) es retornar hacia nosotros mismos, valorar aún más el saber ancestral y la relación armoniosa con el medio. Es sentir el placer en la danza que enlaza el cuerpo y el espíritu, es proteger nuestras sabidurías, tecnologías y sitios sagrados. Es sentir que la maloca está dentro de cada hijo del sol, del viento, de las aguas, de las rocas, de los árboles, de las estrellas y del universo. Es no ser un ser individual sino colectivo, viviendo en el tiempo circular del gran retorno, donde el futuro está siempre atrás, es el porvenir, el presente y el pasado delante de uno, con las enseñanzas y las lecciones individuales y colectivas del proceso de vida inmemorial. Volver a la *maloca* es buscar y rescatar las enseñanzas que equilibran la calidad, en la simplicidad, marca de la existencia sana de nuestros ancestros; es decir aprovechar lo que el mundo occidental ofrece, sin abandonar valores y prácticas sociales y culturales propias.

3. Para la nación quechua del Ecuador e*l Sumak kawsay* es la vida en armonía, que en el mundo indígena significa tener una tierra y un territorio sano y fértil, cultivar lo necesario y de forma diversificada; preservar, cuidar mantener limpios los ríos, bosques, el aire, montañas; tener un territorio manejado colectivamente, una educación en base a valores propios y una comunicación constante. También implica regirse por un código de ética, con el reconocimiento y respeto a los derechos de los demás; además implica decidir de manera colectiva las prioridades de cada pueblo o comunidad

4. Para la nación Aymara de Bolivia el *Suma Qamaña* (vivir y convivir bien) es el ideal buscado por el hombre y la mujer andina, traducido como la plenitud de la vida, el bienestar social, económico y político que los pueblos anhelan. *Suma Qamaña* quiere decir el bienestar de tu fuerza interna. Es parte de la búsqueda de lo propio, basado en la espiritualidad de los pueblos, es el encuentro con uno mismo. Es ser uno mismo, sin prejuicios ni temores. El Suma Qamaña es el bienestar interior, sentirte bien contigo mismo y con los demás.

5. Para los aymara, el *Qamir Qamaña Qapha* (dulzura de ser siendo) se refiere a la riqueza de la vida, tanto en aspectos materiales como espirituales. La dignificad y bienestar de uno mismo, y el buen corazón. La reivindicación de un modelo de vida frente a la imposición colonial de estilos de desarrollo occidentales.

6. Los guaraníes de Paraguay hablan del ***Ñande*** *Reko* (que se traduce como el modo de ser/vivir), expresa una serie de virtudes como la libertad, felicidad, el festejo en la comunidad, la reciprocidad y el convite; todas articuladas a la búsqueda de la tierra sin mal, es decir orientada al bien.

7. Para el pueblo Kolla de Argentina, el Vivir Bien es compartir los principios de vida en armonía y comunidad, el Vivir en comunidad bajo los principios de armonía y equilibrio, crecer con la naturaleza y no en contra de ella, reconociendo la conexión que tenemos con la madre tierra porque "el ser humano es tierra que anda"

INDICE GENERAL

8. El pueblo Kuna de Panamá y Colombia considera el *Balu Wala* (Buen Vivir) como el eje filosófico del pensamiento y actuación individual y colectiva de los pueblos indígenas, que implica una relación indisoluble e interdependiente entre el universo, la naturaleza y la humanidad; con una base ética y moral favorable a la naturaleza, el desarrollo y la sociedad, donde se manifiestan y se hacen necesarios la armonía, el respeto y el equilibrio.

9. Para la Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas (CAOI), vivir bien es vivir en comunidad, en hermandad y en complementariedad, en armonía con todos y todo, es una relación complementaria donde todo vive y todo es importante. Desde la cosmovisión aymara y quechua, toda forma de existencia tiene la categoría de igual, todos y todo disfruta de una vida basada en valores. (Cis, 2021).

10. Ser mapuche es respetar el mapuche kimvn, la "sabiduría mapuche", para alcanzar el "kvme mogen", el "buen vivir", que son los valores que se practican en la comunidad o Lof y que se han transmitido de generación en generación mediante la palabra, el "zugun". Es la cultura mapuche la base de los principios de actuación vigentes del emprendedor mapuche del siglo XXI, y de las actividades familiares y comerciales que ellos realizan. Son los ritos, los mitos, los relatos, la estética y la ética mapuche las palancas utilizadas actualmente para llevar adelante sus actividades de su quehacer (Miranda y Romero, 2021).

En la normativa de Bolivia

La Constitución Política de Bolivia de 2009, reconoce como una de las cuatro formas de organización económica la comunitaria, caracterizada por los sistemas de producción y reproducción de la vida social constituidos sobre los principios y la visión propios de los pueblos y naciones indígena originario y campesinos, a la que se le brinda igualdad jurídica ante la ley, destinada a eliminar la pobreza, mejorar la calidad de vida, generar empleo digno, reducir las desigualdades y la exclusión socio-económica, y proteger el medio ambiente, es decir, deben conducir al Vivir Bien (Cis, 2021)

De otra parte, la Ley Marco de la Madre Tierra y Desarrollo Integral para Vivir Bien de 2009 dispone que "El Vivir Bien (Sumaj Kamaña, Sumaj Kausay, Yaiko Kavi Pave) es el horizonte civilizatorio y cultural alternativo al capitalismo y a la modernidad que nace en las cosmovisiones de las naciones y pueblos indígena originario campesinos, y se alcanza de forma colectiva, complementaria y solidaria..."

SENTIDO DE LA ECONOMÍA PARA LOS INDÍGENAS

Adaptado de Brenes (2007).

Ubicación

Es una realidad que el diseño implícito de los proyectos de desarrollo económico local y regional, muchas veces basados en el cooperativismo y, o la economía solidaria, buscan que los territorios indígenas y las economías locales sean cooptados por la economía global, asignándole una función en ese modelo de gestión económica. Y no se evidencian ni estructuran propuestas y estrategias basadas en el reconocimiento de las potencialidades de las economías indígenas.

Aunque, también se pueden identificar proyectos locales dirigidos y administrados por las propias organizaciones indígenas, proyectos que en su intencionalidad pretenden orientarse hacia las poblaciones indígenas y sus territorios, pero asumiendo a los indígenas como objetos de dichos proyectos y no como sujetos, y por lo tanto un manejo y estructuración que desconoce e invisibiliza las propias instituciones e instrumentos económicos de las poblaciones indígenas, como lo son sus sistemas de saber, sus redes de cooperación, y las capacidades de sus territorios.

El problema es la visión desde la que se asume el diseño de los proyectos y el desconocimiento de las dinámicas y procesos económicos en las comunidades indígenas y se asume, entonces, la visión externa como la visión explicativa y generadora de criterios de diseño.

De manera que lo fundamental estaría alrededor de la importancia de acceder e incidir en las instancias de poder técnico y político que gobiernan y deciden sobre el diseño y gestión de estos proyectos, aportando y colocando en sus mesas la información y saber indígena, que evidencie o amplíe el marco de relaciones y opciones que busquen favorecer las economías indígenas

Se trata, ahora, de aportar algunos elementos que permitan apreciar cuál es el sentido que tiene la economía para los indígenas, diferencial del que es reconocido tradicionalmente, y con base en ello, diseñar proyectos de desarrollo que resulten pertinentes.

La importancia del regalo

El elemento central identificado como propio de la economía indígena está basado en el poder de dar y recibir, dentro de las normas culturales de intercambio recíproco. Es una economía basada en la apreciación personal, como fuente de obligación re-

INDICE GENERAL

cíproca. Así como para la economía de mercado el eje ordenador o principio lógico es la acumulación, para la economía indígena el eje ordenador es la distribución. La acumulación apela al valor del individualismo y la distribución apela más al valor de la solidaridad.

De manera que el regalo aparece como el instrumento central, y el sentido fundamental del mismo es que por su medio existe el deseo de establecer una alianza que permita entretejer relaciones para ir conformado un sólido tejido social y lograr una construcción comunitaria.

El desarrollo de esta economía basada en la generosidad, a su vez, trae prestigio y respeto, un beneficio social derivado precisamente del dar. La regla básica es que cada "regalo" debe ser retornado, reciprocado. Por lo tanto, es fundamental la obligatoriedad de recibir el regalo. De esta manera, se busca generar un perpetuo ciclo de intercambios y de reciprocidad, como fin último y creación cultural.

Acumulación de conocimiento local

Los pueblos indígenas mantienen una larga lista de estrategias económicas para la producción, extracción e intercambio que ellos pueden elegir emplear, dependiendo en parte de diferencias estacionales, variaciones anuales en condiciones climáticas y en preferencias culturales y personales.

Estas estrategias económicas dependen del uso cuidadoso de la gran biodiversidad disponible (incluyendo una enorme diversidad de especies cultivadas y variedades desarrolladas por sus antepasados).

La capacidad para seleccionar y usar de manera exitosa algunas estrategias, entre muchas posibles, requiere de un conocimiento sofisticado de las condiciones ecológicas, ambientales y culturales, que ha sido acumulado y trasmitido por generaciones.

Recursos productivos

Los indígenas, como la mayoría de los pobres, dan más importancia a los recursos productivos –principalmente la tierra y los recursos naturales–, que a los niveles de producción o los ingresos en sí. En general, su objetivo es asegurar un cierto nivel de seguridad en la provisión de alimentos y otras necesidades más que maximizar los niveles de ingresos o de producción.

Ingresos y consumo

En el caso indígena no se debe suponer una relación automática entre la producción y los ingresos por un lado y el nivel de consumo por el otro, ya que lo que indica es el nivel de autonomía o del prestigio de las personas, porque el liderazgo se fundamenta en la redistribución de los productos.

Organización para el trabajo

Las múltiples formas de organización del trabajo para la producción, reproducción (sobrevivencia) y recreación, tiende a recuperar la principal herencia de la cultura indígena y principalmente instrumentos y principios como la cooperación y solidaridad, el trabajo asociativo y colectivo, no sólo entre familias de una comunidad sino inter-familiarmente y entre pueblos y comunidades, creando y manteniendo redes de cooperación y asociatividad.

Desde la lógica de la economía indígena es precisamente la construcción de relaciones de reciprocidad, cooperación y la distribución, el principio ordenador y orientador del diseño de arreglos económicos, dándole la fortaleza y la suficiencia "inmunológica", capaz de acceder, controlar y usar los bienes productivos, es decir lo determinante es el peso sociocultural.

El capital social

El término se refiere a la solidaridad social, que en el caso indígena está fundamentada en el parentesco y la residencia común. En comunidades que mantienen un alto grado de solidaridad los sistemas de trabajo colectivo las prestaciones de alimentos y la redistribución en las fiestas tienden a reducir las diferencias entre las familias. La solidaridad también se manifiesta en los momentos de crisis: de enfermedad, fallecimiento o pérdida de cosecha, cuando los otros miembros de la familia extensa, parentela o vecindario apoyan con sus recursos y mano de obra.

LAS EMPRESAS SOCIALES INDÍGENAS

Adaptado de Giovannini, 2014)

Sostiene el autor que las empresas sociales, entendidas como iniciativas económicas comunitarias con un objetivo social, pueden ser un medio para sustentar una aproximación alternativa al desarrollo; parecen capaces de incorporar factores culturales e identitarios y de redireccionarlos hacia las necesidades económicas y sociales de las comunidades

Varios autores sostienen que los aspectos culturales comunitarios pueden otorgar una ventaja competitiva a las empresas comunitarias que surgen de las comunidades mismas. Entonces tales aspectos culturales se convierten en factores que pueden

INDICE GENERAL

favorecer, y no obstaculizar, la creación de organizaciones que producen bienes y servicios y que al mismo tiempo son capaces de salvaguardar conocimientos tradicionales, valores y modelos organizativos propios

En el caso de las comunidades indígenas las pre-condiciones para el desarrollo de empresas sociales que se proponen son:

1. La incorporación de aspectos culturales propios de la comunidad indígena;
2. Un proceso de abajo hacia arriba de creación de la empresa social;
3. Una conexión con los movimientos sociales, que permite una acción de reivindicación de los derechos indígenas y de su visión alternativa del desarrollo.

Para asegurar la sustentabilidad económica de la iniciativa y su connotación social las empresas sociales deberían mostrar las características siguientes:

1. Una dimensión colectiva, que implica el envolvimiento de la comunidad indígena que está reflexionado en el modelo de gobierno participativo;
2. Una dimensión social, que implica el objetivo social explícito de la reducción de la pobreza; Una dimensión empresarial, capaz de garantizar la sustentabilidad de la organización y emanciparla de las ayudas externas;
3. Una dimensión política, que implica la promoción de una visión indígena del desarrollo y la promoción de los derechos indígenas.

La organización para el trabajo

Segú el Instituto Interamericano de Derechos Humanos (2007) resulta que es en el acceso al trabajo donde emerge la mayor potencialidad de control e incidencia y peso o resistencia desde la situación de los pueblos y comunidades. Esa organización para el trabajo tiende a recuperar la principal herencia de la cultura indígena y principalmente instrumentos y principios como la cooperación y solidaridad, el trabajo asociativo y colectivo, no sólo entre familias de una comunidad sino inter-familiarmente y entre pueblos y comunidades, creando y manteniendo redes de cooperación y asociatividad que permiten avanzar en el peso económico al ir ganando mejores condiciones de respaldo y complementariedad, como el de ir generando opciones y nuevas oportunidades.

Tenemos la hipótesis de que el "éxito" de iniciativas y experiencias se basan no en lograr colocar bienes y productos, obteniendo ganancias, sino que precisamente son las redes de cooperación y solidaridad (el capital social) las que les permiten penetrar, posicionarse, aguantarse y obtener resultados "exitosos" en el mercado, en una forma sistemática y permanente, es decir, les permite construir relaciones económicas.

Desde la lógica de la economía indígena es precisamente la construcción de relaciones de reciprocidad, cooperación, y la distribución el principio ordenador y orientador del diseño de arreglos económicos, dándole la fortaleza y la suficiencia "inmunológica", capaz de acceder, controlar y usar los bienes productivos, es decir lo determinante es el peso sociocultural.

LAS COOPERATIVAS INDIGENAS

Adaptado de Vargas-Chaves, 2023

Normativa

Las cooperativas indígenas se rigen de forma total o parcial bajo sus tradiciones o por una norma especial que les cobija, logrando mantener sus propias costumbres, instituciones, cultura o modelos económicos. identidad como pueblos, con lo cual, se busca generar un contrapeso importante a la pérdida de su diversidad cultural o, lo que es lo mismo, la erosión en sus tradiciones, sistema de valores propios, costumbres y su cosmovisión. Todo, desde las formas en las que se relacionan con su entorno

Similitudes

1. Si se trata de tender puentes desde los modelos asociativos del cooperativismo moderno, otros valores de este como lo son la autoayuda, la autorresponsabilidad, la equidad y la solidaridad, tienen todo en común con las cooperativas indígenas.
2. Las cooperativas indígenas comparten algunos rasgos con los modelos asociativos en el cooperativismo moderno. Por ejemplo, el contexto socioeconómico en ambos casos trasciende de la apropiación individual a una distribución colectiva de las ganancias, generando o fortaleciendo lazos sociales (Burke, 2010) y, al mismo tiempo, articulando relaciones de intercambio equitativas basadas en la cooperación, la reciprocidad y el mutualismo (Martínez Valle, 2016).

INDICE GENERAL

3. En cuanto a los rasgos de carácter participativo y la finalidad misionera y adhesión voluntaria, estos sí podrían complementarse desde los modelos asociativos del cooperativismo moderno. Tanto la participación voluntaria como el carácter participativo son rasgos característicos esenciales de todo modelo asociativo solidario; indistintamente de las formas que utilicen las cooperativas indígenas atendiendo a su identidad colectiva, autonomía y libre determinación.

Inaplicabilidad de esquemas foráneos de cooperación

Dice el maestro Benjamín Ramírez (2015) que es cierto que las formas de cooperación presentes tienen algunos rasgos comunes con las formas de cooperación indígena y campesina, (0,5%), en lo que se refiere al trabajo comunitario, pero no hay indicios que nos comprueben que las formas actuales se basen en las formas antiguas de cooperación.

Comenta que aun se hacen esfuerzos por integrar a la cooperación moderna las formas de trabajo común practicadas todavía por los campesinos, como las mingas o los convites, o la mitirao en el Brasil, y por los grupos indígenas que aún sobreviven. Sin embargo, estos esfuerzos no han tenido éxito, porque obedecen a patrones culturales distintos. Es más, cuando se ha tratado de imponer esquemas foráneos de cooperación a los indígenas, ha traído consecuencias negativas, especialmente cuando con ello se altera la organización tribal, o se tocan los valores y las creencias religiosas.

Por su parte, Cardona (1974) ha logrado definir algunas de las dificultades de las cooperativas entre grupos indígenas, siguientes:

1. Falta de requisitos para solicitar y obtener la personería jurídica

2. Imposición de elementos extraños sin ajustes para ser captados por los indígenas, como son: aporte individual a través de acciones que suponen el ahorro y la economía monetaria, capitalización, distribución de excedentes

3. Sujeción a normas legales complicadas cuyo conocimiento y dominio son demasiado difíciles para ellos, lo que los coloca a merced de los tutores o técnicos, que les brindan apoyo. El sometimiento a patrones jurídicos cuya utilidad y funcionalidad les son desconocidos, conducen al entorpecimiento y debilitamiento de la organización, que pierde adeptos, resta eficacia y disminuye las proyecciones socioeconómicas de la acción comunitaria. El dominio de los tutores suprime la confianza del grupo acerca de su capacidad de autogestión y les induce a considerar la cooperativa como algo extraños a la comunidad, regido por leyes y normas rígidas no diseñadas por ellos, con "secretos" que solo conocen los impulsores.

4. Los organismos de gobierno de la cooperativa no se adecúan a los mecanismos ordinarios de control político y social en las comunidades indígenas. El hecho es que las decisiones suelen tomarlas, en muchos momentos específicos, el consejo de ancianos o de sabios o su equivalente (Cañedo et al (2023). De este modo, la participación democrática se da solo en apariencia y la realidad es la colaboración del grupo a elementos extraños a la comunidad que son los únicos poseedores de la doctrina y la administración cooperativas.

5. Pero quizás la máxima dificultad es el registro de la contabilidad. Las normas contables impuestas por los organismos de supervisión producen un efecto funesto que entorpece y complica la marcha de la organización.

6. El tratamiento de la Autoridad de supervisión que las identifica con normas, deberes y exigencias a cualquier grupo urbano, no incentiva el desarrollo autónomo que tienen una "una disposición innata para la cooperación".

Inadecuación con las cooperativas modernas

Adaptado de Vargas-Chaves, 2023

1. En cuanto a la autonomia

   Pese a ello, las cooperativas indígenas como formas asociativas *sui generis*, que se sustentan en la autonomía y la libre determinación de los pueblos indígenas —con condiciones sociales, económicas y culturales propias—, no necesariamente se terminan acoplando a los postulados del cooperativismo moderno.

   De La Fuente (1944) considera que, pretender encasillar las cooperativas indígenas al cooperativismo moderno, supone el desconocimiento de la autonomía y libre determinación de los pueblos indígenas en tanto que los modelos asociativos basados en el cooperativismo moderno pueden llegar a suponer «organismos formales de dirección, reglamentaciones escritas, sujeción a leyes, amplia base monetaria, métodos modernos de producción y dis-

INDICE GENERAL

tribución, y aún capacidad para realizar transacciones importantes»- Por lo cual, es válido afirmar que el «espíritu de cooperación» de los pueblos indígenas no podría equipararse del todo con el cooperativismo moderno, cuyos elementos se asientan en una moderna sociedad mercantilista.

2. Respecto del voto

   En forma específica, la inadecuación normativa se produce con el valor "democracia" donde, por regla general, para llegar a consensos debe darse la equivalencia de un socio a un voto. Es justo en este punto se puedan dar algunas contradicciones con las cooperativas indígenas. En primer lugar, porque el concepto de individualidad e individuo en los pueblos indígenas no suele estar en un primer plano. Ello, ha conllevado en que, en aspectos como la toma de decisiones, sea la colectividad a través de sus formas representativas o sus imaginarios, quienes manifiesten el derecho a participar, ser escuchados y estar involucrados en la toma de decisiones.

3. Quienes toman las decisiones

   En segundo lugar, porque lo anterior también explica que las formas de toma de decisiones no son siempre democráticas, pues al depender la decisión de estas formas representativas —pudiendo recaer en los concejos de mayores, líderes y lideresas o de quienes Interpretan la voluntad de sus deidades—, el concepto de un voto por un integrante de la cooperativa indígenas no existiría en todos los casos.

4. En el caso de las cooperativas indígenas, las formas propias mediante las cuales operan —que no es lo mismo que informalidad— responden a sus derechos de autonomía y libre determinación, pudiendo no contemplar las mismas estructuras orgánicas de las cooperativas modernas para su funcionamiento.

RECOMENDACIONES PARA COOPERATIVAS DE INDÍGENAS

Articulación normativa

Adaptado de Vargas-Chaves, 2023

El hecho es que el cooperativismo moderno y las cooperativas indígenas pueden no llegar a coincidir en algunos puntos. Y es, en este punto, en el que el Derecho cooperativo como aquella rama jurídica autónoma encargada de regular las relaciones jurídicas en el ámbito de la economía solidaria, y particularmente, de las organizaciones cooperativas, es la disciplina encargada de articular los postulados de este modelo económico, a la realidad propia de los pueblos indígenas.

Así, un reto que debe afrontar el Derecho cooperativo es la articulación de los planes de vida de los pueblos indígenas a las reglas de esta disciplina jurídica. Un plan de vida es un instrumento a través del cual, de forma autónoma y en ejercicio de su derecho a la libre determinación, los pueblos definen desde su cosmovisión e intereses, aquellas acciones que son necesarias para salvaguardar su cultura, fortalecer sus instituciones e impulsar el desarrollo económico en sintonía con su propia visión del mundo.

l Derecho cooperativo debe ser capaz de dimensionar que los valores de la autoayuda y la autorresponsabilidad deben ir de la mano de los derechos a la autonomía y la libre determinación de los pueblos indígenas.

Propuestas

Cardona (2014) quizás quien mejor ha estudiado el tema, propone:

1. Partir del hecho de que la tierra es el principal problema de las comunidades indígenas. De modo que, si se tiende hacia su defensa, incremento, mayor productividad o reconquista, tendrá favorable acogida entre los grupos indígenas.

2. Para la constitución de organizaciones hacer el análisis de las formas de cooperación que se dan en el momento en el grupo, antes de imponer lo que a primera vista parece apropiado.

3. Estudiar el tipo de relación social dominante y la línea de poder y autoridad, para no implantar formas sociales que deterioren la cohesión social del grupo, llevándolo a la descomposición social.

4. Analizar el tipo de cooperativa que se posible desarrollar en cada comunidad, según su estructura socioeconómica y las actividades económicas que allí desarrollan.

5. Partir de la cooperativa de producción agropecuaria (y complementaria de pesca y artesanía) en conexión con cooperativas de consumo como paso a la formación de cooperativas integrales.

INDICE GENERAL

6. Dotar la cooperativa de una estructura ágil y sencillas, con normas asequibles al nivel educacional de los indígenas. Los cargos administrativos estarán de acuerdo con las instituciones tradicionales, por ejemplo, los cabildos, donde existan.

7. Contabilidad que abarque solo entradas, salidas, pérdidas, ganancias y disponibilidad de la entidad.

8. No se repartan excedentes, sino que se destinen totalmente al incremento de los bienes y servicios, lo que es conforme con la mentalidad de los indígenas.

9. La cooperativa sea la única institución que maneje los fondos y auxilios que perciba la comunidad.

10. La capacidad legal para ser asociado sea 15 años, que es la edad en que los indígenas consideran como personas económicamente activas (juventud).

11. Se forme un organismo de segundo grado para estudiar los problemas comunes.

INDICE GENERAL

Contenido

Introducción 1057
Diferencias con las precooperativas 1062
Organizaciones solidarias informales simplificadas de servicios 1064
Organizaciones solidarias informales simplificadas de produccion y trabajo 1066
Bancos de tiempo 1071
Organizaciones solidarias informales contestatarias 1073
Algunas formas de organizaciones formales simplificadas 1075
El caso de ECOMUN, la cooperativa de los excombatientes de Colombia 1082
Prácticas económicas alternativas en Cataluña 1084
formas jurídicas 1085
Inadecuación de las leyes ordinarias 1086
Normativa especial 1089
Contenidos de la normativa especial 1092

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

19 Organizacioes Solidarias Simplificadas

INTRODUCCIÓN

En América Latina, al lado de los cientos de miles de cooperativas, mutuales y demás formas asociativas de economía social y solidaria regulares o formales, coexisten incontables organizaciones informales, generalmente de pequeñas dimensiones, creadas por grupos humanos tanto en el medio rural como en el sector urbano, para tratar de satisfacer, en forma asociativa, perentorias necesidades socioeconómicas y culturales.

No se conoce el número de estas formas asociativas, cuántas son las personas involucradas en ellas, no se contabilizan los bienes que producen, los servicios que prestan a la población ni los empleos que generan, no son objeto de control alguno, no se benefician de las políticas públicas de fomento que pudieren existir y no pagan impuestos, todo ello porque no se inscriben en los sistemas de registro del Estado. Pero se sabe que son muchas más que las formales.

Además, no se sujetan a las leyes vigentes para las entidades de economía social y solidaria, ni a las que regulan las formas asociativas ordinarias, bien porque no cumplen (o no pueden o no quieren cumplir) con los requisitos y condiciones que les impone la normativa, o porque la misma no responde a sus necesidades y, o aspiraciones organizacionales propias, por lo que se autorregulan según su mejor parecer, con la subsiguiente inseguridad jurídica tanto para quienes participan en ellas, como para quienes tienen relaciones comerciales con las mismas.

Representación gráfica

Adaptado de Gibson-Graham (2012 en Aldás, Granda y Quint, 2018)

Esto se puede representar con la figura del Iceberg. Según la parte visible del *Iceberg* (la que emerge del mar) exhibe el proceso de producción de mercado de los asalariados en empresas capitalistas.

La parte invisible comprende un amplio portafolio de prácticas económicas diferentes y lugares de encuentro de estas actividades. Gran parte de estas prácticas económicas, también populares y solidarias, se ejecutan de manera escondida y anónima. En

INDICE GENERAL

esa zona no visible se ubican, por ejemplo, las actividades que no son para el mercado, las no monetarias Y no valoradas.

También, se hallan las actividades económicas realizadas en vecindarios, en las calles; los créditos informales; el trabajo voluntario en escuelas, en la iglesia o templo. Ahí se localizan los apoyos entre amigos, la jubilación y trabajo de niños. Están también actividades como el trueque, los bancos de tiempo, los clubes de consumidores y las actividades de auto aprovisionamiento. Incluye el autoempleo, las asociaciones de de productores, el pluriempleo, las empresas no capitalistas las actividades ilegales y no pagadas.

Estos espacios organizacionales ocurren frecuentemente en lugares considerados poco productivos, ajenos a la generación de riqueza, concebidos más bien como acumuladores de pobreza, en donde la creación de excedentes es limitada, como limitado es su reparto. Sin embargo, las empresas ubicadas allí cumplen un rol social, que escapa de la concepción economicista tradicional los cuales se forman con aportes de los miembros de la familia, de la comunidad y cuyo objetivo principal es lograr mejores condiciones de vida.

Concepto

El término "organizaciones solidarias simplificadas" no es unívoco, y más bien se corresponde con muy diferentes formas organizativas de naturaleza social o solidaria de muy importante implantación en América Latina, algunas inéditas y, o híbridas, de microempresas solidarias formales de presencia urbana, de formas asociativas rurales diferentes de las cooperativas, de las mutuales, de los fondos, cajas y demás organizaciones o empresas similares tradicionales.

Son aquellas iniciativas socioeconómicas y culturales de reducido número de miembros y de estructura y gestión flexibles, que realizan actividades de producción y, o de prestación de bienes y servicios de naturaleza preferente, inspirados en los valores y principios de la economía solidaria que, sin embargo, no se ajustan a los requerimientos de las organizaciones formales de la misma.

Se trata de una inmensa cantidad de experiencias de búsqueda de alternativas socioeconómicas en forma grupal, colectiva o comunitaria de los habitantes de medios urbanos degradados y de zonas rurales desamparadas, para tratar de superar la miseria crónica en que viven.

También, son iniciativas empresariales de jóvenes profesionales y técnicos, y de clases medias emergentes que no encuentran en las formas solidarias formales cauce adecuado para sus inquietudes y necesidades organizacionales.

De igual forma, emprendimientos solidarios populares colectivos autogestionados, formados por trabajadores a partir de una convergencia de intereses en los que se articulan para ejercer una actividad – recelosos por un futuro incierto- que resuelven reunirse y dar inicio a un negocio propio, en que no hay empleados ni patrones, en que todos trabajan en una estructura menos verticalizada y son responsables por el éxito del emprendimiento (Belo-Soares, 2016).

Estas organizaciones desarrollan sus actividades en casi todas las actividades agrarias, de agricultura familiar, de comercialización, de postcosecha, de mercadeo local, de riego, consumo, trabajo asociado, microfinanciamiento, minería sustentable, agroforestería, de pesca y acuicultura, de prevención y protección de la salud, de protección y promoción social, educativas, de vivienda social, de comunicación social, de conectividad, de mantenimiento vial rutinario, de construcción y mantenimiento de infraestructura pública, de prestación de servicios públicos, vigilancia y seguridad, transporte, de mujeres, de trabajo sexual, juveniles y escolares, de protección a colectivos en riesgo, de personas carenciadas o de necesidades especiales, de personas privadas de libertad, de reintegración social y demás tipos que consideren conveniente.

Su cuantificación es casi imposible por su elevadísimo número y diferencia de tamaño, por actuar en prácticamente la totalidad de las actividades socioeconómicas y culturales, por su implantación en todo el territorio, por su carácter de informalidad, por su variedad de formas y de sistemas organizacionales. Pero, sin lugar a dudas, son muchísimas más que las formas solidarias formales, que no cuentan con una normativa ajustadas a sus especificidades organizativas.

Para Douvtsa et al (2018) estas cooperativas de nuevo tipo atestiguan el hecho de que las cooperativas no son cosa del pasado. Pero, se pregunta: ¿estas variaciones del modelo original traicionan su origen? Los esencialistas afirman que lo hacen y que esta fue la razón principal del desinterés de la comunidad legal en el derecho cooperativo. Otros ven en la adaptabilidad del modelo signos de que las cooperativas son una forma de empresa adecuada también, si no especialmente, para el futuro. El arbitraje entre las dos posiciones debe tener en cuenta lo siguiente:

INDICE GENERAL

A menos que limitemos la función de la ley a proporcionar reglas públicas mediante las cuales los miembros potenciales regulen sus relaciones y las de terceros o resuelvan conflictos, debemos comprender las condiciones bajo las cuales operan las empresas hoy y debemos comprender los desafíos que enfrentarán en el futuro.

Informalidad

Para Cañedo et al (2023) los emprendimientos asociativos autogestionados existentes en el mundo toman diversas figuras, incluyendo las que no tienen personalidad jurídica, esto es, informales, que se sitúan fuera de la empresa convencionalmente reconocida, ya sea pública, privada o social (como muchos emprendimientos familiares). De esta manera, la ESS no puede restringirse al ente de la empresa privada y menos acotarla a aquellas "formales", pues para actuar en la promoción de la ESS, esta conceptualización es insuficiente y limitativa.

No existen (o no se han encontrado) instrumentos que regulen la multiplicidad de fenómenos organizativos populares informales basados en la solidaridad, cercanos o próximos a los valores y principios de la economía social y solidaria, que representan al menos el mismo número que las entidades formales, y que deben ser objeto de una normativa especial, so pena de dejar la mitad de la economía social y solidaria en la informalidad, y con ello, comprometer definitivamente su desarrollo pleno.

Ello, porque las personas interesadas no pueden o no quieren asimilarse a alguna de las formas jurídicas previstas en la normatividad vigente, por algunas de las siguientes razones:

1. Por no compartir todos sus valores y principios;
2. Porque el dificultoso proceso de formalización no está a su alcance;
3. Porque su estructura es demasiado compleja para su nivel de desarrollo organizacional;
4. Porque su régimen económico no se corresponde con sus reducidos ingresos;
5. Porque sus procesos administrativos son demasiado complejos para sus sencillos sistemas de gestión;
6. Porque no desean ser sujetos de controles públicos muchas veces asfixiantes;
7. Por no querer ser objeto de pretendidas (y enganosas) políticas públicas de fomento;
8. Por no estar de acuerdo con pagar impuestos de sus menguados ingresos;
9. Por no compartir la forma de vida prevaleciente en la sociedad de consumo, o
10. Porque, en fin, no quieren pertenecer a una determinada categoría organizativa, en ejercicio de sus derechos constitucionales.

Acevedo y Sánchez (2020) relacionan que en Antioquia (Colombia) dirigentes de asociaciones campesinas ven la cooperativa como un modelo complejo, difícil de montar y dirigir, con mucha formalización y cargas tributarias y por eso dicen que es el modelo a implementar para grandes negocios y otros más sencillos e informales para los pequeños

Características

El criterio de distinción de estas organizaciones con las empresas solidarias formales podría ser la actividad socioeconómica que desarrollan, el giro o la condición sociocultural de sus miembros, el tipo y, o el volumen de los negocios y de las transacciones con terceros, las características de los territorios donde se asientan, etc.

Estas organizaciones funcionan acorde a los principios cooperativos (o solidarios) sin que tengan que cumplir todos los requerimientos de una cooperativa formal. El caso es que muchas de las estructuras organizativas de éstas pueden no ser necesarias para ellas, por ejemplo, un comité supervisor, múltiples miembros en sus órganos, un gerente a tiempo completo, una sofisticada estructura de capital, una documentación elaborada, un sistema contable o contador, un auditor o un revisor fiscal (Henry, 2002).

Sirven para ofrecer más de una forma jurídica para alcanzar los objetivos cooperativos: son otras formas jurídicas ajustables a los principios cooperativos, como pequeños grupos sin el número mínimo requerido por la ley, que utilizan el modelo de asociación y desean mantener sus características jurídicas, incluso si aumenta el número de miembros.

Como constata Arango (2003) la mayor parte de ellas permanecen en la informalidad dado que no existe un marco legal adecuado para ellas, ya que la formalización tiene un costo elevado;

INDICE GENERAL

muchas veces no tienen las condiciones mínimas exigidas, se reducen los márgenes de ganancias por el pago de impuestos y servicios públicos, desconocimiento de los procedimientos a seguir, la no percepción sobre la utilidad o necesidad de la legalización o el temor al control estatal.

Señala Farah (2014) que, en Costa Rica existen un sinnúmero de formas asociativas que no están formalizadas y que no cuentan con marco jurídico que las reconozca como tales para su debida formalización. Lo que se observa es la inexistencia de un marco jurídico que sustente estas organizaciones de Economía Social Solidaria. Al no existir ese marco jurídico, estas organizaciones enfrentan serias dificultades para acceder a crédito y otros beneficios por parte de las políticas públicas

Por estas razones, estima que se requeriría de un nuevo marco jurídico y tributario para ellas, que sea flexible, extremadamente simple y menos costoso, y que se adapte a su especial racionalidad económica.

Tipos

A efectos meramente didácticos, es posible diferenciar las organizaciones solidarias simplificadas en cuatro tipos, de acuerdo a sus objetivos fundamentales, o caracteres diferenciales, a saber::

1. Organizaciones solidarias simplificadas de servicios
2. Organizaciones solidarias simplificadas de producción y trabajo
3. Organizaciones solidarias informales contestatarias
4. Organizaciones solidarias simplificadas formales

DIFERENCIAS CON LAS PRECOOPERATIVAS

La figura de la precooperativa, típica de los ordenamientos africanos y asiáticos y en América Latina, colombiano, es funcional a las exigencias de un tipo diferente de empresa asociativa, no siempre estrictamente coherente con los principios cooperativos, que sirve de instrumento más idóneo para servir de puente hacia la constitución de cooperativas maduras, y como una intervención de tipo promocional de parte de la autoridad de gobierno que promueve y favorece el crecimiento de los organismos cooperativos (Dabormida, 1999).

Las organizaciones simplificadas no son precooperativas; son instituciones semejantes a las precooperativas en cuanto ambas son organizaciones sencillas y ágiles. Lo que sucede es que las precooperativas son mecanismos provisionales que tienen por finalidad evolucionar hacia formas cooperativas formales. Las estructuras simplificadas, en cambio, son sistemas cooperativos formales desde su inicio, aunque menos estructuradas que las cooperativas ordinarias (Henry, 2013).

A diferencia de lo que ocurrió con las precooperativas, no se trata de otorgar un estatus temporal a las organizaciones que, eventualmente, podrían convertirse luego en cooperativas, sino de reconocer la diversidad de necesidades y de capacidades organizacionales de las personas interesadas en ellas.

Las “nuevas expresiones asociativas” se desarrollaron para enfrentar la situación crítica de la pobreza y desempleo. El motivo de nucleamiento está centrado en la satisfacción de necesidades básicas de subsistencia y el autoabastecimiento. Es decir, creadas para demandas básicas, urgentes y de carácter asistencial y doméstico, vinculadas a la reproducción social de la vida y conformadas a partir de un proceso agudo de empobrecimiento de los sectores populares urbanos por pérdida de capacidad adquisitiva del salario. En su cotidianeidad no se observa coherencia con lo que se establece formalmente, teniendo lugar una distribución informal de tareas y responsabilidades al interior de la organización (Lavandera y Maglioni, 2010).

Sin embargo, no puede decirse que la experiencia de las precooperativas haya sido concluyente, puesto que la mayoría de las precooperativas no han evolucionado hacia la autonomía esperada. Por el contrario, desde apoyos hasta controles, su dependencia con respecto al Estado ha aumentado sin cesar, desacreditando de esa forma el papel de promotor del poder público, aunque, en veces, la realización de determinadas actividades por parte de estas empresas es prohibida o se les limita, por ejemplo, para efectuar operaciones financieras masivas y habituales (Henry, 2000).

Y ello porque en muchos casos, los técnicos contratados para apoyarlas, antes de promover la asunción gradual de las funciones de la entidad por parte de sus miembros, acaparan todas las actividades de la empresa, en función de mantener su control y perpetuarse en el ejercicio de sus cargos.

Este concepto de estructuras cooperativas simplificadas está reemplazando gradualmente al de «pre-cooperativas». En este contexto, algunos países discuten la conveniencia de contar con una legislación separada para las denominadas cooperativas pequeñas. Existe un paralelo interesante en la historia jurídica: en

INDICE GENERAL

el pasado, la legislación sobre empresas con responsabilidad limitada, como las *GmbH* alemanas, fue introducida debido a que las sociedades anónimas probaron ser organizaciones demasiado complejas para muchos emprendedores (Henry, 2013).

ORGANIZACIONES SOLIDARIAS INFORMALES SIMPLIFICADAS DE SERVICIOS

Son organizaciones o emprendimientos que tienen por objetivo fundamental la prestación de servicios para sus propios miembros, sus grupos familiares y, en ocasiones, la comunidad en donde se desenvuelven. Generalmente son de objeto múltiple para cubrir necesidades diversas, que pueden ser, consumo, financieras, de protección social, de sobrevivencia y demás, aunque también pueden desarrollar actividades productivas y procurar trabajo para sus integrantes.

Las más importantes expresiones de este tipo de organizaciones son, entre otras:

Organizaciones microfinancieras Informales

Son entidades financieras que operan en ámbitos sin supervisión o regulación gubernamental. En este grupo se incluyen las casas de empeño, los grupos de autoayuda, las ONG, los ahorros de los miembros de la familia y los prestamistas que usualmente brindan financiamiento, bajo acuerdos no escritos, a las personas de su conocimiento.

Grupos solidarios o colectivos

Los microcréditos son concedidos a grupos de personas que responden de manera solidaria del total entregado o son créditos individuales, pero avalados por el resto de los miembros del grupo que responden solidariamente por ellos. El mecanismo principal es que los miembros del grupo no pueden obtener un crédito adicional hasta que todos hayan pagado la deuda. Ante la falta de pago de alguno de los miembros, los demás tienen el compromiso de aportar dinero para cubrir la cuota faltante y efectuar el pago a la entidad acreedora, En tal sentido, la solidaridad del grupo actúa como colateral y sustituye la falta de garantía mobiliaria o inmobiliaria.

Fondos rotatorios (Tello-Rozas, 2016)

Se trata de asociaciones informales de ahorro y crédito rotativo, llamados popularmente roscas, natilleras, cuchubales, tandas o sanes. Son grupos informales constituidos por grupo de personas que aceptan pagar cotizaciones fijas en una bolsa o caja (pozo) completa o parcialmente asignada a cada persona, de forma rotativa, normalmente coincidente con la fecha de pago.

Son grupos carentes de regulación externa y sin ningún mecanismo de fiscalización pública. En caso de fraude, los mecanismos utilizados para hacer cumplir las reglas son principalmente de naturaleza social. Las sanciones no son de carácter legal, sino más bien social.

No son tanto un tipo de microfinanzas como un sistema de cooperación mutua. Son grupos con intereses comunes que se forman a nivel local y acuerdan aportar una cantidad mensual o semanal que, tras estructurar un sistema de turnos, se entrega a uno de los miembros.

Otras formas asociativas

Señala Münkner (2015) que existe actualmente una tendencia para fomentar pequeñas unidades como parte de las redes con raíces locales y cooperación personal basada en la confianza, versus alta movilidad del trabajo, capital, crecimiento sin límites y dependencia de anónimos actores globales. Crear estructuras integradas verticalmente, permitiendo a los pequeños aprovechar la cercanía a los miembros y clientes sin renunciar a la fuerza de gran escala, siendo miembros de sistemas integrados, según el lema de *Rabobank* "Pequeño en frente – grande en la parte posterior". Estas tendencias pueden resumirse en el lema "Glocalización".

Pueden ser grupos de personas que persiguen los objetivos de una economía diferente o aplican métodos de producción ecológicamente orientados, que no desean ser supervisados e intervenidos por interventores o controladores de cooperativas: grupos de productores que planean instalar fábricas para sus productos; asalariados que desean organizar cooperativas de ahorro y crédito sin crear un banco: otras formas híbridas, como las cooperativas comunitarias con participación del gobierno local, etc. (Münkner, 1995).

Otras, ya se basan más en la conectividad: las cooperativas agropecuarias en las aglomeraciones urbanas, las de profesionales liberales, los grupos de reflexión, las instituciones de investigación, los sistemas para compartir programas de código abierto, etcétera (Henry, 2013).

INDICE GENERAL

ORGANIZACIONES SOLIDARIAS INFORMALES SIMPLIFICADAS DE PRODUCCION Y TRABAJO

Este grupo de entidades solidarias informales se dedican preferentemente a actividades de producción de bienes o en la prestación de servicios al público en pequeña escala, creando oportunidades de trabajo para sus miembros, aunque también incursionan en servicios financieros, de consumo o de protección social para sus miembro.

Entre ellas, tenemos:

Las microempresas solidarias (Arango, 2003)

La microempresa solidaria en América Latina es una pequeña organización empresarial en la cual sus propietarios son simultáneamente trabajadores y administradores de la misma, integrada por un grupo de personas con vínculos comunes que se aglutinan con el objeto de realizar actividades en los campos de la producción de bienes o servicios, la comercialización y el consumo.

Tienen por propósito generar fuentes de trabajo para sus integrantes a fin de obtener los ingresos necesarios para su subsistencia. Pueden ser permanentes si sus integrantes trabajan a tiempo completo todo el año; temporales, si sus integrantes solo trabajan durante el año algunos días u horas semanales; ocasionales, funcionan solamente en ciertas épocas del año, de acuerdo con la demanda que generan eventos como la navidad, el inicio del año escolar, etc.

Desarrollan cualquier actividad en la producción, la prestación de servicios, la comercialización y el consumo: elaboración de productos alimenticios con diferentes grados de procesamiento; tiendas de barrios, tiendas naturistas, fotocopiadoras; cafeterías, bares, heladerías, salas de juego, salones de belleza, estudios de fotografía, talleres automotrices, refacción, mantenimiento, etc.

Normalmente sus miembros aportan los bienes y medios de trabajo, los que continúan siendo de ellos, aunque su mantenimiento corre a cargo de la microempresa. Lo habitual es que solamente los propietarios trabajen, aunque en ciertos casos recurren a trabajadores externos, regidos por la legislación laboral. Aunque todos trabajen en la misma labor, hay un director o coordinador general y responsables por áreas de actividad.

Tienen una alta rotación de sus miembros. La remuneración de los mismos se basa en participación en los excedentes que genera la microempresa, según la cantidad de productos elaborados por cada socio, las horas o días trabajados o a la calificación de cada uno.

Muchas veces las microempresas se asocian a cooperativas o a asociaciones mutuales para el suministro de materias primas e insumos, la comercialización, la recreación, servicios exequiales, créditos, etc. Igualmente, pueden constituir cooperativas para que les presten determinados servicios en áreas como la comercialización de sus productos, el suministro de insumos y materias primas, asesoría técnica y capacitación de sus miembros.

Las expresiones de la economía informal (Naranjo, 2019)

Integran la llamada economía informal, subterránea o invisible los vendedores ambulantes, trabajadores por cuenta propia, malabaristas de esquina, trabajadores ocasionales, etc. Es la actividad de los excluidos de las fuentes de trabajo asalariado, de los inmigrantes y de los que, por los bajos salarios buscan completar sus ingresos en este tipo de trabajo.

La calificación de informal, desde el punto de vista estatal y empresarial, está relacionada directamente con el cumplimiento de la ley, de suerte que para la Autoridad impositiva son informales quienes no se inscriben en los registros fiscales y no emiten facturas por sus ventas. La Autoridad de salud considera informales a quienes no han obtenido el permiso sanitario para vender alimentos en las calles.

El meollo de la cuestión no es solo la denominación, sino el objeto de la actividad misma de estos emprendimientos económicos. En efecto, se dice que es la subsistencia y no la acumulación de capital o ganancia, lo que orienta la informalidad.

La informalidad económica está más cerca de la economía de la supervivencia, de la subsistencia antes que de la evasión tributaria o la marginalidad legal y lejos de la acumulación de capital; es la reacción de los excluidos por la incapacidad de las empresas formales de generar suficientes puestos de trabajo y que actúa con una lógica contraria a la capitalista, porque esa fuerza de trabajo, no es mercancía, no se cambia por un salario y si produce un excedente, se intercambia por otros valores de uso.

En efecto, los sujetos de la economía informal, han sido objeto de aprovechamiento y hasta de explotación por parte de la economía "formal", pues, muchas empresas, algunas muy grandes, acuden a esa economía invisible, para evadir obligaciones laborales y tributarias y es común encontrar en las calles, vendedores de productos propios de empresas "formales".

INDICE GENERAL

*Organizaciones de autoempleados (*Menezes, 2020)

En Brasil, el contingente de la población activa dedicada al autoempleo es de tal magnitud que ya no tiene sentido considerarlo como un sector residual de la sociedad. Los trabajadores desempleados y sus familias terminan generando formas alternativas de organizaciones productiva y de trabajo en general, creando una diversidad extraordinaria de estrategias de supervivencia

Asociativismo rural

En la mayor parte de los territorios rurales desamparados, las organizaciones solidarias que tienen posibilidad cierta de funcionar, son aquellas de estructura simplificada, entendiéndose por tales aquellas organizaciones voluntarias que funcionan según los principios cooperativos sin ser capaces de establecer toda la infraestructura empresarial o sin cumplir todos los requisitos formales que se espera de una sociedad cooperativa madura (OIT, 2002).

Es el caso de las asociaciones de campesinos y de pequeños productores rurales, cuya actividad socioeconómica y objeto social consiste en ofrecer servicios a los asociados en los distintos procesos de producción, comercialización, transformación agroindustrial, en áreas como la compra de insumos, de maquinaria, crédito, procesamiento agroindustrial de su producción, acopio y venta de su producción, capacitación técnica, entre otros, cuyo propósito es mejorar los ingresos, racionalizar los costos y, en general aumentar la sostenibilidad económica y social y ambiental de sus asociados (Ciriec, 2016).

Grupos solidarios de compra (gas) (Curazi, 2020)

Son formas de asociacionismo voluntario, difundido sobre todo en el norte de Italia, y en particular ligadas al sector *food*. Las familias que adhieren, primariamente para salvaguardar la salud con alimentos sanos y de calidad, pertenecen en general a la «clase media crítica», con altos niveles de instrucción, rédito y puestos de trabajo medio-altos.

Este punto en particular distingue las redes italianas de las suramericanas, caracterizadas por sectores sociales más indigentes. Elemento común de todos es el actuar de forma colectiva (g = grupo), a partir de relaciones directas con los productores, basadas en el recíproco conocerse y vínculos de confianza (economía de las relaciones); por lo tanto, se pueden considerar como los nuevos laboratorios de ciudadanía activa y de democracia.

Por esta razón se consideran productores de capital social y mutualismo interno y externo, y de corresponsabilidad social y ambiental. Cuando los gas, se ponen en red a través de la participación activa en proyectos de «soberanía alimentaria» local, basadas en cadenas y sistemas agroalimentarios alternativos, ahí se pueden transformar en distritos de economía social: consumo responsable + empresas sociales de producción eco-compatible + suministro de servicios solidarios.

Señala Schujman (2015) que estas figuras deberían servir de base en América Latina, no sólo para sustituir la formas lucrativas de agrupamiento de técnicos y profesionales, y trabajadores que autogestionan empresas en las que el trabajo es muchísimo más relevante que el capital, pero que por su dimensión y su origen no consienten un tipo jurídico que implica formalidades excesivas, costos constitutivos y de funcionamiento incompatibles e innecesarios con su realidad, sino además para comprender que desde este punto de partida pueden configurarse otros subtipos cooperativos que no sean incompatibles con su identidad, principios y valores.

Las redes de trueque

Adaptado de Sanchis Palacio (2016)

El trueque es una permuta que se produce entre varias personas sin utilizar el dinero cuando existe excedente de bienes y servicios. Para que se produzca tiene que haber coincidencia entre oferta y demanda (alguien que demande un determinado bien o servicio y alguien que esté dispuesto a ofrecer dicho bien o servicio) lo cual no siempre es posible. Además, resulta complejo hacer el cálculo del valor exacto de los bienes y servicios.

Las redes de trueque permiten realizar intercambios no monetarios, intercambiando objetos y servicios sin necesidad de pagar con una moneda, sustituyéndola como lazo social por la pertenencia a un grupo de confianza. De esta manera, todos los agentes colaboran entre sí al ser productores y consumidores a la vez, en una relación transparente y equitativa, en la que el poder de mercado está distribuido (Díaz-Foncea et al, 2021).

Los trueques son múltiples y recíprocos, para lo cual es necesario crear un mecanismo de créditos o vales, que es la unidad de intercambio que sustituye al dinero, lo que permite eliminar el principal inconveniente del trueque original que es la necesidad de casar la oferta con la demanda para que exista el intercambio.

Las personas que forman parte de un club de trueque, cada vez que ofrecen un bien o servicio van acumulando créditos o vales que posteriormente pueden canjear para acceder a un bien o servicio de otras personas. Los créditos no tienen valor de mercado

INDICE GENERAL

real, aunque es común qu a cada crédito se le asigne el mismo valor que una unidad de la moneda del país donde circula. Lo créditos no tienen propietario, sino que se distribuyen equitativamente entre los participantes de la Red y no se acumulan no atesoran como una mercancía.

Para realizar cualquier adquisición es necesario agruparse en un club de trueque ("nodos"), de un número limitado de miembros. En ellos no se da un producto por otro, sino que se paga créditos, una especie de moneda social que se establece para facilitar el intercambio. Preferentemente se intercambian bienes y servicios que cumplan determinados filtros éticos.

*Comunidades autofinanciadas (*CAF) (Sanchis Palacio, 2016)

Se trata de grupos reducidos de personas (10 a 30) que mantienen alguna relación entre ellos para financiarse mutuamente, crean un fondo común mediante pequeñas aportaciones individuales y posteriormente se conceden pequeños préstamos que se han de devolver en un plazo relativamente corto (máximo de 6 meses) a un tipo de interés que los propios miembros de la comunidad deciden de manera asamblearia. Al final del ciclo del grupo (máximo 12 meses) se reparten la totalidad de los fondos acumulados en el período y los eventuales beneficios adquiridos (derivados del interés de los préstamos) proporcionalmente a la cantidad que cada uno de ellos hayan invertido durante el período.

Las CAF sólo utilizan fondos propios (captados mediante el ahorro o la inversión) para financiar sus actividades, no aceptando apoyo externo para capitalizar su fondo ni ofreciendo préstamos a los no-miembros del grupo. Los miembros del grupo son al mismo tiempo proveedores de fondos y clientes de crédito.

Generalmente, los grupos se forman por vínculos territoriales, sociales o productivos-laborales. Los miembros del grupo se autoseleccionan en virtud de la confianza o de un objetivo común. Se encuentran miembros con diferentes capacidades económicas y diferentes capacidades de ahorro.

Las personas se reúnen periódicamente (quincenal o mensual), en donde se aprovecha para que ahorren invirtiendo en el fondo de préstamo, devuelven los eventuales créditos pendientes y piden créditos nuevos.

Tienen una asamblea, que elige un comité administrativo formado por el presidente, el contable, el cajero y el portador de llave (persona encargada de custodiar la llave que abre la caja. Pueden ser hasta 3 llaves y 3 portadores). Generalmente, todas las transacciones se hacen en efectivo. El cajero es la persona encargada de custodiar la caja con llave en la que van todos lo documentos contables y el remanente del fondo de préstamo. La caja solo puede abrirse durante las reuniones de la asamblea.

La asamblea aprueba un reglamento interno escrito, formado por todos los miembros) en el que se establecen las condiciones aplicables a las actividades financieras (ahorro/inversión y acceso al crédito) y de gobernabilidad y gestión del grupo.

Los préstamos se destinan usualmente al consumo y situaciones de emergencia, se financian pequeños montantes, a plazos cortos, con una tasa de interés(decidida por el grupo. La cantidad máxima que se puede pedir prestado suele ser 3, 2%) 4 o 5 veces la cantidad que ha invertido en el fondo del préstamo, con dos socios garantes, de manera que si no pagase, el resto del grupo no se viera afectado.

BANCOS DE TIEMPO

Adaptado de Sanchis Palacio, 216 y Sánchez y Angoa, 2023).

Concepto

Un banco de tiempo es un sistema de intercambio de servicios entre personas en función del tiempo empleado. Su funcionamiento es similar a las redes de trueque, pero la unidad de medida es el tiempo. Los créditos o vales que se utilizan para canjear por bienes y servicio se obtienen en función del tiempo empleado por cada persona.

En estos llamados bancos, el tiempo, el trabajo y el conocimiento de las personas tienen el mismo valor. Es tan valioso y necesario el tiempo y trabajo de un zapatero o de una niñera, como valioso y necesario el tiempo y trabajo de un médico o un profesor.

El dinero de tiempo se crea a través del crédito mutuo, lo que significa que cada transacción se registra como un crédito y débito en la cuenta de cada participante o socio. Lo créditos de tiempo son depositados en un banco de tiempo, de manera que estos pueden ser utilizados por su titular en cualquier momento con el fin de acceder a un determinado servicio ofrecido por el resto de titulares. El propio banco de tiempo también actúa como usuario ofreciendo y demandando servicios. Se trata de servicios no profesionales.

La moneda tiempo

El eje rector de las monedas sociales o monedas complementarias es la abundancia de los recursos de la comunidad, ya que

INDICE GENERAL

la riqueza se genera y permanece dentro de la misma comunidad o colectividad que la creó y la usa. Esta moneda no compite con la moneda oficial, sino que la complementa, dando cabida a un sistema monetario dual y haciendo que los recursos de una comunidad puedan movilizarse de manera más efectiva. El Banco de tiempo como moneda social, se pueden definir como un sistema local de intercambio de servicios que utilizan la divisa tiempo para generar transacciones entre un grupo de personas; prescindiendo del dinero.

De esta manera, al contemplar una hora de tiempo como la unidad principal de moneda, se tiene como principio que los usuarios tienen el control de su destino financiero, debido a que su crédito es directamente proporcional a la cantidad de horas de trabajo. De acuerdo con esto, el tiempo se convierte en moneda y su valor siempre es constante.

Objeto

Mediante los bancos de tiempo es posible construir una red de ayuda mutua, redefinir y valorar el tiempo y el trabajo de las personas, y sobre todo, hacer frente a la intensificación de la pobreza a causa del desempleo y las situación laborales precarias que vulneran los ingresos de los hogares, utilizados para adquirir satisfactores que permitan la subsistencia y la autorrealización de la familia.

El propósito central de un banco de tiempo es asignar valor al tiempo de los usuarios según el trabajo realizado por cada uno. Así, la cantidad de trabajo se mide en tiempo y en su unidad base, la hora. Se entiende entonces, que el valor de una mercancía está determinado por el tiempo de trabajo socialmente requerido para producirla, en esencia la sustancia de su valor es medido por el tiempo de trabajo.

Beneficios

Los Banco de tiempo tienen un espectro amplio de fines y beneficios para los hogares que se pueden vislumbrar en dos categorías: económico y social.

1. Los beneficios económicos se dan al intercambiar servicios, prescindiendo de la moneda oficial. De esta forma, los bancos de tiempo proveen de cierta libertad financiera a los hogares, ya que sus ingresos, muchas veces limitados, pueden dirigirse a la adquisición de satis- factores vitales como la alimentación, el vestido, el cuidado de la salud, entre otros satisfactores que cubran parte de las necesidades de déficit en la jerarquía de necesidades humanas.
2. Para cubrir otra parte de las necesidades de déficit que no son prioritarias para la subsistencia de los hogares, pero que sí son relevantes para el cuidado de los hogares y para la autorrealización desde una visión congruente a través de un banco de tiempo, los miembros de los hogares pueden intercambiar tiempo, trabajo, conocimiento y habilidades con otros miembros de hogares vecinos con el propósito de obtener servicios

ORGANIZACIONES SOLIDARIAS INFORMALES CONTESTATARIAS

Su característica diferencial es su actitud de rechazo a las prácticas socioeconómicas y culturales predominantes en la sociedad en donde se desenvuelven, y no las actividades productivas o de servicio que realizan.

Las principales de ellas, son:

Innovaciones Ciudadanas y/o Comunitarias en la Sostenibilidad (ICOS) (*Johanisova, et al.2015).*

Desarrollan estructuras de producción y consumo fundamentadas en los valores de empoderamiento comunitario y sostenibilidad. Incluyen redes de alimentos orgánicos locales y grupos de consumidores, mercados de trueque y bancos de tiempo, monedas locales, huertos comunitarios, vivienda comunitaria, etc. Los ICOS son frecuentemente estructuras cooperativas informales, que fusionan los valores del ecologismo y la justicia social.

*Ecoaldeas (*Cattaneo, 2015)

Las ecoaldeas se caracterizan por ser asentamientos a escala humana y con múltiples funciones, en las que las actividades humanas se integran en el mundo natural sin causar daños, de un modo que favorece el desarrollo humano saludable y puede prolongarse idefinidamente en el tiempo. Aunque las ecoaldeas representan la forma más habitual, las ecocomunidades pueden establecerse también en edificios aislados o dentro de las ciudades (algunas de ellas bajo la forma de viviendas cooperativas compartidas).

Se caracterizan por su tamaño relativamente pequeño -por debajo o en torno al centenar de integrantes. Las hay tanto en plan urbano como « rurbano », aunque la mayoría de ellas están stuadas en zonas rurales, donde el acceso a los medios de producción naturales es más sencillo y los alquileres y la propiedad son más baratos.

INDICE GENERAL

Los participantes practican la agricultura ecológica en pequeña escala y la permacultura, la producción artesanal y de talleres, la autoconstruccion o la práctica de háztelo-tu-mismo (DIY), además de dar prioridad a las energias renovables o a los medios de producción y de transporte que ahorran energía, como las bicicletas.

Los materiales y los procesos de producción tienden a ser de bajo impacto ambiental y con frecuencia los objetos son reciclados de los desechos, reutilizados o reparados. El conjunto de estas modalidades de abastecimiento agrícola, de materiales y de servicios, ponen de manifiesto la idea de ámbitos convivnciales donde los medios de produccion son gestiinados en común.

Normalmente adoptan procesos de toma de decisiones que son horizontales y deliberativos, en lugar de representativos, mientras que algunas adoptan el consenso en lugar de las decisiones por mayoría.

Evitan la acumulación porque el colectivo garantiza un nivel mínimo de bienestar a todos sus miembros. En general, prevalecen los principios de autogestión cooperativa y la ecocomjnidad produce colectivamente mercanpias que pueden ser vendidas localmente o externamente, por ejemplo, en ferias y mercados. Dependen cada vez mas de la captación de fondos vía crowdfunding.

Nowtopistas. (Carlsson, 2015)

Reparadores, inventores y espíritus improvisadores, que aportan un enfoque artístico a tareas importantes que son ignoradas o infravaloradas por la sociedad de mercado. Practican formas de trabajo que van mas del tradicional ámbito del trabajo asalariado. Estas prácticas incluyen actividades como la agricultura/horticultura urbana, las cooperativas de autorreparación de bicicletas, colectivos de hackers comprometidos con el diseño de herramientas de software libre y con la expansión y mejoramiento de las comunicaciones sociales, comfeccionadores de ropa reciclada, cooperativas de biocombustibles. Los dos componentes esenciales son el tiempo y ls tecnosfera. La gente se involucra en actividades que se desarrollan fuera de sus empleos, en su llamado tiempo libre.

Las economías transformadoras (Suriñach, 2017)

Son todas aquellas propuestas de reorganización socioeconómica que ponen en tela de juicio el marco económico dominante y formulan propuestas de cambio socioeconómico -tanto en el ámbito teórico como práctico-, que intentan transformar este marco y prevenir a paliar los efectos negativos que genera.

Desde el grueso de las economías transformadoras, se habla de virar los esfuerzos hacia la resolución efectiva de las necesidades de las personas desde una mirada amplia sobre estas necesidades y cómo satisfacerlas. Las economías transformadoras comprenden:

1. Movimientos de Decrecimiento; de Economía del bien común, Economía de los comunes, Economías feministas y Economía de los cuidados.

2. Fenómenos: Economías comunitarias, Consumo responsable, Economía circular, emprendimiento social, Innovación social y Responsabilidad social corporativa

3. Economía colaborativa

Los pactos solidarios (Piani y Minatelli, 2016, en Curazi, 2020)

Los llamados Pactos Solidarios, de colaboración o de corresponsabilidad, están orientados a rescatar enlaces con los territorios y las comunidades. Son los instrumentos para lograr manejar eficazmente las cadenas y, en particular, las relaciones y dinámicas económicas de productores, transformadores y consumidores, *stakeholders* con intereses y visiones diferentes de red, calidad, productos, finalidades, sostenibilidad de la iniciativa, valor económico o social de los productos.

Se manifiestan como acuerdos y/o convenciones compartidos entre partes directamente interesadas por el proyecto, pero por la mayoría son contratos atípicos, construidos en base a las exigencias de las partes y en base al tipo de cadena, involucrando productores, propietarios de tierras y distribuidores que se empeñan recíprocamente a realizar cadenas cortas, compartiendo riesgos de empresa y utilidades

ALGUNAS FORMAS DE ORGANIZACIONES FORMALES SIMPLIFICADAS

Son formas de organización simplificadas que tienen una base normativa cierta, la que puede ser de rango legal o meramente reglamentario o administrativo-

Cooperativismo solidario de Brasil

Adaptado de Luiz Búrigo y Moraes (2022).

La expresión “Cooperativismo Solidario” apareció en Brasil durante la década de 1980, juntos como un proceso de movilización

INDICE GENERAL

social para la constitución de nuevas cooperativas. El aspecto solidario del cooperativismo se oponía al llamado cooperativismo pionero o tradicional en el sentido de que buscaba reunir a grupos sociales urbanos y rurales de bajos ingresos que estaban siendo excluidos de las cooperativas que existían entonces o que nunca habían participado en este tipo de organización.

Las cooperativas solidarias están constituidas por el compromiso de la cooperativa de ayudar a las personas, generalmente desprovistas de recursos materiales y financieros, a mejorar sus condiciones de vida en términos sociales, económicos y culturales. Además de ofrecer condiciones de participación más activa en los mercados, el apoyo al cooperativismo solidario va a constituir un nuevo modo de convivencia social.

El surgimiento de las cooperativas solidarias se sumó a otras experiencias populares de economía social y solidaria surgidas a partir de la década de 1970 en el país y en otras partes del mundo. Además de los propios beneficiarios directos (trabajadores, desempleados, agricultores familiares, etc.) este movimiento contó con el apoyo de técnicos, académicos, religiosos, políticos y otros militantes de causas populares.

los primeros años, las cooperativas solidarias fueron configuradas fundamentalmente por cooperativas que trabajan en el entorno urbano y cooperativas de agricultura familiar en áreas rurales. Una parte de las cooperativas financieras (crédito) que ganaron expresión en Brasil a partir de la década de 1990 también se originaron en estas experiencias de cooperativas solidarias.

Empresas asociativas de trabajo juveniles de Colombia

De conformidad con el Decreto 295 de 1992, "por el cual se dictan normas sobre organizaciones juveniles", las organizaciones juveniles integradas por personas entre 12 y 25 años, pueden constituirse:

1. Con ánimo de lucro

   Pueden constituirse como Empresas Asociativas de Trabajo y su fin puede ser la producción, transformación o venta de bienes o la prestación de servicios con fines económicos solidarios.

2. Sin ánimo de lucro

   Las organizaciones juveniles sin ánimo de lucro podrán tener fines educativos, científicos, tecnológicos, culturales, de recreación o deportes y la personería jurídica les será reconocida por los gobernadores y el Alcalde Mayor de Bogotá.

   Se les reconoce personería jurídica desde su inscripción en la Cámara de Comercio.

*La pequeña cooperativa de Italia (extinta) (*Dabormida, 1999)

La pequeña sociedad cooperativa, reconocida por la ley N° 266 de 1997 llamada Ley "Bersani", constituyó una forma simplificada de sociedad cooperativa (*tout-court*) destinada a facilitar el nacimiento de pequeñas empresas comerciales o agrícolas que persiguieran fines mutualísticos. Se trataba, en todo caso, de un ente a responsabilidad limitada, no derogable incluso contractualmente.

1. Objetivos

   Eran esencialmente tres:

   a) Darle dignidad normativa a fenómenos difusos de ejercicio en forma colectiva de actividad de empresa que no habría podido expresarse como sociedad cooperativa "madura" por carecer del número mínimo de socios.

   b) Acercar al movimiento cooperativo formas de empresas autogestionadas que no están en grado de darse una adecuada estructura cooperativa por falta de una adecuada sensibilidad al respecto.

   c) Favorecer la agregación de empresas desarrolladas en forma individual para permitirles una presencia más activa en el mercado.

2. Fuentes

   Hasta el 2001 el Código Civil exigía para constituir una cooperativa que tuviese un mínimo de 9 socios, mientras que el Código del 2001, con un número de 3 a 8, se podía constituir una pequeña sociedad cooperativa con la misma operatividad. Con la reforma del derecho societario de 2003, el instituto jurídico de la pequeña cooperativa ha sido abrogado, ya que se ha previsto la posibilidad de constituir una cooperativa con un número mínimo de 3 socios, adoptando las disposiciones de la sociedad de responsabilidad limitada. Además, se ordenó a las pequeñas cooperativas existentes, transformarse en sociedad cooperativa.

INDICE GENERAL

A la piccola sociedad cooperativa se le aplicaban las normas relativas a la sociedad cooperativa en cuanto fueran compatibles con las disposiciones de la ley especial. Se trataba de un reenvío generalizado a la disciplina ordinaria cooperativa, no importando su origen y finalidad, lo que, al decir de Dabormida (1999) no facilita su aplicación, dado el vastísimo complejo de normas que la constituyen.

3. Diferencias con la cooperativa ordinaria (Edizioni guiridiche SimonE, Dizionari online)

   a) Número de socios no inferior a 3 y no superior a 8. Al superar el número máximo de socios, la asamblea debe aprobar obligatoriamente su transformación en cooperativa ordinaria.

   b) Los socios deben siempre personas físicas, estando expresamente prohibido que puedan participar sujetos o entes colectivos.

   c) La administración puede ser asignada a la asamblea de socios, en cuyo caso es necesario la designación de presidente al que le corresponde la representación legal.

   d) Para contrabalancear la asignación de poderes administrativos a la asamblea, está dotada con un órgano de control interno (*collegio sindicale*) más complejo respecto de la sociedad cooperativa ordinaria, ya que se le aplican las normas de la sociedad de responsabilidad limitada del Código Civil. (Dabormida, 1999).

   e) La piccola cooperativa puede realizar operaciones extraordinarias y sólo es posible que se transforme en sociedad cooperativa ordinaria.

   f) Como en las cooperativas ordinarias, por las obligaciones sociales responde exclusivamente la sociedad con su patrimonio.

La sociedad cooperativa pequeña de Euskadi (Ley de cooperativas de Euskadi, 2019)

Obedece a los cambios normativos que sirvan para remoción de los obstáculos administrativos que ralentizan la constitución de nuevas cooperativas, así como a propiciar la creación de una dinámica que favorezca el aprendizaje de las pequeñas cooperativas en su condición de agentes creadores de empleo (de mayor calidad) y bajo sistemas de autogestión.

1. Concepto

   La sociedad cooperativa pequeña es aquella sociedad cooperativa de primer grado perteneciente a la clase de las de trabajo asociado o de explotación comunitaria, cuyo régimen jurídico se regula como especialidad de la sociedad cooperativa.

2. Constitución

   Se constituyen con entre 2 y 10 socios trabajadores de duración indefinida. Se da un plazo de calificación e inscripción registral de 30 días, pudiéndose utilizar el Documento Único Electrónico.

3. Contratación de no socos

   En los primeros 5 años (plazo de consolidación) pueden tener hasta 5 trabajadores por cuenta ajena.

4. Aportes

   Los aportes de los trabajadores por cuenta ajena para pasar a socios trabajadores serán como máximo equivalentes al total de la aportación de éstos.

5. Órganos

   Asamblea y órgano de administración que puede ser unipersonal –persona administradora única– (su titular puede serlo hasta por 5 años) o pluripersonal, integrado por 2 socios, personas administradoras solidarias o mancomunadas– o colegiado

6. Fondos

   De los excedentes anuales se destina: 20% al fondo de reserva obligatorio, 10% al fondo de educación y promoción. El resto puede ser distribuido en retorno a los socios, dotación a reservas voluntarias (repartibles o irrepartibles) y a participación de los trabajadores asalariaos.

7. Control

   Obligación de practicar auditoría externa de las cuentas anuales y del informe de gestión.

8. Adaptación

   Al superar el número máximo de socios debe adaptar su estatuto a la ley de cooperativas

INDICE GENERAL

9. Disolución por reducción de menos de 2 socios durante un año, o paralización o inactivad de los órganos o la interrupción sin causa justificada de la actividad cooperativa por más de 1 año.

Microcooperativas en Europa

La Fundación Ezai (2009) ha hecho una propuesta de micro-cooperativa en Europa, en los términos siguientes:

1. Se trata de cooperativas de trabajo asociado.

2. Se requiere que se dicte una ley especial que recoja las especialidades de las Microcooperativas, siendo de aplicación supletoria la ley de cooperativas.

3. Se puedan constituir a partir de 2 socios y un número máximo a partir del cual no se justifica un marco de privilegio.

4. Se limita a las cooperativas de primer grado, tanto a las de nueva constitución como a las ya existentes que así lo soliciten y a las sociedades mercantiles que se transformen en micro-cooperativas.

5. El Registro debiera facilitar modelos de estatutos sociales, incluido en un documento único electrónico para que, de forma simultánea a su registro como cooperativa, también cumpla con el resto de las obligaciones inherentes a la constitución y puesta en marcha de una actividad empresarial.

6. La Administración pública debería habilitar un servicio, de carácter público y gratuito que asesore la constitución y coordine a todas las entidades públicas que participen en actos relacionados con la constitución de micro-cooperativas.

7. Cuentas anuales: modelos que no necesiten ni legitimación ni autenticación ante Notario o ante la propia Administración Pública.

8. Consejo Rector: mandato pueda ser indefinido, sin perjuicio de su destitución en cualquier momento por la asamblea.

9. Flexibilización limitada de contratación de trabajadores en cooperativas de trabajo asociado, en una cuantía máxima equivalente al número de socios trabajadores indefinidos.

10. Necesidad de fijar un plazo -razonable- para considerar consolidada su actividad, a partir del cual tendría los mismos límites previstos para las cooperativas de trabajo asociado.

Los proyectos productivos o de servicios de Argentina

La Resolución 157 del 2020 del Ministerio de Desarrollo Social regula la inscripción de estas formas inéditas, en el Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social (REDLES), con la finalidad de promover la inclusión y formalización de quienes realizan actividades económicas enmarcadas en la economía social, cumpliendo con un modelo de desarrollo inclusivo y con justicia social.

El Registro tiene entre sus funciones recibir, gestionar y dar adecuada respuesta a las solicitudes de inscripción de

Los proyectos productivos o de servicios son agrupamientos de personas en condiciones de vulnerabilidad social debidamente acreditada mediante informe técnico social suscripto por profesional competente, que desarrollan una actividad económica de forma sustentable y genuina encuadrada en el Desarrollo Local y la Economía Social, que se enmarquen en el perfil productivo de su región.

Desempeñan dichas actividades con un mínimo de dos y un máximo de veinte integrantes. El reemplazo, renuncia o incorporación de sus integrantes no afecta la constitución de dicho agrupamiento siempre que en su conformación se respete el límite mínimo y/o máximo de integrantes.

Actúan frente a terceros con un nombre de fantasía el que debe ser declarado en oportunidad de solicitar la inscripción en el Registro.

Los integrantes deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Ser mayor de dieciocho años.

2. Poseer documento nacional de identidad

3. Ser argentino -nativo, naturalizado o por opción- o extranjero con residencia permanente o temporaria.

4. Encontrarse en condiciones de vulnerabilidad social, o en situación de desempleo, o resultar ser real o potencial titular de programas de inclusión y encontrarse desarrollando, o querer iniciar, emprendimientos económicos vinculados al Desarrollo Local y la Economía Social, sean productivos, comerciales o de servicios. Dicha situación debe ser respaldada con informe técnico social y cotejo de datos patrimoniales.

INDICE GENERAL

5. Desarrollar una única actividad económica independiente. No podrán inscribirse profesionales con título universitario cuya finalidad sea facturar honorarios profesionales por servicios de asesoramiento técnico, científico o pericial.

6. Tener ingresos procedentes sólo de la actividad económica declarada; salvo aquellos provenientes de programas de inclusión social, pensiones no contributivas, jubilaciones, pensiones o relación de dependencia cuando los ingresos brutos no superen el haber previsional mínimo Ser propietario de hasta dos bienes inmuebles, siempre que uno de ellos se encuentre afectado al emprendimiento productivo.

7. Ser propietario de hasta un máximo de tres bienes muebles registrables.

8. No ser empleador, ni sujeto tributario del impuesto a los bienes personales ni ganancias.

Las organizaciones híbridas,

Combinan características organizativas y normativas tanto formales como informales, también se han expandido y diversificado. En varios países africanos, por ejemplo, los grupos de agricultores, los clubes de agricultores, las asociaciones de productores o las asociaciones de la economía informal, las mutuas sanitarias, los seguros de salud comunitarios y las instituciones de microfinanciación cuya base son los miembros han obtenido el reconocimiento de la ley, pero no tienen que cumplir los requisitos administrativos y normativos que rigen sobre las cooperativas y las organizaciones no gubernamentales, entre otros (Awortwi 2018; Schwettmann, 2021, en OIT, 2022).

EL CASO DE ECOMUN, LA COOPERATIVA DE LOS EXCOMBATIENTES DE COLOMBIA

Adaptado de García-Müller y Álvarez (2020)

Después de más de 60 años de guerra interna en Colombia, cientos de miles de muertos, millones de desplazados y el indecible sufrimiento de toda una nación, 14.187 excombatientes de las FARC-EP, antes Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia y ahora partido político, a finales del año 2016 decidieron aceptar el Acuerdo de Paz con el Gobierno, para lo cual el año siguiente fundaron ECOMUN (Economías Sociales del Común) organización de economía social y solidaria, que serviría para su reincorporación económica, social y política a la vida civil de manera colectiva y no de manera individual como se ha solido promover tanto por las Naciones Unidas como por el Gobierno Nacional.

Se agruparon en 27 zonas apartadas del territorio para capacitarse en labores productivas y nivelarse en educación básica, con el objeto de desarrollar proyectos productivos solidarios que fortalezcan las economías locales, en un proceso integral y sostenible, excepcional y transitorio. Con el apoyo de aportes económicos de unos 3.000 $ USA que por virtud del acuerdo de paz se otorga a cada asociado, ayudas económicas internacionales, pero, sobre todo, por el esfuerzo de sus integrantes, han creado unas 135 cooperativas agropecuarias y otras formas asociativas, en el interés de ellos, de sus familias y la comunidad de las FARC, con unos 5.000 asociados que trabajan en forma colectiva y cumplen prácticas solidarias de diversa índole, aunque no las denominen como tales.

Frente al tema puntual de la reintegración a la vida civil –en lo económico, lo social y lo político– de las FARC-EP, quedó establecido en el subpunto 2 del punto 3, lo que fijaron las partes, que fue un modelo colaborativo de reincorporación social y económica, con énfasis en una propuesta asociativa colectiva y comunitaria de economía solidaria, sustentada en una serie de cooperativas territoriales y locales articuladas a una cooperativa nacional denominada Economías Sociales del Común (ECOMUN),

Estos emprendimientos apelan a la forma empresarial cooperativa por ser la que más se asemeja a las figuras de acción colectiva por valores que propugnan los excombatientes de las FARC y por tener una presencia histórica en los territorios donde están concentrados. De hecho, antes del fin del conflicto, los productores campesinos en Colombia propiciaban híbridos organizacionales, partiendo de la figura cooperativa, para proteger sus propiedades y comercializar sus productos, buscando economizar costos, incrementar escalas y ganar poder de negociación.

ECOMUN se concibió como una organización especial de economía social y solidaria (ni cooperativa, ni mutual, sino una organización inédita estructurada sobre las bases de la ley especial) lo que amplía el marco conceptual sobre las tradicionales formas solidarias determinadas en la Ley 454 de 1998, aunque fue registrada como cooperativa.

Desde la visión de las FARC, ECOMUN como figura empresarial facilita la autogestión, la autonomía y además se sintoniza con la propuesta de una reincorporación civil de manera colectiva. Pero ello no implica que por la naturaleza de esta figura se desarro-

INDICE GENERAL

lle la participación democrática pues las estructuras jerárquicas de los tiempos de levantamiento en armas en algunos casos se mantienen.

PRÁCTICAS ECONÓMICAS ALTERNATIVAS EN CATALUÑA

(Castells y Hlebkik 2017)

Las prácticas económicas alternativas son las prácticas de producción, consumo, intercambio, pago y crédito que no siguen las reglas habituales del mercado capitalista. Es decir, no parten de mecanismos que buscan el beneficio económico. Son de dos tipos:

Algunas de ellas se relacionan con estrategias de supervivencia (cultura de la necesidad). Su objetivo fundamental es remediar los apuros económicos mediante la obtención de los bienes y servicios necesarios, a un coste bajo o sin costo alguno. Se trata de una estrategia para la supervivencia económica.

Pero muchas otras tienen sus raíces en valores alternativos que desafían conscientemente la mercantilización de la vida cotidiana (cultura del sentido de la vida). Se trata de prácticas destinadas a generar nuevas relaciones sociales basadas en la solidaridad y el apoyo mutuo, o que solo pueden producir bienes y servicios construyendo una gran red social de solidaridad. Es un proyecto de cambio social.

Estructura de las prácticas económicas alternativas contemporáneas en Cataluña

Producción	Bancos de semillas, agricultura y procesamientos de alimentos agroecológicos, red de agricultores, cooperativas de trabajo, red de economía solidaria, producción de autosubsistencia, intercooperación, cooperativa de energía, huertos urbanos autogestionarios, red de huertos, cooperativas de productores y consumidores
Consumo	Cooperativas de consumidores, red de cooperativas de consumidores, frigenos, comedores cooperativos
Intercambio	Red y mercado de intercambio, tiendas gratuitas, monedas basadas en el tiempo, coches compartidos
Moneda social	Redes de moneda social, sistema de intercambio comunitario
Finanzas	Cooperativas financieras, banca ética
Vivienda	Bioconstrucción, masonería (reparación y mantenimiento a cambio de una renta reducida), centros sociales ocupados, cooperativas de viviendas
Comunicación	Radios libres, editoriales, revistas, hacklabs, encuentros virtuales, red de wifi gratuita
Educación	Red de guarderías, Universidad libre, grupos de autoaprendizaje, red de librerías sociales, redes para compartir el conocimiento
Cultura del arte	Teatro social, red de teatro

Fuente: Castells y Hlebkik 2017

FORMAS JURÍDICAS

Las organizaciones solidarias simplificadas, cuando deciden formalizarse, optan por alguna de las formas jurídicas conocidas, normal y preferentemente asociación o corporación, y en menor medida (por lo complejo de su estructura y proceso de constitución legal) de cooperativa.

Asociación

Estas formas asociativas no formales cuando deciden optar por formalizarse, pueden adoptar, y de hecho la mayor parte de ellas adoptan formas asociativas regidas por el derecho privado (Código Civil o legislación de asociaciones): por ejemplo, una asociación, una corporación, una sociedad civil e, incluso, una fundación. Ello es particularmente notorio en las organizaciones rurales y en las de índole cultural.

Son asociaciones civiles gestionadas democráticamente que administran espacios para la comercialización e intercambio de los productos y servicios de sus asociados, como por ejemplo ferias francas, mercados de la economía social, mercados de trueque, etc. (Cooperar, 2019).

Las razones de la adopción de la forma de asociación por los emprendimientos son, fundamentalmente la aproximación de los trabajadores con la economía solidaria ocurre en espacios asociativos; las pocas exigencias jurídicas y burocráticas para su constitución formal (Belo-Suarez, 2016).

El caso es que estas formas jurídicas han sido diseñadas no para la realización de actividades empresariales en beneficio o al servicio de los intereses socioeconómicos de sus propios miembros, sino en función de intereses externos a ellos, como pueden serlo actividades culturales, deportivas, religiosas o gremiales, aunque puedan realizar –y de hecho realizan- aunque de forma inadecuada, actividades económicas de naturaleza instrumental. Además de ello, y lo que es especialmente notorio en las fundaciones, es la naturaleza no necesariamente democrática de su organización y funcionamiento, todo lo que las hace instrumentos organizativos no adecuados para la economía solidaria.

Cooperativa

Ahora bien, cuando adoptan la forma de cooperativas, se les aplican las normas de la ley cooperativa general, en cuyo caso cabe observar lo incómodo que desde el punto de vista conceptual supone para las pequeñas sociedades cooperativas la utilización de instrumentos propios de sociedades más evolucionadas, aunque

INDICE GENERAL

no parece que el argumento de la compatibilidad pueda ampliarse hasta el punto de considerarla inaplicable (Dabormida, 2001).

INADECUACIÓN DE LAS LEYES ORDINARIAS

Planteamiento

El caso es que la legislación ordinaria sobre entidades solidarias (cooperativas y mutuales principalmente) ha sido diseñada para regir en espacios urbanos consolidados, integradas por personas de un nivel socioeconómico y educativo medio.

Las reglas de control que se aplican, siendo adecuadas y necesarias para las organizaciones de mayor tamaño, parecen ser un impedimento para la existencia de las pequeñas cooperativas, sobre todo de sectores rurales, por la incapacidad que tienen de cumplir los parámetros de medición exigidos (Naranjo, 2020). Es el caso de las cooperativas campesinos, en las que a la par del proceso de organización, para sacarlas de su aislamiento y mejorar su inserción en los mercados, las exigencias legales crecientes, tornan más compleja la tarea, dificultando fuertemente la obtención de resultados positivos (Rodríguez, 2020).

Como lo señala Cooperar (2019) las cooperativas cuentan con un sofisticado diseño institucional orientado a garantizar las condiciones de transparencia, condición central en organizaciones de carácter abierto y democrático. Sin embargo, este andamiaje institucional, sumado a las exigencias que implica la administración de los aspectos impositivos y previsionales, entre otros, implican una carga administrativa que resulta excesiva para las cooperativas emergentes y las cooperativas pequeñas, mayoritariamente constituidas como herramientas de inclusión para los sectores sociales más vulnerables.

El hecho es que, como señala Farah (2014) este sector de organizaciones productivas y de servicios se agrupa bajo distintos marcos jurídicos y organizacionales a partir de sus propias realidades y necesidades. Pero lo que se observa es la inexistencia de un marco jurídico que sustente estas organizaciones de Economía Social Solidaria. Al no existir ese marco jurídico, estas organizaciones enfrentan serias dificultades para acceder a crédito y otros beneficios por parte de las políticas públicas.

Los principales problemas de orden legal que enfrentan las organizaciones simplificadas con la legislación ordinaria de cooperativas son:

Complejidad organizacional (Zabala, 2015)

La leyes de cooperativas exigen una estructura y unas formas operativas complejas, no compatibles con las requeridas por colectivos jóvenes, por las condiciones de carestía en la mayor parte de las zonas marginales urbanas y rurales y, en particular, en los territorios de alta vulnerabilidad cívica, por lo que se hace indispensable el dictado de una normativa especial, que permita el funcionamiento de entidades sencillas, adecuadas a las características propias de los espacios geográficos de intervención.

Rigor legal (Belo-Soares, 2016)

El rigor excesivo y determinadas exigencias legales (plazos y procedimientos) pueden representar un óbice a la situación de regularidad de las cooperativas, y al desarrollo de sus actividades. En particular, en lo que respecta a la asamblea, se observa que el cumplimiento de los trámites legales se presenta como burocrático y complejo, en particular su periodicidad y el cumplimiento de la forma prescrita por la ley para la convocatoria, una vez que el simple incumplimiento de un plazo, o de la ausencia de levantamiento del acta de la asamblea, puede colocar a la cooperativa en situación de irregularidad. En otros casos, sostienen que no tienen necesidad de asambleas, pues los socios conversan diariamente y deciden cosas en el día a día.

Instrumentalización

García-Jiménez (2023) dice que Muchos llevamos años comentando, preguntándonos, porqué las nuevas formas alternativas de economía no se sentían dentro del cooperativismo. En ocasiones, ha habido instrumentalización por parte de algunos Estados, que ha significado una pérdida de autonomía que ha generado desconfianza en la figura cooperativa y a la búsqueda de alternativas.

Desprecio de la formalidad

La economía informal abarca las actividades económicas que hacen caso omiso del costo que supone el cumplimiento de las leyes y las normas administrativas que rigen las "relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, los daños, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social" y están excluidas de la protección de aquellas. Además, aquellas personas que trabajan en manera informal tienen dos cosas en común: carecen de protección legal y social (Alter 2012)..

Como bien señala Zabala (2015) ocurre que cuando se desprecia la legalidad del proceso productivo, éste no tiene capacidad de

INDICE GENERAL

sostenerse en los circuitos económicos locales porque la participación en ellos implica hacer acuerdos con otros agentes económicos o participantes del mundo local, regional o nacional.

Y continúa: cuando se desprecia la legalidad, las organizaciones se aíslan en sí mismas, constituyéndose en entes autárquicos que fenecen rápidamente. Toda organización para ser sujeta de derechos y, a la vez, ser responsable de obligaciones requiere mínimamente desarrollar procesos de registro de su propia existencia, los cuales son necesarios mantener en el tiempo; también para que se le considere parte del mundo económico y para dar cumplimiento a las obligaciones que nacen de su existencia, debe someterse a diferentes procesos de control de legalidad en organismos que el Estado tiene dispuestos para ello, o a diferentes procesos de fiscalidad que es Estado dispone para el desarrollo de la actividad empresarial.

Considera Belo-Soares (2016) que el emprendimiento que permanece en el plano informal no experimenta el potencial transformador de la economía solidaria, porque:

1. Los núcleos informales dejan de tener acceso a políticas públicas y a instrumentos que viabilicen su perpetuación,
2. Como dice Paul Singer (2009) quedan condenados a relacionarse comercialmente apenas con otros negocios también informales, o no tienen acceso a mercados que sirven a públicos más afortunados.
3. Por no ser considerados personas jurídicas, encuentran dificultades en cuanto a la posibilidad de firmar convenios, de accesar al crédito, de adquirir insumos y de comercializar los bienes y los servicios.

La formalización

Al formalizar sus organizaciones simplificadas, los trabajadores, productores y comerciantes pueden movilizar recursos, acceder a los mercados, negociar precios más justos y participar en el proceso político de manera que se generen formas más seguras de empleo y seguridad de los medios de vida. Los bajos requisitos de capital necesarios para formar ciertos tipos de cooperativas y empresas sociales pueden ser beneficiosos para los trabajadores informales que desean participar en actividades empresariales (OIT, 2022b).

Para el Maestro Zabala (2015)también la legalidad es indispensable para establecer procesos contractuales referidos a diferentes factores productivos como el capital, el trabajo, la tecnología o la gestión, en la medida en que para desarrollar sus operaciones requiere hacer contratos para la adquisición del factor monetario o la contratación del trabajo, o el acceso a bienes y servicios de los proveedores o el cumplimiento de compromisos que nacen del solo hecho de haberse constituido como empresa.

La superación del estado de ilegalidad e informalidad de los emprendimientos para que sean formalizados, es la primera barrera a ser enfrentada ante la burocracia y los dispendiosos costos necesarios para que el emprendimiento se torne legalizado. En particular, para los grupos asociativos en los municipios interioranos, porque las autoridades de registro normalmente se encuentran en las capitales de los Estados o Departamentos (Belo-Soares, 2016).

NORMATIVA ESPECIAL

Antecedentes

Las entidades de este tipo vienen siendo reconocidas en la legislación de cooperativas más reciente, como los "grupos de iniciativa común" de la Ley de Cooperativas de Camerún (1992); las "agrupaciones a vocación económica" de la Ley Cooperativa de Madagascar (1999), la Picola Cooperativa de Italia o la Pequeña Cooperativa del País Vasco. Igualmente, un grupo de leyes generales de cooperativas (Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Alemania) incluyen excepciones a las "pequeñas" cooperativas del cumplimiento de ciertos requisitos. Tienen por finalidad poner a disposición de eventuales miembros de cooperativas una forma de organizarse menos compleja que las cooperativas. Se trata de tener en cuenta la diversidad de las necesidades y capacidades desde el punto de vista de la organización (Henry, 2000).

La enmienda legal más reciente de Alemania, de agosto de 2006 modificó sobre todo las disposiciones para cooperativas pequeñas, facilitando su constitución y manejo: Número mínimo de asociados fue reducido de 7 a 3 miembros. El Consejo de Administración de cooperativas pequeñas (hasta 20 asociados) puede ser compuesta de una sola persona y no tienen que disponer de un Consejo de Vigilancia. Cooperativas pequeñas con activos de hasta 1 mil. De euros de activos pueden recibir auditorías externas simplificadas con menor alcance y profundidad.

Fundamento

Hay consenso en el sentido de que es importante el dictado de una normativa específica para formalizar o legalizar este tipo de emprendimientos ya que, caso contrario, la mayoría de este tipo

INDICE GENERAL

de iniciativas tienden a no formalizase, o si lo hacen, se ven obligadas a adoptar esquemas organizativos estructurados, no adecuados o sus reales condiciones de desarrollo organizacional.

Anota Münkner (2015) que en las discusiones sobre la enmienda de las leyes cooperativas en Europa se analizan los siguientes aspectos de reforma: facilitar la formación y desarrollo de las pequeñas cooperativas reduciendo el número mínimo de miembros, p. ej. a tres (Bélgica, Alemania) o cinco (Francia); reduciendo el coste de formación y organización mediante la introducción de una estructura *onetier*, es decir, trabajar con un tablero de una sola persona y sin un consejo de vigilancia (Bélgica, Finlandia, Alemania) y reducción del costo de auditoria por intervalos más largos de Auditoría obligatoria (Alemania) o la posibilidad de optar-fuera (Reino Unido).

Adicionalmente, se estima que es preciso promulgar una normativa especial que regule estos tipos de formas solidarias, de manera de dar dignidad normativa a fenómenos difusos de ejercicio en forma colectiva de la actividad de empresa que no hubiere podido expresarse bajo forma cooperativa, por así decir madura, por carecer del número mínimo de socios; acercar al movimiento cooperativo formas de empresas autogestionarias que no estaban en grado de darse una adecuada estructura cooperativa por falta de idónea sensibilidad al respecto; favorecer la agregación de empresas desarrolladas en forma individual para permitirles una presencia más activa en el mercado (Dabormida, 1999).

En esta vía, la Coalición Internacional de Economía Social y Solidaria (CIES, 2021) le pide a la OIT

que recomiende la elaboración de marcos legales inclusivos que cubran la diversidad de formas organizativas y los diferentes regímenes legales de la ESS... así como las nuevas formas jurídicas que comparten características y principios comunes y los valores de la ESS.

El Estado podría reconocer a dichos grupos, mediante un procedimiento simplificado, tomando en cuenta su tamaño (cantidad de asociados), su facturación, su capital (social) reducido, su grado de interrelación con terceros, etc., lo que puede requerir de normas menos estrictas en materia de rendición de cuentas, auditoría y administración interna (cantidad de órganos, cantidad de integrantes de los órganos, documentación a ser llevada, etc.).

Incluso, como propone Sánchez-Pachón (2020) podría atribuirse ciertos efectos jurídicos a grupos sin personería, lo que –con gran propiedad- fundamenta así: "Es cierto que el elemento de atribución de la personalidad jurídica es esencial para que el Derecho tome en consideración una organización económica con propia entidad, porque solo los sujetos -personas físicas o jurídicas- pueden ser titulares de derechos y obligaciones. Pero ello no impide que el legislador pueda conectar ciertos efectos (medidas de protección, responsabilidades, obligaciones) en el ejercicio de actividades caracterizadas de economía social a organizaciones, grupos, sectores o ramas de actividad empresarial sin entidad jurídica propia, sin perjuicio de que la titularidad de aquellos efectos tenga que ser atribuida finalmente a los correspondientes tipos de sujetos o entidades con personalidad jurídica propia. En definitiva, la forma jurídica opera en un plano distinto al de su consideración como entidad de economía social. Aquí, el concepto de entidad no se corresponde necesariamente con la personalidad jurídica".

Características

1. La normativa de organizaciones solidarias simplificadas debería establecer un marco jurídico específico favorable, flexible y no restrictivo, que regule la organización y el funcionamiento de las entidades solidarias simplificadas; que elimine complejidades y obstáculos exigidos a las organizaciones solidarias ordinarias reguladas por las normativas vigentes, y que dé soporte a los procesos de promoción y articulación de la economía solidaria.

   Como expresa Naranjo (2020) se debe admitir que existe una gran cantidad de asociaciones —la mayoría con pocos asociados, pero todas con un funcionamiento más flexible que el de las cooperativas— requieren de disposiciones legales no interventoras, ni indiferentes, sí reguladoras y acompañantes. Deberían contemplarse tres mecanismos de control: total, parcial y auxiliar, según los parámetros de medición que sean adecuados.

2. Se trataría de un cuerpo normativo corto y sin excesivos detalles, evitando la minuciosidad, con pocas disposiciones imperativas que establezcan las normas de indispensable cumplimiento, y remisión en lo posible, a la autorregulación por vía estatutaria y normas supletorias, que se aplicarían en defecto de las anteriores.

3. De lenguaje jurídicamente correcto pero que evite los términos jurídicos pesados y el exceso de referencias. Debe ser de aplicación lo más fácil que se pueda y evitar una terminología técnica complicada y procedimientos burocráti-

INDICE GENERAL

cos (Münkner, 1993). En términos generales, la legislación sobre asociaciones de la economía solidaria debe ser fácilmente comprensible y accesible por todos los estratos sociales y niveles educacionales. Su lenguaje debe ser simple y entendible por ciudadanos de los sectores rurales (muchos de ellos semianalfabetos) y de los sectores urbano marginales de las ciudades, sin recurrir a interpretaciones, ni divagaciones sobre su contenido (Naranjo, 2020).

4. Normativa que reconozca el carácter excepcional de estas organizaciones solidarias de cualquier forma jurídica que consideren conveniente adoptar (cooperativa, asociación, corporación, mutual, fondo de empleados, empresa comunitaria) que adapten su organización y funcionamiento a las precarias condiciones locales.

5. Incluso, una normativa que incluya las formas "hibridas" como las denominadas empresas sociales, entendidas como toda actividad privada, de interés general, organizada a partir de una gestión empresarial que no tiene como razón principal la maximización de las ganancias sino la satisfacción de ciertos objetivos económicos y sociales; negocios auto-sostenibles sin pérdidas ni dividendos que aborda un objetivo social dentro de las normas del mercado actual.

Fuente

La normativa especial podría tener el carácter de ley especial, incluirse en una ley más amplia de economía social y solidaria, tener el carácter de Decreto Ejecutivo por habilitación legislativa, o de Reglamento Ejecutivo o subordinado, de acuerdo a la estrategia normativa que se adopte, o en caso de silencio legal, regularse por la legislación ordinaria sea ésta civil o mercantil, principalmente bajo la forma de asociaciones.

En todo caso, aquellas entidades que logren consolidarse y si las condiciones lo permiten y así lo acuerden sus miembros, podrían convertirse en formas jurídicas ordinarias, a las que se les aplicaría la normativa de su tipo de entidad solidaria, si fuese el caso.

CONTENIDOS DE LA NORMATIVA ESPECIAL

Adaptado de García-Müller (2019).

La regulación de las organizaciones solidarias simplificadas debería contemplar no más de los siguientes aspectos:

1. *Objeto de la normativa*

Regular la organización y el funcionamiento de organizaciones solidarias simplificadas que funcionen según los principios solidarios básicos, sin ser capaces de establecer toda la infraestructura empresarial, o sin cumplir todos los requisitos formales que se espera de una empresa solidaria formal y madura.

2. *Los principios solidarios básicos*

Los principios solidarios básicos o esenciales por los cuales se rigen las organizaciones solidarias simplificadas, cuyo cumplimiento mayoritario es imperativo para ser consideradas como tales. De acuerdo a la legislación latinoamericana de ESS son: participación, democracia, autogestión, solidaridad, afiliación voluntaria, autonomía, primacía del trabajo sobre el capital, propiedad común de los medios de producción, protección del medio ambiente, distribución de excedentes según patrocinio, formación e información.

3. *Sujetos*

Organizaciones de primer grado de cualquier forma jurídica solidaria dedicadas a la producción y prestación de bienes y servicios necesarios para la sociedad, integradas por personas naturales o jurídicas con fines de mutualidad, cuyo número mínimo y máximo no sea menor de tres que funciones acordes con los principios de la ESS. Además, las entidades solidarias de segundo o más grados de cualquier tipo, constituidas o integradas por organizaciones solidarias de primer grado.

4. *Fuentes normativas*

Las disposiciones de la normativa especial, el estatuto que se va construyendo en los primeros años y los principios solidarios básicos. Aplicación del concepto de acto solidario, entendiendo por tal las operaciones que realizan los miembros con su organización solidaria para la obtención de los servicios de su objeto social.

5. *Tipos de organizaciones*

Las organizaciones solidarias simplificadas podrían ser uniactivas o especializadas, multiactivas o de actividades múltiples, o integrales, de acuerdo a las necesidades e intereses de sus integrantes. En todo caso, deben mantener permanentemente actividades de ahorro y de crédito individual y, o grupal con sus miembros.

INDICE GENERAL

6. *Operaciones*

Las organizaciones solidarias simplificadas podrían realizar todo tipo de actividades u operaciones socioeconómicas y culturales autogestionadas, incluso financieras, en forma preferente con sus propios miembros y/o con otras entidades solidarias en igualdad de condiciones con entidades de cualquier forma jurídica.

7. *Proceso de legalización y formalización*

a) Proceso expeditivo y gratuito, que atenga más al contenido que a la forma. Un acto constitutivo de los interesados, o presentación individual ante los Juzgados municipales o dependencias de la policía, que reconoce *ipso facto* la personería jurídica, lo que permite la apertura y manejo de cuentas en entidades solidarias financieras formales y realizar operaciones socioeconómicas.

b) Además, habilitación de un libro o cuaderno donde se anotarán los miembros, los acuerdos de los órganos sociales y la contabilidad simplificada. Las normas internas las irán haciendo en la medida que les sea necesario.

c) No exigencia a de certificación de procesos educativos previos, ni de presentación de inscripciones administrativas.

8. *Régimen de los miembros*

Requisitos y procedimientos de admisión, derechos y obligaciones, régimen disciplinario, pérdida de la condición y reintegro de aportes regulado paulatinamente en el estatuto. Obligatoriedad de ejecución de programas educativos permanentes para los miembros, correlativos con el proceso de desarrollo organizacional.

9. *Resolución de conflictos*

Los conflictos entre miembros y de estos con la organización serán resueltos por la asamblea, y en caso de no lograse acuerdo, por el organismo de integración, previo a la autoridad judicial de menor nivel y proximidad geográfica, con base a la equidad y los principios solidarios.

10. *Estructura organizativa*

Ágil y sencilla, de acuerdo a las especificidades de la organización, con muy pocos requisitos formales. Tener al menos un órgano deliberante, con posibilidad de sesión permanente donde se irán tomando los acuerdos que adopten. y un representante legal. Contar con los órganos internos que consideren convenientes, colectivos o individuales. Funciones ejecutivas asumidas en forma conjunta o separada por todos los miembros o por los directivos electos. En caso de requerir de gerencia, podría ser compartida con otras organizaciones solidarias.

11. *Régimen económico*

Posibilidad de constituir organizaciones solidarias sin aportes económicos iniciales de sus miembros, integrados paulatinamente con parte del excedente producido en sus operaciones, y si fuese el caso, con el trabajo aportado acumulado. Constitución de fondos y reservas irrepartibles que consideren conveniente, con los resultados de sus operaciones. Capitalización social de la mayoría de los excedentes. Si se reparten en parte, no lo hacen en proporción al capital aportado por los miembros.

12. *Régimen administrativo*

Adopción de un régimen contable simplificado, o exención del mismo en sus primeros años. Ejercicio económico superior al anual o de acuerdo con el ciclo de su actividad socioeconómica. La organización no emite facturas en sus operaciones, sino albaranes. Lleva un solo cuaderno de registro.

13. *Integración solidaria*

Creación y, o fortalecimiento de un solo organismo de integración por Municipio, de índole gremial, educativa, económico-financiera y/o regional, que realiza actividades de central de compra, de acopio, de ventas, de comercialización, de auditoría, asistencia técnica, financiamiento, grupos empresariales por coordinación y cualquier otra que se consideren útiles y necesarias. Afiliación obligatoria a los organismos de integración constituidos y financiamiento de parte de las afiliadas, mediante un porcentaje determinado de sus excedentes.

14. *Los organismos de integración*

INDICE GENERAL

Los organismos de integración tendrían, entre otras, las funciones siguientes:

a) Creación y consolidación de circuitos económicos solidarios.

b) Creación y manejo de fondos locales o regionales de desarrollo solidario constituidos con aportes de las organizaciones solidarias.

c) Concertación con las autoridades municipales para programas conjuntos de desarrollo solidario.

d) Ejercicio de la representación gremial del sector solidario y la representación administrativa y judicial de pleno derecho de las organizaciones solidarias afiliadas a ellos.

e) Desarrollo conjunto de programas educativos solidarios y de capacitación técnico-productiva de los miembros y trabajadores de las organizaciones solidarias.

f) Ejercicio concurrente con la Autoridad de fomento de la supervisión y control de las organizaciones solidarias.

g) Prestación de servicios conjuntos de información, administración, contables, económicos, de asistencia técnica, educativa y demás servicios requeridos por las organizaciones solidarias.

h) Dirimir conflictos en las organizaciones solidarias y de éstas entre sí.

15. *Autoridad pública competente*

Las funciones de fomento a cargo de los organismos de integración, y mediante convenios con las entidades públicas con injerencia en la materia. Las acciones de fomento tendrían por objeto procurar la recuperación de prácticas asociativas anteriores; la animación para la creación y fortalecimiento de organizaciones; la movilización y articulación de las entidades públicas; el acompañamiento permanente de los procesos, sobre todo la prestación de asistencia técnica con énfasis en materia de gestión y económico-financiera, y llevado de un sistema estadístico confiable, entre otras.

16. *Supervisión*

La supervisión y control tendría más efecto preventivo y tutelar que sancionatorio, ejercido por los organismos de integración en concertación con la Autoridad de fomento, preferentemente *in situ*, y no exigencia de presentación de reportes.

17. *Medidas no financieras de fomento* público

Los incentivos otorgados serían de carácter progresivo, de acuerdo al proceso de consolidación económica y social en particular, y al grado de cumplimiento de la identidad solidaria. Las medidas de fomento podrían ser:

a) Prioridad en la entrega de tierras a los pequeños y medianos productores asociados, o a organizaciones solidarias de propiedad social o colectiva.

b) Preferencias en la contratación de organizaciones solidarias con entidades públicas en la provisión de bienes y servicios, en particular para las compras públicas de productos o servicios, con base en la cláusula social.

c) Asistencia técnica productiva, de gestión, financiera y de comercio justo y solidario.

d) Incentivos a las organizaciones solidarias formales que abran operaciones en los territorios, o que inviertan recursos en organizaciones solidarias recuperadas.

18. *Medidas de fomento de carácter financiero:*

Entre otras, apoyo a programas de microfinanciamiento solidario; otorgamiento de capital semilla para emprendimientos solidarios; subsidios diversos para contratación de gerentes, formulación de proyectos, procesos de innovación, reconversión y modernización tecnológica; no pago de contribuciones por actividades de supervisión pública; otorgamiento de subvenciones y ayudas a procesos de integración, de concentración y de colaboración empresarial; canalización de subsidios otorgados por el Estado a los habitantes de los territorios en intervención. Las medidas de apoyo financiero serían ejecutadas por medio de organizaciones solidarias financieras formales que se instalasen en los territorios.

INDICE GENERAL

19. *Régimen tributario apropiado*

    a) No sujeción a impuestos, tasas y contribuciones de cualquier tipo o naturaleza nacional, regional y local mientras se encuentren sujetas a la normativa especial.

    b) No sujeción al pago del Impuesto al valor agregado o las ventas por los bienes y servicios producidos o prestados tanto a sus miembros como a la comunidad.

    c) Obtención en igualdad de condiciones de estímulos fiscales otorgados en forma general a las personas colectivas. Deducción de impuestos a entidades solidarias formales que abran operaciones en los territorios y que les presten servicios de cualquier índole

20. *Disposición final*

    a) Entrada en vigencia

UNIDAD IV.
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Contenido

Complejidad de la empresa solidaria 1103
Modelo societario orgánico 1103
Los órganos de la empresa solidaria 1105
GOBIERNO CORPORATIVO 1109
El gobierno cooperativo 1111
La práctica del buen gobierno cooperativo, asociativo y solidario 1114
La competencia 1117
Delegación de la competencia 1119
Conflictos de competencia 1124
Niveles de competencia 1127
Matriz de distribucion de competencias 1130

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

20 Gobierno de la Empresa Solidaria

COMPLEJIDAD DE LA EMPRESA SOLIDARIA

Planteamiento

Adaptado de García-Müller (1989 y 1997)

La mayoría de las empresas de economía solidaria son organizaciones de masas habitualmente integradas por gran número de miembros, salvo muchas de trabajo asociado y agrarias; complejas (compuestas de múltiples órganos internos); eminentemente participativas (los miembros ejercen dirección y control democrático en todas sus instancias y actividades) y normalmente formadas por personas de limitado nivel educativo y bajos recursos económicos.

Por su parte, las leyes que en América Latina regulan las empresas solidarias, en especial las cooperativas, se caracterizan por un exagerado reglamentismo y carácter imperativo que da poco margen a elaboraciones inéditas por parte del pueblo y crea un modelo rígido. Las leyes descienden a detalles insignificantes y constituyen cuerpos estrictos y sumamente complejos, incompatibles con la sencillez, flexibilidad y carácter supletorio que debe presidir este tipo de legislación.

Todo ello produce que el funcionamiento de las empresas solidarias constituya un verdadero entramado de funciones y actividades a cumplir que deben distribuirse entre numerosos órganos, lo que las hace ciertamente difíciles de manejar. Sin embargo, en la práctica, muchas veces se tiende a apartarse de los esquemas normativos que imponen una racional distribución de competencias entre los diversos órganos de la empresa y a concentrar las decisiones en unos pocos, cuando no, sólo en la gerencia profesional.

MODELO SOCIETARIO ORGÁNICO

La empresa solidaria tiene una estructura organizativa compuesta por un conjunto de órganos, siendo que por estructura se puede entender "... la forma en que la organización se articula en lo interno, divide sus actividades, las coordina, asigna responsabilidades y asegura el control, con el fin de obtener sus objetivos; se complementa con un sistema de comunicación, procesos y circuitos y con el sistema de asignación de recurso" (Vuotto y Fardelli, 2014)..

<< INDICE GENERAL

Órgano, *concepto*

Los órganos sociales son, en rigor, elementos de organización técnico-jurídica que pueden ser caracterizados como centros, núcleos o sistemas de organización en el seno de la persona jurídica destinatarios e investidos, cada uno, de ciertos grupos de funciones, atribuciones y de competencias regladas, mediante cuyo ejercicio y aplicación por parte de los titulares de cargos en el seno de tales órganos, la sociedad-persona jurídica forma su voluntad interna, la manifiesta y, acaso, la ejecuta entablando relaciones jurídicas con terceros y asumiendo derechos y obligaciones con éstos y también con sus socios.

Carácter imperativo

Según Alonso (2010) este modelo de organización y funcionamiento tiene carácter imperativo en toda empresa solidaria, y el mismo constituye un principio configurador o especie de norma de orden público societario de esta forma de sociedad. Ello significa, en consecuencia, que este aspecto esencial de la regulación legal de la entidad no puede ser válidamente excluido ni modificado por virtud de disposiciones estatutarias o de acuerdos de los órganos sociales más allá de los límites expresamente permitidos por la propia ley

El respeto al modelo orgánico de funcionamiento legalmente establecido supone, por ello, un límite expreso a la autonomía de la voluntad de los promotores, así como a la autonomía de ordenación estatutaria y a la competencia de los órganos sociales una vez constituida la sociedad.

*Principios del sistema organizativo de las empresas solidaria (*Alonso, 2010)

Consecuencia del carácter netamente "democrático", los principios que informan el régimen de los órganos sociales son:

1. Principio de corresponsabilidad interorgánica en la gestión de la empresa (lo que conoce como "autogestión") por el que las funciones y competencias derivadas del reparto legal (y en su caso, de reserva recíproca) se ejerce entre los diferentes órganos, la que no puede ser alterada por vía estatutaria, y que el acto jurídico de que se trate en cada caso haya sido realizado por el órgano legalmente competente, lo cual es su supuesto de validez.

2. Principio de funcionamiento colegial por lo que tienen la obligación de adoptar sus acuerdos previo respeto al método colegial de funcionamiento. Este método impone como presupuesto de validez de la formación de la voluntad del órgano que se trate, de acuerdos que sean el resultado de las reglas de procedimiento colegial, cuyo sentido básico es garantizar la comunicación de sus miembros y el respeto de sus derechos de asistencia, información, voz y voto.

3. Principio mayoritario, según el cual la voluntad social se hace coincidir con la voluntad de la mayoría de los miembros de cada órgano en el previo respeto al régimen colegial. De manera que la unanimidad de hecho o de derecho como regla de organización es ilícita.

LOS ÓRGANOS DE LA EMPRESA SOLIDARIA

Adaptado de García-Müller (1997)

Las empresas solidarias como cualquier tipo de organización o persona colectiva actúan a través o por medio de unas personas físicas. Estas personas emiten una voluntad que vale como voluntad de la persona colectiva. Ahora, se trata de explicar cómo la voluntad de unos seres humanos vale por la voluntad de la persona colectiva.

Hay dos posiciones:

1. Para algunos, se explica porque la relación existente entre ambas es de un mandato; para otros, una representación legal.

2. Actualmente predomina la teoría del órgano, según la cual las personas colectivas expresan su voluntad a través de sus órganos. Los órganos son parte integrante de la persona colectiva sin los cuales no se concibe, no puede existir ni moverse. Los órganos son los instrumentos por medio de los cuales las personas colectivas forman y manifiestan su voluntad. El órgano es parte integrante de la persona colectiva.

La casi totalidad de las legislaciones diseñan las empresas solidarias con un conjunto predeterminado y obligatorio de órganos, casi siempre de forma compleja. Cabría preguntarse si ésta es la mejor alternativa y no la de dejar a las propias empresas, de acuerdo a su tipo, dimensión y evolución particular, la determinación de un sistema orgánico propio que mantenga –al menos- un órgano deliberante y uno ejecutivo y de representación.

Los órganos de las empresas solidarias son, generalmente, los siguientes:

INDICE GENERAL

Ó*rgano deliberante*

El órgano deliberante (o asamblea) es el órgano constituido por la totalidad de los miembros de la empresa que expresa la voluntad social en los asuntos sometidos a su consideración.

Se acostumbra decir que la asamblea es el órgano soberano, máximo o supremo de la entidad, aunque, en realidad, sus deliberaciones sólo valen dentro de los límites de su competencia y en tanto no contradigan la ley y el estatuto. ."Se puede afirmar, por lo tanto, "...que es un órgano dotado de *autonomía limitada*, porque sus acuerdos no pueden salir del marco fijado por la ley y el estatuto" (Althaus, 1974).

Por otra parte, la voluntad social que expresa la asamblea tiene valor únicamente *hacia el interior* de la organización, ya que, hacia el exterior, "... la voluntad social puede ser expresada sólo por quienes tienen el carácter de representantes del ente, y que constituye una función de integración de la voluntad social (Scordino, 1970).

Las competencias asignadas al órgano deliberante están determinadas en las leyes que regulan las empresas solidarias. Ahora bien, una cosa es la competencia asignada al órgano deliberante y otra, la competencia de una sesión específica de dicho órgano, que está delimitada por el orden del día de la misma, de manera que éste fija y delimita la competencia de la asamblea, de suerte que ésta última no puede tratar materias que no hayan sido indicadas o que no sean estrechamente dependientes de ése" (Scordino, 1970).

Así, como lo señalan Kint y Godin (1968. 212) "En principio, la competencia de la asamblea es residual; conoce de todo aquello que no es de la administración de la sociedad". Ello, sin desmedro que en muchos sistemas legales, el órgano directivo tiene una competencia atractiva de todas aquellas materias no asignadas expresamente a otros órganos

Ó*rgano directivo*

(Consejo de administración, junta directiva). Se trata de un órgano necesario y colegiado a quien le compete el gobierno, gestión y representación, así como se le reconocen facultades autónomas, "... con una cierta fuerza de atracción para lo no atribuido a otro órgano" (Montolío, 1989).

De manera que el órgano directivo tiene dos condiciones jurídicas, a saber, frente a terceros y frente a la sociedad.

1. Frente a terceros, es la de representante legal de la Asociación a quien representa, tanto judicial como extrajudicialmente, abarcando sus poderes de representación a todos los asuntos que sean propios al fin específico de la Entidad.

2. Y frente a la Sociedad, es la de mandatario de la misma, siéndole de aplicación lo dispuesto en el Código Civil sobre el mandato (Cerdá, 1959).

Órgano de control interno

Es un órgano generalmente necesario, permanente y obligatorio designado por los miembros en sesión del órgano deliberante, llamado consejo de vigilancia, comité de fiscalización, comisarios o interventores, con funciones de fiscalización y nunca de administración. "Cumple sus funciones exclusivamente en el ámbito interno de la entidad, careciendo de su representación legal" (Althaus, 1974).

Se estima que su función fundamental es asegurarse que la empresa se concentre en su finalidad esencial de obtener los objetivos sociales. Sus funciones son irrenunciables, inderogables e indelegables; está dotado de autonomía en su ejercicio y en el cumplimiento de sus funciones no está sujeto a subordinación alguna de otro órgano social, por lo que sus funciones no pueden ser aumentadas, disminuidas o modificadas ni siquiera por decisión del órgano deliberante.

Órgano ejecutivo

Aunque para muchos no se trata de un órgano, puede ser conceptuado como el responsable u órgano operativo o de gestión de la empresa solidaria. Sus atribuciones o poderes son determinados en la ley, en el estatuto, fijados en el acto de su designación o quedar a criterio del órgano directivo, según los diversos sistemas normativos. Tiene a su cargo la administración directa de la empresa.

Algunos sistemas legales lo consideran como un mandatario o apoderado y, por tanto, delegado del órgano directivo, que actúa según las directrices y bajo la responsabilidad de éste, siendo su subordinado para la gestión diaria de la empresa. Otros sistemas le asignan competencias propias y específicas y, en ciertos casos, le atribuyen la representación legal de la empresa, con poderes, inclusive, más extensos que los del órgano directivo. En todo caso, es aceptado que se trata de un empleado de dirección o de confianza.

INDICE GENERAL

Sus relaciones con el órgano directivo están en una situación de subordinación, por lo cual debe cumplir los objetivos trazados por éste, quien supervisa y aprueba sus actividades, así como controla los resultados obtenidos.

La comisión de miembros

Se trata de un órgano previsto en algunas legislaciones y para empresas de pequeñas dimensiones (ley de cooperativas de Quebec) que suprime el órgano directivo y que atribuye a la totalidad de los miembros las funciones directivas de la empresa. Se trata de un órgano que asume a la vez las funciones de los órganos deliberante, directivo y ejecutivo.

El revisor

Algunas legislaciones, frente a la reiterada inoperancia de los órganos colegiados de control interno, bien sea por su falta de capacidad técnico-administrativa, por su alternatividad, o por tratarse generalmente de funciones no remuneradas, han optado por crear un órgano especializado en el control administrativo de la empresa, con competencias más precisas en orden a la fiscalización de la actuación de los demás órganos, en particular, del directivo y del gerencial.

El ombudsman

En ciertos países se habla de la creación del *ombudsman* entendido como el defensor de los derechos del asociado; un instrumento de control y vigilancia, cuyo marco de acción afecta a los funcionarios representativos de la organización global, ejerciendo sobre ellos funciones de supervisión y, en su caso, de enmienda sobre problemas particulares.

Comisiones y comités

Son unidades o cuerpos a quienes las normas externas y, o internas asignan funciones determinadas, bien sean consultivas o ejecutivas. Pueden ser de creación obligatoria o facultativa y sus decisiones tienen el valor que les asignan la ley, el estatuto y las decisiones de los órganos internos que las establecen.

Las secciones autónomas

Son las demarcaciones o unidades dentro de una empresa solidaria que asumen el desarrollo de ciertas actividades económicas o sociales particulares y específicas, derivadas o complementarias de su objeto social y que van a ser gestionadas en forma autónoma. En las mismas se pueden involucrar todos los

miembros que se interesen en esa actividad específica (créditos, por ejemplo) o sólo un sector o grupo.

Los comités de base

En empresas de grandes dimensiones, de elevado número de miembros o cuya actividad organizativa dificulta la personalización en las acciones de los miembros y para potencializar su participación, se estructuran los comités de base. Se trata de núcleos de miembros que por su carácter pequeño e informal, por la mayor homogeneidad cultural y económica de sus integrantes, son más ágiles, más flexibles y más identificados con las reales necesidades de las bases (Schneider, 1993).

GOBIERNO CORPORATIVO

El gobierno corporativo (Cracogna, 2019)

1. Concepto

   Es el sistema por el que se gobiernan y controlan las sociedades, con el propósito es mejorar su confiabilidad, eficiencia y transparencia mediante orientaciones que se ubican en la tradición británica de la autorregulación. El término "Corporación" es utilizado corrientemente para hacer referencia a entidades o empresas de carácter lucrativo, generalmente identificadas como *public corporations*, es decir sociedades de capital, especialmente aquéllas que recurren al ahorro público.

2. Objetivos

   La preocupación medular que inspira el gobierno corporativo radica en la protección de los inversores –especialmente los pequeños accionistas y los inversores institucionales- que, por lo común, no tienen capacidad o interés para participar en el gobierno de las sociedades cotizantes y que se hallan a expensas de las decisiones de los administradores y de la complacencia de los controladores en cuanto a las decisiones empresariales que los afectan.

3. Ejes de acción

   Para garantizar que los accionistas puedan aumentar el valor de su inversión –objetivo específico de las sociedades comerciales- el foco del gobierno corporativo se centra, básicamente, en los siguientes ejes:

INDICE GENERAL

a) El elemento claves es la administración, -integrada por el directorio y la gerencia- puesto que a ella corresponden las decisiones fundamentales relacionadas con la gestión que pueden afectar el interés de los inversores;

b) El sistema de control y

c) La transparencia y la información.

4. Enfoque

El enfoque del gobierno corporativo suele dividirse en un aspecto externo y uno interno: el primero relativo a la protección y salvaguarda de los inversores, es decir los actuales y potenciales accionistas a fin de garantizarles el aumento del valor de sus colocaciones y a la vez asegurar a la sociedad un flujo permanente de recursos; y el segundo, orientado a un eficiente funcionamiento de su administración para que genere las ganancias esperadas.

Uno y otro aspecto podrían, eventualmente, operar de manera independiente; por ejemplo, generando ganancias, pero sin que ellas redunden en aumento del valor de las inversiones pues podrían dirigirse a satisfacer intereses propios de los administradores y sus vinculados

*Diferencias entre el gobierno corporativo y el gobierno cooperativo (*Cracogna, 2019*)*

Una cosa es el gobierno de las corporaciones y otra distinta el gobierno de las cooperativas, pues uno y otro persiguen objetivos claramente diferentes. Se trata de empresas por entero diferentes de las cooperativas pues éstas no se constituyen en base al capital sino a las personas. Por si fuera poca la diferencia, en las cooperativas los asociados gobiernan conforme con el principio de igualdad democrática y no según el capital aportado.

Las empresas solidarias operan bajo un sistema de distribución de poderes, y de pesos y contrapesos entre sus distintos cuerpos de gobernanza, contrario a la gobernanza de las entidades corporativas. De tales expresiones, surgen deberes estatutarioss que tienen que ser cumplidos por los integrantes de esos cuerpos directivos sobre los que recae una responsabilidad fiduciaria (Santana, 2022).

Mientras que el elemento clave del gobierno corporativo es la administración -integrada por el directorio y la gerencia- puesto que a ella corresponden las decisiones fundamentales relacionadas con la gestión que pueden afectar el interés de los inversores, en la cooperativa el núcleo duro es la asamblea pues ella expresa el principio fundamental del gobierno democrático.

Ahora bien, parece claro que algunos aspectos del gobierno corporativo son también aplicables a las cooperativas toda vez que la gestión transparente y la información confiable constituyen objetivos comunes, al igual que la realización de una gestión idónea dotada de capacidad técnica. Sin embargo, ha de tenerse presente que éstos son aspectos instrumentales que se hallan orientados a objetivos diferentes en uno y otro caso.

EL GOBIERNO COOPERATIVO

La gobernanza

Adaptado de Ecomun y Alecop (2017)

1. Concepto

El (buen) gobierno de las cooperativas o gobernanza, consiste en adoptar la organización y el funcionamiento que aseguren la consistencia con sus valores y principios; no en copiar las reglas o pautas del gobierno corporativo, aunque en ciertos aspectos puedan coincidir.

La gobernanza es el componente de la gestión cooperativa que fomenta el éxito de una organización solidaria. No sólo depende del resultado económico y social, sino también de la capacidad de sus directivos en liderar con buenas prácticas, con ética empresarial y moral solidaria.

Más allá de los marcos normativos, que son muy importantes para una apropiada gobernanza cooperativa, son fundamentales la capacidad de liderazgo, la conducta ética y la actitud moral de los directivos, que deben ser elegidos entre los mejores y más idóneos o preparados para gobernar a la organización.

La gobernanza está relacionada con la visión, el proceso de toma de decisiones, la dinámica del poder y las prácticas de rendición de cuentas.

2. Objetivos

El gobierno cooperativo toma en consideración dos aspectos fundamentales de las cooperativas:

INDICE GENERAL

a) Su función de satisfacer necesidades y aspiraciones de sus miembros y

b) La gestión democrática de la empresa constituida para ese fin. Y sus valores distintivos que son: autoayuda, autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad.

3. Ejes de acción

a) En la cooperativa el núcleo duro es la asamblea pues ella expresa el principio fundamental del gobierno democrático. Por ello, el gobierno cooperativo debe asegurar que la asamblea cumpla adecuadamente su función, que funcione correctamente, para lo cual la información, la capacitación y el estímulo de la participación de los asociados constituyen recaudo fundamental.

b) A ello le sigue una administración idónea, honesta y eficiente, así como que exista un órgano de control específicamente encargado de supervisar el cumplimiento de la ley y del estatuto por parte del órgano de administración

4. Enfoques

En las cooperativas, si bien son también susceptibles de distinguirse los aspectos externos (servicio al asociado) e interno (eficiente funcionamiento de su administración), ambos funcionan de manera necesariamente solidaria: si se procura el buen servicio de los asociados, ello se traduce en un funcionamiento eficiente de la administración. A la inversa, el funcionamiento eficiente de la administración conlleva un buen servicio a los asociados.

5. Propiedades

Se plantean tres propiedades fundamentales de la gobernanza cooperativa, 4inherentes a las propias cooperativas y que constituyen una ventaja competitiva frente a otros modelos:

a) Humanismo,

Esto es poner en el centro a las personas. Las cooperativas necesitan diseñar sistemas de gobernanza

(normas, prácticas y procesos para dirigir y controlar la organización) que induzcan a la responsabilidad y la participación, promoviendo un equilibrio de objetivos, incluidos los financieros, involucrando en la toma de decisiones a las personas.

b) Propiedad y control conjuntos.

La propiedad conjunta de las cooperativas va de la mano con el control por parte de los asociados. Una arquitectura de gobernanza que permita que los asociados ejerzan su derecho de control sobre todas las funciones de la entidad, constituye el núcleo de la gobernanza cooperativa.

c) Democracia (autogobierno).

El autogobierno es el motor fundamental de las empresas cooperativas. Supone que las normas de gobierno son definidas, revisadas regularmente y conocidas por todos los asociados. La participación democrática también implica la creación de relaciones de lealtad entre la cooperativa y sus asociados, basadas en la confianza y la comunicación transparente.

6. Cuatro factores estructurales básicos que consolidan un modelo de gobierno en las cooperativas son:

a) Participación. Estimular, promover y asegurar la participación de los cooperativistas, tomando conciencia de que elegir a los administradores y gestores garantiza confianza en la gestión. Es necesario trascender a acciones que hagan obligatoria la presencia y participación de los cooperativistas donde se toman las decisiones trascendentales y donde se elige a quienes administrarán en su nombre y llevarán a cabo la gestión y el control de la cooperativa.

b) Educación para la asociatividad, para un buen gobierno corporativo focalizándose en modelos pedagógicos que reconstruyan la relación con y entre los cooperativistas, con base en la solidaridad y la asociatividad como fuentes para compartir valores y principios.

c) Evaluación de los administradores, para un gobierno creíble y confiable, capaz de asegurar que los instrumentos de gobernabilidad -códigos de buen gobierno

INDICE GENERAL

y de ética, normatividad, obligaciones y derechos- se incorporen en la cultura de la organización.

d) Fortalecimiento de los sistemas de control y rendición de cuentas. La auditoría interna es un soporte fundamental de un buen gobierno corporativo. La rendición de cuentas frente a los cooperativistas, los miembros internos de la organización y la sociedad es una estrategia que contribuye a crear confianza y a dar soporte a la gobernabilidad de una organización.

En suma, es importante que los retos que plantea la gobernanza en las cooperativas sean enfrentados por los mismos dirigentes cooperativos con una mentalidad que asegure que las organizaciones operen mediante acuerdos que satisfagan las necesidades de la empresa y garanticen su prosperidad como cooperativas.

LA PRÁCTICA DEL BUEN GOBIERNO COOPERATIVO, ASOCIATIVO Y SOLIDARIO

Adaptado del Maestro Alveiro Monsalve (sf)

La gobernabilidad es fundamental en la sostenibilidad cooperativa. Es clave en su ventaja estratégica diferenciada. Es tal vez el componente más difícil de la gestión asociativa, teniendo en cuenta la naturaleza de las decisiones democráticas y la práctica de los valores y principios cooperativos.

Gobernar bien, con sabiduría y conocimiento, es el difícil arte de toda gestión administrativa. En el modelo de las empresas asociativas solidarias, este arte se dificulta aún más por el carácter democrático y participativo en la toma de las decisiones. Las aptitudes, competencias, decisiones y motivaciones de quienes han sido elegidos para gobernar, mediante votación de los asociados, que son a su vez dueños y gestores, resultan siendo en la práctica un conjunto de intereses contrapuestos al bien común.

El éxito de una organización solidaria no sólo depende del resultado económico y social, sino también de la capacidad de sus Directivos para gobernar con buenas prácticas en el marco de una sana ética empresarial y de una moral solidaria a toda prueba.

Gobernar bien es rectitud

En su etimología, la palabra "gobernanza", viene de "gobernar" y ésta en su origen griego significaba pilotar un barco, lo que nunca ha sido fácil por la cantidad de parámetros que se deben tener en cuenta para hacerlo bien. En su acepción latina, "*gubernare*", es decir, dirigir la nave, deriva del "*gubernator*", que era el timonel. Si los griegos fueron expertos marineros, los romanos lo fueron en la construcción de carreteras y en ambos casos se requería un muy alto sentido de la dirección para llegar a feliz puerto. Eso es gobernar. Gobernar con acierto.

La gobernabilidad cooperativa está relacionada con la visión estratégica de la organización asociativa, con los procesos que involucran la toma de las decisiones, con la dinámica compleja en el manejo del poder, bien o mal llamado democrático, y con la manera como se informa al conjunto de asociados. Gobernar bien, entonces, no es otra cosa que saber gestionar el bien común o sea construir desde la alta dirección el bienestar colectivo de todos los cooperados. Normas claras, responsabilidad, información y transparencia son cuatro pilares fundamentales del buen gobierno. En ellos se asienta la rectitud, diferente a la popularidad.

Gobernabilidad y resiliencia

Recientemente la ACI invitó a un grupo de expertos cooperativos a indagar con mayor profundidad sobre el tema del buen gobierno en las organizaciones solidarias y de ahí resultó un valioso documento difundido a nivel mundial

> *"La gobernanza cooperativa apta para construir resiliencia frente a la complejidad".*

"Quienes dirigen deben saber que la forma de enfrentar y superar las dificultades en una organización, es una fortaleza, una debilidad o una oportunidad, según como se tomen las decisiones al respecto.

Gobernar bien una cooperativa pequeña, donde todos se conocen, puede ser más fácil que gobernar una Institución grande, particularmente donde los asociados se ubican en lugares geográficos distantes entre sí o con respecto a la sede principal donde se toman las grandes decisiones.

Según sea la estructura jerárquica de la empresa asociativa y los mecanismos de control, autocontrol y participación de los asociados propietarios, la organización será capaz de enfrentar y resolver las dificultades, fortaleciendo así su propio desarrollo. Delegar con empoderamiento, descentralizar con eficacia, fortalecer el control social, incentivar la participación, informar con transparencia y oportunidad, deben ser todas, características de un buen gobierno corporativo.

INDICE GENERAL

Cuando la organización cooperativa es grande, la gobernabilidad debe ser policéntrica, pluridemocrática y sistémica. Intentando precisar estos tres aspectos, se podría afirmar que, a nivel de los diferentes negocios o divisiones o regiones geográficas, las decisiones serán policéntricas, si son concordantes con las realidades económicas, sociales o culturales de esos nodos específicos y se diferencian cuando sea necesario respecto al poder central.

La democracia cooperativa, que por esencia es participativa, debe ser plural en la representación equitativa del conjunto de asociados, lo que ha de reflejarse en una gobernabilidad equilibrada, incluyendo a hombres y a mujeres. La gobernabilidad sistémica es una concepción en red, que articula los procesos y los actores internos y externos e integra el saber previo para tomar decisiones adecuadas".

Los Problemas de la Gobernabilidad

Los problemas de Gobernabilidad en las cooperativas se dan por:

1. No hay uniformidad de criterios respecto a los procesos de trabajo y objetivos.
2. No hay una participación suficientemente representativa en las Asambleas
3. No están establecidos los procesos parlamentarios para un correcto desarrollo de las reuniones del Consejo de Administración y las Asambleas.
4. Consejos de administración son inexpertos o con capacidad limitada en temas que deben pronunciarse.
5. Excesivo empoderamiento del Gerente General dado a la escasa capacidad del Consejo de Administración, lo que involucra por lo general el desconocimiento de sus roles y funciones de parte de los dirigentes al interferir o realizar funciones que no les corresponde.
6. Falta de simetría en las informaciones entre la gerencia con formación profesional y con acceso a la información financiera, a dirigentes con preparación ajena a la intermediación financiera y con una formación limitada en estos aspectos.
7. Consejos de vigilancia faltos de conocimientos o habilidades que le permitan realizar labores de investigación, valoración y documentación.
8. Educación y Capacitación ineficientes en los tres niveles de la organización: Asamblea o asociados de base; las y los dirigentes en los cuerpos directivos; y las gerencias y el personal operativo y administrativo.
9. Rechazo a la capacitación por parte de Dirigentes reacios a capacitarse.
10. No se cuenta o no se aplica los códigos de ética, conductas y sanciones.
11. Desarrollo de Planes Estratégicos con Objetivos no consultados a los asociados.
12. Gerencias con mucho poder o Presidentes con mucho poder.
13. Poca identidad de los asociados con los proyectos de sus cooperativas.
14. Esta, además, la idoneidad técnica y moral de los directivos.

Se debería esperar que para tener una gobernabilidad saludable, estable y equilibrada bastaría con elegir dirigentes con el perfil adecuado, capacitados, competentes que aporten soluciones y no entrampen la gestión interfiriendo funciones, que hagan gestión con el ejemplo y sean los primeros en cumplir con sus responsabilidades y obligaciones con la cooperativa. Así mismo elegir un Gerente competente, que realice una gestión de calidad, donde prime los intereses de la organización y no los personales.

Pero esto no es algo tan simple, ni se espera que lo fuera, requiere la decisión colectiva de llevar a cabo un conjunto de procesos y decisiones y una vigilancia permanente. La buena gobernabilidad se mantiene a través de reglas claras, una constante vigilancia y una profunda e irreductible, indesmayable formación y educación basada en valores cooperativos, principalmente enfocada en los socios.

LA COMPETENCIA

Adaptado de García-Müller (1997)

Concepto

La competencia genéricamente puede ser entendida como el conjunto de atribuciones, tareas, funciones o potestades concedidas por el ordenamiento a una dependencia u órgano dentro de una empresa u organización. Constituye el campo de actuación de un órgano y los límites dentro de los cuales puede actuar.

Fuente

Las competencias atribuidas a un órgano lo son:

1. Por una norma legal promulgada por el Estado, a saber, por la Ley o por el Reglamento de la Ley.

2. Puede, también, ser asignada por una norma interna, la que puede ser el acto constitutivo, el estatuto y los reglamentos internos.

3. Inclusive, puede tener su origen en una decisión o acuerdo del órgano deliberante que decide atribuir determinada potestad dentro de la organización, a un órgano en particular, siempre que no invada competencias asignadas a otro órgano, y sea conforme o compatible con su naturaleza y funciones.

Si bien es cierto, como se ha dicho, que la competencia es atribuida por una disposición legal (en sentido amplio) también lo es que en la práctica las organizaciones distribuyen competencias de acuerdo a su propia dinámica y características particulares, muchas veces sin sujetarse a lo dispuesto en las normas genéricas. Es lo que se llama la práctica administrativa que es admisible siempre y cuando no contradiga en forma expresa las normas generales. En todo caso, esa práctica debe plasmarse en una norma explícita.

Formas de distribución de la competencia

Se hace necesario conseguir una distribución competencial entre los órganos sociales que armonice la interrelación entre todos ellos y permita al mismo tiempo una gestión dinámica y respetuosa con la protección que merecen los terceros que con ella entran en relación.

Para ello se tiende en la actualidad, entre otras medidas, al establecimiento de un reparto especializado de funciones exclusivas, que evite en lo posible su superposición, de manera que la atenuación de los excesos del "Asambleísmo" se vea compensada con la imposición de las pertinentes cautelas para asegurar una mayor transparencia y publicidad de los actos que cada órgano lleve a cabo ... a la responsabilidad de los titulares y a facilitar mejor control de las actuaciones de cada uno (Suso, 1987).

Las competencias pueden ser asignadas dentro de una empresa de diversas maneras:

1. Según su grado de determinación, pueden ser distribuidas en forma indeterminada o genérica, esto es, sin precisarse a qué órgano o instancia le corresponde cada una de las potestades o atribuciones, hecho que genera incertidumbre y conduce a la concentración de la mayor parte de las mismas en un solo órgano, normalmente la gerencia o la presidencia.

2. Puede serlo, también, en forma determinada o especializada. En este último caso, se fija a cada órgano un ámbito específico de actuación.

De acuerdo a su naturaleza, la competencia puede ser asignada a los órganos de forma:

1. Indicativa:

   Esta forma se da cuando las fuentes normativas se limitan a enunciar o señalar ciertas atribuciones a algunos órganos, sin que por ello se limite su campo de actuación ya que se deja abierta la posibilidad de que pueda asumir otras.

2. Taxativa,

   Cuando se determina en forma precisa cuáles son las únicas y exclusivas funciones que puede cumplir determinado órgano.

3. Privativa o excluyente

   Cuando se establecen las competencias del órgano que deben ser ejercidas por el mismo y por ningún otro órgano, impidiéndose, en tal caso, todo tipo de delegación de las mismas.

4. Concurrente

   Cuando es asignada indistintamente a varios órganos, cualquiera de los cuales puede ejercerla.

5. Residual

   En el caso en que el órgano conoce de toda competencia no atribuida en forma expresa a otros órganos.

DELEGACIÓN DE LA COMPETENCIA

Adaptado de García-Müller (1997)

Concepto

INDICE GENERAL

La delegación puede ser entendida como la facultad concedida al órgano que tiene asignada una competencia para transmitirla a otro u otros órganos de inferior jerarquía dentro de la empresa. En principio, la competencia es de ejercicio personal y obligatorio y no puede ser transmitida o delegada salvo que una disposición legal o una norma interna expresa así lo permita.

En torno a la naturaleza de la delegación hay dos criterios principales.

1. Para algunos, se trata de un contrato entre mandante y mandatario.

2. Para otros, por el contrario, se trata de los llamados actos-condición.

   En tal sentido, afirman que la delegación es un acto interno no contractual, fundado sobre el mismo orden de relaciones entre la sociedad y sus órganos. Observan que la delegación debe ser aceptada, inclusive con un comportamiento claro: pero la aceptación es sólo una condición de eficacia del nombramiento, como acto unilateral del delegado. No transforma en contrato este acto unilateral el hecho de que la aceptación derive en cabeza del aceptante de adecuarse a determinado comportamiento y que se halla previsto una compensación por el ejercicio de sus funciones (Scordino, 1970).

Tipos de delegación

La delegación de potestades puede ser general, especial y concurrente.

1. General*:*

   La delegación de competencias es general cuando el órgano que la tiene asignada puede atribuir la totalidad de sus atribuciones a otro órgano. En opinión de Scordino (1970) "... no sería admisible una delegación de carácter general, lo que equivaldría a despojar al consejo de sus característicos poderes de gestión de la sociedad".

   Para Kint y Godin (1968) el lazo personal que une al administrador con la cooperativa prohíbe una delegación general de funciones. La delegación general dejaría sin contenido las funciones del delegante.

2. Especial:

   Lo es cuando el mandatario social conserva el derecho de sustituirse en una tercera persona para el ejercicio de ciertos actos muy precisos. La regularidad de la delegación de la gestión diaria dependerá, desde luego, del punto de saber si ella entra o no en el cuadro de tareas determinadas cuya ejecución puede ser confiada por el administrador a un delegado.

   Para Kint y Godin (ídem) es preferible decidir que la delegación limitada a la gestión diaria de la sociedad cooperativa presenta un carácter suficientemente restringido en relación al conjunto de funciones del administrador para ser permitida".

3. Concurrente:

   En este sistema la delegación no limita la competencia del consejo, sino crea una competencia concurrente acumulativa en el sentido que el consejo siempre puede deliberar sobre todas las materias de su competencia, aunque haya delegado al administrador (Gerente) o al Comité Ejecutivo (Scordino, 1970).

La delegación puede ocurrir entre diversos órganos de la empresa.

Del órgano deliberante al órgano directivo

Las competencias del órgano deliberante pueden ser o no delegables a otros órganos internos según la norma legislativa de cada país. Lo más frecuente es que la ley señale en forma taxativa algunas competencias privativas o excluyentes del órgano deliberante y deje al estatuto la determinación de otras que pueden o no, ser delegadas al órgano directivo.

Dentro de las competencias exclusivas se puede incluir los actos de extraordinaria o de particular trascendencia o cuantía, entre los cuales aquellos que impliquen la transmisión de partes del patrimonio de la sociedad susceptibles de explotación autónoma (Sánchez-Ruiz, 2010).

El consejo de administración/los administradores de la cooperativa deben contar con la libertad necesaria indispensable para una gestión eficiente de la empresa, mientras que todas las decisiones relativas a la cooperativa como asociación deben ser tomadas por la asamblea. Partiendo de esta distinción básica, puede elaborarse una lista de facultades exclusivas de la asamblea.

INDICE GENERAL

Estas facultades no pueden ser transferidas a ningún otro órgano o persona, ni siquiera mediante una decisión unánime de los asociados, dado que estas facultades son parte de los elementos distintivos de las cooperativas como organizaciones, a la vez que contribuyen a la claridad y la seguridad jurídicas (Henry, 2013).

Del órgano directivo al comité ejecutivo

La delegación de atribuciones del consejo de administración a un comité ejecutivo está subordinada a que esté previsto en el acto constitutivo, o por lo menos, a que sea consentida por la asamblea. A su vez, se considera que el comité ejecutivo no podría sub-delegar las funciones que le fueron delegadas, salvo que ello fuere autorizado por el estatuto o la asamblea (Scordino, 1970).

Del órgano directivo al órgano ejecutivo (gerencia):

Esta es la forma más corriente de delegación. Se sostiene que "los órganos delegados son secundarios y subordinados al consejo de administración, no sólo en el sentido que éste crea y define sus atribuciones, sino, también, que los directivos como colegio deben vigilar la actividad del delegado y responden, caso contrario, solidariamente, por los daños provocados por tales órganos" (Scordino, 1970).

Del órgano ejecutivo al personal subalterno:

Comoquiera que el órgano ejecutivo no puede asumir por sí mismo todas las funciones y actividades de gestión administrativa dentro de la empresa solidaria, debe delegar en el personal subalterno la ejecución de determinadas actividades y funciones.

Se denomina delegación de autoridad, que se produce cuando un superior otorga discreción organizacional a un subalterno, como sería el caso del gerente general que transmite al gerente de ventas potestades de actuar en tal materia. Se refiere a la transferencia de algunas atribuciones de un órgano o dependencia en otros órganos o en el personal subalterno; se trata de la transmisión del ejercicio de tareas o actividades en funcionarios de menor jerarquía para que las desempeñen por sí mismos, sin excluir la posibilidad de que el delegante la ejerza en nombre propio y en cualquier momento pueda asumir la autoridad o tarea delegada.

Es posible delegar actividades o tareas, pero no pueden delegarse responsabilidades ya que se trata de una obligación que se pone a cargo de alguien para desarrollar algo. El delegante conserva siempre la responsabilidad por los actos que realice su delegado.

La delegación de autoridad no podría ser general y normalmente debe constar por escrito, fundamentalmente en los manuales de organización o sistemas, o en los manuales descriptivos de cargos; debe ser suficiente; claramente definida; precisarse el nivel de autoridad concedido, las líneas de mando y su unicidad, así como la responsabilidad de su ejecución tanto del delegante como del delegado y la correspondencia entre la autoridad delegada y la responsabilidad por su ejercicio (Koontz y O'donnell, 1976).

Límites de la delegación (Scordino, 1970)

Se refiere hasta qué punto o dentro de qué extremos puede darse la delegación de competencias:

1. En primer lugar, la delegación está sujeta a que esté prevista en el acto constitutivo, en el estatuto de la empresa o, por lo menos, sea consentida por el órgano deliberante. La Casación italiana (10/4/1957 en Scordino, 1970) decidió que "Cuando el acto constitutivo no disponga nada, la facultad de que se trata es atribuible al consejo de administración sólo por la asamblea; pero si el acto constitutivo contiene una expresa prohibición la asamblea no puede derogarla" .

2. En principio, el delegado no puede sub-delegar. En tal sentido, La Casación italiana (25/1/1965, ídem) dictaminó: "La delegación en examen no refleja, sin embargo, el ejercicio de un poder ordinario y, por tanto, el administrador delegado no puede, a su vez -salvo que lo consientan el acto constitutivo o la asamblea- delegar a otros sus atribuciones propias".

3. En todo caso, se sostiene que la delegación no autorizada normalmente produce la nulidad de la decisión adoptada por el delegado, así como sanciones administrativas aplicables bien sea por el órgano deliberante, la Autoridad de Aplicación o por el Juez, a solicitud de ésta o de cualquier miembro.

La avocación

Consiste en la posibilidad que puede tener un órgano de superior jerarquía de asumir por sí mismo atribuciones o competencias asignadas a un órgano de inferior nivel dentro de la empresa. Como, por ejemplo, la posibilidad del órgano deliberante de asumir competencias asignadas al órgano directivo o ejecutivo. En principio, ello no es posible, salvo que un texto normativo así lo

INDICE GENERAL

permita de manera expresa, ya que se trataría de despojar a un órgano de las competencias que le fueron asignadas.

Un caso muy particular, pero de especial importancia, es la posibilidad de la avocación por inactividad, que pudiere ser posible cuando un órgano no actúa o no cumple las atribuciones o competencias que le competen y el superior pueda asumir su ejercicio, aunque fuere en forma temporal, para garantizar la necesaria continuidad en las actividades de la empresa, y que tiene su fundamento en el principio de conservación de la empresa.

CONFLICTOS DE COMPETENCIA

Adaptado de García-Müller (1997)

De acuerdo a la casi totalidad de las legislaciones las empresas solidarias son organizaciones complejas, integradas por múltiples órganos y con un gran número de competencias asignadas a los mismos.

Algunas veces las leyes distribuyen en forma precisa las competencias entre los distintos órganos; otras lo hacen de manera muy genérica y algunas se limitan a remitir la materia al estatuto, lo que en ocasiones lo hace de forma muy específica y, en otras, de manera confusa.

Cuando la competencia es distribuida en forma expresa por la ley, aparentemente no hay problemas, puesto que se sabe a ciencia cierta qué le corresponde a cada quien. Sin embargo, cuando ello no es así, corresponde a los propios miembros plasmar en el estatuto una clara distribución de competencias.

De no ser así, se corre el riesgo de que algunos directivos o miembros del personal gerencial concentren competencias de acuerdo al poder real que hayan acumulado en la empresa, invadan las de otros órganos o instancias o, incluso, que se diluya su ejercicio.

Los conflictos de competencias más frecuentes son dos:

Conflictos entre los órganos deliberante y directivo

Comoquiera que el órgano deliberante no tiene carácter de permanencia, con frecuencia se delega el ejercicio sus atribuciones en otros órganos, en particular, el directivo. Ello puede traer como consecuencia que la asamblea apenas ejerce el poder directo, excepción hecha de las elecciones y del ejercicio de un control genérico de las actividades de la empresa, sobre todo negativo.

Por más que su procedencia sea la propia masa societaria y que su formación se haya realizado en contacto con la base, paulatinamente, en la misma medida en que la empresa crece, los dirigentes se van separando progresivamente de sus compañeros (Meister, 1969).

En la práctica, por deficiencias en los sistemas de información a los miembros y por la baja actividad de gran parte de los mismos en las operaciones con su empresa, las sesiones del órgano deliberante se reducen a muy pocos miembros, quienes se limitan a asentir o expresar su conformidad automática con las propuestas de los directivos, en especial, en relación a los informes de gestión, los estados financieros, los planes de trabajo y el presupuesto.

Para Sánchez-Ruiz (2010) en caso en que el órgano directivo decidiese sobre materias no atribuidas por la ley o el estatuto a otros órganos, la asamblea podría adoptar una decisión expresa y previa por virtud de la cual atrajese para sí, en concreto, la facultad decisoria sobre alguno de esos asuntos.

Añade que pareciese que la asamblea debería anticiparse a la actuación del consejo sobre alguna o alguna de las materias no reservadas a otro órgano, pues, en defecto de tal iniciativa de la asamblea, funcionaria la competencia residual reconocida al consejo y, en consecuencia, sería éste el órgano competente para adoptar decisiones vinculantes sobre la materia de que se trate.

En opinión de algunos, para facilitar la gestión empresarial de las empresas solidarias debieran de reforzarse las facultades ejecutivas de administración y gestión empresarial, limitando las intervenciones de autorización previa de la asamblea general, y considerando como línea directiva de la legislación el apartamiento de toda posible interpretación asamblearia de las compañías cooperativas (Divar, 1992).

Conflictos entre el órgano ejecutivo y órgano directivo

El asunto crucial es la división y asignación de responsabilidades y de autoridad entre el órgano directivo (el consejo de administración) y el ejecutivo (gerencia). El hecho es que existen insuficiencias en la definición más precisa del engranaje de vinculación de la esfera administrativa y las premisas democráticas de la empresa. Es posible detectar problemas en la clasificación y utilización adecuada de los niveles de gestión, en la toma de decisión y en la pronta adaptación a las condiciones cambiantes del entorno (Mora, 1970).

INDICE GENERAL

Normalmente se presenta un conflicto entre los dirigentes remunerados que tienden a perseguir el crecimiento y la rentabilidad de la empresa y los directivos (como representante de los miembros) que esperan que su organización cumpla sus propios objetivos, esto es, la prestación de ventajas para el grupo o la satisfacción de sus necesidades con la máxima eficacia y eficiencia.

Este foso entre los objetivos perseguidos por los dirigentes asalariados y el de los dirigentes electos puede ser muy profundo. El gerente se refiere a los objetivos de la empresa en términos "comerciales", mientras que los dirigentes lo ven bajo el aspecto social o ético (Parnell, 1993). En el fondo, existe un desequilibrio entre el poder real del dirigente a tiempo parcial y el profesional a tiempo completo que controla toda la información y los recursos.

Alternativas

Pareciera que el meollo de la cuestión estaría en lograr establecer un equilibrio de poder entre los distintos órganos, de manera que cada uno se concentre en las actividades que le son propias. De tal manera que:

1. La definición de los objetivos, políticas y estrategias corresponda a los miembros por medio del órgano deliberante. El rumbo, la orientación y las prioridades de acción de la empresa la determinan los miembros;

2. El órgano directivo es el responsable de la conducción mayor y más importante de la empresa, según los lineamientos generales dados por el órgano deliberante. las funciones de representación y comunicación con la base deben estar a su cargo y no de los administradores. incluso, se podría pensar en que algún directivo pueda estar a tiempo completo para el ejercicio de las funciones que le son propias. debe responder ante el órgano de control interno.

   La distribución de competencias a su interior debe equilibrarse de forma que el poder no se concentre en uno o dos individuos; que la competencia de los gerentes se compense con la de los dirigentes y que en el mismo no estén sólo los dirigentes electos, sino que de alguna forma, estén representados los asalariados (Sánchez, 1992).

3. Algunos sostienen que las empresas solidarias de usuarios que cuenten con trabajadores dependientes deben contar con un órgano de convergencia de los miembros propietarios-usuarios a través de los directivos y los trabajadores, denominado comisión conjunta. esta comisión sería la encargada de la dirección diaria, al más alto nivel, de todo el engranaje económico-administrativo de la empresa.

   A su vez, los trabajadores se organizarían a través de centros de servicio, ubicados en la línea descendente de autoridad y sometidos a la autoridad de la comisión conjunta. se distinguen tres centros, según los sectores siguientes: a) administrativo, constituido por los trabajadores cuya actividad se refiera a funciones de administración, contables, financieros y de personal; b) técnico profesional, constituido por los trabajadores de formación o técnica especializada y c) operativo, constituido por los demás trabajadores (Marrero, 1987).

4. La realización de los objetivos se hace a través del órgano ejecutivo. las determinaciones a tomar día a día para plasmar los objetivos y fines generales, bajo la conducción del órgano directivo, corresponden al órgano ejecutivo. de cualquier forma, los órganos sociales no deben sustituirse a la gerencia confundiendo sus funciones políticas de dirección con la actividad práctica de gestión (Sánchez, 1992).

5. El control de los resultados, esto es, la conformidad de la actuación de la empresa con las definiciones generales, corresponde a los órganos de control interno. ello es particularmente importante en las empresas de gran complejidad de gestión, con cuadros administrativos especializados que tienden a asumir por si mismos todas las operaciones sociales y a sustituirse a los órganos representativos de los miembros.

NIVELES DE COMPETENCIA

Adaptado de García-Müller (1997)

Las funciones administrativas

La gestión de cualquier organización se lleva a cabo de por medio de las funciones administrativas. Se utiliza el término proceso administrativo para designar el conjunto de funciones que comprenden la administración de una organización: Planeación, Organización, Dirección, Ejecución y Control. A efecto de simplificar el análisis, distinguimos sólo tres funciones administrativas fundamentales:

1. La planeación organizativa

   Constituye el conjunto de operaciones que se llevan a cabo antes de la ejecución o de puesta en práctica de los objeti-

INDICE GENERAL

vos de la empresa; que forman su preparación y en la que podrían estar subsumidas las funciones de planificación y de organización.

Comprende la fijación de los objetivos de la empresa, la determinación de las políticas y estrategias, el establecimiento de procedimientos y la creación o adecuación de las reglas o normas internas que regulan la empresa. Igualmente, la planificación de las actividades, el establecimiento del presupuesto y de los programas de trabajo. Involucra, así mismo, el establecimiento de una estructura que determine las actividades que corresponden a los distintos órganos, las líneas de autoridad y las relaciones entre los mismos.

2. La gerencia operacional

Comporta el desarrollo e implantación de los programas; su ejecución, que comprende la gestión diaria de los negocios de la empresa, la prestación de los servicios, la solución de problemas administrativos y técnicos, la selección, adiestramiento, dirección y conducción del personal, compras, ventas, producción, contabilidad, etc.

3. El control de resultados

Integrado por las operaciones tendientes a la evaluación de la ejecución; al control en sí mismo que es garantizar el cumplimiento de los objetivos trazados y que las operaciones no se desvíen de lo pautado. Mide el desempeño en relación con las metas y los planes y persigue corregir las desviaciones.

Áreas y tareas:

Se trata de dos términos interrelacionados:

1. Las áreas son los conjuntos de tareas que deben ser realizadas en una empresa y que presentan cierta relación entre sí. El área es el género: un conglomerado de tareas que se llevan a cabo en una empresa y que se relacionan por su contenido o por ser complementarias entre sí.

2. Las tareas son las distintas operaciones que se realizan y que forman parte de un área. Son el contenido de las áreas. Cada una de las operaciones individualizadas que procuran obtener un objetivo concreto y determinado, dentro de un conjunto de operaciones interrelacionadas.

Así, por ejemplo, la gestión de la empresa conforma un área claramente determinada. El presupuesto es una operación que puede individualizarse dentro del área de gestión. La contratación de trabajadores sería una operación individual que forma parte del área de la administración del personal de la empresa. La relación con la Autoridad de Aplicación es una operación que forma parte del área de relaciones externas de la empresa.

Actividades

Se refiere a las operaciones concretas y específicas que puede y debe asumir cada uno de los órganos de la empresa en actualización de su competencia. Más precisamente, es la competencia en detalle que realiza cada órgano y que contribuye, junto a las actividades llevadas a cabo por otros órganos, a la efectiva realización de una tarea dentro de la empresa.

De manera enunciativa se expresan a continuación las principales actividades que cumplen los órganos de las empresas solidarias:

1. Aprobación:

La actividad de conformidad, aceptación o visto bueno que un órgano da a una decisión adoptada por otro órgano a quien le corresponde hacerlo. Con la aprobación se perfecciona la decisión. La aprobación es posterior a la decisión.

2. Autorización:

Es la actividad por la cual un órgano habilita o permite a otro ejercer una competencia o atribución que le corresponde ejecutar. Es previa a la ejecución.

3. Consulta:

Es una actividad por la cual un órgano o dependencia ilustra el criterio de otro órgano. Es el acto por el cual un órgano da su dictamen o parecer a otro.

4. Control:

Consiste en la acción de comprobar o verificar si la actividad realizada por otro órgano está conforme con las normas que la regulan; con lo planificado y con los objetivos esperados. El órgano que fiscaliza o controla manifiesta su conformidad o desacuerdo con lo actuado y propone correctivos, soluciones o alternativas.

INDICE GENERAL

5. Decisión:

   Es la actividad por medio de la cual un órgano escoge una solución entre una o varias alternativas posibles. La decisión determina la voluntad de la empresa sobre un asunto o tema.

6. Ejecución*:*

   Es la actividad consistente en llevar a la práctica la competencia asignada. Es llevar a los hechos, a la realidad; cumplir una competencia determinada.

7. Información:

   La actividad por la cual un órgano se entera, conoce o se da cuenta de actos, hechos o acontecimientos que suceden en la empresa o que realiza otro órgano. También, la obligación en que está un órgano de comunicar a otros, actos o hechos a su cargo.

8. Propuesta:

   Es la acción por la cual un órgano induce o toma la iniciativa en determinada materia y la presenta a la consideración de otro, a quien corresponde tomar una decisión.

9. Recurso:

   Consiste en la posibilidad que tiene un órgano de reexaminar una decisión adoptada por otro órgano, confirmándola, revocándola o modificándola. También, el derecho que asiste a una persona u órgano de solicitar a otro la revisión de una decisión que la afecta.

MATRIZ DE DISTRIBUCION DE COMPETENCIAS

Adaptado de García-Müller (1997)

Uno de los problemas de las empresas solidarias es la manera de superar la confusión, indeterminación e interferencias en el ejercicio de las funciones y actividades que corresponde cumplir a cada uno de los diversos órganos que las componen, de manera que puedan funcionar eficientemente.

A fin de contribuir a superar los problemas derivados de la superposición, concentración o ambigüedades, presentamos un instrumento que permite precisar, de acuerdo a la función administrativa de que se trate, las actividades que corresponden a cada órgano.

Aplicación

La matriz funciona de la siguiente manera:

1. Se selecciona una empresa solidaria específica y se analiza, de acuerdo a las normas que la regulan, la distribución de competencias que tales normas hacen entre los órganos que la componen, tanto a nivel macro como al detalle: por áreas y tareas según la función administrativa de planeación, ejecución y control que hemos distinguido.

2. Luego, se precisa la actividad específica que cumple cada órgano en cada una de ellas. Para cada tarea se rellena una matriz.

   a) En el primer nivel se ubica la tarea a ejecutar y el área a que corresponde; Luego, en forma resumida, el objetivo que se pretende alcanzar con dicha tarea. A continuación, se ubica la fuente normativa: los artículos de la ley, del reglamento o del estatuto que la regulan.

   b) En el segundo nivel, en el plano vertical, se discriminan las 3 funciones administrativas y en el horizontal, los órganos que tiene la empresa.

   c) La matriz se completa ubicando en cada recuadro la actividad concreta y específica que corresponde desarrollar a cada uno de los órganos, según la función correspondiente.

A continuación, presentamos la matriz de distribución de competencias, en el caso aplicado al presupuesto de una empresa solidaria

Matriz de distribución de competencias

Área*: Gestión*		Tarea*: Presupuesto*		
Objetivo: estimar los ingresos y egresos del ejercicio socioeconómico				
Fuente	*Ley:* 34	*Reglamento: 78*		*Estatuto 49*
Función/Órgano	*Asamblea*	*Directivo*	*Gerencia*	*Control interno*
Planeación organizativa	Decisión	Propuesta	Consulta	Información
Gerencia operacional	Información	Decisión	Ejecución	Control
Control organizacional	Ejecución	Información	Información	Consulta

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

Contenido

Concepto 1133
Clases de sesiones 1135
Asamblea Universal 1136
Reunión en PRIMERO Y segundo grado 1137
Los delegados 1140
La asamblea virtual 1143
Identificación de los miembros en las asambleas virtuales 1151
Competencia de la asamblea 1152
Extensión de la competencia 1155
Los acuerdos 1158

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

21 La Asamblea

CONCEPTO

Definición

El órgano deliberante o asamblea es la reunión de todos los miembros de una empresa solidaria para deliberar sobre los asuntos de su competencia, emitiendo la opinión de la mayoría legalmente requerida en forma de acuerdos obligatorios para todos los miembros.

La asamblea es el órgano de nivel supremo de decisión de la entidad; constituye el rango orgánico de máxima jerarquía en toda la estructura jurídica de la empresa, de forma tal que la asamblea puede controlar a los demás órganos, pero no al revés, con excepción del órgano de fiscalización interna que sí puede controlar la legalidad de los acuerdos o resoluciones de la asamblea. Ello no significa que la asamblea sea omnímoda e invulnerable, decida lo que decida, puesto que –por el contrario- sus acuerdos están sometidos al imperio de la ley y, por ello, al control judicial (Paz Canalejo, 2002).

Cuesta (2000) afirma que la asamblea no es un órgano propiamente dicho por faltarle los rasgos que lo tipifican, es decir, su carácter complementario y auxiliar. Ahora bien, añade que si consideramos que las funciones de administración y de fiscalización interna de las actividades de la cooperativa están relacionadas y son examinadas por la asamblea, que es el cuerpo que tiene el gobierno de la entidad, en ese sentido podríamos decir que es el órgano de mayor jerarquía de la cooperativa.

Para Buonocore (1997) la concepción de la asamblea como órgano soberano es la expresión de una cultura que concibe en sentido exasperantemente piramidal los órganos. Afirma que ello no es así, porque cada órgano tiene su propia esfera de competencia, no solo la indicada en la ley, sino la coherente a su función institucional, y la asamblea no puede interferir en su esfera de competencia. Lo que sí tiene es posición de preeminencia, sobre todo porque tiene los dos cometidos fundamentales otorgados por la ley: nombrar a quienes administran y revocar a los administradores sin necesidad de justificación y, además, aprobar las cuentas sociales.

En igual sentido, para Paz Canalejo (2002) hablar de "soberanía" de la asamblea parece poco riguroso y notablemente equívoco,

puesto que no existe ninguna ley que le reconozca la potestad de decidir sobre cualquier asunto concerniente a la cooperativa; es decir, la voluntad asamblearia no puede franquear cualquier aduana o territorio de competencias ajenos a la propia asamblea.

Características

La asamblea es un órgano:

1. Colegiado

   La asamblea está constituida con la participación de todos los miembros en igual de condiciones, con base en el principio de gestión democrática, según las reglas del método colegial. La asamblea se constituye como un *collegium*, caracterizado por el hecho de que su actuación siempre a través de decisiones mayoritarias afecta tanto a presentes como a ausentes (Ávila, 2009).

   Que un órgano sea colegiado, como lo es la asamblea, significa que sus acuerdos o resoluciones están sometidos a las normas que regulan formalmente el proceso de formación de la voluntad social.

2. Necesario o imprescindible y obligatorio

   Posee facultades indelegables y no tiene carácter permanente, sino que funciona sólo cuando es convocada. El poder de la asamblea tiene como límite la ley o el estatuto y, naturalmente, el orden o los intereses públicos (Meinen, 2003).

3. Intermitente

   Su frecuencia es determinada por la ley o del estatuto (generalmente anual, aunque pudiere ser menor o mayor) y actúa de forma esporádica y discontinua, lo que la inhabilita para asumir tareas de gestión (Paz Canalejo, 2002).

4. Deliberante y no ejecutivo

   Esto es, la asamblea toma decisiones (manifestaciones de voluntad) pero no las ejecuta o no las cumple en la práctica, lo que les corresponde a otros órganos.

   La asamblea, además, es una reunión donde los asociados deliberan y adoptan acuerdos sobre los asuntos de su competencia; de lo que se deduce, pues, que no pueden ser calificadas como asambleas aquellas reuniones (como las puramente informativas) que no tuvieran una finalidad deliberativa.

CLASES DE SESIONES

Ordinaria

Es la reunión obligatoria y periódica de todos los miembros de la empresa solidaria que tiene por objetivo principal examinar la gestión social y aprobar, si procede, las cuentas anuales. La asamblea ordinaria, aunque no sea monográfica o esté exclusivamente dedicada a esos asuntos ha de tratarlos con carácter primordial, esto es, con mayor extensión y detenimiento, aunque puede incluir cualquier otro asunto propio de competencia de la asamblea (García-Más, 2001).

Generalmente se reúne al menos una vez por año para resolver los asuntos normales sujetos a su competencia. Se caracteriza –entonces- porque tiene un tiempo de realización y un orden del día preestablecidos por la ley y, o por el estatuto.

Extraordinaria

A petición de los miembros habilitados para ello, se convoca para tratar asuntos urgentes o de especial importancia en la vida de la entidad. De manera que son extraordinarias todas las demás sesiones de la asamblea, aparte de la ordinaria, con independencia de cuándo se celebren y los asuntos que traten.

En contra, Gadea (1999) dice que son extraordinarias las que no incluyan los asuntos que son objeto privativo de las ordinarias. Cuesta (2000) estima que se distinguen, más que por el aspecto temporal de su realización, por el temario a considerar y, en especial, que no pueden tratar materias que son encomendadas por la ley a la asamblea ordinaria.

Sin embargo y en general, puede sostenerse que en materia de empresas solidarias no hay tema que siendo de competencia de la asamblea no pueda ser tratado por una ordinaria, difiriéndose a una extraordinaria toda cuestión que, siendo de competencia de la asamblea, no admita dilación.

Asambleas especiales

Son asambleas de objeto específico –previstas en el estatuto- como pueden ser las asambleas de planificación, de educación, de evaluación, etc. Paz Canalejo (2002) propone establecer juntas preparatorias monográficas auto-convocadas por una minoría suficiente de miembros adscritos a cada una de ellas (¿el 10%

INDICE GENERAL

de ellas?) y exclusivamente dirigidas a debatir y votar propuestas –no vinculantes, por supuesto- dirigidas al consejo rector.

Asamblea de gestión

Este tipo de asamblea es prevista para las empresas solidarias de bajo número de miembros como son la pequeña cooperativa, las formas previas y las empresas u organizaciones solidarias simplificadas. Con ella se busca entregar a los miembros la administración, identificando la asamblea (necesariamente compuesta por todos los miembros) con el órgano administrativo, también integrado por todos los miembros.

Señala Reyes (2010) que se puede permitir la participación de socios no presentes a través de representante.

Con relación a las reglas de funcionamiento de ésta asamblea, hay tres opiniones:

1. Pareciera preferente aplicar por analogía a la asamblea gestora las reglas del consejo de administración.
2. En contra, Bonfante (1999) opina que dada la voluntad de la ley de dar a la asamblea en cuanto órgano poderes gestores, parece preferible referirse a las reglas de la asamblea en cuanto tienden al funcionamiento del órgano aun en su vestidura de gestión.
3. Genco (1999) es de la opinión que se determina una tripartición del régimen aplicable a la asamblea, según que ella opere en sede "ordinaria", "extraordinaria" o "gestionaría".

ASAMBLEA UNIVERSAL

Adaptado de Vargas, 2009 y 2015)

Concepto

Asamblea Universal (unánime o totalitaria) es la asamblea en que reunidos todos los miembros deciden por unanimidad constituirse en junta para decidir, ya por régimen de mayorías, los asuntos que crean convenientes. Son dos los presupuestos necesarios para que se pueda celebrar la asamblea sin convocatoria: que asistan todos los socios personalmente o por medio de representante, y que exista unanimidad sobre la constitución de la asamblea y el orden del día.

Mediante esta fórmula no es preciso que la reunión se haga en la localidad del domicilio social, ni previa convocatoria, si bien debe aceptarse un orden del día acordado por los propios miembros, incluso en el propio momento de la reunión.

Condiciones de validez

Ahora bien, si por la naturaleza de los acuerdos a tratar la ley exige que los directivos suministren a los miembros determinada información previa, la misma no será necesaria si la junta se celebra con el carácter de universal y los asistentes se declaran con suficiente información sobre los asuntos a tratar. En todo caso, las asambleas universales se rigen por las mismas normas que para el resto de las juntas (Monreal, 1997).

La legislación cooperativa admite la junta o asamblea universal donde no se exige la convocatoria de la asamblea para su válida constitución. Ello porque deberán estar presentes o representados todos los socios, y acordar por unanimidad tanto la celebración de la junta como el orden del día de la reunión. Para la adopción de los acuerdos sobre los asuntos de ese orden del día se aplica el régimen de mayorías legales y estatutarias, no se continua con la regla de la unanimidad (Paniagua, 2021).

Para que sea válida bastará que la presencia de todos los socios se dé al comienzo de la reunión, no siendo necesaria su permanencia durante todo el transcurso de la misma ya que una vez constituida los acuerdos se adoptan por las mayorías legales y estatutarias establecidas, pero no por unanimidad. Se exige que el acuerdo unánime sobre la celebración de la misma y sobre el orden del día, se plasme en un acta que deben firmar los socios, y que puede coincidir con el acta de la propia asamblea o ser un anexo de ésta

A efectos probatorios se exige el levantamiento de un acta previa a la instalación de la sesión, firmada por todos los miembros con el acuerdo de celebrar esa asamblea con un determinado orden del día, separada del acta que recoge los acuerdos adoptados.

Lo que sí se exige es la redacción y aprobación del acta de la asamblea general universal. Y la junta universal resulta válida, aunque después .algún socio se niegue a firmar el acta o abandone la junta (Paniagua, 2021)-

REUNIÓN EN PRIMERO Y SEGUNDO GRADO

Reunión de primer grado

Llamada también de distrito, para algunos, tiene carácter de reunión preparatoria o instrumental que se agota con la elección de los delegados según la proporcionalidad fijada estatutaria o reglamentariamente; no tienen una propia autonomía, puesto

INDICE GENERAL

que se presentan como un mero acto de un procedimiento (más complejo) en cuanto tal, no idóneo para determinar, por sí mismo, la formación de la voluntad social (Paolucci, 1999).

Algunos, por el contrario, opinan que las sesiones de distrito tienen carácter sustantivo y vinculante, siendo su objeto doble: la elección de los delegados y dar a conocer el texto de los acuerdos cuya aprobación se vaya a proponer a la asamblea.

Paniagua (2005) opina que el estatuto debe regular un sistema de reuniones informativas de los delegados, previas y posteriores a la asamblea general, con los socios adscritos a la junta correspondiente. Con ello se pretende instaurar un mecanismo de control y participación de los socios y evitar el alejamiento de los delegados de los socios electores.

Todos los miembros del distrito tienen derecho de voz y de voto en la asamblea correspondiente. Sin embargo, para la elección de los delegados, los directivos de la empresa, aunque sean asociados adscritos al distrito no pueden intervenir como electores ni como elegibles, por cuanto tienen el derecho y la obligación de asistir a la asamblea de delegados (García-Jiménez, 2001).

Señala Vargas (2009) que se plantean dudas sobre si todas las juntas preparatorias se han de celebrar o reunir al mismo tiempo. Y aunque parece conveniente que así sea para evitar maniobras y presiones para orientar el voto de los socios, nada impide la celebración de las juntas preparatorias en fecha distintas. En todo caso sería conveniente la expresa regulación de esta cuestión en el estatuto.

La reunión en segundo grado

La reunión en segundo grado es la sesión de la asamblea integrada por representantes delegados electos por las asambleas parciales o de distrito en que se haya dividido la empresa, que cumple las funciones del órgano deliberante en aquellos casos en que no es posible la reunión de todos los miembros.

En empresas con muchos miembros o en las que los mismos estén esparcidos en territorios amplios, se constata el bajo número de asistentes a las asambleas y como consecuencia se tiene que la cooperativa, si bien no la asamblea, pierde su carácter democrático. Como medida correctiva se da una especie de representación por medio de delegados por distrito.

Con esta figura se pretende favorecer la participación en aquellas cooperativas en que ocurran circunstancias que dificulten la presencia simultánea de todos los asociados en la asamblea para debatir los asuntos y adoptar los correspondientes acuerdos (Gadea, 1999). En contra, hay quienes opinan (Meinen, 2003) que no es posible porque el voto debe ser hecho personalmente por el miembro.

Sin embargo, se estima que el delegado hace las veces del grupo de asociados que representa, tal y como fue prescrito por el conjunto de ellos. Es como si todos estuviesen presentes en las sesiones. Y que pretender lo contrario equivale a retirar a los asociados (impedidos de comparecencia) el sagrado derecho de manifestarse en las asambleas. Ello implicaría una ofensa explícita al principio del pleno ejercicio de los derechos sociales establecidos.

Se trata de una asamblea de segundo grado, quedando al arbitrio del estatuto según la naturaleza de la cooperativa fijar las modalidades de las asambleas distritales o de primer grado. Electos los delegados, la asamblea sea ordinaria o extraordinaria, funcionará con las mismas reglas y exigencias que las ya vistas.

Señala Paolucci (2004) que su disciplina es prevalentemente estatutaria, imponiendo el conocimiento de la convocatoria por parte de los socios, que se asegure la representación proporcional de la minoría, que los delegados sean socios, y que a la asamblea general puedan asistir también los socios que hayan participado en las separadas.

La asamblea de delegados electos en las asambleas parciales será aquella en cuyo seno se adoptarán los acuerdos que motivaron su convocatoria, vale decir que la asamblea extraordinaria convocada por los órganos facultados para ello se celebra válidamente con los mismos delegados, sin que sea menester una nueva elección o consulta directa a los asociados (Daly, 1993).

A Scordino (1970) le parece que el centro del sistema está en la asamblea de delegados, la que está constituida de delegados y representa una verdadera y propia asamblea, en la que siempre debe formarse la voluntad social y cuyas labores deben, por tanto, producirse del modo consentido a las asambleas normales, o sea, evitando proceder a un mero escrutinio de los votos de las asambleas parciales, como si se tratase de verificar los resultados de un referéndum.

Casos

La asamblea de las empresas solidarias se da en segundo grado, entre otras, por las siguientes circunstancias:

INDICE GENERAL

1. Contar con un número elevado de miembros.
2. La dispersión geográfica de los mismos.
3. La diversificación de los intereses, de las actividades o por la existencia de grupos diferenciados de miembros.
4. Por la onerosidad o por las dificultades graves en la realización de una sola asamblea con participación de todos los miembros.

LOS DELEGADOS

Adaptado de Bertossi (2012)

Concepto

Los delegados son los miembros de la empresa en quienes los miembros del distrito delegan la facultad de ejercer el derecho de voz y voto ante la asamblea u órgano deliberante, en los casos en que esta se celebra en segundo grado.

El cargo de delegado en tanto no medie una limitación estatutaria, es un cargo permanente que dura, en principio, hasta la siguiente asamblea ordinaria. Esto no significa que una asamblea de delegados tenga esa vigencia temporal, ni que los delegados puedan reunirse en cualquier momento y constituir asamblea, ya que carecen del poder de auto convocación, pero sí que, convocada durante la vigencia de su cargo una asamblea extraordinaria por los órganos facultados para ello, la misma se celebre válidamente con los mismos delegados, sin que sea necesario una nueva elección o consulta directa a los asociados.

Remoción

Siendo permanente el cargo de delegado, será necesario regular precisamente su régimen de remoción y de responsabilidad. Respecto de la responsabilidad del delegado, en silencio del estatuto le será aplicable la común a todo asambleísta, solución que no ofrece mayores dificultades.

En cuanto a la remoción del delegado, ella solo puede ser dispuesta por la asamblea de distrito que lo eligió convocada especialmente al efecto. No puede resolverla la asamblea general, porque de ella no emana la designación, y además tal facultad podría afectar la igualdad de los distritos; tampoco y obviamente el consejo de administración, que no podría inmiscuirse en el funcionamiento de otro órgano cooperativo que es independiente a su respecto y que, incluso, puede disponer su remoción y hacer valer su responsabilidad.

El autor va más lejos todavía, ya que piensa que debe reconocerse una inmunidad amplia a favor del delegado que lo excluya de la potestad disciplinaria ordinariamente correspondiente al consejo de administración, por la misma razón sostenida en el párrafo precedente.

Resuelta la remoción, o vacante el cargo por cualquier otro motivo, si no se hubiesen elegido oportunamente suplentes, la asamblea de distrito deberá elegir nuevo delegado.

Número de delegados y de votos por delegado

El número de delegados normalmente es proporcional al número de miembros de los distritos. Para Daly (1967) el estatuto deberá definir claramente la relación numérica entre las bases y sus delegados. En otras palabras, cada delegado deberá acudir a la asamblea superior en representación de un número igual de asociados de base. Se trata de una delegación colectiva, de modo que el delegado ejercita el voto de una pluralidad de socios según los términos del estatuto.

Ahora bien, como señala Cruz Rivero (2013) en caso que el estatuto no lo determine, cada delegado podría ostentar sólo los votos que recibiera expresamente de los socios o mediante la agrupación con los recibidos por otros delegados (subdelegación de votos). Así, este sistema permite reconducir la voluntad de los socios a la asamblea de delegados, de modo que una pluralidad de delegados con diverso número de votos transmita la voluntad de mayoría y minorías. Pero, también, es posible separar la asamblea de delegados de la delegación del voto

Pero, además, las normas internas deberían regular el sistema de reuniones informativas, previas y posteriores a la asamblea de los delegados, de éstos con los socios adscritos a la junta correspondiente, la obligación de que las juntas sean informadas por al menos un miembro del consejo rector, o a la posibilidad de que la elección de cargos se haga directamente en las preparatorias (Fajardo, 1999).

Voto del delegado

1. Para algunos, los delegados tienen el voto comprometido con lo decidido por su distrito. La jurisprudencia española entendió (6/3/97, en Maldonado, 2001) que la obligación de que los delegados provinciales ejerzan el voto en la asamblea en el mismo sentido en que han sido emitidos en dicha reunión, no vulnera ninguna ley previa e incluso aparece

más conforme con la condición democrática de los colegios, ya que no sería muy adecuado de acuerdo con aquella condición que lo acordado en las asambleas provinciales quede sin efecto por la voluntad de los delegados, sin perjuicio de que éstos puedan manifestarse libremente en aquellos puntos que no hubieran sido objeto de debate y regulación en las reuniones provinciales. Se alegó, con acierto, que el mandato imperativo en todos los casos convierte a la asamblea en una instancia de mero recuento de votos, según las actas de cada junta preparatoria (Paniagua, 2005).

Es más, para Chuliá (en Baena, 2013), si el delegado trae un <<mandato imperativo>>, es decir, instrucciones concretas en cuanto al sentido en que debe votar, más que un representante es un mero nuncio, un portador de la emisión del voto.

2. Otros, en cambio, piensan que el delegado tiene el voto libre. En tal sentido, Scordino (1970) sostiene que la asamblea general no se distingue de la ordinaria sino por la singular forma de formación y por los delegados, quienes tienen el derecho de expresar su propio parecer y de votar sin estar vinculados por el mandato de aquellos que los eligieron.

   Pero, además, las asambleas distritales tienen la función de meros actos preparatorios de la general, tanto así que las deliberaciones de esta última son impugnables, mientras que las eventuales irregularidades en la elección de delegados constituyen un vicio de formación de las deliberaciones.

   Según Daly (1967) los delegados acuden a la asamblea superior con libertad de acción. No constituyen meros portadores de directrices particulares. Las asambleas superiores son cuerpos deliberantes donde se dan y reciben opiniones, se vota en definitiva con plena libertad, según se considere sea más conveniente para el bien común del grupo mayor.

3. Una tercera posición es aquella que remite al estatuto el carácter del mandato de los delegados, esto es, si ostentan un mandato imperativo sujeto a los acuerdos de la junta preparatoria, o indicativo. Así, para Vargas (2009) es el estatuto, en definitiva, el que ha de determinar el carácter del mandato que se otorga a los delegados. De este modo el mando que reciban los delegados podrá ser facultativo o imperativo con instrucciones de voto de acuerdo con lo acordado en la junta preparatoria, pero en todo caso los delegados deben actuar de buena fe con la diligencia de un representante.

Algunos consideran que los miembros carecen del derecho de asistir a las asambleas de delegados. En cambio, Cuesta (2000) cree que los asociados pueden asistir a las asambleas de delegados. Lo que no pueden es participar con voz y voto, pero ello no impide que puedan oír los debates. El hecho de que los delegados los representen no los priva del derecho de asistencia. Los asociados delegados integran la asamblea; los asociados que no revisten el carácter de delgados, que deseen concurrir, serán meros asistentes.

Cuando esté previsto que la asamblea sea de delegados, los asociados tienen el derecho y la obligación de concurrir a la elección de dichos delegados, velando porque las personas elegidas representen efectivamente sus derechos y expectativas y tienen también el derecho de conocer las decisiones adoptadas en la respectiva asamblea. En todos los casos, los asociados pueden incluso hacer seguimiento a las decisiones adoptadas y pueden solicitar información sobre las gestiones adelantadas por las cooperativas para cumplir los mandatos de la asamblea (Confecoop, 2022).

LA ASAMBLEA VIRTUAL

Concepto

Lo ordinario había sido que la asamblea se realice en un sitio geográfico determinado, en una fecha y hora preestablecida, con la presencia física del número de miembros exigido en la ley y, o el estatuto para conformar el quórum, lo que es condición de validez de los acuerdos que adopte.

Sin embargo, cada día es más común el empleo de las tecnologías de la información y de la comunicación, las “Tics” para el desarrollo de las asambleas de las personas colectivas (Vargas et Al, 2015).

Es que no se debe ignorar la existencia de cooperativas que desarrollan sus actividades sin un centro físico definido y cuyos asociados están físicamente dispersos, a tal punto que incluso la celebración de reuniones de delegados se convierte en algo inconveniente, cuando no directamente imposible.

El hecho es que las nuevas formas de producción y comunicación ya no requieren de una unidad de producción física estable, ni de la existencia de un centro administrativo o de la presencia física de los miembros para la celebración de una asamblea general.

Cuando los miembros consideren que alguno de estos requisitos es imprescindible, pueden establecerlo en el estatuto. De lo

INDICE GENERAL

contrario, deben tener libertad para discutir y votar utilizando cualquier dispositivo tecnológico, siempre y cuando se eviten los posibles abusos en el ejercicio de los derechos de los miembros. Lo que importa es el control democrático de los miembros y no su presencia física en las reuniones, aunque esto todavía puede ayudar a generar y regenerar la confianza mutua necesaria entre ellos (Henry, 2013).

Situaciones

1. Reuniones a distancia

   Las reuniones a distancia son aquellas en las cuales todos los participantes, estando distantes físicamente, actúan a través de un medio de comunicación interactivo.

   Se permite a los miembros que no quieran o no puedan asistir a la reunión -con meros fines informativos- seguir a través de canales a distancia (Internet, videoconferencia o dispositivos móviles) el desarrollo de la asamblea, de manera de enterarse a tiempo real de la marcha de la misma.

2. Reuniones semipresenciales.

Las reuniones semipresenciales son "aquellas en las cuales se combina la presencia física de algunos integrantes del órgano en el lugar señalado en la convocatoria con la presencia simultánea y a través de un determinado medio técnico, informático o telemático o cualquier otro medio que permitan las tecnologías de la información y la comunicación de otros integrantes que se encuentran distantes físicamente" Se exige que esté presente físicamente como mínimo el 25% de los asociados o el 20% del total de asistentes (Decreto 208, de 2020 de Uruguay)

Pueden darse la realización de sesiones asamblearias parcialmente virtuales, en las que en un lugar físico se constituye la mesa y algunos miembros concurren presencialmente, pero otros siguen su marcha a distancia.

Puede ser que la asamblea se transmita electrónicamente a asistentes alojados en locales suplementarios, o que la sesión se transmita por videoconferencia u on-line en la que los miembros están interconectados con el lugar de celebración. Si se garantiza la identidad y condición de éstos, no habría problema ya que el lugar de celebración sería único.

3. Sesiones de asamblea transmitidas electrónicamente sin que ningún miembro se encuentre presente en el lugar físico de la celebración de la asamblea.

Normativa

Adaptado de Reglamento de Uruguay, 2020

La asamblea no presencial debe regularse por un Reglamento que contemple, al menos:

1. El medio que se utilice
2. Se debe asegurar la transmisión simultánea de sonido, imágenes y textos escritos, y deben ser gravada;
3. Quienes, y como presidirán la celebración,
4. Condiciones para sesionar,
5. Formas de participación, deliberación y decisión,
6. Requisitos necesarios para la votación y
7. Responsables de la redacción del acta y su suscripción

Asimismo, el Reglamento, debe brindar un marco de garantías, para que las reuniones se celebren, que exista participación simultanea e intersubjetiva de los integrantes, confidencialidad y votación secreta en las situaciones que así lo ameriten.

Sobre la grabación (Márquez Conto, 2022)

Las asambleas deben ser grabadas a efectos de un adecuado control por parte de la Autoridad de supervisión; en este aspecto y sin perjuicio de la obligación que recae sobre las cooperativas, el órgano de control ha adoptado el criterio de exigir las grabaciones de asamblea, únicamente, en aquellos casos que le es requerida por la justicia o en situaciones de discrepancias de lo acontecido en la celebración y lo transcripto en actas.

El hecho de que la propia cooperativa y los socios puedan contar con la grabación de asamblea -como información adicional a lo transcripto en los libros sociales respectivos- brega en el cumplimiento de los principios de información cooperativa y de control y gestión democrática; Contar con la información en otros soportes, previene situaciones posibles de perdida de información, como ocurre en casos de extravío o destrucción involuntaria de los libros sociales; Además de ser otro mecanismo probatorio de la celebración y participación en la reunión.

INDICE GENERAL

Asamblea exclusivamente telemática

1. Concepto

   Es aquella asamblea que se realiza cuando por medios electrónicos todos los miembros pueden comunicarse simultánea y sucesivamente, para deliberar y adoptar decisiones, sustituyendo con ello la presencia física de los mismos en un local determinado. De ésta manera, los socios que las siguen se tengan por presentes o representados en las mismas y puedan participar en su desarrollo y votar los distintos puntos del orden del día.

2. Condiciones (Andreu Martí, 2022)

   Se considera celebrada la asamblea en el domicilio de la entidad, cuando se cumplan las siguientes condiciones (adoptadas de la normativa española:

   a) La primera que se garantice, en todo caso, la identidad y legitimación de los socios, y de sus representantes.

   b) La segunda, que todos los asistentes puedan participar efectivamente en la reunión mediante medios de comunicación a distancia apropiados, como audio o video, y que estos se complementen con mensajes escritos durante el transcurso de la junta ("chats"), tanto para ejercitar en tiempo real los derechos de palabra, información, propuesta y voto que les correspondan, como para seguir las intervenciones del resto de asistentes. En este sentido, resultará de gran utilidad el uso de las comunicaciones por medios electrónicos entre la sociedad y los socios Estas comunicaciones, incluida la remisión de documentos, solicitudes e información, podrán realizarse siempre que hubieran sido aceptadas por el socio. Para ello, la sociedad debe habilitar, a través de la propia web corporativa, el correspondiente dispositivo de contacto con la sociedad que permita acreditar la fecha indubitada de la recepción así como el contenido de los mensajes electrónicos intercambiados entre socios y sociedad.

   c) La Tercera, que los socios sean informados en el anuncio de convocatoria de los trámites y procedimientos que deben seguir para el registro y formación de la lista de asistentes, para ejercitar sus derechos y para que el acta refleje de forma adecuada el desarrollo de la junta. Se especifica que la asistencia telemática del socio no podrá supeditarse en ningún caso a que deba realizar el registro con una antelación superior a una hora antes del comienzo previsto de la reunión.

Legalidad

Puede ser que la ley exija que las sesiones se celebren en la localidad donde la empresa tenga su domicilio. En tal caso, una sesión absolutamente virtual, que sería una modalidad de la adopción de acuerdos sin sesión, choca con dicho precepto, por lo que sería inadmisible, siendo necesaria una intervención legislativa en el sentido de permitir que el estatuto regule la materia (Vargas et Al, 2015).

Sin embargo, si la ley no lo prohíbe expresamente (de lo cual no hay referencia) se podría sustituir la presencia física por la presencial virtual de los miembros. De manera que se debe admitir la posibilidad la asistencia telemática a la asamblea y el ejercicio del voto electrónico, y que la asamblea virtual tenga validez, si se está previsto en el estatuto la legalidad de las reuniones por comunicación simultánea, o sea, que el estatuto permita hacer reuniones la asamblea por sistemas cómo Video-conferencias, Messenger, etc.

Ahora bien, si el estatuto exige la presencia de los miembros, a través de una reforma estatutaria se podría modificarlo y establecer la legalidad de las reuniones por comunicación simultánea. (Varennes, 2010).

Conveniencia

Este tipo de asamblea es el sistema más adecuado para tomar acuerdos democráticos puntuales. Se trata de un sistema muy flexible para resolver problemas, afrontar soluciones y tomar decisiones que se acerca al referéndum asambleario más que a la asamblea convencional.

En opinión de Sánchez y Jacob (2022) parece que las asambleas virtuales pueden lograr equilibrar los derechos fundamentales en juego, empero, no siempre este tipo de soluciones resultan viables para todas las organizaciones cooperativas. El tamaño o cantidad de asociados, las condiciones socioeconómicas, las posibilidades de acceso a internet, etc., se pueden convertir en obstáculos que arriesguen de manera considerable el principio democrático. El hecho es que caso y cada organización deberá ponderar los riesgos y posibilidades. En esta dinámica, las organizaciones en aras de garantizar estos principios deberán agotar

INDICE GENERAL

los mecanismos que con menor o cero riesgos pueden desarrollar el principio democrático.

La "presencia" de los miembros

Adaptado de Galimberti, en Tajant (2010)

El mayor problema para realizar una asamblea virtual, es el requerimiento de la presencia. Según el diccionario de la Real Academia Española presencia es: "Asistencia personal, o estado de la persona que se halla delante de otra u otras o en el mismo sitio que ellas".

Analizando la definición, encontramos que si ponemos a una persona delante de otra u otras, o en el mismo sitio, nos encontramos entre presentes. Mediante las Tics es posible crear el ambiente propicio para poner a varias personas en el mismo sitio, ya sea virtual u holográficamente, o delante de otra u otras personas.

De manera que se puede dar por presente al socio presente virtual y estaría en condiciones de firmar el libro de asistencia mediante la Firma Digital, lo que permitiría identificar a la persona en forma fehaciente y poder manifestar su voluntad durante todo el transcurso de la asamblea.

Por firma digital se pude entender la "herramienta tecnológica que permite garantizar la autoría e integridad de los documentos digitales, posibilitando que éstos gocen de una característica que únicamente era propia de los documentos en papel"

De forma tal que hay equivalencia funcional entre presencia física y presencia virtual, permitiendo participar de las asambleas a las personas que estén presentes, tanto físicamente como virtualmente, siempre:

1. Qué haya una convocatoria previa a los que tienen derecho a asistir, pues así se les garantiza su derecho a decidir.
2. Qué se cumpla con el quórum requerido de acuerdo a lo que establezca la Ley o el estatuto si fuese superior al de aquella.
3. Que se acredite la legitimidad de los asistentes y del contenido de su voto.
4. Que quede siempre fiel registro de lo discutido, o sea, que se pueda grabar y guardar y el día que sea necesario, se pueda reproducir.

5. Que se asegure la interactividad e intercomunicación en tiempo real y, por tanto, la unidad del acto; que en la convocatoria se haga constar el sistema de conexión y, de resultar aplicable, los lugares en que están disponibles los medios técnicos necesarios para asistir y participar en la reunión.

Normativa de Colombia sobre asambleas virtuales (2020)

Adaptado de Sarmiento y Santana (2020)

1. Quorum

   Las reuniones de asambleas no presenciales podrán celebrarse con el quórum previsto legal y estatutariamente para cada tipo de entidad, teniendo en cuenta, además las diferencias, si se trata de una reunión de asociados o de delegados.

2. Reuniones mixtas

   Serán reuniones mixtas aquellas en las cuales parte de los convocados sesionen de manera presencial y otros o al menos uno, lo hagan de manera virtual, a través de algún medio que permita su comparecencia no física. Debe destacarse que para este tipo de reuniones, aplicarían las mismas reglas sobre quórum exigido para el caso de las presenciales.

3. Cambio de fecha,

   Si las organizaciones toman la determinación de cambiar la reunión presencial convocada para fecha, hora y lugar determinados, por una reunión no presencial, no será necesario realizar una nueva convocatoria con la antelación prevista en el Estatuto, sino que es suficiente con informar la modificación del tipo de asamblea y demás aspectos relevantes, con un día de antelación a la fecha de la reunión convocada. Debe precisarse que en todo caso, dicho alcance o modificación de la convocatoria, debe darse a conocer a través de los mismos medios de divulgación establecidos en el Estatuto o la ley, según el caso.

4. Recomendaciones prácticas

   A las entidades que tomen la determinación de celebrar asambleas no presenciales, se les sugiere lo siguiente:

   a) Dar alcance o modificar la convocatoria y dar a conocer el ajuste con mínimo un día de anticipación a la fecha de la Asamblea.

INDICE GENERAL

b) Dicha modificación debe regular o incluir un anexo que establezca el procedimiento y las reglas de participación en la reunión no presencial.

c) Si el mecanismo de celebración que se adopta es de comunicación sucesiva, la misma deberá ser inmediata de acuerdo con el medio que se emplee.

d) De la realización de la reunión se debe dejar prueba, dependiendo del mecanismo que se utilice .

e) Es necesario que dentro del Acta de la Asamblea se verifique la identidad de los comparecientes, para lo cual sugerimos identificarlos con nombres completos y números de identificación.

f) En caso de que se utilicen poderes, recomendamos que los mismos se remitan previamente vía correo electrónico u otro mecanismo, para adecuar las votaciones en la Asamblea.

g) Es necesario que durante el desarrollo de la Asamblea se deje constancia del quórum, lo que implica que antes de cada votación se verifique el mismo.

h) El acta de la reunión no presencial la firman el Representante Legal y el Secretario de la organización. En caso de no contar con secretario, la puede firmar cualquiera de los participantes, pero en todo caso, se recomienda nombrar un secretario para que ejerza esa función.

i) Es de suma importancia que se precisen, dentro del reglamento de asamblea, las reglas de participación y uso de la palabra, de conformidad con el medio de comunicación que se utilice.

j) Todo lo expuesto sobre quórum de reuniones no presenciales aplica, no solo para asambleas no presenciales, sino también, para reuniones de Consejos de Administración Juntas de Vigilancia, Comités de Control Social y demás cuerpos colegiados que cada organización haya contemplado.

IDENTIFICACIÓN DE LOS MIEMBROS EN LAS ASAMBLEAS VIRTUALES

Adaptado de De Souza, L. et al (2022).

Confianza mutua

Las asambleas de las cooperativas siempre se han realizado de manera presencial, privilegiando la personalidad y la integración de los cooperativistas. En estas reuniones, cuando no se conocía a los asociados, se consideraban válidos para su identificación medios simples de verificación de documentos y firma de listas de asistencia.

Para la Alianza Cooperativa Internacional (ACI, 2016) la interacción entre los asociados en sus cooperativas crea un ambiente de confianza mutua que no solo es la base de la cooperación humana, sino que estructura un proceso solidario y personal que diferencia a los emprendimientos cooperativos de las sociedades de capital.

Antes la confianza mutua se daba a través de la integración personal, analógica, donde la participación, los debates y los procesos de votación eran presenciados por un cuerpo social reunido en un lugar y momento determinados y con objetivos comunes-

Identificación electrónica

Con la llegada de las TIC la confianza mutua quedó condicionada a la certeza de que en el entorno virtual el otro asociado, conectado a otro dispositivo, es verdaderamente él y está realmente ejerciendo su opinión y manifestación libre y conscientemente. Asimismo, se volvió fundamental creer que los documentos producidos electrónicamente son igualmente confiables. Por tanto, la correcta identificación de los socios es el primer paso para crear confianza y, así, permitir la cooperación cooperativa en la sociedad red.

La Unión Europea dictó el Reglamento 910/2015 según el cual la base de la seguridad jurídica para los actos y transacciones jurídicas en el ciberespacio es la correcta identificación electrónica de las personas, que se define como un "proceso de utilización de datos de identificación personal en formato electrónico que representan de manera única una persona natural o jurídica."

A su vez, la identificación electrónica tiene dos métodos para su certificación que son indispensables para que los actos jurídicos realizados en las asambleas, tales como el registro de actas, manifestaciones y votos, sean considerados válidos.:

INDICE GENERAL

1. La autenticación electrónica se define como "el proceso electrónico que permite la identificación electrónica de una persona física o jurídica"

2. La firma electrónica, que se define como "datos en formato electrónico que están vinculados o asociados lógicamente a otros datos en formato electrónico y utilizado por el signatario para firmar", que es equivalente a la firma autógrafa,

Sin embargo, en las asambleas virtuales la firma electrónica de los asociados en las listas de asistencia y actas de votaciones pueden integrarse con otras formas de autenticación electrónica de determinados actos, como la grabación de debates o documentos presentados electrónicamente.

Proveedores de servicios

Pero, para la creación, conservación, verificación y validación de las firmas electrónicas de sus asociados, así como para la creación, verificación y validación de certificados para autenticación, como el uso de sellos electrónicos, se hace necesaria la contratación de proveedores de servicios de confianza.

En este sentido, en Portugal la Ley 12/2021 establece obligaciones y requisitos de vigencia para los mismos, tales como el deber de informar los requisitos legales y tecnológicos, el deber de asegurarse de que los términos y condiciones para la prestación del servicio sean aceptados expresamente por los usuarios, en este caso los asociados de las cooperativas, tener atribución y autorización para el servicio y someterse a auditorías periódicas, entre otras.

Y las cooperativas puedan establecer en el futuro sus propios medios de identificación e integración de sus cooperadores, reforzando la cooperación también en el entorno digital..

COMPETENCIA DE LA ASAMBLEA

Formas

La competencia puede ser asignada a la asamblea:

1. En forma privativa:

   Henry (2000) opina que la ley debería elaborar la lista de las materias de exclusiva competencia de la asamblea, precisando que se trata de poderes inalienables, que la asamblea no puede, ni siquiera por unanimidad, ceder a terceros. Ahora bien, es de advertir que los acuerdos que hayan sido tomados por otros órganos sobre asuntos que corresponden en exclusividad a la asamblea y que, en cambio, no hayan sido adoptados por esta, están viciados de nulidad (García-Más, 2001).

2. De manera atractiva.

   El problema es determinar el margen de autonomía del estatuto para ampliar la competencia de la asamblea, limitando las facultades de los administradores en relación con asuntos de gestión.

3. Residual (restrictiva).

   Se ha llegado -en su traducción práctica- a negarse a la asamblea su poder clásico de decisión omnímoda, limitando su habilitación a los espacios que expresamente le son reconocidos por la norma, que no son ya, como anteriormente ocurría, todos los potencialmente posibles. Se llega al punto que el órgano ejecutivo toma el relevo a la asamblea en muchos temas, no resultando ésta la competente en todo caso sino en cuanto a la decisión última de la organización (Santiago, 1999).

En síntesis, puede sostenerse que la competencia de la asamblea es de excepción y está determinada por la ley y el estatuto; de la misma manera que la competencia de los órganos directivos es residual, afirmándose que a estos les compete todo lo que no le compete directa y expresamente a la asamblea.

Competencias exclusivas de la asamblea

En principio, a la asamblea le corresponde la toma de decisiones relacionadas con el carácter asociativo de la entidad y decidir sobre las materias determinadas en la ley. Esta, normalmente fija competencias exclusivas de la asamblea y termina el listado de las mismas señalando "y todos los demás acuerdos establecidos en la ley".

Como dice Cruz Rivero (2013) la asamblea es competente para fijar la política general de la empresa, de manera que tiene la capacidad de tomar las riendas de la sociedad para reconducir el centro de poder de la empresa a la síntesis de la voluntad de los socios e, incluso, vetar al órgano directivo el desarrollo de determinada política de negocio u obligar a éste órgano a fijarse unos objetivos generales. Claro, que deberá tratarse de indicaciones generales que el órgano directivo podrá concretar según considera oportuno.

INDICE GENERAL

Para Paz Canalejo (2002) los asuntos sociales son esencialmente de orden interno (aprobación de cuentas, modificación del estatuto, etc.) y excepcionalmente de orden externo, pero escapan a su competencia todas las materias relacionadas con la gestión y administración de la sociedad.

De manera que la asamblea puede adoptar acuerdos en las materias propias de su competencia exclusiva, y también en aquellas otras materias que la ley no considera competencia exclusiva de otro órgano (competencia residual de la asamblea), si así está permitido por la ley o el estatuto (Cruz Rivero, 2013).

Así, la asamblea tiene competencia para deliberar sobre cualquier asunto de interés para la cooperativa, aunque nos sea de su competencia exclusiva, pudiendo entenderse que la intervención de la asamblea en estos casos tendrá un alcance meramente informativo (Sánchez-Ruiz, 2010).

Es competencia exclusiva de la asamblea –dice Vargas (2010)- toda decisión que suponga una modificación de la estructura económica, social, organizativa o funcional de la cooperativa (venta, gravamen o cesión del patrimonio) de carácter sustancial (dependiente de la situación patrimonial actual de la cooperativa).

Principales competencias exclusivas

1. Los actos extraordinarios o de particular trascendencia o cuantía, entre los cuales aquellos que impliquen la transmisión de partes del patrimonio de la sociedad susceptibles de explotación autónoma.

2. La modificación sustancial de la estructura económica, social, organizativa o funcional de la cooperativa: una modificación es la venta, gravamen o cesión y el carácter sustancial depende de cuál sea la situación patrimonial actual de la cooperativa.

3. Las operaciones cuyo efecto sea equivalente al de la liquidación de la entidad.

4. La política de remuneraciones de los directivos. Aunque es materia de gestión, dada la relevancia que para la empresa tiene la figura del gerente, y por la experiencia latinoamericana de conceder remuneraciones muchas veces excesivas a los mismos, el estatuto podría establecer como competencia reservada a la asamblea la remuneración de los cuadros gerenciales, o de fijar la tabla de remuneraciones del personal asalariado.

5. La transferencia de competencias esenciales al grupo empresarial al que pertenezca la cooperativa.

EXTENSIÓN DE LA COMPETENCIA

(Meira, 2015)

Ahora bien, a través del estatuto se podrían ampliar las competencias de la asamblea, siempre y cuando no se invadan competencias asignadas por la ley a otros órganos internos con carácter exclusivo. Es lo que se denomina delimitación negativa de la competencia. De manera que la extensión de competencia sólo podría referirse a asuntos concretos de especial importancia, pero nunca injerencias que por su frecuencia e intensidad anulen la posición de ellos con un mínimo de competencia gestora autónoma.

Así, la norma de Portugal permite que el estatuto pueda acrecentar otras competencias de gestión a ser ejercidas por la asamblea. De este modo, sería lícita una cláusula estatutaria que atribuya a los cooperadores el derecho de deliberar sobre otras materias relativas a la gestión de las cooperativas, o que imponga a la dirección el deber de someter a los cooperadores alguna de esas materias, de modo de obtener previo consentimiento para la práctica de determinadas categorías de actos de gestión

Sin embargo, no sería lícita la cláusula estatutaria que atribuya a los cooperadores prácticamente todo el poder de decisión es asuntos de gestión, quedando a la dirección la mera ejecución de tales deliberaciones (hablamos de administración y no de representación de la cooperativa).

En este sentido, la doctrina relevante critica esta posibilidad de intervención directa de la Asamblea en la gestión corriente de la cooperativa, destacando algunos problemas prácticos que resultan de las deficiencias que presenta la Asamblea: actuación esporádica y discontinua, lentitud y dificultades en la tomada de decisiones, mayor posibilidad de impugnación de las deliberaciones, costos económicos de las reuniones, falta de rigor en la toma de decisiones, falta de conocimiento de las exigencias del mercado, ausencia de responsabilidad frente a terceros, entre otros.

De esta forma, debemos tener siempre presente que la Dirección no puede ser encarada como un órgano puramente ejecutivo. Es-

INDICE GENERAL

tamos ante un órgano que dispone de competencias propias en materia de gestión y de representación, asignada por la ley y que no pueden ser avocadas por la asamblea, especialmente aquellas cuyo desempeño exige requisitos particulares de carácter técnico y un conocimiento adecuado de la actividad de la cooperativa.

Lo que si hay es la posibilidad de que en el seno de la asamblea se puedan discutir cualquier tipo de asunto que concierna a la cooperativa, aunque sea competencia de otro órgano social, pero limitando la posibilidad de acuerdo «obligatorio» solo a aquellos asuntos que la ley no considere competencia exclusiva de otro órgano social. Con este planteamiento, se mantiene a la asamblea general con el poder de influencia absoluto pudiendo debatir y tomar acuerdos «no obligatorios», y sin ningún límite sobre cualquier cuestión que afecte a la cooperativa (Macías-Ruano, 2016).

Las instrucciones obligatorias (Cruz Rivero, 2013)

De manera que la asamblea puede dar instrucciones obligatorias más o menos concretas sobre temas precisos al resto de los órganos sociales sobre los asuntos no atribuidos en exclusiva a estos otros órganos, entendiéndose por tales sólo aquellas competencias que puedan considerarse esenciales, indelegables o inexcusablemente inherentes a los mismos.

En tal caso, la asamblea puede establecer reglas o normas de conducta que vincularán al órgano directivo a la hora de decidir en torno a las materias sobre las que versen las instrucciones recibidas. En tal sentido, la asamblea no solo fija la "política general" de la cooperativa, sino también la "política particular" que deberá inspirar la actuación del órgano directivo en un sector específico de sus competencias o ante un determinado acto o decisión que le competa.

Acuerdos de autorización

Además de lo anterior, la asamblea puede someter a su autorización las decisiones o acuerdos del órgano directivo en relación con determinados asuntos, salvo disposición en contra del estatuto. Así, se reconoce la posibilidad que la asamblea establezca a través de un acuerdo la obligación de que el órgano directivo recabe su autorización previa si decide realizar determinabas gestiones o actuaciones.

Para Paz Canalejo (2002) este sistema tiene carácter dispositivo, por lo que será posible que el estatuto impida hacer uso de estas vías de interferencia de la asamblea en asuntos de gestión. Incluso, es conveniente que en el estatuto se concreten los sectores o materias en que el sistema puede operar, o aquellos en que se restrinja el alcance o en los que se excluye esa posibilidad.

En todo caso, la intervención de la asamblea en materia de gestión no puede ampliarse hasta llegar a vaciar absolutamente de contenido la función de los directivos. Además, solo puede referirse a materias para las cuales no se requieran particulares habilidades empresariales, de una cierta trascendencia económica, que surjan esporádicamente y cuya decisión al respecto consienta un período de reflexión.

En cuanto a la ejecución de esas instrucciones o acuerdos, señala Vargas et al (2015) que su efectividad frente a terceros sólo opera cuando los ejecutan los directivos. La asamblea decide, acuerda y emite declaraciones de voluntad, pero su actuación se reduce a la esfera interna de la entidad. El órgano directivo es el encargado de la administración y representación de la empresa y por ello, independientemente de que la asamblea pueda acordar que se hagan o no determinadas actuaciones, la directa realización de las operaciones corresponde a los directivos.

Sólo a efectos internos los socios pueden adoptar el acuerdo de limitar cuantitativamente la competencia de los directivos requiriendo su autorización para realizar determinadas operaciones. Tales limitaciones e instrucciones, vinculan a los directivos con la sociedad, pero no limitan sus competencias frente a terceros, de manera que si incumplieran sus instrucciones, la operación frente a terceros de buena fe sería válida, si bien la sociedad podría exigirles responsabilidades por haber incumplido los acuerdos de la asamblea.

La única solución que tienen los miembros ante la negativa de los directivos de llevar a cabo sus instrucciones o ejecutar los acuerdos tomados, es la destitución y el nombramiento de un nuevo órgano directivo.

Competencia de la asamblea en materia de gestión

Siguiendo a Vargas (2009) hay que distinguir varios planos diferentes en la participación de la asamblea en la toma de acuerdos que no le incumban *ex lege*. Una cosa es fijar la política general de la cooperativa y el debate y discusión de cualquier asunto de interés para la sociedad de la que no se discute su legitimidad y otra es la toma de acuerdos directos por la asamblea en temas de gestión ordinaria.

INDICE GENERAL

Considera Caicedo (2013) que la asamblea no debe aprobar los informes de los órganos directivos y de control de la empresa, sino limitarse a examinarlos, y proceder en consecuencia con los resultados del examen. Ello, porque de aprobarlos, aprueban también el desempeño, la gestión y los resultados de esos órganos, lo cual equivale a asumir con ellos la responsabilidad por sus acciones u omisiones, con lo cual la empresa se inhiba o limite sus posibilidades futuras de demandar las responsabilidades en que incurran los miembros de esos órganos durante el desempeño de sus cargos, cuando con ello se ha causado perjuicio a la entidad.

Delegación de la competencia

La regla general es la vigencia del principio de no delegación. Como señala Gadea (1999) en los supuestos establecidos en la ley en que se exija que los acuerdos sean adoptados por la asamblea, la competencia de ésta es indelegable. Es decir, por su propia naturaleza, las competencias exclusivas o privativas de la asamblea no son delegables y, caso que se hiciere la delegación, la misma es absolutamente nula. Salvo el caso de las competencias que puedan ser delegadas en el grupo cooperativo, tampoco podrán delegarse estas competencias ni aun mediante la modificación del estatuto (Cruz Rivero, 2013).

Ahora bien, cuando se trata de competencias adicionales atribuidas por el estatuto a la asamblea, podría ser factible la delegación hacia otros órganos de la empresa solidaria.

Pudiera aceptarse la delegación a otras entidades, como al organismo de integración o al grupo empresarial al que pertenezca la entidad, como lo permite la legislación cooperativa española. Paz Canalejo (2002) estima que al estar constituido un grupo empresarial solidario y pertenecer a él, es cuando puede producirse un desapoderamiento o desplazamiento de determinadas facultades de cada entidad agrupada en beneficio del órgano competente de la entidad cabeza de grupo.

Lo más aconsejable es que se determinen como consecuencias de la delegación no autorizada, la nulidad de los acuerdos así adoptados y, en ciertos casos, la imposición de sanciones administrativas a la empresa.

LOS ACUERDOS

Concepto

Los acuerdos o resoluciones de la asamblea conforman la voluntad de la empresa solidaria respecto de los asuntos sometidos a su decisión. Para Brunett (en Althaus, 1974) el acuerdo es un acto colectivo que contiene la declaración unitaria de los miembros, porque es la síntesis de la voluntad de todos.

Naturaleza

Los acuerdos son el resultado de la fusión de varias declaraciones de voluntad (votos de los miembros); y constituyen actos colegiales unilaterales que provienen de una sola parte, la colectividad social considerada como unidad. De manera que todos los votos individuales no son sino elementos del proceso de formación del acto colegial, elementos que valen no singularmente sino en su complejidad, según el principio mayoritario (Scordino, 1970).

Se pueden diferenciar diversos tipos de acuerdos que adopta la asamblea:

1. La elección y, eventualmente, la revocación de la designación de directivos y de fiscalizadores, así como la aprobación de la memoria y el balance.

2. Los dirigidos a la administración y, o control de la empresa que son simples actos jurídicos, y pueden ser, según Sánchez-Ruiz (2010) las instrucciones obligatorias y los acuerdos de autorización.

3. Los que tienen por objeto formar y formular la voluntad de la empresa solidaria para contratar con terceros, que son actos jurídicos que pretenden integrar negocios jurídicos.

4. Los que regulan los deberes y derechos de los miembros, y que deben ser cumplidos si se quiere permanecer en el ente societario.

5. Toda decisión que suponga una modificación en la estructura económica de la cooperativa de carácter sustancial según la situación patrimonial actual de la empresa.

Condiciones de *validez de los acuerdos*

Para que los acuerdos adoptados por la asamblea sean válidos y, por tanto, obligatorios deben cumplirse dos condiciones: de forma y de fondo.

1. De forma

   Que el acuerdo sea adoptado en reunión ordinaria, cumpliéndose los requisitos de forma necesarios para la forma-

INDICE GENERAL

ción de la voluntad social, esto es, siguiéndose el procedimiento respectivo (conocido también como procedimiento parlamentario) como lo son la convocatoria; el quórum; mayorías; etc.

2. De fondo

   Que el acuerdo sea adoptado dentro de la esfera de competencia que le otorga la ley y, o el estatuto. De manera que es necesario que los acuerdos sean legales (su contenido sea legal) para que puedan imponerse a los miembros. Las decisiones deben ser tomadas según las disposiciones del estatuto y de la ley, de suerte que el acuerdo adoptado en su violación no obliga a quienes no han dado su consentimiento (Esquea, 1971).

   Sin embargo, de acuerdo a los principios generales, hasta que no sea declarada su nulidad por el Juez, el acuerdo se puede presumir y considerarse válido (Capizzano, 1969).

Ahora bien, en el evento en que una decisión de la asamblea viole la ley, la Constitución (o el estatuto) los órganos respectivos pueden y deben hacer prevalecer la vigencia de la ley sobre la decisión tomada por la asamblea, dejándose constancia en las actas correspondientes de los ajustes y correcciones que a su juicio se requieran, con el debido soporte documental y procede a convocar nuevamente la asamblea para que revise y corrija la decisión tomada (Caicedo, 2013).

Eficacia de los acuerdos

Los acuerdos producen sus efectos desde el momento mismo en que hayan sido adoptados (o a partir del plazo establecido en el mismo); su vigencia o validez no queda condicionada por la posterior aprobación del acta, salvo aquellos que requieran inscripción registral (Vargas et Al, 2015).

Este principio es congruente con la propia esencia y naturaleza del órgano deliberante y decisorio que tiene la asamblea, y que servirá para establecer todo el mecanismo de plazos. En contra, Lassaletta (2013) observa que la regla general es que los acuerdos sólo producirán efectos cuando consten incorporados en acta aprobada.

El *dies a quo* en el cómputo del plazo a tomar en cuenta será el día siguiente al de la aprobación.

Suspensión de acuerdos

La Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas de 2012 incorpora la posibilidad de que el órgano directivo de la cooperativa acuerde la suspensión de los acuerdos de la asamblea, de considerarlos lesivos para los intereses generales de la cooperativa. El acuerdo de suspensión tendrá efectos inmediatos y deberá constar en el orden del día de la primera Asamblea que se celebre, que podrá dejar, definitivamente, sin efecto el acuerdo suspendido, o ratificarlo, considerándose ratificado de no pronunciarse al respecto.

Confirmación

Los acuerdos de la asamblea son revocables y modificables siempre que los acuerdos sucesivos respeten los derechos de los miembros y de terceros; e, incluso, el mismo acuerdo inválido puede ser sustituido por una nueva deliberación adoptada en conformidad con la ley y los estatutos (Buonocore, 1997).

Cuesta (2000) opina que las resoluciones adoptadas por una asamblea no pueden ser modificadas por la misma asamblea; sí, por una asamblea posterior a través de la exigencia de mayorías especiales. De cualquier manera, la confirmación tiene como límite que el acuerdo inválido que se confirma no sea nulo de nulidad absoluta, por ser este inconfirmable, y los únicos acuerdos que pueden ser confirmados son aquellos que padecen de nulidad relativa (Nissen, 2000).

INDICE GENERAL

Contenido

La asamblea es un organo colegiado. 1163
Convocatoria 1164
Reunión 1170
Debate 1175
Votación 1177
Voto plural 1179
Formas de votación 1186
Mayorías 1188
Convención de voto 1191
Representación 1192
Acta 1195

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

22 Formación de la Voluntad Social

LA ASAMBLEA ES UN ORGANO COLEGIADO.

El colegio

Se llama colegiado un órgano cuando está integrado por varias personas físicas que se encuentran en un plano que pudiésemos llamar horizontal, de forma que sea la manifestación ideológica (voluntad o juicio) colectivamente expresada por todas estas personas, la que se considere manifestación del órgano. En los colegios (órganos colegiados) cada componente es portador de un "*quantum*" del poder del órgano; poder que se manifiesta en las propuestas, opiniones y, sobre todo, en el voto.

El voto puede ser definido como la manifestación del poder que corresponde a cada componente del colegio para determinar el contenido de la manifestación de voluntad colegial (del todo). Comoquiera que el colegio está constituido por una pluralidad de titulares, cada uno con una parcela de poder o voluntad de los titulares tiene que ser reducida a la voluntad única del órgano.

Para reducir la pluralidad de voluntades a una sola, que valga como voluntad del colegio, se debe seguir un procedimiento, establecido -normalmente- en los reglamentos internos de la persona jurídica, denominado proceso de formación de la voluntad.

Principio de colegialidad

La actuación del colegio se orienta por el llamado principio de colegialidad. El principio de colegialidad se exterioriza en dos sentidos distintos:

1. En primer lugar, en que la voluntad de la mayoría domina en el colegio y debe ser considerada jurídicamente como la voluntad de todo el colegio, por lo que la actividad propia del mismo, debe ser, y es suficiente que sea, expresión de la mayoría.

2. En segundo lugar, en el sentido de que los componentes del colegio están sometidos al conjunto de normas de organización y procedimiento, emanadas del propio colegio; conjunto de normas que constituyen el ordenamiento interno del colegio y que tienen el carácter de normas internas.

> La conformidad de la constitución y de la actividad del órgano depende de su adecuación con las normas que lo rigen. Para que la actividad del colegio sea legal, se requiere que el órgano esté regularmente constituido. En esencia, la constitución legal del colegio se determina por la legalidad de la sesión.

Las partes constitutivas del procedimiento de constitución y funcionamiento del colegio, bien sea que figuren en el reglamento interno, o que no exista normativa específica, por lo que se aplicarían las normas generales del derecho al respecto, son -necesariamente y en orden consecutivo- las siguientes:

CONVOCATORIA

La convocatoria es el llamado, citación o invitación que se hace a todos los miembros de la empresa solidaria a asamblea para deliberar y decidir sobre cuestiones de su competencia. Es la forma de constituir la voluntad del órgano deliberante.

Aspectos formales

Normalmente la ley establece que la asamblea se efectúa con posterioridad al cierre del ejercicio anual, hasta tres o cuatro meses después, o hasta un máximo de seis meses posteriores, aunque la ley puede remitir al estatuto la determinación del plazo. En casos de intervencionismo gubernamental, se exige autorización administrativa para su convocatoria y, también, para postergar la asamblea fuera del lapso legal.

En pequeñas organizaciones solidarias, en las simplificadas o en las de intensa participación como las de trabajo asociado, tener obligatoriamente una asamblea anual en épocas determinadas por la Autoridad, parece tanto oneroso como engorroso, además de poca utilidad práctica. En tales casos, una asamblea permanente continua, sería de mejores resultados.

Ahora bien, para que la convocatoria sea eficaz no es conveniente que se realice con demasiada anterioridad o en fecha demasiado próxima a su celebración: entre una mínima de 15 días y una máxima de dos meses (Gadea, 2000).

Transcurrido en plazo sin que se hubiese celebrado la asamblea, nace el derecho de cierto porcentaje de miembros (aunque debería ser de carácter individual) de solicitar al Juez o a la Autoridad de aplicación que la haga, generalmente previo defecto del requerimiento al órgano de control interno para que la realice.

Lo que sí es cierto, es que la convocatoria debe ser formal. Para Gide y Novel (1969) no es admisible una norma estatutaria que confíe a los directivos poder convocar la asamblea según las formas que ellos prefieran. Sin embargo, en caso de silencio del estatuto, el órgano convocante puede utilizar cualquier medio de difusión que considera oportuno, además del establecido como obligatorio en la ley y, o el estatuto.

Por otra parte, los requisitos de convocatoria exigidos por la ley son, por regla general, indisponibles por el estatuto (Cruz Rivero, 2013).

Puede ser que la ley exija una comunicación individual de la convocatoria a cada miembro en su domicilio; que se exija publicación en un diario de circulación en el ámbito espacial de actuación de la empresa, en todo caso, o solamente según el número miembros que tenga la misma (a partir de 500, por ejemplo) o según su localización geográfica. Puede, igualmente, permitirse sólo el uso de medios internos: en la sede social y en las sucursales y en, en general, en los centros de trabajo o lugares donde la entidad desarrolle su actividad. Es posible el uso del correo, o que se haga por Internet.

Pero lo importante es que se garantice que el miembro reciba la convocatoria, de manera que pueda utilizarse cualquier procedimiento de comunicación que reúna unas garantías suficientes que aseguren razonablemente la recepción de la convocatoria.

Las irregularidades en la convocatoria atentan contra la validez de sus deliberaciones, comportando su anulabilidad. Sin embargo, la composición universal o totalitaria de la asamblea sirve a sanar tal irregularidad y de esa manera, evitar la anulación de la misma (Scordino, 1970).

Convocatoria por Internet

Para la convocatoria por Internet sea procedente, es requisito esencial que la ley y, o el estatuto no exijan que la convocatoria a la asamblea deba ser en forma escrita y publicada en un diario de circulación regional o nacional.

Vargas et Al (2015) aconsejan utilizar este medio para comunicar la convocatoria de la asamblea a los miembros, pero únicamente a título informativo, pero la convocatoria propiamente dicha debe cumplir los requisitos formales que establece la ley para evitar posibles impugnaciones,

1. Para Vargas (2009) se pueden distinguir tres posturas según el margen de maniobra que concede la ley en la materia:

INDICE GENERAL

a) Las más restrictivas, cuyo articulado no las permite. En este caso, se podrá utilizar internet para comunicar la convocatoria, pero la convocatoria propiamente dicha debe cumplir los requisitos formales que establece la ley: anuncio en el domicilio de la cooperativa, además de otros medios.

b) Legislaciones que sin regular la cuestión expresamente su articulado posibilita la convocatoria electrónica. La ley establece que la convocatoria se puede hacer mediante anuncio o carta remitida al socio, o "mediante cualquier otro sistema previsto en los estatutos o en el reglamento interno que asegure la recepción de la misma por el socio destinatario" (por ejemplo, con un correo electrónico con acuse de recibo.

c) Las leyes que se refieren a tal posibilidad de manera expresa. Que la ley señale que para la convocatoria mediante comunicación a los socios, de la forma que determine el estatuto, para puedan utilizarse medios telemáticos, aunque no sea obligatorio, salvo disposición expresa del mismo.

2. En todo caso, la utilización de cualquier medio técnico, informático o telemático que permitan las nuevas tecnologías de la información y la comunicación es posible, siempre que se observen los protocolos que el uso de dichos medios lleva aparejados, para garantizar que los miembros tengan conocimiento de la convocatoria. En tal caso, el domicilio puede entenderse como el <<lugar>> al que se envía la comunicación podría sustituirse por una dirección de correo electrónico que, a estos efectos, ha comunicado previamente el miembro a la entidad (Cruz Rivero, 2013).

3. El mismo Cruz Rivero (2018) considera que en cuanto a la *convocatoria por* medio de la página web corporativa, debe haber previsión en el estatuto y garantizarse (1) la seguridad de la web, (2) la autenticidad de los documentos, (3) el acceso gratuito y (4) la posibilidad de descarga e impresión de lo insertado en ella.

4. Es de observar que el Reglamento sobre el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea de 2003 prevé que la convocatoria de la asamblea se realice mediante el envío de cualquier medio de comunicación escrito, lo que permite que sea basada en las nuevas tecnologías (Vañó, 2008).

5. El Código Cooperativo de Portugal permite que la convocatoria pueda hacerse por correo electrónico con recibo de lectura, a los socios que comuniquen previamente su consentimiento.

En todo caso, en este tema se debe ser muy cauteloso, ya que un defecto de forma posibilita la impugnación de la asamblea y de todos los acuerdos en ella tomados (Vargas et Al, 2015).

Orden del día

El orden del día es el programa o agenda de los puntos que han de ser tratados en la sesión para la cual se realiza la convocatoria y es un elemento esencial de la misma. Lo normal es que el orden del día de la asamblea sea determinado por el órgano que convoca y que los miembros (o porcentaje de ellos) que solicitan la convocatoria, tengan derecho a que se incluya en la misma los puntos que consideren convenientes.

El orden del día debe indicar al menos, la fecha, hora y lugar de la reunión, así como los puntos a tratar en la reunión.

Se reconoce generalmente que el orden del día debe establecer de forma clara y precisa los puntos a tratar. Con ello se trata de proteger a los miembros del tratamiento sorpresivo de cuestiones, así como evitar el planteamiento y adopción de acuerdos de asamblea dependiendo de los asistentes y en perjuicio o al margen de la voluntad de los miembros no asistentes que desconocían las cuestiones que se iban a tratar (Cruz Rivero, 2013).

Por otro lado, las resoluciones que sean tomadas como consecuencia directa, concordante e inmediata del tratamiento de algún punto del orden del día, son perfectamente válidas, porque no implican ruptura del tratamiento del citado orden, pues no podemos esperar que se detalle lo que se va a resolver, sino lo que se va a discutir (Naranjo, 2014).

Además, y lo que es más importante, el orden del día establece en cada oportunidad la competencia de la asamblea, siendo nulo el tratamiento de cualquier tema no incluido en él, salvo algunas excepciones como son los acuerdos de prorrogar la asamblea o la convocatoria de nueva asamblea, de ejercitar la acción de responsabilidad contra los directivos y administradores, o de revocatoria de los mismos, entre otros.

Generalmente no se admite los <<puntos varios>> en el orden del día, sancionándose con nulidad los acuerdos adoptados bajo esta modalidad. Sin embargo, la normativa de cooperativas de

INDICE GENERAL

Paraguay los permite solo en la asamblea ordinaria, para debatir cuestiones vinculadas a mecanismos de servicios, pedido de informaciones, sugerencias y comentarios en general, no siendo válida ninguna resolución adoptada durante su tratamiento, salvo el mandato de convocar a otra asamblea (Maidana, 2010).

Además, el incumplimiento de las normas de convocatoria genera la posibilidad de anulación de la asamblea, por vicio de forma.

Documentación

Es práctica común prever la obligación del consejo de administración de poner a disposición de los miembros con cierta antelación, la documentación a considerar por la asamblea.

Adicionalmente, los miembros tienen el derecho de pedir informaciones y aclaraciones sobre la materia objeto de las deliberaciones de la asamblea, el que, para ser legítimo, debe –sin embargo- ser pertinente a los puntos del orden del día y no debe encontrarse obstáculo en exigencias objetivas de reserva en orden a noticias cuya difusión puede acarrear perjuicio a la sociedad (Casación de España, 21/2/2000 en: Paniagua, 2005).

La convocatoria debe ir acompañada de los informes a considerar en ella. De manera que en materia de cuentas, mientras no se hayan emitido el informe o, en su caso, transcurrido el plazo establecido al efecto sin que se haya emitido, no podrá convocarse la asamblea para la aprobación de cuentas (Verdú, 2010).

Órganos competentes

Son competentes para convocar la asamblea:

1. Lo normal o natural es que la convocatoria la haga el órgano directivo.

2. Sin embargo, también puede hacerlo los órganos de control interno por iniciativa propia, o cuando omitiera hacerlo el primero, en el plazo legal. La convocatoria debe realizarse en sesión del órgano que la convoca y atendiendo a las disposiciones legales como quórum y especificación de si es a sesión ordinaria o extraordinaria.

3. En algunos casos se permite que la convocatoria sea hecha por la misma asamblea. Ello puede surgir por diversas necesidades, pero la que resulta más conflictiva es la que se produce como resultado de un desacuerdo u oposición entre algún grupo de socios y el consejo rector, que conducen a la asamblea a un estudio más detenido de la cuestión (García-Más, 2001).

4. La convocatoria puede ser hecha por los órganos internos a solicitud de los miembros, de forma individual o por un porcentaje de los mismos (un 10 a 20%). A Vargas (2009) le parece adecuado permitir que las cooperativas estatutariamente modifiquen, dentro de ciertos límites y en función de su tamaño, los porcentajes que necesita para instar la convocatoria de asamblea extraordinaria o al menos reducir la cifra legal (20% del total de votos) cuando la cooperativa tenga más de cierto número de socios.

5. Convocatoria por el Tribunal

   El Código de Mutuales de Portugal (2018) autoriza a cualquier asociado o al Ministerio Público a requerir al Juez competente la convocatoria de la asamblea cuando:

   a) Los órganos asociativos funcionen sin el número completo de sus titulares, no se encuentren constituidos como lo establece el estatuto, o cuando sea excedida su duración por más de seis meses;

   b) Cuando sea impedida la convocatoria de la asamblea o se impida su funcionamiento.

   En tales casos, el Tribunal designa a los integrantes de la mesa a quienes compete dirigir la asamblea, y la mutual está obligada a adoptar los procedimientos necesarios para su realización.

   En caso de no darse la asamblea o no se logre nombrar los miembros de los órganos asociativos que permita el funcionamiento regular de la entidad, el Tribunal puede nombrar una comisión provisional de gestión hasta por tres años, dentro del cual debe convocar la asamblea para elegir nuevo conejo. La comisión tiene las competencias del consejo de administración.

6. Otros:

   De acuerdo a la ley y, o el estatuto, podría convocar la asamblea el organismo de integración y por la Autoridad de aplicación

Renuncia a la convocatoria

Señala Reyes (2010) que puede ser que la indebida convocatoria o aun la carencia de esta no tenga efectos prácticos adversos para

INDICE GENERAL

los asociados (lo mismo que la falta de documentación necesaria para ejercer el derecho de inspección), por lo que sería sensato permitirles convalidar el vicio –antes irremediable- a que da lugar el defecto indicado, por medio de la renuncia a la convocatoria, mediante un simple pronunciamiento dirigido al representante legal de la sociedad mediante un escrito comunicado a la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente.

La renuncia pudiese ser tácita. En este caso, se aplica la norma procesal llamada notificación por conducta concluyente: Así, aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, la ley asume que aquellos socios que hubieren asistido a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados. No opera, si algunos socios presentes manifiestan su inconformidad con la falta de convocatoria antes de que le reunión se lleve a cabo. En estos casos operan las reglas sobre ineficacia, aun en caso de quórum universal.

REUNIÓN

Constituye la presencia de los miembros de la empresa en el lugar, *en la fecha y hora fijada, para discutir los puntos del orden del día. Puede ser en sesión ordinaria (conoce los asuntos normales y corrientes, la cuenta) o extraordinaria, para tratar asuntos especiales o urgentes señalados expresamente en la convocatoria*.

Lugar

Lo normal es que la asamblea se reúna en un lugar de la localidad donde radique el domicilio social, siempre que sea una dirección concreta y reúna condiciones mínimas para su celebración. En Italia se declaró inexistente la deliberación de una asamblea debido a la insuficiente capacidad de la sede escogida para la reunión, porque a una parte de los asociados le fue impedido el acceso con la consiguiente imposibilidad de participar a la reunión (Tribunal de Nápoles, 30-01-1962, En: Capizzano, 1969).

Mesa directiva (Baena, 2013)

Es un órgano provisional que tiene por función exclusiva la conducción de la asamblea, lo que comprende controlar la admisión de los miembros a la misma, examinar los poderes de los representantes, dirigir los debates, conceder la palabra, mantener el orden y levantar el acta.

Si la ley y, o el estatuto no disponen otra cosa, sus integrantes son los mismos del órgano directivo, siendo necesario que cuente con un presidente y secretario, cuya falta determina la imposibilidad de celebrar la asamblea, pudiendo ser declarada nula su constitución en su ausencia.

Quórum

Por quórum se entiende el número mínimo de miembros que deben estar presentes en la fecha y lugar acordado para que la reunión sea válida, es decir, para que sus decisiones puedan ser imputadas a la persona colectiva.

El quórum puede ser:

1. Único para todo tipo de asamblea.
2. Porcentual, esto es, se fija un porcentaje normalmente descendente según el número de miembros de la empresa; o
3. Especial, según los tipos de empresa o los tipos de acuerdos a adoptar.

Para el cómputo, o se toman en consideración todos los miembros, o no se toma en consideración los miembros sancionados con suspensión de sus derechos o los que estuvieren afectados por conflicto de intereses. El hecho es que las exigencias de quórum constituyen mínimos inderogables por lo que, con base al principio de la autonomía de la voluntad, el estatuto puede fijar un quórum superior al legalmente requerido.

El Código Civil italiano permite que el acto constitutivo determine las mayorías necesarias para la constitución de la asamblea y la validez de sus deliberaciones, con la finalidad de valorar mejor las perspectivas del absentismo asambleario, determinando el quorum necesario (Paolucci, 2004).

El quórum se establece al inicio de la sesión y debe mantenerse durante todo el transcurso de la misma. En caso que el número de miembros disminuya por debajo del necesario para que exista el quórum, se dice que el mismo se rompió y procede la suspensión de la sesión, aunque se puede continuar la asamblea si dentro de un lapso establecido en el estatuto se reconstituye, teniendo validez los acuerdos adoptados mientras existió el quórum.

Sin embargo, algunos consideran que debe darse el quórum sólo en el momento de la constitución de la asamblea, con independencia de los posibles avatares que puedan darse, ya que una ausencia de un miembro presente en la instalación podría considerarse en su caso como una abstención en el voto (García-Más, 2001).

INDICE GENERAL

Fonseca (2001) señala que la atención debe centrarse en las votaciones de los diferentes asuntos, de modo que la mayoría requerida se comprobará en función de los asociados presentes y representantes en el momento de la votación y no con base en el quórum de constitución de la asamblea.

Interrupciones

Es necesario distinguir tres situaciones:

1. El cuarto intermedio:

   Se da cuando se interrumpe el desarrollo normal de una asamblea, siendo condición que la misma haya sido iniciada previamente, para su posterior prosecución en otra fecha, hora y lugar de reanudación (la que debe ser fijado de antemano por la propia asamblea) no siendo menester nueva convocatoria por tratarse de la misma asamblea la que debe ser fijada de antemano en la misma asamblea y hacerlo constar en el acta (Maidana, 2010).

   Al reanudarse la asamblea -luego del cuarto intermedio- pueden participar los miembros que no se encontraban presentes al iniciarse la misma y firmar el registro de asistencia.

2. Suspensión:

   En cambio, la suspensión de asamblea se da cuando no se ha iniciado el tratamiento de ningún punto del orden del día, como consecuencia de la disposición de los miembros o por factores externos.

3. El receso:

   El receso es un breve paréntesis (pudiendo ser minutos u horas) dentro del mismo acto asambleario, el cual es fijado de antemano por la propia asamblea.

Asistentes

Para participar en la asamblea se requiere tener la condición de miembro, la que puede tenerse al momento de la convocatoria, o al momento del inicio de la sesión. Sin embargo, teniendo presente que entre el momento de la convocatoria y el de la realización de la asamblea pueda transcurrir bastante tiempo, la segunda solución abre la puerta para posibles manipulaciones del censo electoral por parte del órgano directivo. En ese tiempo puede admitir nuevos asociados afines o, si fuere el caso, sancionar a disidentes o simplemente molestos (Tato, 1999).

En algunos ordenamientos y, o estatutos se exige encontrarse al día en las obligaciones económicas frente a la empresa como requisito para participar en la asamblea. Señala Naranjo (2014) que este requisito puede ser cumplido hasta antes de la instalación de dicha asamblea, pues no se considera una sanción al miembro, sino que se trata de un requisito o condición, susceptible de ser cumplida o convalidada en cualquier momento.

Reseña Moirano (2005) que en la Argentina para participar en la asamblea, el asociado debe estar incluido en el padrón social, que es diferente al libro de registro de asociados. El padrón es un listado que se confecciona para cada asamblea y solamente registra a los que están en condiciones de participar de la reunión del colegio de asociados. La inclusión o exclusión en el padrón puede ser impugnada por los interesados y debe ser resuelta por el consejo de administración.

Participación por medios electrónicos

El estatuto puede prever que sea consentido al miembro intervenir en la asamblea mediante medios de telecomunicación (como la videoconferencia) pero no es posible si el medio es de solo audio (telefónico).

Este medio de intervención podría constituir una alternativa a las asambleas separadas, siempre que estas no sean obligatorias. Aunque estas asambleas son un instrumento para promover una real participación de los socios en las deliberaciones asamblearias, en determinados casos se podría preferir una asamblea reunida mediante videoconferencia antes que un fraccionamiento de la base social en varias asambleas separadas (Cusa, 2002).

De la definición legal española se deduce que no puede existir asamblea sin la presencia física simultánea de una pluralidad de asociados (Gadea, 1999). Sin embargo, en cuanto al contenido de la expresión "presentes o representados" que la ley puede exigir de los socios, la reforma de la Ley de Transparencia de España ha equiparado y computa en el quórum de constitución a aquellos socios que deseen ejercitar su derecho de voto a través del correo postal o electrónico (Vañó, 2004).

Vargas (2009) cree que con las debidas garantías (establecida la identidad y condición de los votantes) es admisible la celebración de la asamblea simultáneamente en varias localidades interconectadas con el lugar central de celebración. Pero, es necesario

que se establezca el procedimiento, las condiciones y los requisitos, garantizándose la confidencialidad del voto, como lo hace la ley de cooperativas de Cataluña.

De manera que la asamblea podrá celebrarse por cualquier medio que permitan las TIC si está previsto en el estatuto, se asegure el reconocimiento de las personas concurrente y la interactividad e intercomunicación en tiempo real y, por tanto, la unidad de acto, que en la convocatoria se haga constar el sistema de conexión y los lugares en que están disponibles los medios técnicos necesarios para asistir y participar en la reunión (Reglamento de la ley de Andalucía en Vargas, 2017).

La normativa de la cooperativa europea prevé que el estatuto podrá autorizar el voto por correspondencia o el voto electrónico y fijarán sus modalidades. En Argentina se ha propuesto habilitar la participación virtual en los órganos sociales firmando el libro de asistencia mediante la firma digital (Basañes, 2016).

Segunda convocatoria

En caso de no darse el quórum en la primera convocatoria, se convoca para posteriores sesiones dentro de un plazo determinado en la ley o en el estatuto. Incluso, puede darse un solo anuncio que incluya tanto la primera como la segunda convocatoria, siempre que las circunstancias de tiempo y lugar permitan a los miembros acudir a ambas.

De manera que, sería contrario a la buena fe convocar a los miembros para ambas sesiones en momentos muy cercanos y en lugares distantes, lo que podría tener como resultado la privación de los derechos de asistencia y voto, lo que podría determinar la nulidad de los acuerdos adoptados (Cruz Rivero, 2013).

En estos puede fijarse un quórum diferencial descendente con un límite mínimo no subsanable, o la no-existencia de quórum, de manera que la sesión sea válida con los miembros que asistan. En tal caso, debe darse publicidad a la advertencia de esta situación como requisito *"ad substantiam"*.

La existencia de quórum se comprueba mediante el libro de asistencia (o de actas) a las asambleas, certificada por el secretario, sin necesidad de certificación externa (notario, juez) salvo por expresa disposición legal.

DEBATE

Concepto

Debate o deliberación es la discusión de los asuntos propuesto en el orden del día. La tarea de deliberar constituye la acción de analizar los distintivos aspectos de una determinada cuestión; de permitir que a través de una discusión los miembros manifiesten su voluntad individual, a fin de que se conforme lo que va a constituir en definitiva la decisión de la colectividad.

La deliberación es así la fase de formación de una voluntad que trasciende la de las personas físicas que la expresan para configurar la de la entidad subjetiva, a la cual constituyen o integran.

El debate es el intercambio de opiniones entre los integrantes de la asamblea, sobre un tema previamente puesto a su consideración, con el objeto de permitir que ésta tome una resolución adecuada para los intereses y miembros de la empresa (Naranjo, 2014).

Debe recordarse que el derecho de voto estará siempre precedido por el "derecho a voz" de modo que, previo a la votación del asunto, deberán ser escuchadas las opiniones y aclaradas las dudas de los asociados.

Procedimiento

Si la ley no regula este tema, el procedimiento por seguir será el que establezca el estatuto o el reglamento para deliberaciones y votaciones. En caso de que éstos tampoco regulen el tema, lo que corresponde es que la misma Asamblea defina las reglas del debate y la votación, a fin de que ésta pueda desarrollarse ordenadamente y sin violación de los derechos de los asociados (Fonseca, 2001).

El debate se hace siguiendo el orden del día y comprende -de manera general- la siguiente secuencia:

1. Aprobación del acta anterior;
2. Puntos remitidos de la sesión anterior;
3. Puntos inscritos anticipadamente por los integrantes;
4. Los puntos que a proposición de la reunión, por su gravedad o urgencia, el cuerpo discute si incorpora o no.

INDICE GENERAL

Reglas

El debate se rige por las siguientes normas (reglas del debate):

1. Se discute siguiendo el orden del día.
2. Presidencia

   La sesión la instala el presidente del órgano directivo y la preside, aunque, si así lo establece la normativa interna, la preside la persona electa por la propia asamblea al inicio de la sesión.

   El presidente posee poderes directivos en las sesiones y además tiene la facultad de impulso (legitimidad para hacer convocatorias) de la actuación del órgano y de la coordinación de sus integrantes, correspondiéndole durante el curso de las sesiones el ejercicio del poder de policía, que le permite censurar, expulsar y sancionar a los miembros del colegio, e incluso a los terceros. Los poderes de policía implican igualmente la suspensión de la sesión y su disolución.

3. El Secretario lleva la lista de intervenciones, la que debe ser respetada. Se limita a dos o máximo tres intervenciones por integrante para cada punto. El secretario es quien da fe de todo lo actuado en la asamblea, desde la existencia del quórum, hasta su clausura; es quien legitima las resoluciones y las ratifica con su firma en las actas (Naranjo, 2014).
4. Nadie puede ser interrumpido, salvo por mociones de información (noticias o hechos cuyo conocimiento sea de utilidad para el cuerpo) o la moción de_orden (fuera del punto o situaciones de emergencia).

Moción

Es la propuesta (escrita o verbal) formulada por uno de los miembros de la asamblea para que la asamblea haga o deje de hacer algo, y que debidamente calificada, apoyada y discutida, debe ser aprobada o negada por los integrantes de la asamblea y, en caso de ser aprobada se convierte en mandato obligatorio para los directivos, administradores y miembros de la lo organización (Naranjo, 2014).

Proposiciones o mociones que pueden hacerse (Fonseca, 2001)

1. Diferimiento:

   Se remita el asunto a una sesión posterior;

2. Corte del debate:

   Propuesta al cuerpo para que se agote la lista de inscritos en el derecho de palabra y se proceda a votación el punto en debate.

3. Al fondo del asunto:

   Conduce a votación para decisión del cuerpo (se vota en orden inverso a las propuestas). Las propuestas al fondo deben ser hechas por escrito.

4. Moción de orden:

   Se justifica cuando un asociado, que tiene uso de la palabra, se aparta del tema de discusión, para referirse a otros asuntos sin relación con él.

5. Moción de enmienda

   Se presenta cuando el asociado pretende que se realicen algunas modificaciones a la moción que se discute.

6. Moción de preferencia

   Es aquella que los asociados pueden plantear con el objetivo de que se modifique la agenda con el fin de que el conocimiento de un asunto sea adelantado.

VOTACIÓN

Concepto

La votación es el medio de reducción de las voluntades de los diversos miembros que conforman el colegio a una sola voluntad que sea tenida como la expresión unilateral de voluntad de la empresa como un todo.

Es la fase en la cual el colegio expresa sus determinaciones en relación con el objeto de la deliberación. Persigue obtener la mayoría, ya que para que las decisiones del cuerpo sean válidas, deben contar con la mayoría.

Derecho de voto

El voto es la libre expresión individual de la voluntad de los integrantes de la asamblea con respecto a una moción o propuesta formulada como solución de un asunto sometido a criterio de la dicha asamblea (Naranjo, 2014). Mediante el ejercicio del dere-

INDICE GENERAL

cho de voto, el miembro interviene en la adopción de los acuerdos sociales de la asamblea, y se le considera como un derecho esencial, mínimo e inderogable (Viguera, 2019).

Sin lugar a dudas, el voto es considerado un derecho del miembro. Para Ávila (2009) se configura como la pieza clave en torno a la que gravita el funcionamiento de las sociedades toda vez que estas operan mediante acuerdos. Con el derecho de voto, el socio manifiesta su declaración de voluntad de formar un acuerdo.

Ahora bien, para que el derecho de voto sea efectivo, parece imprescindible la consagración de otros derechos instrumentales cuales son el derecho de asistencia y el derecho de voz. Y la participación democrática de todos los socios cierra la posibilidad de pactos de limitación de asistencia o de voto.

Además, el voto es a la vez un derecho y un deber u obligación del asociado. En tal sentido, Périus (2001) dice que el voto será obligatorio y que el estatuto debe fijar los derechos, los deberes y las responsabilidades de los asociados y las sanciones a los incumplientes.

Los titulares del derecho-deber de voto son los miembros, aunque actualmente se acepta que puedan votar los asociados adheridos y los miembros excedentes. Sin embargo, no podrían votar en la misma calidad que los miembros, sino en un porcentaje limitado respecto de éstos, de tal manera que no puedan de por sí adoptar decisiones.

En las empresas solidarias no hay una relación proporcional entre la aportación de cada miembro al capital social y su posterior ejercicio del derecho de voto. En éstas, la aportación del miembro al capital social carece de efectos sobre la configuración misma del derecho de voto; ello se deduce de la asignación de un único voto a cada miembro (Viguera, 2019).

Limitaciones al derecho de voto

1. Ciertas leyes no permiten la votación por el sistema de planchas o listas, sino exigen que la elección de los directivos sea necesariamente de carácter nominativo. Sin embargo, en otros casos si se acepta, aunque se impone la desvinculación de las candidaturas, o sea, las planchas para el órgano de administración serán independientes y separadas de las del órgano de fiscalización. Las planchas se dirigen al elector, libres e independientes, debiendo sus miembros ejercer funciones distintas: unos para administrar, otros para controlar (Périus, 2002).

2. En el caso de los miembros que ejerzan cargos directivos, se limita su voto en la aprobación de los estados financieros, informes de ejercicio, el establecimiento de su responsabilidad, o en su destitución.

3. También, el voto puede estar sujeto al hecho de haber efectuado un mínimo de operaciones con la empresa solidaria; por morosidad con la empresa particularmente en las de ahorro y crédito, o a tener determinada antigüedad como miembro requerida en el estatuto, para poder juzgar los documentos puestos a consideración de la asamblea (informes de gestión, estados financieros) ya que el nuevo miembro no tuvo una completa participación o incidencia directa en el resultado de los mismos, por tanto se considera lógico que no pueda juzgar su aprobación o rechazo (Maidana, 2010).

4. La ley y, o el estatuto debe limitar el derecho de voto del miembro cuando se encuentre en conflicto de intereses con la empresa, y el voto del socio que se encuentre en alguna situación de conflicto de intereses se deducirán del total para el cómputo de la mayoría que se requiera en cada caso.

   Vargas et Al (2015) indican algunas situaciones de conflicto de intereses:

   a) Cuando se trate de adoptar un acuerdo que le excluya de la entidad, le libere de una obligación o le conceda un derecho, o por el que la sociedad decida anticiparle fondos, concederle créditos o préstamos, prestar garantías. o

   b) Cuando siendo administrador, el acuerdo se refiera a la dispensa de la prohibición de competencia o al establecimiento con la sociedad de una relación de prestación de cualquier tipo de obras o servicios, se entiende distinta al objeto social.

VOTO PLURAL

Concepto

El principio esencial es uno (una persona = un voto). Sin embargo, se viene planteando cada vez con mayor fuerza la sustitución de ese principio por el voto plural, proporcional o ponderado. De manera que excepcionalmente, puedan otorgarse derechos de voto plural (en cantidad limitada) a través del estatuto.

INDICE GENERAL

También denominado *voto plural, voto múltiple, voto proporcional, voto ponderado e incluso voto plural ponderado*, la posibilidad de la asignación a los socios de varios votos en la asamblea general en directa proporción a la actividad cooperativizada desarrollada por cada uno de ellos (Vargas, 2022).

Fuentes (Vargas, 2022)

1. En las Notas de orientación para los principios cooperativos (ACI, 2015) se señala que

   "... en las cooperativas híbridas o mixtas de primer grado, quizá sea necesario aplicar sistemas de votación distintos, si existe una buena razón para ello".

2. De igual forma, plantea que la característica definitoria de una organización democrática

   "... significa que sus miembros son los que la controlan y lo hacen activamente de manera democrática, mediante el derecho de voto de decisiones estratégicas clave sobre políticas y el derecho a participar en la elección de los representantes que controlan las actividades cotidianas de su cooperativa".

3. La mayoría del Derecho comparado reconoce, en mayor o menor grado, la posibilidad de atribuir voto plural a determinados socios y en determinadas clases de cooperativas de primer grado que se justifica porque el voto plural tiene fundamento en la mutualidad, es decir, en la actividad cooperativizada que realiza el socio para satisfacer sus necesidades y no en el capital social aportado.

Por tanto, para el autor existe base dogmática para considerar que aunque exista voto plural ponderado en una cooperativa, ésta puede tener carácter democrático.

Opiniones a favor

Fici (2012) considera oportuno admitir por ley la posibilidad de voto plural ponderado en cooperativas de empresarios, si el voto ponderado se asigna en proporción a la cantidad de actividad cooperativizada realizada por cada socio con la cooperativa (Actos cooperativos realizados). Esta previsión estatutaria posibilitaría que se hiciera frente a situaciones de heterogeneidad que no permitirían a la cooperativa actuar bien o incluso constituirse.

Esto puede conllevar el éxito de la cooperativa o el uso de esta forma jurídica hasta en presencia de circunstancias desfavorables

Así, partiendo de que la actividad cooperativizada es el principal factor determinante de la atribución del derecho de voto, y dado que hay diversos tipos de miembros, estos sujetos participan en la cooperativa de diversos modos y con distinta intensidad, aquellos que sí estén legitimados para ejercitar su derecho de voto no lo harán en términos puros de igualdad, sino que verán limitado bien el porcentaje o bien el número total de votos que cada grupo puede ostentar en relación a la totalidad de los existentes en la asamblea general (Viguera, 2019).

Se trata de una novedad de valoración positiva, conexa a la exigencia de hacer corresponder mejor los intereses de los asociados cooperadores y financiadores al poder administrativo del que pueden disponer en la cooperativa (Genco, 2002).

En sentido similar, para Vargas (2022) el voto plural tiene fundamento en la mutualidad, es decir, en la actividad cooperativizada que realiza el socio para satisfacer sus necesidades, por lo que es lícito decir, sin quebranto de la ortodoxia cooperativa, que en las situaciones de mayor actividad cooperativizada debe reconocerse más poder de decisión, mayor nivel de voto, lo que debe traducirse en un sistema de voto plural proporcional a la actividad cooperativizada.

Así, continua Vargas (2022) la admisión del voto plural ponderado reconoce la existencia de desigualdades en la participación de los socios en la actividad cooperativizada y permite traducir en términos de derechos políticos la heterogeneidad social, con lo que se logra que aquellos socios que más participen tengan más peso a la hora de conformar la voluntad social

Opiniones en contrario

El voto plural se aparta de la matriz histórica de las cooperativas al propiciar una diferenciación de los derechos políticos de los cooperadores, pudiendo hacer depender el voto de otros criterios que no la cualidad de cooperativas (Meira, 2015).

Para Merino (en Viguera, 2019) atribuir el derecho de voto en proporción al volumen de actividad cooperativa llevada a cabo por cada socio, implica una ruptura del principio de igualdad de trato, algo que se consideraba como rasgo definitorio del tipo cooperativo; y considera que es la causa de la pérdida de democracia participativa en la cooperativa.

INDICE GENERAL

Según Münkner (1988) es una desviación del principio de administración y de control democrático; es una indicación de una cierta falta de homogeneidad en el seno del grupo y podría ser un primer paso, en el sentido de fragmentar el grupo de miembros en diversas clases y destruir la estructura interna democrática de la cooperativa.

El Dictamen del Consejo económico y social de Andalucía sobre el anteproyecto de ley de sociedades cooperativas (en Paniagua, 2013) señala que el socio usuario puede tener siete veces más votos que otros, lo que lejos de provocar la implicación de los socios usuarios, va a promover el dominio de los socios titulares de empresas de mayor dimensión en detrimento del resto, con independencia de que entre éstos últimos estén socios que tengan todo su interés económico en la actividad económica cooperativa.

Colón Morales (2023) es del criterio de que para que cualquier proceso decisional pueda catalogarse como uno democrático, resulta necesario que los participantes interactúen sobre bases de igualdad personal (Dhal, 1986) Es decir, que cada participante tenga igual derecho a beneficiarse, iguales responsabilidades para con el colectivo, y que el valor de su voto también sea igualitario; propósito que en las cooperativas se salvaguarda bajo el concepto de "una persona un voto".

Ámbito subjetivo

El voto plural o múltiple es una aspiración de los sectores agrario y de servicios, con el objetivo de estimular y reconocer políticamente la mayor participación de los socios. En cambio, para las cooperativas de trabajo asociado no es tan relevante porque en ellas la mutualidad se mide más por la persona que por su actividad, o en las de consumidores, porque la participación en la actividad cooperativizada depende de la capacidad económica de cada socio que es lo que le permite consumir más (Vargas, 2022).

De igual forma, generalmente se admite el voto plural a los socios que sean personas jurídicas y en las cooperativas de segundo y ulterior grado, u organismos de integración, determinado por el número de socios o por el volumen de su actividad cooperativizada.

Determinación

El reconocimiento del voto plural a los socios de una cooperativa puede ser una tarea compleja y ser fuente de conflicto dentro de la sociedad: hay que establecer qué cuantía o valor de la actividad cooperativizada da derecho a un voto adicional y se tienen que tener datos fiables de la actividad cooperativizada desarrollada por cada socio en el ejercicio (Vargas, 2022).

Lovis (1974) es partidario que se establezca un sistema de ponderación definido por un reglamento interno y que el estatuto solo establezca el principio.

Como regla general, el índice de ponderación del voto podría ser la resultante de la suma algebraica de varios coeficientes:

1. El coeficiente de antigüedad (experiencia)

   Podría adoptarse como criterios de ponderación la antigüedad y la fidelidad (intensidad de relaciones entre el miembro y la cooperativa) que podría ser designado como voto de fidelidad o de lealtad (Meira, 2013).

2. El coeficiente funcional atribuido al puesto ocupado por el cooperador (nivel de responsabilidad);

3. El coeficiente de calificación (nivel personal del cooperador).

El coeficiente de actividad.

Para Meira (2013) atendiendo a la vocación mutualística de la cooperativa, el único criterio objetivo admisible sería el criterio económico –atribución de un número de votos correspondiente al volumen de las transacciones efectuadas entre el cooperador y la cooperativa- por ser el que mejor preservaría la identidad cooperativa, al igual que se hace con la distribución del retorno según el principio de participación económica de los miembros.

En este sentido, la atribución del número de votos en función de la actividad cooperativizada desarrollada por el socio, es más respetuoso con la esencia misma del tipo cooperativo, pues pone en relación el número de votos, esto es, el poder que cada socio ostenta en la asamblea general, con su grado de participación e implicación en la sociedad (Viguera, 2019).

De manera que el voto múltiple o ponderado puede calcularse según el volumen de operaciones o de la actividad efectivamente efectuada por el miembro con la entidad en el ejercicio anterior (o a un período dentro del ejercicio), o de acuerdo a su patrocinio: jornadas de trabajo cumplidas, productos entregados a la empresa para su comercialización, bienes de consumo adquiridos, o tiempo de dedicación a la empresa.

INDICE GENERAL

Para Barrero y Viguera (2015) la admisión del voto plural ponderado aparece supeditada en la ley nacional de cooperativas (de España) a un triple límite: *subjetivo*, dado que solo podrán ser sus beneficiarios los socios que sean cooperativas, sociedades controladas por estas o entidades públicas; *objetivo*, en tanto la atribución se realizará en proporción al volumen de la actividad cooperativizada y *formal*, en la medida en que el estatuto deberá fijar con claridad los criterios de la proporcionalidad.

Condiciones del voto plural

Para que el voto plural sea válido, se requiere:

1. Permisión de ley y previsión estatutaria expresa. En el estatuto será en donde se contenga la definición y el modo de aplicación de los criterios que, en el caso de elegir el sistema de voto plural, deban regir la atribución de los mismos. En todo caso, ello queda supeditado a que el estatuto garantice la seguridad jurídica en las unidades de medida de la actividad realizada y en las reglas de ponderación de dicha actividad para atribuir el correspondiente número de votos. Para ello el miembro deberá cumplir, como mínimo, con el volumen de actividad al que se hubiera comprometido (Viguera, 2019).

2. Los derechos de voto plural no pueden ser otorgados, en ningún caso, sobre la base del monto de los aportes financieros de los miembros. Ello pone en causa la vocación mutualista de la cooperativa, irrespetando el principio de gestión democrática.

3. Los derechos de voto plural no pueden ser ejercidos cuando se toman decisiones sobre «cuestiones importantes» especificadas en la ley. Estas «cuestiones importantes» probablemente sean aquellas vinculadas al carácter asociativo de las cooperativas. Los derechos de voto plural serán otorgados más bien en los asuntos relativos a las actividades de la empresa cooperativa. Al menos las decisiones más importantes deberían ser tomadas mediante el voto secreto para limitar la influencia de ciertos asociados, en particular de quien preside la asamblea.

4. No podría comprender materias para cuya aprobación se exija mayoría calificada.

5. En ningún caso un solo miembro podrá estar en condiciones de tomar decisiones en virtud de la cantidad de derechos a voto que detente o represente.

6. La ley o norma estatutaria debería establecer límites para que ningún cooperador pudiese detener la mayoría de los votos. Parece acertado evitar fijar un número de votos máximos por socio, puesto que en cooperativas con un gran número de socios puede ser muy poco significativo que un socio pueda contar con varios votos. En todo caso, el estatuto debe fijar claramente los criterios que garanticen el carácter proporcional y equitativo del reparto del voto entre los socios, que no debería superar un porcentaje determinado (por ejemplo, un tercio) de los votos totales (Vargas, 2022)..

Otros aspectos

Otra situación de interés es aquella en que un miembro de la empresa (como persona física) sea a la vez el representante legal de una persona jurídica miembro de la misma, por lo que tendría dos votos, uno personal y el otro como representante.

Igualmente, cuando se acepte como miembros a menores de edad, pero sin derecho de voto, el que –en tal virtud- podría ejercer su representante legal. Ahora bien, la minoría de edad no puede entenderse como la general para ejercer los derechos ciudadanos, sino la edad mínima para ser asociado establecida en la ley y, o el estatuto, que generalmente es menor a la legal ordinaria.

Unicidad del voto

Además, de acuerdo al principio de unidad (o unicidad) del voto, se entiende que un miembro no puede utilizar en la misma asamblea los votos que ostente de modo divergente, unos a favor y otros en contra de una misma proposición; esto es, no se admite el voto fraccionado.

De manera que el miembro deberá manifestar su voluntad mediante la emisión de todos sus votos en un mismo sentido. Éste podrá consistir en una opinión favorable u opuesta a una determinada propuesta por la asamblea general, o en su abstención, o en emitir votos nulos, pero teniendo en cuenta que todos los votos que ostente deberán ser emitidos en una misma dirección. Ello, porque el miembro posee una sola voluntad, por lo que votar de manera divergente supondría contradecir el principio general del Derecho de que nadie puede ir en contra de sus propios actos (Viguera, 2919).

Voto dirimente

Una situación en que se concede el derecho de más de un voto a una persona es el voto de desempate atribuido al presidente

INDICE GENERAL

cuando dirige los trabajos del órgano de administración.

Este derecho está condicionado por aspectos poco conocidos: no se presume, sino que debe figurar expresamente en el estatuto y no se puede ejercer en la asamblea, ni en los procesos electorales (Irion, en Ribeiro, 2002).

Para Baena (2013) por el principio de igualdad del voto, se ha de entender prohibido el voto dirimente, o de calidad, a favor del presidente, pues rompería la proporcionalidad del derecho de voto, salvo disposición expresa de la ley.

FORMAS DE VOTACIÓN

La votación puede ser realizada en forma expresa o puede ser tácita, la que se da en casos como aquel en que si nadie pide la palabra la proposición se considera aprobada. En tal sentido, el silencio se interpreta como una declaración tácita positiva y la proposición se presume aprobada por unanimidad.

Puede haber distintas formas de votación:

1. Pública

   Mediante el sistema de papeletas o de mano alzada.

2. Secreta

   Puede ser para todos los asuntos del orden del día, según previsión legal o por disposición de las normas internas. Alonso (2010) considera que el voto secreto exige la adopción de sistemas que impidan conocer el sentido del voto del socio en el seno de la asamblea lo que excluye todo sistema que permita tal conocimiento previo, durante o a posteriori de la emisión del voto.

   El voto secreto es un derecho irrenunciable. También, a propuesta de los órganos sociales o de la minoría de asociados que fijen el propio estatuto, que además deberá incluir cautelas para evitar prácticas obstruccionistas o abusivas (Paz Canalejo, 1998).

   Para Périus (2001) es necesario que el voto sea obligatoriamente secreto para la elección de los directivos porque facilita una mayor participación de los miembros, la alternancia en el ejercicio de los cargos y respeta el foro íntimo y secreto de cada asociado para decidir según su propia conciencia, sin constreñimientos y sin presiones.

   En principio pudiera entenderse que el principio de transparencia es contrario a un voto secreto. Pero, dependiendo de las cuestiones a debatir, el anonimato del sentido de un voto puede dar mayor libertad y, por tanto, mayores cuotas de democracia y, por ende, de transparencia, que el voto público. El que el socio no tenga que justificar en público el sentido de una decisión que adopte puede ser un instrumento para «potenciar la participación democrática de los socios en la actividad de la cooperativa y de su compromiso con la misma (Macías-Ruano, 2016).

Lugar

Los miembros deben votar en el lugar en donde operan con la empresa: esto es, donde trabajan, ahorran, consumen, utilizan los servicios, entregan su producción y adquieren insumos, o sea, votan en la filial y no sólo en la matriz. Votan donde moran. Incumbe a la comisión electoral tomar todas las medidas necesarias para que el día de las elecciones funcione una urna en cada filial. Conviene que el estatuto o el reglamento electoral definan los locales de votación (Périus, 2001).

Voto por correspondencia

Para ser aceptado, debe estar expresamente previsto en el estatuto y se debe mencionar tal facultad en el aviso de convocatoria. Incluso, puede ser impugnada una decisión de asamblea por no haber sido enviada la convocatoria o por no haber incluido en ella el orden del día (Ceccherini, 1999).

Si luego la asamblea delibera sobre una propuesta diversa de la reportada en el aviso de convocatoria, los votos expresados por correspondencia no concurren a formar el quórum constitutivo. Si, por contrario, no es añadida la propuesta de deliberación en el aviso de convocatoria, la sucesiva deliberación asamblearia es solo anulable porque se está de frente a un caso de irregularidad del aviso (Cass, Italia, 17-02-1987, en: Paniagua, 2005). Los sufragios expresados por correspondencia, hasta que no hayan sido escrutados, pueden ser revocados por el votante.

El voto emitido por correspondencia a favor de la deliberación propuesta, diversa de la deliberada por la asamblea, que hubiere sido modificada, equivale a un voto contrario (ídem).

Voto electrónico

En cuanto al voto electrónico, se trata que el miembro exprese su voto antes (y desde fuera) de la asamblea por correo electrónico, a lo mejor a través de la firma digital. Para su validez se requiere clausula estatutaria expresa la que fijarán sus modalidades (Paniagua, 2005), lo que hace la normativa de la cooperativa europea.

INDICE GENERAL

Sobre la *asistencia y voto telemático* debe garantizarse:

1. La identidad del socio, mediante un par de claves usuario/contraseña, facilitado por la sociedad de modo confidencia
2. La autenticidad del voto mediante el empleo de una firma electrónica reconocida o un documento nacional de identidad electrónico y
3. La existencia de un sistema para garantizar el secreto del voto cuando así se establezca (Cruz Rivero, 2018).

La Ley Cooperativa de Cataluña establece los requisitos del voto mediante procedimientos telemáticos, a saber: establecer por reglamento el procedimiento, las condiciones y los requisitos, garantizándose la confidencialidad del voto y expresamente entiende por asistencia a la asamblea, presente o representada, la participación en ésta, tanto si se efectúa físicamente como si se efectúa virtualmente, mediante procedimientos telemáticos (Vargas, 2009).

Abstención

El miembro que no emite su voto se considera ausente. Al decir de Naranjo (2014) la abstención es un "dejar de ejercer" el derecho a voto, es una renuncia a la facultad de expresión de la voluntad, de ahí que las abstenciones se consideran como ausencia del votante y no se suman a los votos válidos para efectos de cómputo del número de votantes.

La falta de emisión del voto no se puede computar como negativa ni positiva. Para Cuesta (2000) tal conducta se debe interpretar como la manifestación de voluntad de no emitir opinión sobre el tema sometido a votación. A efectos del cómputo, las abstenciones se deberán considerar como ausencias.

MAYORÍAS

Concepto

El principio básico que rige la adopción de los acuerdos sociales es el "principio mayoritario", según el cual se presume que la voluntad de la mayoría es la que mejor resguarda el interés general del ente, atribuyéndosele, por consiguiente, el carácter de voluntad social.

Por mayoría se entiende la cantidad de votos válidos necesarios para la aceptación o negativa de una moción o propuesta, previamente sometida a discusión. La voluntad de la mayoría domina en el colegio y debe ser considerada como voluntad del cuerpo.

Unanimidad

En relación con el consenso o la unanimidad, aun cuando en el aspecto cualitativo podría que producir decisiones más perfectas y consecuentes con los intereses de los miembros, resulta incompatible con la realización práctica ya que consagra un derecho de veto incompatible con el funcionamiento de los órganos colegiados (por cierto, el que sólo es posible en la llamada democracia directa); y es ajena al sistema de expresión de la voluntad en la comunidad; aún más, la subvierte y la perturba.

La inclusión en un estatuto del requisito de decisión unánime no puede ser aceptable en principio. Sólo lo es cuando se establece para un asunto concreto y cuando de su aplicación no resultará dificultado un derecho individual intangible o un principio estructural de la sociedad (Zaldívar, en Nissen, 2000).

Para Fontenla ((2023) el "voto por aclamación" no es compatible con el espíritu de los valores y principios cooperativos y mutuales, porque erosiona o fatiga la democracia, fuerza consensos e incrementa las probabilidades de que se cometan errores. También, se lo suele vincular al voto cantado como una herramienta para obtener en las elecciones ventaja por parte de las dirigencias instaladas en el poder. La práctica del "voto por aclamación" es perjudicial y genera descontento en las elecciones de los dirigentes. Se trata de ser, no de hacer como si fueran democráticas. El "voto por aclamación" o "voto cantado" algunas veces justificado y propuesto por simplicidad, practicidad, disponibilidad del tiempo asambleario u otras, las menos, por manejo intencionado y centralizado del po- der, que produce debilitamientos de las energías organizacionales, escepticismos, apatías e indiferencias.

Representación de las minorías

Algunos piensan que debería ser previsto el principio de representación proporcional de las minorías en la asamblea y, por lo tanto, la adopción del criterio electoral proporcional y no el mayoritario.

En tal sentido, Vargas (2009) aboga por la admisión estatutaria de un sistema proporcional de elección de los directivos (participación de las minorías) especialmente en las cooperativas de mayor tamaño, ya que permite un mejor reflejo de la realidad política de la cooperativa y muchas veces evita luchas fratricidas por acceder al poder y oposiciones destructivas.

INDICE GENERAL

Cómputo de los votos

Sobre el particular se presentan cinco posibles situaciones:

1. Los que manifiestan su postura, afirmativa o negativa a la propuesta.
2. Los que votan en blanco.
3. Los que se abstienen.
4. Los votos nulos
5. Los que se ausentan de la sala de votación, ya sea antes de iniciar la reunión, ya durante su transcurso.

El criterio diferencial sería que la propuesta se entenderá aprobada siempre que exista, al menos, un voto afirmativo más que los que la rechacen, sin tener en cuenta los votos nulos, en blanco ni las abstenciones ni ausencias (Monreal, 1997).

Tipos de mayoría

1. Absoluta:

   Se dice de ordinario que es la mitad más uno de los votos válidos emitidos, cuando el número de votos es par. Ahora bien, cuando es impar, este criterio no sería válido, razón por la cual se considera por tal "un número de votos que doblado, supera la totalidad de votantes". Para algunos, es la mayoría que, salvo norma expresa en contrario, es tomada en cuenta. Para otros, es la mayoría simple. Al decir de Cuesta (2000) constituyendo las mayorías especiales un régimen de excepción, debería estar determinado en forma expresa en el estatuto; por ello cuando el estatuto se refiera "a mayoría", se deberá entender "simple mayoría".

2. Relativa o simple:

   Se pone en relación todos los votos emitidos y es mayoría la propuesta que obtuvo mayor número de voto (la mayor minoría).

3. Calificada:

   Es una mayoría superior a la absoluta que se emplea para los asuntos más importantes tales como las transformaciones o extinción. Se basa en que no se estima correcto o propio de una organización democrática que tales asuntos se resuelvan por un número poco significativo de asociados.

   Sarmiento (2016) advierte el peligro que entre más alta sea la mayoría exigida, menos democrática puede ser la decisión, paradójicamente; pues en el caso que se exija una mayoría de ¾ de los socios, una minoría de ¼ puede bloquearla y terminar imponiendo su voluntad frente a la mayoría que no alcance los ¾, pero que sigue siendo mayoría frente a los que no quieren la toma de la decisión respectiva.

Las mayorías y los porcentajes fijados en la ley no pueden ser rebajados en el estatuto, aunque es posible, tanto en los acuerdos ordinarios como extraordinarios, que se incremente la mayoría exigible siempre o para determinados supuestos (Gadea, 1999).

CONVENCIÓN DE VOTO

(Díaz, 1999)

Son prácticas de las sociedades mercantiles, consideradas como medios tradicionales para formar y consolidar mayorías estables. Algunos las consideran como un instrumento ilegítimo de toma de control y difícilmente practicables en las empresas solidarias que no se compadecen con el principio de gestión democrática.

Formas:

1. Sindicato de voto:

   Se articula mediante un contrato de vinculación entre socios de carácter estable y con intención de permanencia. Resulta difícil su admisión toda vez que supondría una renuncia al libre ejercicio del derecho de voto, por tiempo determinado y para todo tipo de acuerdo en la asamblea. Y es que se encuentran indicios contrarios a los sindicatos de votos en la regulación del sistema de representación en la asamblea, o en la previsión de las juntas preparatorias.

2. Sindicación de votos

   En cuanto a los pactos de sindicación, por su carácter ocasional o no permanente, parece que podría considerarse una decisión favorable a su admisión. Si cabe una representación o delegación concreta para una asamblea ¿por qué no admitir un convenio de voto ocasional?

   Por su carácter ocasional, en modo alguno podrían servir como técnica de obtención de control: no se estaría contra-

INDICE GENERAL

viniendo con ellos ninguna norma legal ni el principio cooperativo; y en cualquier caso, la decisión seguiría siendo de la asamblea, siendo irrelevante que la voluntad mayoritaria se alcance gracias a previos acuerdos de sindicación, o como consecuencia del abstencionismo de los socios, o incluso, del abstencionismo de éstos. Para Vicent (en Baena, 2013) no basta con considerarlos inoponibles a la cooperativa, sino que deben ser declarados nulos e inexigibles, incluso entre las "partes" o miembros del mismo.

Alcalde (2013) lo llama "acuerdo de actuación conjunta" que se produce cuando los socios que lo han celebrado suman un número de votos suficiente para adoptar las decisiones de la cooperativa con respeto a la mayoría democrática, acuerdo que se considera válido. Además, la ley presume que existe acuerdo de actuación conjunta: entre representantes y representados; entre una persona y su cónyuge o sus parientes hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad; o entre entidades pertenecientes a un mismo grupo empresarial. En cambio, tal acuerdo adolecerá de nulidad absoluta si supone un conflicto con el principio de gestión democrática.

REPRESENTACIÓN

Concepto:

La representación es el hecho por el cual una persona actúa por otra, de manera que lo que ella hace recae sobre aquella, siempre que hubiere actuado dentro de los límites de la representación. La representación de un miembro de empresa se da para la sesión del órgano deliberante. La representación puede ser general, esto es, para todos los puntos del orden del día, o particular, para algunos puntos específicamente determinados por el representado.

Caracteres (Naranjo, 2014)

1. La representación tiene carácter personal: es otorgada a por un miembro en favor de otra personal natural que también tenga la calidad de miembro de la misma empresa
2. Limitada a uno u otros pocos miembros
3. Ocasional o eventual, y por tanto, transitorio.
4. Es específica; esto es, para una asamblea determinada, pues no cabe una suerte de delegación múltiple o permanente.

Requisitos:

1. Presentación de poder que puede ser de carácter generalmente privado (carta poder). Se puede exigir su presentación con cierta anticipación y la certificación del mismo por el secretario, o por el órgano de vigilancia. En cualquier supuesto, la representación es libremente revocable, atribuyéndose tal valor al acto concluyente del representado de asistir personalmente a la asamblea (Gadea, 1999).
2. Puede permitirse en todos los casos; sólo cuando se trate de personas jurídicas miembros, en que son representadas por quienes ostenten legalmente su representación, o por las personas que el estatuto designe para ello.
3. Tener el carácter de miembro; de cónyuge, de concubino (a) o relación afectiva; esto es, personas que convivan regularmente con el miembro titular; así como no ser directivo ni delegado de distrito a la asamblea o delegado al organismo de integración.

   En el caso de un abogado no miembro que pretenda representar a un asociado presentando un poder especial al efecto, la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia de Costa Rica (1997, en Fonseca, 2001) que la negativa de la asamblea de no aceptarlo por no cumplir con los requisitos establecidos en la ley, no puede tomarse común una limitación al derecho de defensa de uno de los asociados".
4. Respecto de conferir la representación por medios electrónicos, podría utilizarse, por ejemplo, una plataforma creada a tal efecto en la página web de la sociedad a la que el socio accediera mediante un usuario y contraseña para conferir la representación a otro socio, quien por este medio podría a su vez recibir el mensaje con la representación y las instrucciones, a la vez que dejara constancia de la existencia de la representación ante la sociedad. Otros medios, como el correo electrónico, podrían igualmente ser válidos (Cruz Rivero, 2018).

Apoderado o mandatario

El representante es diferente del apoderado o mandatario, es decir, de la persona que representa a un miembro ausente en todos los actos y contratos, dentro y fuera de la cooperativa, mediante poder que le ha sido otorgado ante Notario Público y le confiere la calidad de administrador de los bienes del mandante.

INDICE GENERAL

Algunas leyes le confieren al representante derecho de voz y voto, pero no de ser directivo. En contra, Naranjo (2014) sostiene que ello distorsiona el ejercicio personalísimo de los derechos del socio en las cooperativas, tanto que la calidad de socio no puede ser materia de transferencia ni transmisión, esto es, que ni se vende, ni se cede, ni se hereda, puesto que lo transferible o transmisible es el valor de las aportaciones, el dinero, no la condición humana.

Voto familiar

Périus (2001) opina que el voto por procuración debe ser prohibido y en su lugar sea establecida una nueva forma de representación, vía acreditación, del derecho de voto al cónyuge o al hijo del asociado. Se llama voto familiar.

En las empresas agrícolas la ley italiana reconoce a las trabajadoras autónomas que prestan trabajo continuado en la empresa familiar el derecho de representar la empresa ante los órganos estatutarios de la cooperativa y de otras formas.

En la ley vasca para alcanzar una mayor representatividad en las asambleas y con base en que ciertas cooperativas dan respuesta a las necesidades del grupo familiar, el legislador también ha permitido incluir en el estatuto la denominada representación familiar, por lo que si efectivamente el estatuto lo prevé, en las cooperativas dirigidas a la satisfacción de necesidades familiares, los asociados podrán hacerse representar por su cónyuge u otro familiar con plena capacidad de obrar y hasta el grado de parentesco que admitan el estatuto (Gadea, 1999).

Número máximo de representaciones

Va de una sola hasta un máximo de cinco. La representación de los miembros en las asambleas presenta una particular problemática, cual es la posibilidad de la obtención el control de la empresa por parte de algunos pocos miembros, vía las representaciones múltiples.

De hecho, en Brasil se ha solicitado retirar de la vigente ley la posibilidad del voto por mandatario, porque ese voto en caso de directivas de cooperativas menos escrupulosas han servido para incentivar el "caciquismo" o el "coronelismo", ya que directivas radicadas en el poder maniobrar gran número de procuradores, aún bajo presión, para garantizar la aprobación de lo que son sus intereses (Meinen, 2003). Además, el voto por poder facilitar al asociado el incumplimiento de su obligación de asistir a la asamblea.

ACTA

El acta es la relación del contenido de una sesión de un ente colegiado; su documentación y medio probatorio. Es una formalidad *ad substantiam*, es decir, necesaria para la existencia del acto mismo.

Lo relacionado con el acta se analiza en el tema de la documentación.

INDICE GENERAL

Contenido

Sistemas de administración 1197
Órgano Directivo 1198
Especial consideración del presidente 1203
Competencia 1206
Reglamentación 1210
Delegación de competencias del órgano directivo 1212
Comité o comisión ejecutiva 1216
La comisión de miembros 1217
Directorio 1217
Órgano educativo y de promoción 1218
Órgano de conciliación y arbitraje 1218
Las secciones 1221
La sección de crédito 1224
Secciones autónomas 1228
Comités 1233
Comité de juventud de Puerto Rico 1235

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

23 Organos Directivos

SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN

El sistema de administración de la empresa solidaria puede estar unificado en un solo órgano (sistema monista), o estar diversificada en dos órganos (sistema dualista).

Concepción dualista

Es el modelo alemán que contempla un comité de supervisión o control y un comité de dirección. El órgano de dirección es el encargado de la gestión social y tiene la representación de la persona jurídica. El órgano de control fiscaliza la gestión del órgano de dirección; está formado por los miembros, pero privado de competencias de gestión y solo de representación de la base social.

Sin embargo, en la realidad son plenamente responsables de la gestión concretamente ejecutada por el gerente, bajo su más o menos oculta supervisión. Además, lo peculiar de este sistema es que el control de las cuentas o control contable se confía a expertos profesionales ajenos a la entidad, que actúan en beneficio de los asociados, de los terceros y de la sociedad en general (Del Campo, 2004). Es el sistema utilizado en el ámbito iberoamericano.

Interesante el sistema de estructuración de los órganos en la cooperativa portuguesa, que permite que los cooperadores puedan optar por optar entre tres modelos por aquel que mejor se adapte a su iniciativa empresarial:

1. Consejo de administración y consejo fiscal.
2. Consejo de administración con comisión de auditoría, y revisor oficial de cuentas.
3. Consejo de administración ejecutivo, consejo general y de supervisión, y revisor oficial de cuentas.

Además, debe tenerse en cuenta que, en los casos previstos en la Ley, en vez de consejo de administración puede existir un solo administrador, y en lugar de consejo fiscal, un fiscal único (Fajardo, 2016).

INDICE GENERAL

Concepción monista

Es el utilizado en Italia y Francia en el cual todas las funciones de gestión son asignadas a un órgano único. Sin embargo, es normal que se produzca una diversificación en su seno entre los consejeros ejecutivos o gestores, a los que se encomienda su función a través de la delegación, y consejeros no ejecutivos, a los que corresponde la función de vigilancia, es decir, la supervisión y control de los miembros con facultades gestores (ídem).

Se prevé la reserva de la administración a los asociados. De manera que está implícita la opción a favor de la representatividad del órgano administrativo, frente al criterio de eficiencia de gestión que impondría la escogencia de administradores no profesionales y por tanto, no necesariamente asociados.

Ello supone –además- que no se les pueda atribuir la correspondiente responsabilidad social y que la responsabilidad quede en los directivos que no asumen la gestión. El modelo dualístico, en opinión de Genco (1999) compagina la representatividad con la eficacia de gestión.

ÓRGANO DIRECTIVO

Naturaleza

Tanto en las cooperativas como en las mutuales, el consejo de administración, junta directiva, directorio o similar, es el órgano interno encargado de la administración y dirección (gestión cotidiana) de las operaciones de la empresa, de su representación legal y de la ejecución de los acuerdos del órgano deliberante, así como del cumplimiento de los planes aprobados por este.

Es al órgano colegiado de administración, al que corresponde la alta gestión, la supervisión de los directivos y la representación de la empresa con sujeción a la ley, al estatuto y a la política general fijada por la asamblea (García-Más, 2001).

Con relación a su naturaleza:

1. Para la doctrina tradicional, el órgano directivo puede ser entendido como mandante del conjunto de los miembros de la empresa, o como el órgano colegiado que administra o fiscaliza internamente a la empresa. Cuesta (2000) objeta la condición de mandatarios a sus miembros toda vez que como los límites del mandato se determinan en una forma más o menos precisa, toda gestión que no esté determinada en el estatuto o que no resulte directamente de los negocios jurídicos encomendados por el mandante, requeriría la ratificación de este para su validez.

   Como dice Moirano (2009) en realidad, la relación entre directivos y el ente es una relación compleja que participa de un solo elemento del contrato de mandato, cual es la posibilidad de la revocación de la designación con o sin expresión de causa.

2. La opinión prevaleciente es la que considera al consejo de administración como un órgano social. De acuerdo a esta teoría, se compagina mejor y es más elástico respecto de la actividad que desarrolla el mismo, "... pudiendo dicho cuerpo, en cumplimiento de su actividad de conductor de las operaciones sociales, realizar todos los actos previstos en la ley, el estatuto, y los que resulten vinculados con dichas operaciones sociales, no solo en forma directa e inmediata sino indirecta y mediata, en tanto ellos resulten conducentes a la consecución del fin perseguido por la institución" (Cuesta, 2000).

*Característica*s (Baigún y Bergel, 1991)

El órgano directivo es:

1. Necesario e insustituible

   De manera que no se puede concebir la existencia de una empresa solidaria sin la existencia de un órgano de administración; órgano que la acompaña en toda su existencia, pudiendo ser individual o colectivo.

2. Continuo y permanente

   Ya que no la empresa no puede funcionar sin la actividad permanente y continua del órgano de administración (por la necesidad de la atención ininterrumpida de la administración). Además, es de renovación periódica.

3. De origen legal

   Esto es, la composición y el funcionamiento del órgano administrador no pueden quedar librados a la voluntad de los asociados. Es la ley la que determina la forma en que se organiza el órgano y establece cuáles son las facultades mínimas que hacen posible su actuación dentro de la esfera delimitada del objeto social.

4. Autónomo

   Goza de las más amplias facultades en lo tocante a la gestión interna de la empresa, sin que pueda ser interferido

INDICE GENERAL

por la acción de otros órganos, salvo las limitaciones de ley y, o estatuto.

5. Controlado

   Está sujeto al control permanente de la sindicatura y de la asamblea, aunque no de manera permanente de ella, dado su carácter transitorio.

Composición

Normalmente es un órgano colegiado, aunque es posible que sea unipersonal lo que se da en empresas en formación, en empresas simplificados o con un número reducido de miembros, o según el tipo de actividad que desarrollan (trabajo asociado, por ejemplo) con duración del mandato determinado y con presentación de garantías especiales determinadas en el estatuto (Paz, 1998).

Pareciera que lo adecuado es abrir la estructura de la administración a la libertad de configuración estatutaria, dependiendo no de aspectos meramente formales como el número de socios, sino de la voluntad de los socios (flexibilización). Sin perjuicio de lo que, para determinado tipo de cooperativas, cuya gestión *per se* es más compleja pueda resultar adecuado exigir que su administración se lleve por un consejo rector (Vargas et al, 2014).

Se recuerda que la condición de colegiado significa que su desempeño está sujeto a las reglas de quórum y mayorías y que sus resoluciones o acuerdos deben constar en actas.

Consejo de administración ejecutivo

El Código Cooperativo de Portugal, en las cooperativas de más de 20 miembros, prevé la existencia junto con un consejo general de supervisión y un revisor oficial de cuentas, la existencia de un consejo de administración ejecutivo compuesto por un presidente y dos vocales, que ejerce las funciones del consejo de administrador.

Administrador único

En los casos en que se admite el administrador único, ello debe tener carácter potestativo, debiendo su titular tener el carácter de persona física miembro o asociado de la empresa. Al mismo se le aplican todas las normas del órgano directivo, en cuanto a sus facultades, duración, elección, etc., cuando ello sea compatible por el carácter unipersonal de un órgano pluripersonal (García-Más, 2001).

Del Campo (2004) piensa que en el caso del administrador único de una pequeña cooperativa se podría permitir, salvo prohibición estatutaria, que una persona no asociada –profesional de la gestión– desempeñase las labores de gestión y representación, sólo en el caso que no hubiese ningún administrador y los asociados no pudiesen desempeñar las facultades de gestión y representación en la cooperativa con una eficiencia razonable para hacer, de esa cooperativa, una entidad competitiva en el mercado.

La legislación de Portugal permite en cooperativas menores de 20 miembros la elección de un administrador ejecutivo único, quien designa su sustituto.

A esta variante unipersonal del consejo de administración se le critica que la responsabilidad compartida de la gestión social también hace a la vocación democrática de las cooperativas (Moirano, 2005).

Otras formas

1. Cabría la posibilidad de la existencia del administrador solidario: cada administrador, con plenas facultades de gestión y de representación.

2. La de los administradores mancomunados (actuando por unanimidad) como existe para ciertos tipos de sociedades civiles o mercantiles.

3. Igualmente, la posibilidad asomada en la legislación italiana (Abadesa, en Pastor, 2002) de la asamblea administradora, que da posibilidad al estatuto atribuir a la asamblea los poderes de administración operándose una superposición entre los dos órganos. Sin embargo, cabe suponer en este supuesto una innecesaria o inconveniente lentitud en la toma de las decisiones diarias que requiere la gestión social.

Número de integrantes

El número de integrantes del órgano directivo puede ser igual para todo tipo de empresa solidaria, o según el tipo y el número de miembros que tuviere cada una.

1. Número máximo

   El número máximo de 15 es el recomendado en informes internacionales, de suerte que se impidiese una indeseable

INDICE GENERAL

masificación del órgano de administración que pudiese llegar a entorpecer su operatividad (Tato, 1999).

El Código Unificado de Buen Gobierno Corporativo de 2006, tras señalar que el número de miembros afecta la eficacia del consejo e influye sobre la calidad de sus decisiones (un número suficiente le da capacidad de deliberación y riqueza de puntos de vista, pero un número excesivo puede favorecer la inhibición de los consejeros e ir en detrimento de la efectividad e incluso cohesión del consejo) recomienda que tenga la dimensión precisa para lograr un funcionamiento eficaz y participativo, entre 5 y 15 miembros. Acá, lo más conveniente es la flexibilidad en la elección de la composición de los órganos sociales (en: Vargas, 2009).

En todo caso, al tamaño y la composición apropiados de una junta directiva dependen del tamaño de la cooperativa, de la rama de industria en que actúan, y de las capacidades operacionales. En tal sentido, Los estatutos son los que determinan el tamaño y la composición de la junta directiva. La ley no debe prescribir cuotas u otros criterios específicos para seleccionar a la junta directiva más allá de un mínimo absoluto para la toma de decisión colectiva (tres o más miembros) (Clarity, 2006).

2. Número mínimo

   Sobre el número mínimo, nada se establece expresamente al respecto. Sin embargo, salvo el caso del órgano directivo unipersonal, el número mínimo de integrantes debería ser de tres, porque con este número se cubren las funciones clásicas de los cuerpos de administración: presidencia, secretaría y tesorería.

   Se pueden establecer algunos cargos como obligatorios (por ejemplo, presidente, secretario y tesorero, por ejemplo) y otros facultativos. Sobre el secretario, Vargas (2009) habla de las ventajas de la profesionalización de este cargo que reconocen casi todas las legislaciones al posibilitar que lo ocupen personas no socias (podría ser el letrado asesor).

   En tal caso, tendría voz, pero no voto en las deliberaciones del consejo, y estará obligado a guardar secreto sobre los asuntos concernientes a la cooperativa. Señala que es necesario la independencia, imparcialidad y estabilidad del cargo.

Designación

Circunstancias propias de una empresa solidaria pueden hacer conveniente que los diversos colectivos que la integren queden representados en el órgano de administración. Es lo que se denomina reserva de puestos. De manera que el estatuto podrá prever que la composición del órgano colectivo refleje, entre otras circunstancias, su distinta implantación geográfica, las diversas actividades desarrolladas por la empresa, las diferentes clases de asociados, cuando las hay, los diversos sectores o colectivos diferenciados de la empresa. De igual forma, establecerse la proporción existente entre ellos, estableciendo las correspondientes reservas de puestos para cada uno de ellos.

En este sentido, el Código Civil de Italia permite que el acto constitutivo pueda prever que uno o más administradores sean seleccionados entre los pertenecientes a diversas categorías de socios, en proporción al interés que tenga cada categoría en la actividad social. La designación de uno o más administradores puede ser atribuida por el acto constitutivo al Estado o a los entes públicos. En todo caso, la designación de la mayoría de los administradores es reservada a la asamblea.

Pero, además, hay una tendencia que plantea una ampliación de representación en el órgano directivo de manera que quede integrado por representantes no sólo de los miembros de la empresa, sino –también- de los trabajadores asalariados, de los terceros-usuarios, incluso de los proveedores y de los inversionistas.

Ahora bien, en caso que entidades financiadoras externas pudieran llegar a tener derecho a voto, habría que cerciorarse que no estén en condiciones de adoptar por si solas decisiones, ni tampoco de constituir una minoría de bloqueo (Henry, 2000). En tal circunstancia, la lista de casos no debería ser cerrada, sino una lista abierta que pueda ser utilizada como un medio de legitimación legal de casos no expresamente previstos en la norma (Del Campo, 2004).

ESPECIAL CONSIDERACIÓN DEL PRESIDENTE

1. Acerca de su naturaleza

   Hay una polémica respecto a si el presidente es órgano de la empresa o simple ejecutor de la voluntad de ésta. Para Alonso (2001) parece más correcto concebir al presidente como titular de las facultades de ejecución de los acuerdos y actuaciones del consejo rector dentro del margen legal o estatutario de sus competencias, o del concreto que resulte

del correspondiente acuerdo de la asamblea, que se explica cómo técnica de protección de los intereses de terceros de buena fe que se relacionan con la empresa a través de la actuación de su presidente y que se presumen *iuris et de iure* (no admiten prueba en contrario).

Ciertas legislaciones que atribuyen al presidente del órgano directivo el ejercicio del poder de representación que corresponde a éste, también le hacen responder en caso de que ejerza aquel poder de representación de forma contraria a los acuerdos adoptados por la asamblea o por el propio órgano (Tato, 2013).

2. Principales funciones del presidente

a) Asegura que los temas relevantes estén presentes en la agenda, que los consejeros reciban informaciones precisas, completas y en tiempo adecuado para las deliberaciones, y que todos participen activamente a fin de contribuir al máximo a la organización.

b) Organiza y coordina la agenda y las actividades del consejo de administración.

c) Preside las asambleas y las reuniones del consejo de administración.

3. Urgencias

Señala Vargas (2009) cómo en ciertas leyes se dispone que en casos de urgencia el presidente pueda tomar las medidas que considere imprescindibles para evitar cualquier daño o perjuicio a la cooperativa, aun cuando aquellas se inscriban en el ámbito de competencia del Consejo Rector. Se refiere exclusivamente a supuestos de emergencia, y para determinar qué es urgente se debe valorar necesariamente cada caso concreto en función de cuales sean las consecuencias de la falta de actuación para la cooperativa.

En cuanto al contenido de las decisiones, parece que no se refiere a aspectos relacionados con la gestión ordinaria de la empresa, sino a decisiones extraordinarias, por lo que su empleo debe interpretarse con carácter restrictivo y tiene que informar al consejo lo antes posible de la situación de emergencia y de las medidas adoptadas. Ahora bien, si aprovechando esta excepción el presidente adoptara decisiones que corresponden al consejo puede ser fuente de responsabilidad por extralimitación, en aquellos casos en los que no esté acreditada la situación de urgencia.

4. Descentralización del poder del presidente

Con mucha razón, dice Vargas (2009) que las leyes de cooperativas son excesivamente presidencialistas en cuanto que en una misma persona recae la presidencia de la cooperativa, del consejo rector y de la asamblea, y se le otorgan importantísimas facultades representativas que lo convierten en ocasiones en el *factótum* de la cooperativa. El presidente se convierte así en una especie de órgano individual de representación que puede con sus decisiones vincular a la cooperativa con terceros con los riesgos y peligros que para el tráfico y para la propia sociedad esto conlleva.

Se impone la eliminación del excesivo poder al presidente que mal usado, puede comprometer gravemente a la cooperativa y se debería atribuir la representación legal al órgano de administración, y que este sea el que por acuerdo interno de la asamblea o del propio consejo atribuya la representación legal al presidente, de manera que le legitimación de la actuación del mismo dependa de la previa decisión del consejo.

Igualmente, se aconseja la adopción de medidas de contrapeso que eviten la excesiva concentración de poder en una persona (Código Unificado del Buen Gobierno, España, 2006) como son:

a) Que el presidente, como responsable del eficaz funcionamiento del consejo, se asegure que los consejeros reciban con carácter previo información suficiente; estimule el debate y la participación activa de los consejeros durante las sesiones del consejo, salvaguardando su libre toma de decisión y expresión de opinión; y organice y coordine con los presidentes de las comisiones relevantes la evaluación periódica del consejo, así como, en su caso, la del consejero delegado o primer ejecutivo.

b) Aun cuando generalmente la convocatoria del consejo corresponde a su presidente que podrá actuar por iniciativa propia o a instancia de cualquier integrante, se faculte a uno de ellos para proceder directamente a la convocatoria si su petición no es atendida por el presidente, pero logra la adhesión de cierto porcentaje

INDICE GENERAL

de los integrantes. Ello se extendería a la inclusión de nuevos puntos en el orden del día.

COMPETENCIA

Naturaleza de su competencia

Es importante recalcar que es la empresa solidaria quien tiene la capacidad de derecho para el cumplimiento de sus fines, pero son sus órganos -integrados por personas físicas- los que tienen la capacidad de ejercicio de esa capacidad de derecho y según sean los deberes y atribuciones que la ley atribuye a cada órgano queda establecida su competencia (Moirano, 2005).

De manera que de acuerdo con lo que establezca el texto legal, la competencia del órgano directivo puede ser

1. Indicativa (enunciativa) o taxativa (sólo aquellas atribuciones que le son expresamente atribuidas).

2. Pero, su competencia puede ser atractiva y residual, a la vez. Se puede afirmar que tiene unas competencias necesarias y una competencia residual. Siempre asume la gestión la empresa. Y, además, podrá asumir todas aquellas facultades que ni la ley ni el estatuto le atribuyan a otro órgano social: competencia residual (Tato, 1999).

En ciertas legislaciones se reconoce expresamente que el estatuto pueda facultar a la asamblea para impartir instrucciones o someter a su autorización determinadas decisiones que sean competencia del órgano directivo. En opinión de Pastor (2002) esa participación de la asamblea en asuntos de gestión debería acortarse a aquellos que recaigan sobre la gestión extraordinaria, configurándose de este modo la posibilidad apuntada como un importante mecanismo de control inter-orgánico. Por el contrario, la posibilidad de intromisión de la asamblea en asuntos de gestión ordinaria dificultaría el normal funcionamiento del órgano de administración.

Poderes

La función esencial del órgano directivo es el gobierno de la empresa. Y por tal, cabe entender el conjunto de competencias, facultades y obligaciones precisas en función de la explotación profesional del objeto social de la entidad, del desarrollo de la actividad cooperativizada con los socios y de la representación de la cooperativa en las relaciones de ésta con los socios y terceros, ejercidas sobre un principio de corresponsabilidad con los demás órganos de gobierno de la cooperativa y, en especial, con su asamblea como órgano supremo de la misma (Alonso, 2010).

Señala Alonso (ídem) que las competencias le corresponden *in toto* y, por tanto, puede ejercerlas en todo o en parte de forma directa o indirecta. El consejo rector no puede en ningún caso renunciar al directo y efectivo ejercicio de las competencias que, en cada caso, supongan alta gestión de la cooperativa y supervisión de los directivos.

El órgano directivo tiene poderes inherentes a la titularidad jurídica de la empresa, los cuales comprenden, entre otros, los siguientes: poderes de representación; poderes de disposición sobre los bienes sociales; poderes de representación estatutaria interna; y poderes de gestión de personal (Márquez, 2002).

El ejercicio de las facultades o potestades que correspondan a su competencia de acuerdo a la ley y al estatuto, es una actividad que efectúa (como todo cuerpo colegiado) a través de la adopción de decisiones, llamadas acuerdos.

Representación legal

El primer cometido del órgano directivo consiste en la facultad de traducir las concretas decisiones de gestión empresarial en declaraciones de voluntad o manifestaciones de voluntad de trascendencia jurídica (Tato, 1999).

Coincidimos con Alonso (2010) que la facultad de representación ha de atribuirse de forma clara y unitaria al tratarse de un ámbito de competencias que, por razones funcionales a nivel interno y de seguridad del tráfico a nivel externo, no admite bien matizaciones ni limitaciones en el orden legal si lo que se persigue es asegurar el buen funcionamiento de la cooperativa a nivel interno y preservar la seguridad del tráfico jurídico de la cooperativa con terceros e incluso con sus mismos socios.

1. Puede ser el presidente del cuerpo o el gerente quien ejerce la representación de la entidad en todos los actos comprendidos dentro del objeto social, tanto los directamente comprendidos dentro de este, como aquellos otros (actos conexos) que constituyan medios auxiliares para el desarrollo de ese objeto. Ahora bien, como quiera que la representación es de origen legal, para actuar se debe acreditar la realidad del nombramiento.

2. También, podría darse un sistema de representación colectiva por el que se exige la colaboración de todos los miembros del órgano en el acto de representación, debiendo todos ellos suscribir conjuntamente el contrato en nombre de la entidad (Tato, 2013).

INDICE GENERAL

Para algunos, el representante ejerce la representación legal con la mayor amplitud posible, abarcando no sólo los casos de gestión ordinaria (de carácter corriente, habitual o no excepcional) sino, también, los actos de disposición o excepcionales, siempre que no sean total y notoriamente extraños al objeto social, o que afecten su existencia misma, y que no es oponible a terceros cualquier limitación estatutaria para su ejercicio.

No obstante, algunos opinan lo contrario, exigiendo al tercero que contrata con la empresa el conocimiento cabal de las normas internas, aún excepcionales, que puedan limitar o condicionar el poder representativo de la misma.

La opinión prevaleciente es que el órgano directivo representa válidamente a la empresa en los actos de desarrollo o ejecución del objeto social, sea de forma directa o indirecta, o los complementarios o auxiliares para ello, sino también los neutros o polivalentes, y los aparentemente no conectados con el objeto social, quedando excluidos únicamente los actos contradictorios o denegatorios del objeto social (García-Más, 2001).

En sentido contrario, para Martínez (2004) no es posible admitir la introducción de límites en el poder de representación, y que los mismos pueden ser oponibles al tercero, si son conocidos por el mismo o, en atención a las circunstancias del caso, resulte imposible su desconocimiento.

Para Macías-Ruano (2016) el alcance de la representación del órgano directivo frente a terceros es de carácter ilimitado cuando se refiere a las actividades que integren el objeto social de la cooperativa. Ahora bien, cuando se trata de actos más allá del objeto social, se presenta la dificultad de discernimiento de los terceros para apreciar cuándo un acto del órgano de administración está comprendido en el objeto social de la sociedad y cuándo no.

Administración o gestión de la empresa

El órgano directivo tiene facultades de administración del patrimonio de la cooperativa organizado como empresa (Tato, 1999). Lleva a cabo los actos necesarios para el cumplimiento del objeto social en beneficio de la sociedad y en resguardo de su interés social, en el entendido que debe haber algún beneficio o contraprestación para la empresa por todo acto realizado, así sea de carácter unilateral.

Como señala Teixeira (2016) la asamblea, al elegir sus representantes a sus órganos colegiados de la sociedad, sin duda, les concede los poderes necesarios para la gestión de los negocios societarios, allí incluidos, inclusive, aquellos relativos a la administración del personal, bien aquellos relativos a la asunción de obligaciones, compromisos y derechos, incluido, la implantación de un plan de salud para los directivos y empleados. Por lo cual, no es necesario que tal materia sea objeto de deliberación en asamblea, considerando que esa facultad ya fue autorizada cuando la propia asamblea escogió sus representantes para dirigir los destinos de la sociedad

Ahora bien, habría que distinguir entre la administración ordinaria y la extraordinaria para determinar al alcance de las atribuciones del órgano directivo. Compartimos con Baigún y Bergel (1991) en que los primeros son los actos de disposición de las rentas y de conservación y goce de los bienes capitales; y actos de administración extraordinaria, todos los demás. De manera que tendría capacidad para efectuar los primeros, más no los segundos, que dependerían de una decisión expresa de la asamblea.

La Ley Cooperativas de Nicaragua establece que el Consejo de Administración, para la enajenación de todo tipo de bienes, deberá contar con la aprobación de la Asamblea General de Asociados, mediante oficios del notario público de su elección, excepto en aquellos casos que le sean propios de su actividad (Iliescas, sf).

Otras competencias

1. De autorregulación.

   Normalmente la ley autoriza al consejo a dictar las normas de funcionamiento, aunque se exige que las mismas sean sometidas a la asamblea. Salvo que el estatuto exija su ratificación por la asamblea o en caso de silencio del mismo en este punto, Tato (2013) considera que la asamblea se limita a tomar conocimiento de las normas aprobadas por el consejo, y que la sujeción a la aprobación de la asamblea implicaría una importante limitación a las facultades de autorregulación del mismo.

2. De supervisión y control

   El consejo de administración ha de asumir como función esencial la fijación de la estrategia y control de su ejecución por la dirección, así como hacer cumplir las disposiciones legales y estatutarias que obligan a la entidad.

INDICE GENERAL

Es más, el órgano directivo debería configurarse como un instrumento de supervisión y de control dirigido a alinear los planes de quienes gestionan la entidad con los intereses de quienes aportan los recursos y soportan el riesgo empresarial (Comisión, 1998).

3. Ejecución de los acuerdos de la asamblea.

   Es el caso que existirán ocasiones en las que el consejo rector, por su propia naturaleza de órgano subordinado al órgano supremo de expresión de la voluntad social (la asamblea) deberá respetar y cumplir los acuerdos previamente adoptados por la asamblea (Tato, 1999) aunque no sean partidarios de los mismos o no los compartan.

Dentro de la perspectiva de la gobernanza, además de fijar la estrategia del negocio, corresponde al consejo de administración (Ribeiro, 2016):

1. Fijar los patrones éticos y de conducta (*toneatthe top*).
2. Estar atento a la calidad de las informaciones divulgadas para los públicos externos.
3. Aprobar y acompañar las políticas corporativas, controles y gestión de riesgos y la efectividad del programa de gobernanza.

REGLAMENTACIÓN

El órgano directivo requiere de un reglamento interno que delimite claramente las normas de funcionamiento, las funciones de cada uno de los cargos individuales y de sus comisiones internas, dictado por el propio órgano en ejercicio del poder de autorregulación y, o sometido al órgano deliberante para su conocimiento y, o aprobación, según lo establezca el estatuto. Tato (1999) es del parecer que, en ausencia de norma estatutaria en relación con el funcionamiento del consejo, deberá ser el propio consejo quien se autorregule.

Se acostumbra crear comisiones internas (de nominaciones, de retribuciones, de auditoría y cumplimiento de las normas de gobierno, etc.) cuya organización interna se hace en un reglamento propio que delimite claramente las funciones de sus cargos individuales y de sus comisiones internas (Vicent, 1998).

Reuniones

1. *Principios*

   El funcionamiento de los órganos internos está regido por los principios de autorregulación, colegialidad, asistencia física y democracia. Sempere (2002) cree que la asistencia física debe ser objeto de una interpretación flexible (fruto del estado actual del avance de la tecnología en el campo de la telemática) por el que podríamos denominar *"principios de asistencia simultánea"* en atención a los medios que actualmente proporciona la telemática: videoconferencias, circuito cerrado de televisión, sesión virtual, voto electrónico, pero este procedimiento sólo será válido si está regulado por el estatuto, y si se produce según el régimen virtual dispuesto. La frecuencia de sus reuniones es materia del estatuto.

2. Convocatoria

   La convocatoria se caracteriza por su falta de formalismo; no precisa constancia de orden del día, ni de formas especiales en su anuncio (puede ser por teléfono) ni plazos amplios entre el anuncio y la fecha de la reunión (Pastor, 2002) acorde con el carácter permanente y las funciones propias del órgano directivo. No obstante, se puede exigir formas y requisitos específicos. Tal nivel de flexibilidad –señala Vargas (2009)- solo será posible en ausencia de norma estatutaria, o de acuerdo de la asamblea.

   Lo que no se debiera hacer es someter a los consejeros a asuntos por sorpresa a no ser que estén todos presentes y estén de acuerdo con su celebración, lo que nos llevaría a lo que se denomina consejos universales, a los que se aplicarían por analogía lo previsto para las asambleas universales.

3. Quórum y mayorías

   Esta materia puede estar determinada en la ley o regularse mediante remisión al estatuto. En cuanto al carácter secreto o no de las votaciones, debería ser materia a establecer en el estatuto, y si así fuese expresamente solicitado por algunos de los miembros.

   Incluso, puede permitirse que cuando el estatuto lo prevea, el consejo rector podrá adoptar acuerdos sin necesidad de reunirse, mediante votación por escrito, siempre que ningún consejero se oponga a este procedimiento. (García-Jiménez, 2001). Otros, consideran no posible esta alternati-

INDICE GENERAL

va, requiriéndose, en todos los casos, la efectiva presencia de los consejeros en la reunión.

4. Reunión a distancia

Por Resolución de la Autoridad de aplicación de Argentina (2019) se habilita las reuniones a distancia de los órganos directivo, de control interno y comités de las cooperativas y mutuales, siempre que cumplan los siguientes requisitos:

a) Que exista disposición en el estatuto y, o en los reglamentos internos.

b) Que los medios de comunicación a utilizar en las reuniones a distancia deberán permitir la transmisión simultánea de sonido, imágenes y textos escritos.

c) Que haya la presencia física, en el lugar de realización de la reunión, un tercio de los miembros titulares del órgano correspondiente. Los participantes a distancia se computarán como presentes a los fines del quórum legal, así como para las mayorías especiales que puedan ser exigidas.

d) Las actas de las reuniones a distancia deberán indicar la modalidad adoptada y se deberán guardar las constancias de la participación de acuerdo al medio utilizado para la comunicación. La misma debe ser suscripta por presidente y secretario en forma obligatoria, pudiendo serlo, de así resolverse, por todos los participantes de la reunión.

Se entiende por reuniones a distancia aquellas en las cuales se combina la presencia física de algunos integrantes del órgano con la presencia simultánea y a través de un determinado medio de comunicación interactivo, de otros integrantes que se encuentran distantes físicamente.

DELEGACIÓN DE COMPETENCIAS DEL ÓRGANO DIRECTIVO

Las empresas solidarias pueden adoptar modelos muy diversos de organización y actuación de su órgano directivo. Este es un órgano que tiene competencia para deliberar sobre materias de gestión; esa competencia es atribuida al órgano y no a los miembros; los poderes de gestión que se refieren a la toma de decisiones, son ejercidos colectivamente, en reunión, a través de deliberaciones.

Ahora bien, como señala Soveral (2002) puede suceder que el estatuto (dentro de permisión legal) autorice al consejo de administración a delegar la "gestión corriente" de la sociedad (de carácter ejecutivo) en uno o más administradores o en un comité o comisión ejecutiva. Además, hay la delegación "impropia" cuando se encarga a algunos administradores de ciertas materias de administración.

La delegación de atribuciones del órgano directivo hacia otros puede aceptarse expresa o tácitamente, en este caso con previa autorización del estatuto.

En particular, se puede realizar delegaciones esporádicas y delegaciones permanentes a favor de una o varias comisiones (delegaciones pluripersonales) o uno o varios consejeros (delegaciones personales, con mandato de actuación conjunta, indistinta, solidaria o colegiada.

Estima Alonso (2001) que el carácter <<permanente>> no significa delegación por tiempo <<indefinido>> sino que la permanencia en la delegación gira en torno a las ideas de extensión, autonomía e importancia de las facultades delegadas.

La delegación puede tener carácter particular más no puede tener carácter general (cesión de todas sus competencias, puesto que entonces dejaría de tener autonomía).

Como señala Saint-Jours (1990) el consejo de administración puede delegar, bajo su responsabilidad y control, parte de sus poderes sea al comité ejecutivo *(bureau)* sea al presidente, sea a uno o varios directivos, sea a una o varias comisiones temporales o permanentes de gestión cuyos integrantes son escogidos entre los directivos, pero en ningún caso el consejo podría desprenderse de la totalidad de sus poderes, y cada delegación de poderes debe referirse a un asunto determinado. Sería posible la delegación en el gerente, en una empresa solidaria especializada en la gestión o en el organismo de integración.

Limitaciones (Vargas, 2009)

Sin embargo, la capacidad de delegación viene limitada por las facultades indelegables, cuestión que hay poner en relación con el concepto de *alta gestión* que es competencia única del órgano directivo, lo que significa que la delegación sólo puede alcanzar los aspectos relativos al tráfico empresarial ordinario. Y la delegación no se puede extender a fijar a las siguientes materias que serían exclusivas y excluyentes del órgano directivo, y tal delegación sería nula.

INDICE GENERAL

Facultades indelegables

1. Directrices generales de la gestión.
2. Presentar a la asamblea las cuentas anuales y la propuesta de distribución de resultados.
3. Potestad sancionatoria y decisoria sobre la baja e ingreso de socios.
4. Otorgamiento de poderes generales.
5. Prestar avales, garantías o fianzas.
6. Así como a aquellas materias que hayan sido delegadas expresamente por la asamblea.

Regulación de la delegación

Adaptado de Soveral (2002)

La delegación de la gestión corriente debe estar sujeta a una normativa que contemple:

1. Los miembros del comité o comisión ejecutiva lo son en cuanto fuesen miembros del consejo de administración, de manera que para que haya delegación es necesario que haya consejo de administración. De manera que el administrador único, de existir, no puede delegar la gestión corriente de la sociedad porque esa delegación debe ser hecha por el consejo de administración que, en el caso, por definición, no existe.
2. No está excluida la posibilidad de que el órgano directivo nombre mandatarios o procuradores que no sean administradores. Pero eso se puede hacer para la práctica de determinados actos o categorías de actos y no para la gestión corriente de la sociedad. O sea, no pueden tener poderes generales para administrar la sociedad o tener los mismos poderes que los administradores.
3. Puede el estatuto (si la ley nada dice o no lo prohíbe) contener autorización para delegar la gestión corriente, lo que no es obligatorio ni necesario. Pero quien delega es el consejo de administración, a través de deliberaciones. El consejo decidirá si delega o no y quien será el delegado, así como cómo decidir cuál será la composición del comité o comisión ejecutiva. La delegación debe tiene límites fijados por la propia ley o por el estatuto, los que deben ser establecidos en el acto de delegación.
4. Al darse la delegación, los restantes miembros del consejo de administración dejan de tener el deber de deliberar, en consejo, sobre las materias delegadas, pero mantienen el poder, esto es, tiene el consejo de administración competencia concurrente para deliberar sobre las materias objeto de la delegación.
5. En cuanto a las materias delegadas, quien pasa a tener el deber de actuar es el administrador o el comité o la comisión ejecutiva que recibió y aceptó la delegación y el consejo de administración deja así de tener el deber de actuar colegialmente en relación a estas mismas materias.
6. En caso de daños causados por los delegados actuando como tales, a socios, a la sociedad o a terceros, los directivos que no fueron delegados, no serían, en principio, responsables, salvo cuando tuvieron conocimiento de los actos u omisiones causantes del daño; o cuando cumpliendo sus deberes de vigilancia tuvieron conocimiento del acto u omisión del delegado y no provocaron la intervención del consejo de administración para tomar las medidas adecuadas.
7. Los miembros del consejo de administración que no son delegados o miembros del comité o comisión, tienen el deber de vigilancia general en cuanto a la actuación de quienes fue efectuada la delegación, pero no de cada uno de los actos que ellos practican. Se trata de un deber de vigilar la andanza general de la gestión en cuanto a las materias delegadas.
8. Si los actos practicados ya vincularan a la sociedad frente a terceros, la sociedad podría tratar de extinguir las relaciones que se hayan constituido, sin perjuicio de la eventual responsabilidad de los administradores delegados frente a la sociedad.
9. Los miembros del consejo de administración tienen el deber de actuar con la diligencia de un gestor criterioso y ordenado y son responsables cuando la actuación u omisión de los delegados hubieren causado perjuicios a la sociedad y es solidaria frente a todos los miembros del consejo de administración.

INDICE GENERAL

COMITÉ O COMISIÓN EJECUTIVA

Se parte de la premisa que el sistema colegial de funcionamiento del órgano directivo se revela poco ágil ante el ejercicio del poder de representación, ya que cada actuación del órgano directivo requeriría su convocatoria, constitución, deliberación, acuerdo, documentación y encomendar su ejecución, con lo que se abre la posibilidad de las comisiones ejecutivas (Gadea, 1999).

De manera que en muchas empresas se crea un comité ejecutivo que, para Cuesta (2000) representa un equipo de trabajo, de creación facultativa, que no configura un órgano, que debe figurar en el estatuto o reglamento interno, y su competencia se limita al manejo de los asuntos de rutina, pudiendo el consejo de administración dejar sin efecto las decisiones que adopte, cualquiera que sea la índole de éstas. Se trata de grupos de directivos que deben actuar colegiadamente.

Supone la creación de un cargo de gestión inmediata que se enmarca dentro del propio Consejo, y su titular es un consejero, con la aplicación de su estatuto legal (remuneración, responsabilidad, elección, etc.) y ostenta el mismo poder de representación y de gestión *ex lege* que el órgano delegante.

El órgano directivo puede realizar delegaciones esporádicas y delegaciones permanentes a favor de una o varias comisiones (delegaciones pluripersonales) o uno o varios consejeros (delegaciones unipersonales) con mandato de actuación conjunta, indistinta, solidaria o colegiada. Las primeras se denominan comisiones ejecutivas o delegadas y los segundos consejeros delegados, y ambos están compuestos o son consejeros a los que se les encomienda la realización separada de todas o algunas de las facultades delegables del órgano directivo.

El Código Unificado de Buen Gobierno Corporativo, 2006 (CUBC) recomienda que la estructura de la comisión delegada sea similar a la del propio consejo y su secretario sea el del consejo; y que el consejo tenga siempre conocimiento de los asuntos tratados y de las decisiones adoptadas y que todos los miembros del consejo reciban copia de las sesiones de la comisión delegada (Vargas, 2015).

Otros (Pastor, 2002) afirman que no son sino supuestos de delegación de facultades o de apoderamiento, de origen voluntario, y cuyo ámbito, extensión y configuración no vienen delimitados directamente por la ley, sino por la voluntad del órgano social. Afirma que esa delegación da nacimiento a un verdadero órgano social, cuya estructura puede venir determinada por el estatuto o por el propio acuerdo de delegación del consejo.

El comité o comisión ejecutiva se caracteriza por ser un grupo de consejeros delegados cuyas facultades han de ejercitarse según el régimen colegial de funcionamiento. Está integrado por algunos de los miembros del consejo de administración, normalmente el presidente y varios consejeros, siempre que lo prevean las normas internas.

Está encargado de dar ejecución a las deliberaciones del consejo de administración y asegurar la continuidad de la gestión ordinaria. Está investido de poderes tan vastos que autorizan a sustituir al mismo consejo en la gestión social, siempre que el estatuto lo permita; no se le puede delegar las atribuciones propias del consejo y específicamente la redacción de los estados financieros, aumento y reducción del capital social (Nazzaro, 1972).

LA COMISIÓN DE MIEMBROS

Es un órgano interno previsto en la ley de cooperativas de Quebec cuando la empresa no pase de 25 asociados. La comisión de miembros asume a la vez las funciones de los órganos deliberante, directivo y ejecutivo, y presenta los siguientes caracteres: administración colectiva; la totalidad de los miembros asume las funciones administrativas; inexistencia de órgano ejecutivo; número reducido de miembros, plazo menor de un año; consentimiento de una mayoría muy calificada de los miembros y aprobación de la Autoridad de aplicación (Noel, 1982).

DIRECTORIO

Para las cooperativas que ejercen actividades complejas, abarcando diversos sectores o atendiendo gran número de personas, recomienda que sean estructuradas con el sistema dualista, con atribuciones detalladas y específicas para el consejo de administración y el directorio (Maffioletti, 2016).

1. El consejo de administración se presenta como órgano estratégico de gobierno, gestión y representación; actúa en favor de la organización, alineando los valores sociales y planeando las metas de la organización de modo de considerar globalmente el interés social y la actividad económica.

2. El directorio, con un cargo o más de acuerdo con el nivel de organización de la cooperativa, con facultades y poderes definidos en el estatuto para dar soporte al consejo de administración. Este órgano de administración tendría funciones de monitorear la implementación de la gobernanza corporativa; definir agendas de reuniones y asambleas, proporcionando materiales de apoyo para informar mejor a los interesados; realizar funciones específicas relacionadas

INDICE GENERAL

con la actividad económica, dentro de las limitaciones establecidas por el consejo de administración, el estatuto y el reglamento interno de la cooperativa.

ÓRGANO EDUCATIVO Y DE PROMOCIÓN

Es el órgano interno encargado de impartir la educación solidaria y la capacitación técnica requerida para la consecución de los objetivos de la empresa. Normalmente es colectivo y tiene carácter obligatorio, permanente y está dotado de autonomía, aunque hay la tendencia a disminuir su importancia y convertirlo en un órgano individual, facultativo y transitorio, sin autonomía propia, y con menos recursos financieros adecuados, sobre todo en empresas de pequeño número de miembros.

Corresponde su designación bien sea al órgano deliberante o al órgano directivo y está integrado por miembros de la empresa, aunque en ocasiones se admite que lo compongan terceros relacionados. En otros casos, sus funciones se atribuyen a un integrante del órgano de dirección y gestión.

Tiene por atribuciones preparar y ejecutar el plan y los programas de educación y capacitación, para lo cual emplea los fondos destinados a financiar esas actividades. Presenta informe ante la asamblea y el órgano directivo, con la periodicidad determinada en el estatuto.

Dentro de sus funciones, cualquiera sea el órgano o la persona que las desempeñe, es imprescindible también ocuparse, en los términos del principio cooperativo general respectivo, de la información dirigida al público en general y especialmente a los jóvenes y líderes de opinión.

ÓRGANO DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Concepto

El órgano de conciliación y arbitraje es el órgano interno que tiene la facultad de actuar como conciliador en los conflictos internos de la empresa, y caso de no lograr el avenimiento, actuar como arbitrador. Es el órgano encargado de resolver los recursos presentados contra las sanciones impuestas a los miembros por el órgano de administración, en cuyo caso, sustituye a la asamblea en esta actividad. Obedece a la idea de agilización en la toma de decisiones en el ámbito de sus competencias y, por tanto, eludiendo la lentitud y complejidad del procedimiento asambleario (Parras, 2013).

Tiene su justificación en el descongestionamiento de la asamblea, y en la búsqueda de objetividad y profesionalidad interna.

Su existencia puede parecer aconsejable en las cooperativas con elevado número de miembros en las que la convocatoria de una asamblea para la resolución del recurso interpuesto por un miembro pueda generar problemas organizativos y significativos costes económicos (Tato, 1999).

Es un órgano que viene a resolver lo que por disposición legal le correspondería a la asamblea general. La asamblea es un órgano no permanente y que no resulta especialmente ágil y de actuación inmediata, por lo que si las competencias de revisión del acuerdo de sanción disciplinaria impuesto por el órgano de administración son asumidas por un órgano potestativo más ligero y operativo, se está instrumentando un beneficio para la sociedad, sin merma de garantías para los socios.

El hecho de que legalmente se prevea un órgano con un reducido número de miembros y, por tanto, con una capacidad de actuación casi inmediata, es síntoma de la necesidad de fijar un régimen sancionador fuerte para los socios que hará que no resulte extraordinario el resolver los recursos a las posibles sanciones impuestas por el órgano de gobierno de la cooperativa (Macías-Ruano, 2016).

La existencia de este comité tiene singular utilidad por cuanto contribuye a la seguridad jurídica**,** puesto que elimina la prolongación de situaciones de descalificación de miembros sancionados por falta grave o muy grave que podrían durar muchos meses hasta la asamblea.

Además, como señala Paz Canalejo (1989) incentiva la participación de los miembros; contribuye a la inmediatibilidad y eficacia del control; otorga mayor independencia y sosiego a la resolución de los recursos; le da mayores garantías al inculpado y descongestiona la asamblea.

Fuentes

Las normas internas deben prever tanto su existencia como su composición, duración de sus integrantes en el cargo, convocatoria, quórum, mayorías y actas. En ausencia de norma estatutaria, se estima que el principio de autorregulación es consustancial a todo órgano colegiado, por lo que se debe reconocérselo, tanto al órgano administrativo como al comité de recursos, si existe (Tato, 1999).

Integrantes

Normalmente son pocos y son designados por la asamblea, por votación, por una duración determinada, pudiendo ser reelectos. Sus integrantes deben ser miembros de la empresa solidaria de

INDICE GENERAL

comprobada honorabilidad y experiencia. Y deben actuar con ponderación, imparcialidad y con sujeción más a la equidad que a la legalidad.

No pueden tener la condición de directivo ni tener relaciones de familia hasta determinado grado de afinidad o de consanguinidad con el miembro afectado por la decisión que les toca pronunciar; tener con el mismo amistad o enemistad manifiesta, relación de servicio con este, o tener relación directa con el objeto de la controversia, o intereses en el mismo. En fin, no estar incurso en algún supuesto que pudiere dar lugar a una abstención (inhibición) o una recusación.

Competencias

El comité de recursos tiene competencias resolutorias más allá de las reclamaciones contra las sanciones impuestas por el consejo de administración. Si así no fuese, sería injustificado, pues sería sólo para situaciones graves poco frecuentes. De manera que el estatuto tiene amplio margen para definir y ampliar las competencias, siempre que sean de carácter revisor (esto es, decidan reclamaciones) y que no traben de alguna manera la actividad empresarial. El estatuto puede prever que sean recurribles no sólo decisiones del consejo directivo, sino que también puedan ser recurribles decisiones del órgano fiscalizador, o del titular de la gerencia.

Su competencia es taxativa, en el sentido que no existe una competencia revisora de carácter implícito, tácito o prescrito en favor del consejo rector (Paz, 1989). En particular, la ley y, o el estatuto asignan al comité de recursos competencias en materia de admisión y baja de miembros, sobre el ejercicio del derecho de información, en materia sancionatoria y de impugnación de acuerdos nulos o anulables.

Normas de funcionamiento

1. Periodicidad: obliga a decidir en plazos bastantes breves, por lo que tendrá que celebrar una o dos sesiones al mes, según el volumen de casos a decidir.

2. Convocatoria: el estatuto la regulará.

3. Quórum: mitad más uno; al ser impar, se calcula por defecto (y así, por ejemplo, de 7-4).

4. Asistencia: personal. Conviene que haya suplentes. El estatuto debe determinar si determinadas personas que no sean titulares del consejo pueden asistir con voz y por el tiempo estrictamente indispensable.

5. Mayoría: normalmente la mitad más uno de miembros asistentes.

6. Voto: siempre que se trate de materias en las que -si no existiera el citado comité–tendría que decidir la asamblea por votación secreta, en principio, tal habrá de ser el sistema aplicable. La ley española atribuye imperativamente el voto dirimente del presidente.

7. Abstención en conflicto de intereses por parentesco de consanguinidad/afinidad dentro del 2º y la relación de servicio: cubre todos los supuestos: civil, laboral, administrativo, jerarquía. El estatuto puede ampliar los supuestos del conflicto de interés.

LAS SECCIONES

Concepto

Normalmente, las secciones se establecen en las cooperativas con funciones múltiples. Cuando una cooperativa se dedica a diversas actividades y cuenta con miembros a los que sólo interesa una de ellas, constituye distintas secciones dentro de la cooperativa de manera que el miembro, siéndolo de la entidad, se adscribe a una u otra sección según le convenga.

Sin embargo, las secciones también pueden aparecer en las cooperativas que desarrollen una misma función porque se considera conveniente distinguir determinadas parcelas de esa actividad común: el desarrollo de unas actividades particulares gestionadas autónomamente (Gadea, 1999).

La ley de cooperativas de Uruguay (2008) prevé secciones que desarrollen actividades específicas complementarias del objeto social principal, en cuyo caso deben llevar contabilidad independiente, y cuya representación y gestión corresponde al órgano directivo de la cooperativa.

Regulación

Según Ezai (2006) la regulación legal de las secciones sólo tiene verdadera utilidad cuando incluye disposiciones específicas que hacen posible configuraciones organizativas o económicas que, a falta de tal regulación, no serían legalmente posibles, o cuya viabilidad legal sería al menos dudosa.

Como criterio general, esta regulación de las secciones debe permitir la máxima diferenciación de actividades tanto a nivel organizativo como patrimonial

INDICE GENERAL

El funcionamiento de las secciones debe estar regulado en el estatuto de la cooperativa, debiendo contemplar, al menos, los siguientes aspectos (Ley de Cooperativas rurales de Castilla-La Mancha, 2017)

1. Participación

   Toda miembro incorporado a una sección deberá participar en la actividad específica de la misma según el módulo de participación mínima establecido en el estatuto para cada tipo de actividad.

2. Responsabilidad de las secciones

   Del cumplimiento de las obligaciones derivadas de la actividad de cada sección, responden en primer lugar las participaciones hechas o comprometidas y las garantías presentadas por los miembros integrados en la sección o secciones, así como el patrimonio afecto a las mismas, todo ello sin perjuicio de la responsabilidad universal de la cooperativa frente a terceros.

3. Asamblea seccional

   a) La asamblea de sección se constituirá por los miembros adscritos a la misma debidamente reunidas, con el fin de adoptar por mayoría acuerdos obligatorios para todos ellas, constituyendo dentro de su competencia la máxima expresión de la voluntad de la misma y sirviendo de base a la autonomía de gestión de la que goza cada una de las secciones.

   b) Corresponderá a la asamblea de sección cualesquiera materias que afecten únicamente a la actividad y a los miembros de la misma y no entren en colisión con las facultades y competencias exclusivas de la asamblea general de la cooperativa o de otros órganos sociales.

   c) El órgano de administración podrá convocar la asamblea de sección

   d) Los acuerdos de la asamblea de sección serán impugnables en los mismos términos que los de la asamblea general de la cooperativa.

4. El órgano de administración de las secciones

   a) La representación, gobierno, control y gestión de las distintas secciones corresponde al órgano de administración de la cooperativa.

   b) Asimismo, el órgano de administración podrá designar un/a gerente apoderado/a para cada una de las secciones

5. Contabilidad y documentación

   a) Las secciones llevarán contabilidad independiente, sin perjuicio de la general de la cooperativa. El cierre de ejercicio económico en las mismas deberá coincidir necesariamente con el de aquella.

   b) Además de los libros de contabilidad que resulten obligatorios, cada una de las secciones deberá llevar un libro registro de personas y entidades miembros de la sección adscritos a la misma, un libro registro de las participaciones voluntarias a la sección y el libro de actas de las asambleas de la sección.

6. Excedentes e imputación de pérdidas en las secciones

   Como la cooperativa constituye una unidad patrimonial, no podrán distribuirse excedentes de una sección sin compensar previamente los quebrantos de las secciones que hubieran arrojado pérdida. De tal suerte, los asociados percibirán los retornos que a su operatoria en cada sección correspondan, pero previamente se consolidarán los resultados generales de la cooperativa, absorbiendo cada sección los quebrantos de las otras en forma proporcional (Cracogna, 2019).

   Sin embargo, si la ley así lo establece expresamente, como es el caso de las cooperativas rurales de Castilla-La Mancha. la asamblea deberá repartir los excedentes o imputar las pérdidas que resulten de la contabilidad general de la cooperativa de manera diferenciada, teniendo en cuenta el resultado económico de cada una de las secciones, de forma que los posibles retornos, imputación de pérdidas o liquidaciones de deuda que puedan corresponder a cada miembro se efectúen teniendo en cuenta su participación en cada una de las secciones y cada una de las actividades que hubieren podido generarlos.

INDICE GENERAL

LA SECCIÓN DE CRÉDITO

Según Hidalgo y Bernabéu, 2014; Valenzuela y Valenzuela, 2013, cualquier clase de cooperativa que no sea de crédito (salvo que la legislación lo prohíba como es tendencia actual en Latinoamérica) podrá prever en su estatuto la existencia de una sección de crédito, que deberá aprobarse en asamblea, sin personalidad jurídica independiente ni patrimonio propio, que actuará como intermediario financiero en las operaciones activas y pasivas de la cooperativa y de sus socios.

La sección de crédito es, como su propio nombre indica, una sección creada dentro de la cooperativa, y cuya finalidad es realizar las actividades propias de las entidades financieras en el seno de la cooperativa, con el objetivo básico de satisfacer las necesidades de los miembros y de otras secciones de la cooperativa.

Caracteres

1. No tienen personalidad jurídica propia y se constituyen en el seno de la cooperativa.
2. Debe recogerse su constitución en el estatuto de la cooperativa.
3. La actividad de la sección de crédito no puede ser la principal de la entidad.
4. Mantiene contabilidad separada y su gestión debe ser independiente del resto de secciones.
5. Funciona con una asamblea propia, aunque controlada por la asamblea de la cooperativa
6. Restringe sus operaciones pasivas y activas al estricto circulo de la propia cooperativa y sus miembros.

A través de la sección de crédito los miembros participan en el mantenimiento de una estructura de pasivo sólido en la cooperativa, actuando como proveedores de recursos cuando realizan un depósito, y como clientes cuando demanda un crédito. Esta actividad se extiende a familiares directos, trabajadores e incluso ex-socios, dependiendo de dónde se localice la cooperativa, de manera que se genera un amplio abanico de actividad que posibilita la consecución de los objetivos de la cooperativa con el apoyo de la actividad desarrollada a través de la Sección de Crédito.

En este sentido, es importante destacar que la finalidad de la sección de crédito, se puede resumir en la contribución a la consecución del objeto social de la cooperativa, concretándose en las siguientes facetas:

1. Contribuir a la financiación de las operaciones de la cooperativa.
2. Contribuir a la financiación de las actividades de las personas miembros vinculadas a la actividad de la sociedad.
3. Gestionar de manera conjunta las disponibilidades líquidas de las personas miembros y de la propia entidad

Operaciones

1. Con el objeto de gestionar eficazmente sus fondos, puede colocar sus excedentes de tesorería en depósitos de otras entidades financieras, fondos públicos y valores emitidos por empresas públicas, siempre y cuando el depósito realizado reúna garantías suficientes de seguridad y liquidez.
2. El volumen de las operaciones de las secciones de crédito no podrá superar en ningún caso un porcentaje (normalmente no mayor del cincuenta por ciento) de los recursos propios de la cooperativa.
3. La sección de crédito deberá llevar una contabilidad separada e independiente, sin perjuicio de la general de la cooperativa.
4. Las cooperativas con sección de crédito deben someter anualmente sus estados financieros a auditoría externa y depositar el informe de auditoría junto con las cuentas anuales aprobadas.

La sección de crédito en España

1. Concepto

   La sección de crédito es aquella parte de la cooperativa de cualquier tipo o modalidad que sin tener personalidad jurídica propia, tiene por cometido actuar como intermediario financiero, limitando sus operaciones activas y pasivas a sus propios miembros y con la propia empresa, aunque puede invertir sus excesos de tesorería en otras entidades del sector.

INDICE GENERAL

En España han nacido como departamentos especializados para gestionar los asuntos financieros de la empresa. "Son líneas de producto, cuasi empresas que, sin personalidad jurídica propia, se crean en el seno de la organización empresarial, y que actúan independientemente como sociedades cooperativas para el desarrollo de actividades que, incluidas en el objeto social de la empresa, son específicas, complementarias o derivadas para un determinado número de asociados" (Bel Durán, 2000).

En el ejercicio de las operaciones financieras de la cooperativa se presenta el problema de que no hay contrato de depósito ni de préstamo porque no hay partes, ni se justifica el pago de intereses ya que este es retribución por el uso del dinero ajeno, y aquí se trata de dinero propio (Borjabad, 2002). Incluso, cabe la posibilidad expresa de la escisión de la sección de crédito para formar una cooperativa de crédito, o de fusionarse con una de ellas.

2. Funciones*:*

a) Contribuir a la financiación de las operaciones de la entidad; contribuir a la financiación de las actividades de los propios asociados vinculadas a la actividad de la cooperativa, o a las necesidades domesticas de los asociados; gestionar de manera conjunta las disponibilidades líquidas de ellos.

b) Captación del ahorro de los asociados en beneficio de las necesidades crecientes de éstos y de la cooperativa. Desde la constitución de depósitos en la propia sección, como podría realizarse en cualquier entidad de crédito y ahorro, incluida la posibilidad –por ejemplo, en las cooperativas de trabajo asociado– de dejar la parte del anticipo laboral no distribuido en la sección de crédito. Esos depósitos permiten un volumen interesante de recursos ajenos para la cooperativa y condiciones favorables para los socios (Morales-Gutiérrez, 1989).

c) Efectuar operaciones financieras activas y pasivas con los asociados para el desarrollo de su actividad empresarial y sus relaciones con la entidad, así como para sus necesidades domésticas, prestándole todos los servicios que pudiere recibir de las instituciones financieras, algunos de los cuales sólo podrá ofrecerlos si realiza convenios con instituciones financieras (Bel Durán, 2000).

No obstante, Borjabad (2002) considera que debería establecerse una preferencia a los depósitos de los asociados en la sección en relación con los demás acreedores de la cooperativa, al igual que no limitarse las operaciones activas con los asociados al 50% de los recursos propios de la cooperativa.

Estima, además, que los rendimientos obtenidos por la empresa por esas operaciones con ellos deben ser considerados resultados cooperativos, y que debe ampararse expresamente la posibilidad que los asociados colaboradores puedan efectuar operaciones financieras con la sección.

3. Régimen*:*

a) Delegación de competencias de la asamblea a las juntas de sección en aquellos aspectos que no repercuten en el régimen general de la empresa, aunque sus acuerdos pueden ser impugnados por la asamblea cuando sean ilegales, anti estatutarios o contrarios al interés general de la entidad (Bel Durán, 2000).

b) Existencia de órgano directivo o ejecutivo especializado, encargado de la gestión ordinaria de la sección. Mantiene autonomía de gestión bajo las pautas de un director seccional.

c) Contabilidad distinta que ponga en relieve la eficiencia o ineficiencia del financiamiento de la sección en sí y de la gestión llevada a cabo, permitiendo en todo momento mantener informados a los miembros (Morales-Gutiérrez, 1989).

4. Manejo financiero

Expresa Morales-Gutiérrez (1989) que de manera de garantizar la rentabilidad y solvencia de la sección de crédito se hace necesario adoptar medidas de manejo financiero, tales como:

a) Determinada proporción entre el volumen de depósitos de los asociados y los recursos propios de la entidad.

b) Un preciso límite de inversión de los recursos en la entidad, evitando una elevada concentración de riesgos, así como límite de inversión en inmovilizado.

INDICE GENERAL

c) Establecer un volumen máximo de préstamos a cada asociado.

d) Precisar un adecuado coeficiente de liquidez.

e) Habilitarse fondos de garantía o de provisión de insolvencias, así como no financiar pérdidas con sus recursos, los que no tienen consideración de recursos propios.

f) Los tipos de intereses activos y pasivos deben ser competitivos.

g) Los fondos de tesorería deben arbitrarse de tal forma que la colocación de excedentes en otros intermediarios financieros permita una rentabilidad adicional acorde con su volumen de recursos.

Las secciones de crédito presentan una importante limitación en cuanto a la falta de garantías que tienen respecto de los asociados por no estar reguladas, fiscalizadas y controladas como las instituciones financieras. Sin embargo, ello se subsana con normas internas que eviten tales problemas, entre ellos: mantener una razonable proporción entre las inversiones de la sección y los recursos propios de la entidad; mantenimiento de un coeficiente de disponibilidades líquidas y de inversión obligatoria; obligatoriedad de capital social mínimo, etc. (Bel Durán, 2000). En cualquier caso, como ocurre con el crédito solidario en general, con las secciones de crédito se hace realidad el poner el manejo de los recursos dinerarios en manos de quienes contribuyen a formarlos.

SECCIONES AUTÓNOMAS

Concepto

Las secciones autónomas son departamentos de una empresa solidaria que se crean para la gestión de servicios o para la realización de actividades diversas en forma autónoma. Son secciones que desarrollan, dentro del objeto social, actividades económico-sociales específicas con autonomía de gestión, patrimonio separado y cuentas de explotación diferenciadas, sin perjuicio de la contabilidad general de la cooperativa (Henry, 2000).

Son las demarcaciones dentro de una empresa solidaria que asumen el desarrollo de unas actividades económicas o sociales particulares y específicas, derivadas o complementarias de su objeto social y que van a ser gestionadas en forma autónoma. En las mismas se pueden involucrar todos los miembros que se interesen en esa actividad específica o sólo un sector o un grupo de miembros.

Las secciones autónomas representan *una cierta compartimentación operativa y patrimonial entre las distintas secciones* de una cooperativa que supone una desviación relevante respecto al principio de unidad de gestión e indivisibilidad patrimonial aplicable a otras formas societarias (Sanz Bayón, 2020).

Tienen su justificación en las características especiales que presentan un sector de actividad o un grupo de miembros que exigen un amplio margen de autonomía o de independencia para actuar.

Objetivos

El desarrollo de actividades especializadas: desarrollar, de manera separada, actividades económicas específicas, derivadas o complementarias a su objeto social. La actividad en desarrollo debe estar contemplada en el objeto social, pero no tiene por qué ser una actividad homogénea a la actividad principal. Se trata de una concreción o especialización del objeto social.

Para Santos (1981) dentro del objeto, una parcela o aspecto de este, o una función determinada, son llevados a esta especial instrumentalización en qué consiste la sección. También, por la ubicación geográfica de algunos sectores de la empresa, o la existencia de grupos de miembros con caracteres específicos.

Ofrece una opción válida para la diversificación de actividades de la cooperativa y de separación de patrimonios y riesgos, siendo un instrumento adecuado para superar las dificultades jurídicas de las cooperativas para tener filiales.

Órganos internos:

Las secciones autónomas pueden contar con:

1. Órgano deliberante:

   Integrado por los miembros de la sección, en la que pueden delegarse competencias propias de la asamblea sobre aquellas materias que no afecten el régimen general de la cooperativa y cuyos acuerdos se incorporan al libro de actas de la sección, que obligarán a todos los inscritos en ella (García-Jiménez, 2001). Esta asamblea es la que decide cómo debe gestionarse la sección, pudiendo estar sujetos sus acuerdos a suspensión inmediata por el órgano deliberante de la empresa, haciendo constar los motivos por

INDICE GENERAL

los que los considera ilegales, antiestatutarios o contrarios al interés general de la cooperativa (Ley cooperativa de Euskadi, 2019), acuerdo que debe ser motivado y que puede ser mpugnado (Ley de Cooperativa de Madrid (2023),

2. Órganos directivos, de control y ejecutivo.

   Fajardo (1997) afirma que no existe un órgano de gestión propio de la sección y distinto del de la cooperativa; el mismo consejo rector de la cooperativa es el que ostenta la facultad de gestión de la sección.

3. Un órgano de control interno y una gerencia propia, sin que ello altere las facultades de la gerencia general de la unidad.

Normativa operativa

1. Genéricos:

   Previsión en ley y el estatuto; viabilidad; contabilidad separada o independiente, sin perjuicio de la contabilidad general; Registro de miembros adscritos.

2. Advertencia a terceros contratantes.

   Los terceros deben comprometerse a no perseguir directa o indirectamente los demás bienes de la cooperativa mientras queden bienes afectos a la sección. La obligatoriedad de esta prelación viene, por tanto, del consentimiento expreso de las partes, y no de la estructura cooperativa" (Fajardo, 1999);

4. Sujeción de la sección al plan general; a los acuerdos de asamblea, así como a las directrices de los órganos directivos y ejecutivo general. Control por parte del órgano directivo, quien podría acordar la suspensión de los acuerdos de la asamblea de la sección, motivando debidamente su decisión, hasta decisión de la asamblea de la cooperativa.

5. Distribución de resultados diferenciada, salvo norma estatutaria en contra.

   Aclara Viguera (2011) que la contabilidad diferenciada lleva consigo una aplicación de resultados separada de la de la cooperativa en general, puesto que la existencia de un patrimonio separado debe posibilitar la aplicación de sus propios excedentes y pérdidas.

   De lo contrario, la responsabilidad de primer grado (de la sección) quedaría diluida o vacía de contenido con el paso del tiempo, dado que, al insertarse todos los resultados en la contabilidad general directamente, el patrimonio quedaría petrificado e inmóvil desde un primer momento, perdiendo, además, el dinamismo intrínseco a una masa que se expone al riesgo derivado del desarrollo de su objeto social.

6. En cuanto al derecho de reembolso, parece que el socio adscrito a la sección tendrá derecho de reembolso de sus aportaciones, valorado exclusivamente sobre el patrimonio de la sección, independientemente del resto de la cooperativa (ídem). La representación y gestión corresponde únicamente al consejo de administración. Sin embargo, es posible delegarle competencias propias de la asamblea, sobre materias que no afecten el régimen general de la entidad.

Autonomía funcional

Adaptado de Palau (2921)

La sección de una cooperativa ha sido definida como una "demarcación autónoma funcional... que no llega a adquirir personalidad jurídica propia o independiente de la de la cooperativa, pero que es gestionada separadamente y en cuyo ámbito pueden concretarse responsabilidades con referencia a un patrimonio delimitado al efecto, excluyendo así al resto del patrimonio de la sociedad"

De esta definición conviene destacar que la sección tiene autonomía funcional, sin llegar a adquirir personalidad jurídica. Por tanto, no existe un sujeto, una persona jurídica, además de la cooperativa, titular de derechos y obligaciones.

Y a efectos internos, dada la autonomía de gestión, lo propio es que las pérdidas y los compromisos adquiridos con terceros por las actividades específicas de las secciones se imputen al patrimonio configurado separadamente de la sección y a falta de este a sus socios. Y así es cómo debiera configurarse en los estatutos de las sociedades cooperativas para evitar cualquier duda interpretativa al efecto y evitar conflictos entre los socios de la sección y la sociedad.

Patrimonio separado

1. Concepto

   La sección puede tener un patrimonio propio afecto a la actividad que se desarrolla, siempre que haya sido autorizado

INDICE GENERAL

expresamente en la ley y figure en el estatuto. Sin embargo, no es en realidad un patrimonio independiente del patrimonio de la cooperativa; el patrimonio de la cooperativa es único, pero por razones funcionales se destina parte de este al desarrollo de una determinada actividad que es el objeto de la sección (Fajardo, 1999).

En cuanto a su relación con el patrimonio total, está restringido a sus operaciones y es ilimitado por actos de la empresa. Ese patrimonio se destina o aplica exclusivamente al objetivo o actividad especial que desarrolla la sección y está afectado a él, con una relación instrumental, casi de medio a fin. Se trata de un "Instrumento para el funcionamiento y desarrollo de la sección, para la satisfacción de las necesidades de esta, para la promoción y consecución de los fines que a la propia sección se atribuyen" (Santos, 1981).

2. Naturaleza

El patrimonio destinado a un específico negocio realiza una forma de sub-escisión societaria: se constituye una suerte de sociedad en la sociedad, que aún se relaciona a un objeto más específico y preciso. Podemos decir que aunque existen como masas patrimoniales delimitadas y afectas a fines distintos, existe una incomunicación de responsabilidad en una sola dirección: los bienes constituidos como patrimonios de afectación no responden de las deudas de la entidad ajenas a su empleo; pero el resto del patrimonio sí responderá de las deudas generadas en el empleo de este fondo, una vez agotados los bienes en que se materializa este (Fajardo, 1997).

3. Responsabilidad patrimonial frente a terceros

Del cumplimiento de las obligaciones derivadas de la actividad de la sección responden, en primer lugar, las aportaciones hechas o prometidas y las garantías presentadas por los miembros integrados en la sección, sin perjuicio de la responsabilidad patrimonial universal de la cooperativa (Ley de Cooperativas de España, de 1999).

Señala Vargas (2009) que las secciones responderán frente a terceros hasta el límite de su patrimonio y responsabilidades complementarias pactadas, sin que en ningún caso tales terceros acreedores puedan accionar contra el resto de los bienes de la cooperativa, contra otras secciones o, en su caso, contra otros socios. Las secciones tienen un pasivo propio y ello tanto porque responden sólo los bienes que integran aquellos centros de imputación como porque tales bienes están especialmente afectos a su pago.

4. Responsabilidad subsidiaria

Sin embargo, hay una responsabilidad subsidiaria o de segundo grado de la propia cooperativa por las deudas de la sección, aunque en el estatuto se haga uso de la posibilidad que concede la ley y se constituya un patrimonio separado afectado a las actividades de ésta.

La sección conforma un centro autónomo de imputación de derechos y obligaciones, responsable del cumplimiento de sus deudas, aunque no completamente independiente o formalmente desvinculado de la cooperativa, puesto que el patrimonio general también responde de las deudas de la sección, si bien en segundo grado. Por lo anterior, si la cooperativa paga se convierte en acreedora de la sección (Viguera, 2011).

Los acreedores de la sección son acreedores privilegiados ya que se les reconoce prioridad para el cobro de sus créditos sobre el patrimonio separado y, posteriormente, si ese patrimonio es insuficiente podrán dirigirse contra el resto del patrimonio de la cooperativa, en concurrencia con los acreedores generales de ésta. Por ello, los acreedores generales de la cooperativa son quienes más deben ser informados de esa circunstancia excepcional y anómala en detrimento de sus acreencias.

El patrimonio de la sección cumple una función residual de garantía: por ello el legislador permite que se establezca una prelación entre los bienes que garantizan la responsabilidad de la cooperativa por las deudas procedentes de actividades desarrolladas bajo una sección.

Para Paniagua (2005) la ley permite sostener que para que juegue la prelación patrimonial comentada bastará con que el tercer contratante conozca, o dadas las circunstancia debiera conocer, que había contratado con una sección cooperativa.

COMITÉS

Son las secciones internas de la persona jurídica; las comisiones de trabajo designadas por la asamblea o por el órgano directivo, de acuerdo a lo que disponga la ley, el estatuto y, o el reglamento respectivo. Rinden informe periódico al órgano directivo.

Los comités son órganos auxiliares, de carácter permanente o transitorio, que cumplen funciones -por delegación de autoridad- que corresponden al consejo directivo que actúa como principal, manteniéndose la responsabilidad en éste (Arbeláez, 2005) salvo que su creación y funciones provengan de la ley, en cuyo caso tienen el carácter de verdaderos órganos.

Son unidades o cuerpos a quienes las normas externa o internas asignan funciones determinadas, bien sean consultivas o ejecutivas. Pueden ser de creación obligatoria o facultativa y sus decisiones tienen el valor que les asignan la ley, el estatuto y las decisiones de los órganos internos que las establecen.

Para Moirano (2019) que los denomina comisiones de asociados, de ninguna manera oponen los conceptos de democracia y eficiencia, sino que, por el contrario, los hacen posibles. Estas comisiones hacen posible el cambio de una democracia representativa a una participativa. Además, permiten: instalar en el conjunto de los asociados el ideario y la práctica cooperativos; desarrollar una vasta estructura de comunicación entre los asociados y los dirigentes de la entidad; detectar y formar los nuevos dirigentes.

Si el estatuto que lo crea nada dicen al respecto y la ley no lo obliga a acoger la opinión de los comités, debe entenderse que las decisiones adoptadas por los comités son simples recomendaciones, pues de otra manera se le cercenaría el poder de decisión al consejo de administración (Ardiles, 1979).

Tienen como justificación incentivar la participación en actividades de la empresa al mayor número de miembros y la distribución de tareas entre ellos, de manera de promover la autogestión.

Tipos de comités

No hay prácticamente tarea que no pueda encomendarse a estas comisiones: compras, control presupuestario, relaciones con la comunidad, educación y capacitación, y cualquier otro tema que haga al fortalecimiento de la entidad, su desarrollo y su mayor inserción en la comunidad (Moirano, 2019).

Molina Camacho (1968) enumera los siguientes:

1. La comisión electoral encargada de dirigir el proceso electoral en los casos en que se efectúe la elección de los directivos fuera del ámbito de la sesión del órgano deliberante.
2. Comité financiero: sugerir medios para un financiamiento adecuado y emprender campañas para aumentar el capital; sugerir medidas de largo alcance para el financiamiento de la cooperativa; colaborar en el análisis de los resultados financieros; y recomendar al consejo la forma de distribución de los remanentes (excedentes) al final del ejercicio (Molina, 1968).
3. Comité consultivo; en empresas escolares, integrado por maestros o profesores y representantes legales de los menores.
4. De morosidad: en empresas de ahorro y crédito para gestionar la recuperación de créditos en mora.
5. De inventarios: cuya función es asesorar al gerente en los inventarios periódicos de existencias;
6. En las cooperativas agrícolas de mercadeo, "...se suele nombrar un comité de clasificación que, además de clasificar los productos entregados por los miembros, los valora para su mercadeo. Este valor en definitiva, determinará casi siempre "la parte de cada uno en las ganancias y pérdidas" (Daly, 1967).

Los comités de base:

En empresas de grandes dimensiones, de elevado número de miembros o cuya actividad organizativa dificulta la personalización en las acciones de los miembros y para potencializar su participación, se estructuran los comités de base. Se trata de núcleos de miembros que por su carácter pequeño e informal, por la mayor homogeneidad cultural y económica de sus integrantes, son más ágiles, más flexibles y más identificados con las reales necesidades de las bases (Schneider, 1993).

Todas estas son herramientas que facilitan la imprescindible participación del asociado y su compromiso con la cooperativa. En su medida y de acuerdo con sus características particulares, son también de aplicación a las mutuales, excepción hecha de lo referido a la producción ya que estas entidades no producen bienes ni los reciben de sus miembros para volcarlos al mercado (Moirano, 2009).

COMITÉ DE JUVENTUD DE PUERTO RICO

Fuente

Ley Núm. 66 de 27/06/2016 para enmendar la Ley Núm. 255 de 2002, Ley de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito de

INDICE GENERAL

2002 que varió el concepto de Gobernanza Cooperativa y procuró la inclusión del sector juvenil en los Cuerpos Directivos de las Cooperativas de Ahorro y Crédito mediante la creación de Comités de la Juventud (Santana, 2022)

Designación y composición

La Junta de Directores de la cooperativa designa un Comité de la Juventud para fomentar el cooperativismo juvenil y desarrollar iniciativas para atraer a los jóvenes, según las normas que adopte la Junta de Directores.

El Comité de la Juventud estará integrado por no menos de tres ni más de cinco socios, entre las edades dieciocho a veintinueve años de edad, de los cuales por lo menos la mitad no podrán ser miembros de la Junta de Directores, ni de otros comités de la cooperativa.

Los miembros del Comité de la Juventud desempeñarán sus cargos por un término de un año y ejercerán sus cargos hasta que sus sucesores sean nombrados y podrán ser redesignados en sus puestos por la Junta de Directores por cuatro términos adicionales. La Junta de Directores cubrirá anualmente las vacantes que surjan en este Comité.

Funciones y responsabilidades del Comité de la Juventud

1. Promover la participación de la juventud en la experiencia cooperativa para alcanzar un desarrollo integrado en el ámbito educativo, comunitario, social y económico;

2. Fomentar el establecimiento e incorporación de cooperativas juveniles en las escuelas, comunidades y universidades, que se encuentran en los límites territoriales de la cooperativa,

3. Implantar programas o talleres para la formación de actividades hacia la creación de empresas cooperativas dirigidas al desarrollo empresarial cooperativista. Además, brindar orientaciones de educación financiera a los jóvenes sobre la importancia del ahorro y el buen uso del crédito;

4. Asistir al Comité de Educación en la coordinación de los procesos formativos y de capacitación adecuada para el desarrollo de nuevos líderes cooperativistas que aspiren responsablemente a los puestos de toma de decisión en los Cuerpos Directivos de la cooperativa;

5. Elaborar un plan de trabajo anual en el que desarrollen las actividades para el cumplimiento de los objetivos dispuestos en la Ley, el Reglamento y mediante las encomiendas de la Asamblea General de Socios y la Junta de Directores

6. Rendir a la Junta de Directores un informe escrito semestral sobre la labor realizada en el término a que corresponda el mismo; y

7. Rendir a la Asamblea General de Socios un informe anual sobre sus actividades y logros.

INDICE GENERAL

Contenido

El control interno 1239
Órganos de control interno 1240
Caracteres 1242
Integrantes 1245
Funciones 1249
Control general 1249
área administrativa 1252
área contable 1256
área social 1257
Revisor Fiscal de cuentas 1258
otros organos de fiscalización 1261

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

24 Organos de Control Interno

EL CONTROL INTERNO

Concepto (Álvaro et Al, 2016)

En términos generales, por control se puede entender un juicio lógico (o comprobación) respecto de si una actividad (propia o ajena) se conforma o no a las reglas que la regulan, y su exteriorización.

El control interno es un proceso efectuado por la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos, con eficacia y eficiencia de las operaciones; confiabilidad de la información y el cumplimiento de las leyes, reglamentos y normas que le sean aplicables.

En tanto se considera como un proceso, es que debe visualizarse con distintos estadios, que representan el grado de madurez alcanzado por el mismo. Asimismo, para asegurar su eficacia debe gestionarse como un proceso de mejora continua.

El control consta de tres momentos:

1. Preparatorio o de toma de información
2. Emisión del juicio acerca de la regularidad de la actividad que se controla. Y
3. Eventual, de carácter conminatorio, que se dará si el juicio es desfavorable o negativo

Efectos

La existencia de un sistema de autocontrol de las empresas solidarias, garantiza su autonomía y viabilidad, supone el fortalecimiento de la autogestión; la existencia de buenas prácticas que se traduzcan en el cumplimiento sustancial del principio de control y gestión democrática, para lo cual se requiere la existencia de pesos y contrapesos entre los órganos que la componen.

De otra parte, el cumplimiento de los cometidos asignados a cada uno de los órganos de la organización, da garantías a la puesta en funcionamiento de un sistema de control interno sa-

tisfactorio. El hecho de que las cooperativas cuenten con un adecuado sistema de autocontrol permitiría a la Autoridad de aplicación confiar en dichos controles y desarrollar su mecanismo de control y/o supervisión tomando tales resultados como insumos. Es decir que los procedimientos aplicados en la fiscalización externa, tendrían un alcance diferente de acuerdo a los resultados que arroje la evaluación de dicho sistema.

Así, frente a un sistema de autocontrol fiable, el alcance de la supervisión estatal podrá disminuir y por el contrario, cuando éste sea deficiente o inexistente, éste debería acentuarse a fin de lograr cumplir el objetivo de la misma. En tal caso, se deberá corregir las situaciones patológicas, y/o formular recomendaciones en pro de la mejora de las entidades sujetas a su control.

ÓRGANOS DE CONTROL INTERNO

Concepto

En las empresas solidarias en que el sistema de administración se encuentra diversificado en dos órganos: uno, de dirección y otro, de control, se entiende que el órgano interno de control tiene por función la fiscalización del funcionamiento de las actividades administrativas, contables, financieras, económicas, educativas y sociales de la empresa, así como velar por el cumplimiento de las normas legales y estatutarias, careciendo en todo caso de la función de representación legal, la que le corresponde al órgano directivo.

Se denomina indistintamente consejo de vigilancia, junta de supervisión, consejo fiscal, sindicatura, comisarios, interventores, etc. Generalmente es un órgano colegiado, aunque la ley puede remitir al estatuto que –en ciertos casos- pueda acordar tener carácter individual, con su correspondiente suplente.

Señala Álvaro et Al. (2016) que, si bien la función de la Comisión Fiscal es preponderante en el ámbito del control interno, no es exclusiva ni excluyente. Por el contrario, los órganos integrantes del autocontrol son todos los órganos de la cooperativa, a quienes se les asignan funciones y responsabilidades propias dentro de la estructura orgánica.

Distribución de competencias de control

El principio es que el control de la empresa solidaria no está centralizado en un órgano único, sino que es una función de todos los componentes de la misma, que se distribuye entre todos, de la manera siguiente:

1. La Asamblea debe supervisar la eficacia de la empresa, es decir, que se cumpla con el objeto social, que sea viable y sustentable. De manera que, como señala Meira (2016) en las cooperativas no se asiste a una concentración de poderes de fiscalización, pudiendo la asamblea deliberar sobre asuntos directamente ligados a la fiscalización de la misma.

2. El Consejo Directivo supervisa la eficiencia, es decir el óptimo y racional uso de los recursos materiales y humanos del que dispone la cooperativa.

3. El Comité de Educación y Fomento Cooperativo debe difundir las buenas prácticas y proporcionar herramientas de capacitación a la Comisión Fiscal y otros órganos. Asimismo, debe garantizar que el socio tenga conocimientos de los derechos, deberes y requerimientos necesarios para participar de la gestión de la cooperativa, integrando comisiones u órganos de administración.

El cumplimiento de los cometidos asignados a cada uno de los órganos de la empresa, da garantías a la puesta en funcionamiento de un sistema de control interno satisfactorio.

Para hablar de autonomía de las cooperativas a través del autocontrol es necesario reconocer que es un "proceso" que requiere cierto grado de madurez. Es decir, tener cooperativas que funcionen bajo lineamientos de gobierno corporativo y con eficacia en su sistema de control interno. Para ello es necesario el correcto oportuno funcionamiento de sus órganos de gobierno: Asamblea, como órgano decisorio, Consejo Directorio como órgano ejecutor y Comisión Fiscal como órgano de control interno (Álvaro et Al, 2016).

Naturaleza

Sobre la naturaleza el órgano de control, hay tres posiciones fundamentales:

1. Mandatario

Para algunos, se trata de un mandato especial de carácter obligatorio, otorgado en forma unilateral por la asamblea, por tiempo determinado, expresamente revocable y sin más limitaciones que las de la ley y el estatuto; mandante de la asamblea que se aparta sensiblemente del mandato ordinario, considerándolo como un mandato legal en lo que se refiere a sus atribuciones legales, un mandato voluntario en lo que exceda de tales atribuciones; y un órgano social por

INDICE GENERAL

ser una función que atañe a la esencia de la empresa (Satot, en, Verón, 2009).

En opinión de Scordino (1970) el consejo sustituye a los socios, dada la imposibilidad material de éstos de seguir tal control y sobre todo a los fines de evitar inútiles injerencias y otros comprensibles inconvenientes prácticos que se derivarían de ello. Tiene la obligación de rendirles cuenta de su gestión. Esto es así, por cuanto los asociados, como mandantes, les han delegado, pero no transferido en posesión, dominio o usufructo la administración del organismo cooperativo (Balay. 1965).

2. Representante

Para otros, en cambio, el órgano interno de control no es un mandatario de la sociedad, porque no está sujeto a órdenes o instrucciones del directorio de la misma, y ni siquiera, de la asamblea, sino que, por el contrario, los controla. Incluso, puede y debe -en ocasiones- actuar en contra de estos. Puede no cumplir las órdenes de la asamblea, no solo cuando son contrarias a la ley y el estatuto (incluso, debe impugnarlos judicialmente) sino también cuando pugnan con los intereses sociales (Sasot, en, Cuesta, 2000).

3. Órgano

Constituye una institución de control revestida de derechos y de obligaciones determinadas por la ley. En el caso de las mutuales, se configura como un órgano no técnico, elegido por la mayoría para controlar a la junta rectora (Maldonado, 2001).

Algunos países han adoptado reglamentos de control interno que dan los lineamientos principales a cada órgano, fijan los límites y operaciones para el ejercicio del autocontrol y el papel del órgano de control en función de la existencia de este sistema de control interno (Álvaro et Al, 2016).

CARACTERES

El órgano de control interno es necesario, permanente, colegiado y autónomo.

*Es un órgano necesari*o

El órgano de control interno es un órgano necesario, irrenunciable e inderogable, porque no puede constituirse la entidad prescindiendo de este órgano, salvo que la ley así lo permita. Sus funciones no pueden transferirse a otro órgano estatutario en una cooperativa - a riesgo de llegar a una situación en la que se pudiera salir del tipo contractual cooperativa (Amorín y Alcorta, 2016).

Sus atribuciones no pueden ser disminuidas ni limitadas y deben ser ejercidas de manera personal (no delegables) aunque con la asistencia personal, o con los expertos profesionales que sean necesarios (Moirano, 2001).

Sin embargo, existen tendencias actuales para eliminarlo como órgano necesario de la cooperativa, y sustituirlo por una auditoría externa profesional. Como señala Tato (1999) no son pocas las voces que dudan de la eficacia de una censura contable efectuada por los propios asociados, los cuales, en ocasiones, no tienen por qué contar con conocimientos necesarios para acometer aquella tarea. A estas personas se les crea un nivel de responsabilidad que, en no pocas ocasiones, provocan que el cargo sea una especie de "regalo envenenado" del que ninguno se quiere hacer cargo.

Y para paliar dichos inconvenientes se han diseñado las siguientes medidas:

1. Posibilidad de designar, a una minoría de sus integrantes, a técnicos que no tengan la condición de miembro.

2. Ampliación de la auditoría externa

3. Exención de la obligatoriedad de emitir informe de censura de cuentas cuando estas sean sometidas a auditoría externa

Ahora bien, un amplio sector considera que no debe renunciarse a él, ya que además de la fiscalización realiza otras funciones, diferentes a las del simple control contable, y si se suprimiera, cuando la sociedad cooperativa no tenga obligación de auditar sus cuentas, no habría control en la cooperativa (García-Más, 2001).

Sin embargo, se acepta su supresión como excepción en las organizaciones solidarias simplificadas o en las formas solidarias previas. Como dice Genco (1999) no tiene sentido la presencia obligatoria en las cooperativas de menores dimensiones y sus funciones podrían ser subrogadas por particulares derechos de control atribuidos a una minoría calificada de asociados. Incluso, en ciertas leyes solo es exigible en empresas con un número importante de miembros.

INDICE GENERAL

Périus (1988) observa que, en la práctica, la acción fiscalizadora independiente sobre el consejo de administración es ineficaz, además de serlo meramente formal y no técnica y material, por el estrecho amalgamiento que tiene con el mismo. En tal virtud, los miembros del consejo de administración buscarán, a largo plazo, orientar su administración de forma de no conflictuar directamente con el consejo fiscal.

El mismo Périus (2001) considera que el camino de mejoría del consejo fiscal (en Brasil) pasa por la ampliación del mandato de uno al menos a tres años, para que los consejeros puedan adquirir experiencia y capacitación, además de poder hacer estudios comparativos de tres ejercicios sociales y la contratación por el propio consejo fiscal de servicios de auditoría y consultoría.

De manera que el órgano de intervención no es *per se* inútil, sino que está mal configurado y se ha generalizado en exceso. Y es que en el marco de la gran cooperativa a este órgano se le pueden atribuir reales funciones de control y supervisión del ejercicio de la gestión social, e incluso con un importante papel en la designación y nombramiento de cargos (Vargas, 2009).

Es un órgano permanente

Es un órgano permanente porque actúa desde la constitución de la empresa solidaria hasta que finalice su liquidación. De manera que su continuidad es esencial para la entidad. Sin embargo, sus titulares son temporales, aunque alternativos.

En las cooperativas los socios confían el patrimonio social y su gestión al órgano de administración por lo que se apartan, así, de la gestión directa de los negocios que han emprendido en conjunto. La asamblea -órgano de gobierno o de dirección-, que constituyen o forman en conjunto, tienen el poder de aprobar o desaprobar la gestión de los Consejeros.

Pero la asamblea no es un órgano de funcionamiento permanente y no puede, por consiguiente, ejercer en forma constante la fiscalización de los actos de administración. Por ello es que la cooperativa requiere, en interés y para la protección de los socios en forma permanente, que exista un órgano que se interiorice de todos los actos que se realicen, con acceso irrestricto a documentación y libros. Un órgano al que podrán a su vez dirigirse los socios (Amorín y Alcorta, 2016).

Su función contralora no está limitada en el tiempo, por lo que puede revisar los períodos anteriores a su designación, procediendo en consecuencia con lo que verifique.

Es un órgano colegiado

Es, además un órgano colegiado; en este caso, como todo colegio, sujeto al principio del quórum y de la mayoría y sus acuerdos e informes vertidos en actas. Ahora bien, Moirano (2005) es de la opinión que la actuación de cada síndico en la comisión es absolutamente autónoma; si bien actúan en colegio, sus dictámenes u observaciones no tienen obligación de ser unánimes ni están sujetos a la ley de mayorías; en su caso, el síndico disidente tiene todos los deberes y facultades de la sindicatura unipersonal, por lo cual ante la inacción, desidia o complacencia de sus pares, el disidente o los disidentes incluso con lo oposición de la mayoría puede actuar según sus convicciones y salvar así su propia responsabilidad.

Cada fiscalizador tiene individualmente las mismas obligaciones (y las facultades para cumplir con estas) como si el órgano de fiscalización fuese unipersonal, por lo cual, en caso de disidencia o de inacción de los otros integrantes del órgano, el disidente, a título personal puede actuar en consecuencia.

Es un órgano autónomo

Está dotado de autonomía en su ejercicio, y en el cumplimiento de sus funciones no está sujeto a subordinación alguna de otro órgano social, por lo que sus funciones no pueden ser aumentadas, disminuidas o modificadas ni siquiera por decisión de asamblea, ya que éstas son de origen legal, si fuese el caso.

Crúzio (en Maffioletti, 2016) destaca la paradoja entre la supuesta autonomía del consejo fiscal y su real dependencia financiera del consejo de administración. El pago de las auditorías externas, por ejemplo, depende de la autorización de ésta, lo que dificulta análisis imparciales y vincula de una forma ineficiente el ente fiscalizador y el fiscalizado.

INTEGRANTES

Número

Puede ser fijado por la ley, aunque es materia que debería ser referida al estatuto de manera de adecuarse a las circunstancias de cada entidad. Normalmente su número es impar, aunque en empresas de pequeñas dimensiones o simplificadas puede ser –incluso- unipersonal.

Designación

Sus integrantes son designados por la asamblea o mediante elecciones, pudiendo ser destituidos sólo por justa causa, lo que

INDICE GENERAL

es una forma de asegurar su independencia (Meira, 2016). En el ejercicio de sus funciones, sus integrantes están acogidos a una suerte de <<secreto profesional>>, ya que no deberán manifestar el resultado de sus investigaciones si no es a través del correspondiente informe (Cordones, 2013).

Sólo en México, una minoría que represente por lo menos un tercio de la votación de los asistentes a la asamblea, designa al consejo de vigilancia.

Revocación

Algunos consideran que pueden ser revocables *ad nutum* (esto es, sin causa justificada). Sin embargo, esta afirmación es discutible ya que abriría las puertas a revocatorias interesadas por parte de directivos administradores como mecanismo para evitar u obviar las acciones de control que estén ejerciendo los fiscalizadores.

Requisitos:

Los integrantes del órgano de control deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Tener la condición de miembro

   Aunque se asoma la posibilidad de la designación de algún integrante como "directivo independiente" de entre expertos externos. Kesselman, en (Verón, 2009) lo que no comprende es la idea: qué vinculación existe entre la calidad de asociado con el sistema democrático de designación. Desde el momento que dicha designación es producto del voto universal e igualitario de los asociados, el régimen democrático está preservado.

   La buena práctica aconseja que, en materia de contralor, cuanta menos vinculación exista entre fiscalizador y fiscalizado, tantos mayores son las garantías de fiscalización. Además, debe ser prohibido ejercer al mismo tiempo en el consejo de administración y en el de vigilancia, o en un ejercicio precedente que pudiese estar sujeto a control de la parte del comité de vigilancia (Henry, 2006).

2. No ser trabajador dependiente de la empresa.

   Verón (2009) rechaza considerar los fiscalizadores como dependientes de la empresa solidaria, ya que forman parte de la estructura funcional de la sociedad, máxime si se toma en cuenta el hecho que son sujetos de responsabilidad por culpa in vigilando, condición que no se da para un simple subordinado. Señala, siguiendo a Martorell, que su actividad se cumple mediante una prestación personal, atípica, indispensable, trascendente y temporaria, con un perfil propio que repugna toda idea de subordinación.

3. Tener calificación o especialización para el cargo.

   Para Genco (1999) no tiene sentido la falta de previsión de requisitos de profesionalidad de los síndicos. Se supone que las personas a quienes se delega vigilar permanentemente los actos de administración (poder fiscalizador) posean las condiciones personales para el ejercicio de sus cargos, además de que se den las condiciones objetivas para la realización de sus obligaciones.

   En tal virtud, dice Durán (2004) sus integrantes deben tener voluntad de capacitarse permanentemente para desarrollar su profesionalidad; capacidad de analizar con sentido crítico las operaciones de la empresa y formar su propia opinión al respecto, además de poder dimensionar la actividad y el tamaño; adquirir conocimientos en asuntos jurídicos, económicos y financieros.

4. No ser representante de aportantes externos

   Meira (2016) no considera procedente la participación en el órgano de fiscalización de personas que actúen como representantes de los titulares de participaciones económicas, ya que es especial la exigencia de que los miembros del mismo no se encuentren vinculados a ningún grupo de intereses específicos en la sociedad, dado que el propósito mutualístico presupone forzosamente una coincidencia entre los intereses de los miembros y de la cooperativa, no existiendo un propósito autónomo que se diferencie de los intereses de los cooperadores. Además, de que no existe relación entre los derechos políticos y económicos y el montante de aportes al capital social.

Remuneración

Se discute si el trabajo de los controladores debe ser voluntario o no recompensado. Genco (1999) es de la opinión que debería ser sancionado el derecho del síndico a la retribución por el trabajo realizado, como está acogido en algunas legislaciones, análogamente a lo que sucede en la sociedad ordinaria.

INDICE GENERAL

Périus (1988) afirma que, por regla, los miembros del consejo fiscal no son suficientemente competentes para una plena fiscalización. La función fiscal tiene carácter honorario. No hay, por lo tanto, estímulo financiero fuerte para ocupar un cargo fiscal. La inexistencia de estímulos genera la no concurrencia entre los asociados para ocupar una plaza en el consejo fiscal, sino la casi imposición de ese encargo a estos con alguna proyección dentro de la cooperativa.

Del Campo (2004) propone que se incluya en la normativa legal que sus miembros no podrán ser retribuidos con sujeción a los resultados de la empresa, ya que sus funciones no son las de realizar una buena gestión, sino realizar un buen control.

Sobre la profesionalización de sus integrantes (Meira, 2016)

La profesionalización del órgano de fiscalización puede representar un obstáculo, ya que, dado que todos sus titulares deben ser cooperadores, no sería posible reclutar fuera de ellos profesionales debidamente habilitados para ejercer las funciones de fiscalización. Para ello, se debe recurrir a planes de formación en la materia para los miembros empleando los recursos del fondo de educación.

Ahora bien, comoquiera que en el caso portugués se exige que los miembros del órgano de administración manifiesten disponibilidad, tengan competencia técnica y un conocimiento de la actividad de la cooperativa adecuado a sus funciones, ello presupone su profesionalización, aunque no sea una condición de validez de su designación para el cargo.

Entretanto, no se puede dejar de destacar los riesgos de fragilización de la función, resultantes de la no exigencia de requisitos mínimos de cultura financiera para integrar el órgano de fiscalización.

*Expertos profesionales (*Santana, 2019)

Es de reconocer la posibilidad de contar con asesoría externa en el desenvolvimiento de su tarea por profesionales especializados, incluso en aquellos supuestos en que no resulte precisa ni obligada una auditoría externa (Meira, 2016).

Señala el autor que el verdadero papel de la Junta de Vigilancia, en la práctica, no es el que las leyes le exigen, sino más bien, es el de valerse de terceros especializados en materia financiera, económica y normativa, que puedan asumir algunas de las complejidades siguientes:

1. Revisar y validar los estados financieros y que sean emitidos a base de las normas de contabilidad vigentes;

2. Fiscalizar para que no se violenten las políticas, reglas, normas y reglamentos adoptadas por los miembros del órgano directivo o por la Asamblea, lo que demanda asesoramiento legal;

3. Supervisar el funcionamiento interno, financiero, contable y administrativo y revisar los planes de trabajo de todos los cuerpos directivos, incluyendo, pero no limitado, a los de la junta directiva y de los otros comités incluyendo la Administración, entre otros, y que se ejecuten en los términos autorizados por la Asamblea.

4. Llevar a cabo la inspección de los ingresos y gastos: valoración global de los ingresos y gastos a través de la comparación con el año anterior, con la planificación y el pronóstico y con datos externos;

5. Inspecciones de muestras aleatorias de gastos individuales de mayor magnitud; revisión periódica de muestras aleatorias de los gastos correspondientes al Consejo de Administración.

Todo lo que sin dudas requiere contar con una asignación presupuestaria presentada por el órgano de control directamente para su aprobación por la asamblea, para la contratación de dichos profesionales y tener libertad para escoger o seleccionar, sin intervención del órgano directivo, a estos profesionales.

FUNCIONES

De acuerdo a cada ordenamiento jurídico nacional, el órgano de control interno puede tener las siguientes funciones:

CONTROL GENERAL

La primera y fundamental función del órgano de control interno es supervisar el funcionamiento en general de la empresa solidaria. Ahora bien ¿qué se entiende por tal? Ello es entendido de diversas maneras: como control de legalidad, de tutela de derechos, de velar por el derecho de los miembros, o el mero control social, todo lo que, sin embargo, no los hace divergentes sino mas bien complementarios o es una cuestión de énfasis.

Control de legalidad

Para algunos, comprende la fiscalización del acatamiento a la ley, al estatuto y al reglamento interno. Se le denomina también control de legitimidad o formal (Hugo, 1974).

INDICE GENERAL

Señala Verón (2009) que el órgano de control deberá examinar que las decisiones tomadas por el órgano directivo cumplan las normas que son esencialmente inherentes a ellas; que dichas decisiones se adopten de acuerdo con las mayorías que requiere el estatuto o normas internas de la empresa; que se transcriban en el respectivo libro de actas; que se contabilicen adecuadamente sus efectos en los libros de contabilidad y que se cumplan los requisitos legales y reglamentarios pertinentes.

Cumple, además, una función de interés colectivo que trasciende de la simple empresa solidaria de base, y tiene que ver con el cumplimiento de los valores esenciales del sector, como son la honestidad y la transparencia.

Tutela de derechos

Otros, hacen énfasis en que las funciones o atribuciones del órgano de control son trascendentes en el sentido que son electos para tutelar no solo los intereses de los miembros, sino también los de la empresa solidaria e, incluso, de los terceros (Verón, 2009). En este sentido, para Merino (1988) el principal papel que la le ley le reserva es la tutela de terceros y con ello la protección de la propia cooperativa, en base a ofrecer viabilidad financiera y, sobre todo, trasparencia en sus propios actos.

Es un órgano fiscalizador lo que expresa ideas tales como vigilancia, como capacidad de impugnar, por lo tanto, parece que el órgano tendría una legitimación activa importante y hasta una cierta función acusatoria, en un sentido positivo y eficaz

Velar por el ejercicio de los derechos de los miembros (Callejo, 2013)

Son muchas las razones que por las que parte de la doctrina sostiene que la función del órgano interno de control no es de mero contralor técnico (para lo que está la auditoría externa); se trata –y en esto la cooperativa se separa absolutamente de la sociedad anónima- de que es atribución del síndico el verificar y facilitar el ejercicio de los derechos por los asociados.

En esos derechos, que pueden ser políticos o económicos y en muchos casos similares a los de los socios de sociedades comerciales, se comprende que es causal y que constituye la razón de ser del asociado como tal y también de la asociación, y este es el derecho al uso de los servicios sociales.

Si ese derecho se ve afectado individual o colectivamente por prácticas del órgano de administración (y por debajo de él, todo el *staff* gerencial y demás ejecutores de la gestión cooperativa) que resultan violatorias de las leyes vinculadas a la actividad de la cooperativa, el asociado no ha menester de ocurrir fuera del ámbito asociativo, sino ante el órgano interno de control.

En el ámbito de las entidades solidarias de consumidores, es cierto que en el marco de las atribuciones que le asigna la doctrina mayoritaria no podría el síndico observar que el Consejo de Administración decida ofertar o no a los asociados productos de una determinada marca o la selección que haga del rango de calidad de los mismos; pero sí puede válidamente observar el que no se cumplan las condiciones de la oferta o se omitan garantías a que están obligados por la ley, por ejemplo.

Cree el mismo autor que una gestión activa del síndico ante el reclamo del asociado puede ser la llave para la solución de muchos conflictos, que se generan normalmente por errores involuntarios.

Es el síndico aquel en quien el asociado confía en primera instancia la normalidad en el ejercicio de sus derechos como tal y no siendo, como no lo es, un apéndice del Consejo de Administración, está en capacidad por atribución legal de contribuir a esa normalidad ejerciendo cabalmente sus funciones.

También, a la recíproca, está en capacidad práctica por su acceso a la documentación y registros, tanto como por su natural interacción con la administración, de ilustrar al asociado cuando pese a la denuncia de éste no ha mediado violación de sus derechos.

Control social

Confecoop Antioquia (2019) propone que el ejercicio de las funciones asignadas a las juntas de vigilancia se referirá únicamente al control social y no deberá desarrollarse sobre materias que correspondan a las de competencia de los órganos de administración. Propone, además, que estas funciones deberán desarrollarse con fundamento en criterios de investigación y valoración, y procedimientos técnicamente establecidos y formalizados; sus observaciones o requerimientos serán documentados debidamente.

Entiende por control social las acciones que los asociados realizan a través de la junta de vigilancia para garantizar la satisfacción de las necesidades para las cuales fue creada la cooperativa, hacer seguimiento a sus derechos y obligaciones, y verificar que los procedimientos seguidos por la administración se ajusten a las normas legales, estatutarias y reglamentarias.

INDICE GENERAL

ÁREA ADMINISTRATIVA

Control de la gestión (Amorín y Alcorta, 2016)

La razón de la existencia del órgano de control, está en la necesidad de controlar la gestión de los negocios del órgano directivo con el fin de prevenir los abusos en detrimento de la institución o de los intereses de los socios. Esto por cuanto el control o fiscalización individual por los miembros puede tornarse dificultoso en los casos de masividad, o incluso porque el derecho a la información sobre la marcha de la entidad no alcanza la inspección de los libros sociales.

Persigue el control de gestión de las acciones adoptadas por los órganos directivos para cumplir el objeto social, así como vigilar en forma permanente y metódica los actos de los administradores de la empresa. Como dice Scordino (1970) aunque no del todo discrecional, la función de vigilancia tiene alcance general y comporta el respeto de cualquier norma incluso que incumba la administración.

El órgano de control tiene a su cargo ejercer la fiscalización y el control interno de la entidad, con la periodicidad establecida por la ley. Ese control del órgano de vigilancia se puede hacer a través de la revisión del informe de gerencia, del consejo de administración; de la inspección de la documentación de la empresa; a través de inspecciones propias; y mediante el control social, entendido como el control de resultados sociales, de los procedimientos para el logro de dichos resultados, así como a los derechos y obligaciones de los asociados (Durán, 2004).

Entre sus funciones le corresponde el análisis del cumplimiento de los deberes de los directivos, revisión de los contratos a otorgar; dictamen sobre los informes de los órganos directivos y ejecutivo, y sobre los estados financieros, salvo cuando estén sujetos a auditoría externa obligatoria (Paz, 1998); procesar denuncias de los miembros y plantear irregularidades observadas.

Los integrantes del órgano de control tienen un amplio derecho de información sobre las actividades sociales, y no pueden revelar fuera de los cauces estatutarios, ni siquiera a los miembros de la cooperativa, el resultado de las investigaciones producidas o de las informaciones obtenidas (Gadea, 1999).

Para Verón (2009) salvo que la ley (o el estatuto por remisión legal) lo contemple expresamente, el órgano de control no puede aprobar o desaprobar los actos fiscalizados, sino que podrá vetarlos (si la ley así lo autoriza); informarlo al órgano directivo e informar a la asamblea o, en caso de urgencia y gravedad, informarlo directamente a los miembros de la empresa.

Con relación al control del mérito de los actos de la administración

Al respecto, hay dos posiciones:

1. Para algunos, los órganos de control interno deben asumir el control de gestión o de oportunidad consistente en el análisis de actos propios de la administración. En tal virtud, consideran que no existe límite en las funciones de inspección y plantean que, aunque no sea del todo discrecional, la función de vigilancia es de ámbito general y comprende el respeto de cualquier norma que tenga relación con la administración. Es más, plantean que la adopción de acciones por parte de éste órgano no requiere la violación o el incumplimiento macroscópico, siendo, por el contrario, suficiente una fundada sospecha (Scordino, 1970).

2. Según Cuesta (2000) sus funciones son de control de legitimidad (de la legalidad de las acciones y no del mérito) de las funciones del órgano de administración. En igual sentido, Nissen (2000) considera que estando investido el órgano de administración de discrecionalidad en cuanto a la oportunidad y bondad de los actos sociales, no pueden ser vetados por el órgano de fiscalización, el que sólo podrá pronunciarse sobre sus atribuciones y el régimen de adecuación de la conducta a la ley y al estatuto.

De manera que éstos actos están exentos de fiscalización, salvo los casos en que presuntivamente se haya incurrido en dolo, negligencia culpable o abuso de facultades" (Hugo, 1974). Así, Amorín y Alcorta (2016) afirman que el órgano de fiscalización no puede establecer un control de oportunidad. En tal sentido, afirman que no está en sus funciones expedirse sobre la conveniencia de realizar un determinado acto. Su función es controlar las registraciones, manejo de fondos y la legalidad. En la legislación aplicable a las cooperativas la Comisión Fiscal efectúa un control de legitimidad y no de gestión o de oportunidad.

Sin embargo, pareciera que estos planteamientos atentan contra la finalidad del órgano de control de este tipo de empresas de orden participativo, que es garantizar, en nombre de los miembros (propietarios y usuarios o trabajadores de la misma) que los administradores estén actuando en función de sus intereses. Y, ello pasa por confirmar (y participarlo a los miembros) acerca de la oportunidad, conveniencia, intensidad o calidad de sus actuaciones.

Asistencia a reuniones de otros órganos

Los integrantes del órgano de control pueden asistir a las reuniones de los otros órganos sociales por derecho propio, y no

INDICE GENERAL

como invitados, aunque esta facultad debe ser ejercida con moderación, ya que una asistencia permanente a las sesiones del consejo de administración los haría –de hecho- coadministradores.

Respecto de la asistencia a las sesiones del órgano directivo, se resalta que los fiscalizadores no concurren invitados, sino que lo hacen por derecho propio; el secretario del consejo debe hacerles saber con antelación suficiente –como lo hace con los directivos– de cada reunión que vaya a realizarse. En las reuniones del órgano de administración los fiscalizadores tienen voz, pero no votan, porque no integran ese cuerpo.

La firma del acta es una constancia de su asistencia, pero no una convalidación de lo actuado, ya que el cuestionamiento a una resolución del consejo deberá ser hecha por escrito, en la misma acta o por otro medio fehaciente, además de hacer constar la observación en el propio libro de actas de la junta fiscalizadora y, en su caso, dar cuenta a la Autoridad de aplicación. Con esta última medida queda a salvo su responsabilidad (Moirano, 2016).

No injerencia en la administración

Cierto que el órgano de control no puede inmiscuirse o efectuar actos de gestión ni de administración. Es claro que si su actuación se convierte en un verdadero estorbo con requerimientos permanentes o infundados, al órgano de administración le queda el recurso de solicitar su remoción a la asamblea (Moirano, 2001).

Señala Verón (2009) que sus amplias atribuciones le permiten indagar, preguntar, compenetrarse e investigar todo lo concerniente a la vida societaria, pero sin dificultar el normal desenvolvimiento de los órganos, principalmente el consejo de administración cuyas funciones de administración y de gestión no pueden verse arriesgadas por incompetencia, negligencia o dudosa intención del síndico, pues para que el administrador no caiga en acciones de responsabilidad debe cuidar en todo momento, de obrar con lealtad y con la diligencia de un buen hombre de negocios, principio general que al parecer el síndico no puede alterar de manera alguna, a pesar de que su aplicación en cuanto al principio rige fundamentalmente para los consejeros.

De manera que –dice el mismo autor- no es posible que el órgano de control se inmiscuya en la administración de modo de hacerla imposible o dificultarla en grado sumo, lo que, en definitiva, es una cuestión de tacto y de circunstancias.

El derecho de veto u objeción de actos del órgano directivo

1. El veto.

   En algunos ordenamientos se otorga al órgano de control interno el derecho de veto de las decisiones del órgano directivo. El veto consiste en la potestad de objetar o de frenar, en ciertos casos, los acuerdos del órgano directivo que puedan ocasionar un daño grave a la empresa solidaria o que estén viciados por ilegalidad. Se discute si la objeción se limita sólo a la ilegalidad de los actos, o también abarca el <<demérito>> del acto, esto es, porque se tenga temor o se presuma que la oportunidad o conveniencia del acto o acuerdo no sean las aconsejables u oportunas para la empresa. De cualquier manera, el poder de veto requiere de texto legal que lo autorice bien sea en forma expresa o que remita su posible existencia al estatuto.

2. Forma.

   En todo caso, la objeción debe ser hecha por escrito y de manera fehaciente, dentro de un plazo razonable (establecido en el estatuto) de la obligatoria comunicación –por escrito- que debe exigirse presente el órgano directivo, de las decisiones acordadas. El veto debe ser motivado, es decir, darse las razones o argumentos que se tienen para ejercer la objeción.

3. Efecto.

   El efecto de la objeción es que impide la ejecución del acto y obliga a la reconsideración (re-examen) por parte del órgano directivo. De forma que el veto no tiene otro efecto que obligar al consejo de administración a estudiar de nuevo su decisión. Pero puede no tomarlo en cuenta y mantener su resolución, en cuyo caso es a la asamblea a quien corresponderá la decisión definitiva (Esquea, 1971). Asamblea que, en tal caso, debe ser convocada por el órgano de control interno.

4. Responsabilidad.

   La objeción realizada exime de responsabilidad a los miembros del órgano de control por el daño efectivo y significativo que pueda causar a la empresa el acuerdo objetado. Sin embargo, parece procedente que se requiera de norma expresa el establecimiento de responsabilidad de los controladores internos por la no objeción de actos perjudiciales para la empresa. Por otra parte, como señala Verón (2009) su responsabilidad no se extiende a los casos de desfalcos u otras irregularidades cometidas sobre la base de falsifica-

INDICE GENERAL

ciones, adulteraciones o documentación apócrifa, excepto que la documentación adulterada, que fuera objeto de revisión por el síndico, presentara rasgos flagrantes e inequívocos de invalidez, fácil e indudablemente perceptibles.

Presentación de informes

El órgano de control debe presentar informe de sus actividades tanto anuales como puntuales. De forma tal que la presentación del informe del órgano de control es obligatoria y, de no presentarse deberán ser removidos sus integrantes y designarse a otros, quienes tendrán como cometido fundamental preparar el informe para su presentación a la asamblea.

Se debería establecer que este informe sea tratado antes de la presentación del inventario, balance, estado de resultados, proyecto de distribución de excedentes y la memoria, para que antes de decidir sobre ellos, el colegio de los asociados tenga una opinión técnica previa (Moirano, 2005). Cuando la presentación del informe anual es obligatoria por ley o por el estatuto, su existencia es condición de validez del tratamiento de la documentación asamblearia.

Los informes y dictámenes deben constar en las actas del libro rubricado correspondiente. En el supuesto de existir dictámenes en disidencia, el órgano directivo tiene la obligación de darlos a conocer a la asamblea. Esto así, porque no puede dar a conocer el dictamen que lo favorece y ocultar a los asociados el conocimiento del dictamen que lo critica o que no aconseja la aprobación de la documentación asamblearia (Moirano, 2016).

El Código Civil italiano impone la obligación de especificar en su informe los criterios seguidos en la gestión social para la obtención del fin mutualístico. Informe sobre la actividad de vigilancia desarrollada, sobre las omisiones y los hechos censurables (Paolucci, 2004),

ÁREA CONTABLE

En lo que respecta a la contabilidad, los ordenamientos le otorgan al órgano de control interno mayores o menores funciones, entre las que cabe mencionar:

Revisión de la contabilidad

Revisión de los libros contables y, lógicamente, de los sistemas electrónicos en que la contabilidad es llevada, así como de los programas informáticos correspondientes, y de toda la documentación de la empresa, incluida la certificación del balance, revisiones, auditorias y control de las inversiones.

Análisis de los estados financieros

El análisis de los estados financieros e informes del órgano directivo debe ser realizado por el órgano de control con anterioridad a la asamblea, la que no puede ser convocada hasta tanto no se haya emitido el informe o haya transcurrido el plazo para hacerlo. En caso de disconformidad, los integrantes deberán emitir su informe por separado (García-Más, 2001).

Auditorias

Ahora bien, como señala Verón (2009) si para realizar eficazmente el control contable de la empresa, conducente a cumplir con sus funciones, ha de emplearse la técnica denominada auditoría, es incuestionable que el síndico ocupará los auxiliares que estime necesario para el mejor desempeño de su función, como empleados administrativos, *seniors, semiseniors, etc.,* con lo cual, aunque la ley no lo prevé, hay que entender que el síndico está autorizado a contratar terceras personas que colaboren con su desempeño, siendo más notorio en los casos de dispersión geográfica de la empresa (sucursales) o la especialidad técnica de la actividad social o la incorporación de elementos innovadores en el tratamiento de la información (computadoras, fórmulas matemáticas de conversión, indexación o revaluación técnica).

Es más, en caso de incorporar auxiliares o especialistas que informen, dictaminen o presenten informes periciales al órgano de control, o a quienes el mismo pueda delegar en colaboración actividades de información bajo su posterior supervisión y control, el órgano de control siempre retiene para sí el carácter personal de su decisión en cuanto a la adopción de tales asesoramientos y pericias, lo mismo que la responsabilidad total por la tarea realizada.

ÁREA SOCIAL

En esta aérea destacan las siguientes funciones:

1. Competencia para convocar la asamblea si el consejo de administración no lo hace dentro del plazo legal, o por solicitud de determinado porcentaje de los miembros. En los momentos de extrema gravedad para la vida de la entidad, ante la inactividad o negligencia del consejo de administración, es el síndico quien puede sacar a la cooperativa de su parálisis y superar la crisis (Moirano, 2005).

2. Además, de tramitar reclamos de los miembros; de solicitud de aplicación de sanciones y de determinación de la responsabilidad de los otros directivos, entre otras.

INDICE GENERAL

3. En forma excepcional, tendría poder de representación en caso de que promueva una acción judicial contra el órgano directivo.

4. Comprende –además- la fiscalización en materia electoral por disposición del estatuto, así como el ejercicio de la acción de responsabilidad contra los administradores en representación de la sociedad.

REVISOR FISCAL DE CUENTAS

Concepto

El revisor fiscal es un profesional del área de gestión especializado en el examen contable y administrativo permanente de las actividades de la empresa solidaria.

Tiene su justificación en la inoperancia del órgano de control interno de carácter amateur. En efecto, los consejeros, la mayor parte de las veces, no son competentes para una asidua y minuciosa fiscalización de los actos administrativos y, a veces, no tienen un campo de acción controladora independiente de la influencia de la administración. Además, los bajos honorarios y el sistema electoral, tornan en la práctica, el autocontrol poco eficaz (Périus, 1988).

Las legislaciones más recientes, frente a la reiterada inoperancia de los órganos colegiados de control interno, bien sea por su falta de capacidad técnico-administrativa, por su alternatividad, o por tratarse generalmente de funciones no remuneradas, han optado por crear un órgano especializado en el control administrativo de la empresa, con competencias más precisas en orden a la fiscalización de la actuación de los demás órganos, en particular, del directivo y del gerencial (Divar, 1992).

Naturaleza:

La revisoría fiscal es la actividad de fiscalización y de control interno que se ejerce en la empresa solidaria en representación de los miembros ante la administración (y de la comunidad en general) sobre los aspectos contables, administrativos, jurídicos, ecológicos e informáticos, efectuados de manera permanente, constante, concomitante en lo posible con las decisiones administrativas que deben estar enfocadas al cumplimiento del objeto social.

La revisoría de cuentas debe ser independiente y referirse directamente a la asamblea, así como encargarse a funcionarios independientes y cualificados y tener el apoyo completo del órgano de control interno.

De acuerdo a lo que disponga la ley, su existencia puede tener carácter facultativo según el monto del capital de la empresa, el volumen de operaciones que realice, la situación geográfica o el número de miembros. Puede ser, también, obligatorio, con posibilidad que la Autoridad de aplicación lo exima por circunstancias especiales.

Se intenta transformarlo en un órgano permanente de control de la gestión social en su conjunto, que pueda librar a la asamblea informes de auditación sobre la gestión, así como advertencia de censura ante los actos o líneas de actuación concreta de los ejecutivos sociales (Divar, 1992).

Algunas legislaciones han intentado suprimir su carácter obligatorio y traspasar el ejercicio de sus funciones de control a organismos especializados de control del sector cooperativo, social o solidario.

Características:

1. Permanencia: su actividad es permanente, pudiendo a su criterio ejercer un control previo, perceptivo y posterior;

2. Cobertura total: cubre toda la empresa en forma íntegra, sin que puedan existir limitaciones administrativas u operativas a su alcance;

3. Independencia de acción y criterios de quien la ejerce, inclusive para nombrar auxiliares pagados por la empresa. Es completamente independiente de quienes ejercen la administración de la empresa. Es responsable civil, penal, administrativa, disciplinaria y socialmente;

4. Función preventiva sobre el cumplimiento de las normas legales y estatutarias y la preservación de los bienes patrimoniales o de terceros.

Requisitos:

Normalmente se exige ser profesional titulado o en ejercicio, designado por el órgano directivo, el deliberante o por el organismo de integración, por la entidad de tutela, la de fomento o financiadora, o la cabeza del grupo empresaria al que pertenezca la empresa; ejercido por una unidad del sector especializada y mediante contrato.

En ciertos casos se exige la certificación de la especialización de los profesionales responsables, mediante inscripción en registros específicos llevados por la Autoridad de aplicación o por el

INDICE GENERAL

Registro de las entidades cooperativas o solidarias.

Funciones:

1. La revisión y fiscalización de los actos administrativos los cuales inciden directa e indirectamente sobre el patrimonio, a través de los ingresos y egresos de toda índole y de terceros vinculados; la inspección asidua de los bienes en su poder; la evaluación y recomendación oportuna para establecer o mejorar el sistema de control y de los registros contables, pudiendo impartir instrucciones sobre tales aspectos; la colaboración con las entidades del Estado; la información a la asamblea sobre la fidedignita (razonabilidad) de los estados financieros (dictamen) y demás hechos que considere relevantes para la sociedad, en concordancia con las determinaciones ordenadas por la ley.

2. Presenta informes parciales, finales o eventuales y efectúa recomendaciones que deben presentarse, en su orden, a quienes tengan capacidad de decisión: representante legal, órgano directivo, asamblea general, con capacidad legal (en Colombia) para dictaminar con fuerza de fe pública sobre los estados financieros (Peña, 2000).

3. En la Unión Europea actualmente se incorpora dentro de sus funciones la certificación del balance que consiste en verificar la actividad cumplida por los administradores acerca de los criterios utilizados en la gestión social (Mosconi, 1992).

Revisor oficial de cuentas de Portugal (Meira, 2016)

La normativa portuguesa prevé que la asamblea designe un revisor o una sociedad de revisores oficiales de cuentas con las siguientes funciones:

1. Verificar la regularidad de los libros, registros contables y documentos que les sirven de suporte.

2. Verificar, cuando lo juzgue conveniente y por la forma que entienda adecuada, la extensión de la caja y la existencia de cualquier especie de bienes o valores pertenecientes a la cooperativa.

3. Verificar la exactitud de los documentos de presentación de cuentas.

4. Verificar si las políticas contables y los criterios valorimétricos adoptados por la cooperativa corresponden a una correcta valoración del patrimonio y de los resultados.

En este modelo hay una separación de funciones de fiscalización política, estratégica u operaciones, de las funciones de fiscalización financiera y contable (revisión de cuentas). Estas funciones, centradas en la verificación de la regularidad de las cuentas, pretende prevenir situaciones de fraude y de manipulación que pongan en causa los intereses de todos los que, directa o indirectamente, se relacionan con la cooperativa.

OTROS ORGANOS DE FISCALIZACIÓN

La comisión de auditoría (Fajardo, 2016 y Meira, 2016)

El Código Cooperativo de Portugal permite una la creación de una comisión de auditoría que se integra en el consejo de administración. Se confía la fiscalización de la actividad del consejo de administración a miembros del mismo que irán a integrar un órgano social: la comisión de auditoría, asistiéndose así a una fiscalización endógena de la gestión cooperativa.

Los miembros de la comisión son, también, administradores (no menos de 3 miembros electos por la asamblea) aunque no pueden ejercer funciones ejecutivas (son administradores no ejecutivos). Es el ámbito de las funciones de fiscalización y control que la comisión tiene amplias competencias. Tiene una posición jurídica *sui generis,* ya que acumulan las funciones de administradores no ejecutivos y de fiscalizadores de la actuación del consejo de administración.

Pueden participar en las reuniones del consejo de administración, deliberando sobre materias de administración de la cooperativa que no sean de gestión corriente. Les está vedadas las funciones ejecutivas y de representación de la cooperativa en actos de tal naturaleza.

Los titulares de esta comisión deben de asistir necesariamente a las reuniones de la asamblea que deba tratar sobre las cuentas anuales, así como a las reuniones del órgano de administración para las que sean convocados por el presidente de éste. Su destitución sólo es posible si concurre justa causa y la misma implica a su vez su cese como miembro del consejo de administración.

A la comisión de auditoría le son aplicables las demás normas previstas en la ley para el consejo fiscal.

Consejo general y de supervisión (Meira, 2016)

Igualmente, Portugal prevé la constitución de un consejo general y de supervisión electo por la asamblea, compuesto por el número de titulares impar fijado en el estatuto, pero siempre superior al número de titulares del consejo de administración ejecutivo.

INDICE GENERAL

Tiene las mismas competencias del consejo fiscal, además de representar a la cooperativa en las relaciones con el consejo de administración ejecutivo.

La ley niega en forma expresa al consejo general poderes de gestión de las actividades de la cooperativa, aunque establece un sistema de relaciones entre el mismo y el consejo de administración ejecutivo, previsto en el estatuto, que comprende los siguientes elementos:

1. El consejo de administración deba obtener consentimiento previo del consejo general para practicar ciertos actos o ciertas categorías de actos. En caso de ser recusado el consentimiento, el consejo de administración ejecutivo puede someter la divergencia a la asamblea para que de su consentimiento.

2. El consejo de administración debe informar al presidente del consejo general sobre cualquier hecho o negocio que pueda tener influencia significativa en la rentabilidad o liquidez de la cooperativa y, de modo general, sobre cualquier situación anormal.

3. El consejo de administración debe comunicar al consejo general por lo menos una vez al año, la política de gestión que intenta seguir, tanto como los hechos y cuestiones fundamentales que determinarán sus opciones.

4. El consejo de administración debe comunicar trimestralmente al consejo general la situación de la cooperativa y la evolución de sus actividades. También, la relación completa de la gestión relativa al ejercicio anterior, a efecto de la emisión de su parecer a presentar a la asamblea.

5. El presidente del consejo general es un titular designado por este órgano, tendiendo derecho de asistir a las reuniones del consejo de administración.

Se trata de un órgano intermedio o híbrido, dado que además de las funciones de fiscalización, aunque sin poderes de gestión, su funcionamiento y articulación con el consejo de administración ejecutivo no será completamente ajeno a la gestión de la cooperativa. Se asiste, por tanto, a una interferencia –en términos informativos- en el consejo de administración ejecutivo.

Auditores internos

Maffioletti (2016) recomienda para las grandes cooperativas agropecuarias de Brasil la contratación de servicios especializados de auditoría interna, compuesta por colaboradores internos o tercerizados, subordinados al consejo de administración. Los auditores serían contratados para actuar junto con el consejo fiscal, para evitar conflictos o superposición de funciones.

Ambos serían responsables por la realización de la auditoría en la cooperativa, con el propósito de monitorear las cuentas y perfeccionar la gestión, identificando las fallas del régimen económico interno, y proponiendo modificaciones para no perjudica las actividades desarrolladas por los órganos de la organización.

*Comisión auxiliar (*Amorín y Alcorta, 2016)

También es posible, la creación de una Comisión Auxiliar, colaboradora del Órgano de Fiscalización que se conforma, no como otro órgano estatutario, sino que opere en forma asimilable a lo que la doctrina societaria comparada refiere como un —sub-órgano-.

La Comisión Auxiliar está encargada de recabar datos y efectuar informes, que tiene funciones de apoyo en la fiscalización en materia de legalidad, constituye un subórgano de composición plural, deliberativo y colegiado, originado en una atribución parcial y determinada de la competencia del Órgano de Fiscalización, emergente de previsión estatutaria y que se crea solo cuando este último lo entiende del caso.

La existencia de esta Comisión Auxiliar posibilita que se desarrolle más eficazmente las funciones encomendadas al órgano de fiscalización.

Veeduría (Maffioletti, 2016)

Igualmente, se recomienda la creación de la veeduría, entendida como un canal alternativo para las solicitudes de esclarecimiento y para la formulación de denuncias, siendo instrumento importante de la transparencia de la administración. Por la veeduría, las partes interesadas tendrían un canal de comunicación directa con la administración, sin necesidad de grandes formalidades.

Contenido

Complejidad de operaciones de la empresa solidaria 1265
Efectos jurídicos de las operaciones 1273
poco desarrollo del derecho cooperativo 1275
Efectos del poco desarrollo del Derecho Cooperativo 1279
Un derecho cooperativo para el mundo actual..... 1281
Enseñanza del derecho cooperativo en las universidades
de america latina 1283
La unidad de servicios jurídicos 1287
Funciones hacia el interior de la empresa 1292
Funciones hacia el exterior de la empresa 1297
Servicios jurídicos de los organismo de integración 1302
auditoría jurídica de las empresas solidarias 1303

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

25 Los Servicios Juridicos

COMPLEJIDAD DE OPERACIONES DE LA EMPRESA SOLIDARIA

Para el cumplimiento de su objeto social, las empresas y organizaciones solidarias desarrollan de forma continua y permanente un entramado conjunto de actividades, procesos, acciones, desarrollos u operaciones económicas productivas o de servicios, administrativas, contables, sociales y educativas con múltiples actores, y cuya intensidad y complejidad varía según las dimensiones de las mismas, los servicios que ofrece a sus miembros y el tipo de empresa de que se trate.

Hacia su interior, la empresa solidaria efectúa operaciones entre sus diversos órganos, departamentos, secciones o servicios administrativos; con sus miembros, mediante actos cooperativos, mutuales o solidarios y con los trabajadores. Hacia el exterior, con los demás componentes del sector solidario, con la comunidad, con el mercado en el que se encuentran inmersas, con otras entidades públicas o privadas, con las autoridades administrativas y con el aparato judicial.

De manera meramente enunciativa se enumeran algunas actividades que las empresas solidarias, según el régimen jurídico que las regulan, realizan o pueden realizar:

Al interior de la empresa

1. Elaboran y reforman en forma auto-consentida su normativa interna: estatuto, reglamentos internos, código de conducta, manuales de operaciones, sistemas y procedimientos.
2. Llevan registros de sus actividades: actas de los diversos órganos, contabilidad, registros de miembros.
3. Designan y remueven sus propias autoridades, las que deben ejercen sus funciones en procura de los intereses del colectivo, autoridades que pueden ser sujetos sanciones y de responsabilidad por sus actuaciones.
4. Efectúan asambleas periódicamente en la que se adoptan acuerdos obligatorios en forma colectiva y democrática a través del proceso de formación de la voluntad social.

<< INDICE GENERAL

5. Operan a través de sus órganos internos (directivo, de control, educativo, etc.) que actúan según procedimientos pre-establecidos y mantienen relaciones funcionales entre sí.

6. Planifican y presupuestan sus operaciones futuras, las que son evaluadas regularmente.

7. Recaban aportes económicos de sus miembros y obtienen ingresos en sus operaciones con los mismos.

8. Registran en su contabilidad los efectos económicos de las operaciones que realzan.

9. Formulan periódicamente informe de sus actividades socioeconómicas, así como del estado de su situación financiera.

10. Organizan una estructura administrativa interna (departamentos, secciones servicios) para la gestión de sus operaciones, los que se relacionan funcionalmente en forma continua y permanente.

11. Hacen apartados de sus resultados para conformar fondos y reservas colectivas e irrepartibles tanto de carácter obligatorio (reserva legal, fondo de educación y promoción, fondo de protección social) como voluntario.

12. Colocan e invierten parte de sus recursos económicos excedentarios, de manera de mantener, proteger e incrementar su patrimonio.

13. Constituyen organizaciones y empresas filiales solidarias, civiles o mercantiles, para efectuar operaciones del objeto social que el ordenamiento nacional impide u obstaculiza ejercer mediante la forma juridica solidaria.

14. En caso de crisis empresarial, muchas veces realizan acciones imprudentes o ilegales para tratar de salvaguardar los intereses sociales.

15. Efectúan operaciones de comercio justo y de exportación de productos de sus miembros.

16. Adoptan medidas en materia de Administración de Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.

17. Transforman o convierten su forma jurídica mediante procesos de conversión, escisión y cesión o transmisión.

18. Incurren en causales de disolución que conducen a la liquidación de la empresa.

19. Asumen procesos de recuperación empresarial para evitar su liquidación.

Con los miembros

1. Incorporan a sus miembros, los que tienen un conjunto de derechos y obligaciones que deben ser respetados y cumplidos, y los desincorporan.

2. Las prestan servicios de suministro de insumos y de bienes de consumo, de recepción y comercialización de sus productos, depósito de ahorros y otros, mediante la realización de actos cooperativos, mutuales o solidarios.

3. Las adjudican préstamos o ayudas económicas, los que deben ser respaldados por fianzas, avales, prendas o hipotecas que en ocasiones deben ser ejecutadas.

4. Les hacen prestaciones de salud y protección y promoción social.

5. Dan a sus miembros la oportunidad de prestar su trabajo personal y directo en las operaciones productivas o de servicios, en el caso de las empresas de trabajo asociado.

6. Emiten o aceptan títulos valores: pagarés, letras de cambio y préstamos de o para sus miembros.

7. Adjudican unidades de vivienda a sus miembros a título de propiedad individual o se las conceden en derechos de uso y habitación.

8. Desarrollan programas educativos, deportivos, de salud, recreativos, de turismo y protección social para sus miembros y familiares.

9. Distribuyen y, o capitalizan entre sus miembros parte de sus excedentes del ejercicio.

10. Tramitan procesos sancionatorios contra sus miembros.

11. Resuelven conflictos surgidos por efecto del ejercicio de sus derechos y obligaciones.

Con los trabajadores

INDICE GENERAL

1. Tienen trabajadores que les permiten desarrollar su objeto social y, en el caso de las empresas de trabajo asociado, utilizan el trabajo de sus miembros en sus actividades productivas.

2. Dirigen la prestación de trabajo de los asalariados de acuerdo a lo dispuesto en la legislación laboral y los reglamentos internos de la empresa.

3. Remuneran a sus trabajadores en condiciones no inferiores a los de otras empresas, y les cancelan sus prestaciones o beneficios sociales.

4. En su calidad de patrono la empresa solidaria inscribe y aporta las cotizaciones correspondientes a la seguridad social y demás beneficios laborales de sus trabajadores.

5. Selecciona, contrata, promueve y despide a sus trabajadores de acuerdo a los requisitos y procedimientos generales.

6. Adiestra y capacita en forma permanente y continua a sus trabajadores.

7. Garantiza la participación de sus trabajadores en el capital, la gestión y los excedentes que obtiene la empresa en el desarrollo de sus actividades.

Con el sector solidario

1. Constituyen, se afilian y realizan operaciones administrativas, gremiales y educativas con los organismos de integración a los que pertenecen.

2. Designan sus representantes o delegados a los organismos de integración, quienes ejercen cargos directivos en los mismos.

3. Efectúan aportes económicos, pagan cuotas de sostenimiento y participan de los resultados económicos de los organismos de integración.

4. Ejecutan operaciones de producción, transformación, adquisición y suministro de sus bienes y servicios en forma conjunta.

5. Compran en común los suministros necesarios para la producción de bienes y prestación de servicios de su objeto social

6. Comercializan en común los productos de sus miembros en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.

7. Mantienen relaciones permanentes con otras entidades solidarias del mismo o diverso tipo.

8. En ejecución de convenios de operaciones en común, prestan o reciben servicios de su objeto social a los miembros de otras empresas participantes de dichos convenios.

9. Crean estructuras comunes para la gestión conjunta de procesos técnicos y administrativos.

10. Constituyen asociaciones o grupos empresariales intersolidarios para la gestión especializada de parte de sus procesos administrativos.

11. Estatuyen fondos comunes de inversión de recursos.

12. Mantienen cuentas y realizan operaciones financieras activas y pasivas con entidades solidarias financieras.

Con la comunidad

1. Participan en organizaciones comunitarias, a las que muchas veces hacen donaciones para contribuir a su funcionamiento.

2. Contribuyen a la creación y financiamiento de organizaciones y fundaciones culturales, cívicas, de beneficio comunitario.

3. Patrocinan actividades deportivas, religiosas y recreativas para las comunidades en las zonas en que actúan.

4. Prestan sus instalaciones para el ejercicio de actividades comunitarias.

5. Participan en actividades de saneamiento sanitario, de protección y recuperación del medio ambiente.

6. Patrocinan instituciones educativas de todo tipo y grado para niños y jóvenes.

7. Mantienen programas de subsidios, becas o préstamos educativos; de ayudas para personas de la tercera edad o de personas con diversos grados de discapacidad.

8. Desarrollan actividades educativas, recreativas y deportivas dirigidas especialmente a adultos y mujeres.

INDICE GENERAL

9. Mantienen centros de atención de la salud de sus miembros y familiares, muchas veces abiertos a la comunidad.

10. Financian la construcción, refacción, instalación y funcionamiento de obras o servicios públicos locales.

11. Participan en acciones compartidas con otras entidades para la promoción y protección de iniciativas sociales en beneficio de la comunidad.

Con el mercado

1. Mantienen relaciones comerciales permanentes o transitorias con los proveedores de los insumos y servicios que utilizan en sus procesos productivos, así como con los clientes a quienes venden sus productos.

2. Hacen pagos a sus proveedores, facturan a los compradores los productos que les venden y de los servicios que prestan a sus clientes.

3. Compran, permutan, arriendan o recibe en comodato inmuebles para el desarrollo de sus instalaciones, para lo que se constituyen garantías personales o reales.

4. Construyen o adquieren inmuebles o instalaciones para su sede social o para el desarrollo de sus actividades productivas y de servicios, y los habilitan para su uso conforme.

5. Construyen, adquieren o participan en empresas para la producción de unidades de vivienda o locales comerciales.

6. Adquieren, arriendan o venden vehículos, mobiliario, insumos, equipos y maquinarias.

7. Mantienen cuentas de diverso tipo en las instituciones bancarias en las que colocan sus recursos financieros.

8. Obtienen y cancelan préstamos y líneas de crédito con bancos e instituciones financieras mercantiles.

9. Participan en organizaciones gremiales o empresariales.

10. Efectúan inversiones de sus recursos económicos excedentes en instrumentos financieros emitidos por instituciones financieras.

11. Efectúan inversiones temporales o permanentes en negocios u operaciones que les permita prestar mejores servicios o preservar o incrementar su patrimonio o garantizar un flujo de caja satisfactorio.

12. Celebran contratos o convenios de colaboración o de concentración empresarial con otras empresas o entidades civiles, mercantiles o públicas.

13. Asumen la producción de bienes y la prestación de servicios "preferentes" para el mercado.

Con las autoridades administrativas

1. Tramitan autorizaciones y aprobaciones administrativas requeridas para la realización de sus actividades.

2. Son supervisadas por la Autoridad de aplicación del sector, a la que deben reportar periódicamente sus actividades.

3. En ocasiones, son objeto de procesos administrativos sancionatorios en caso de la comisión de faltas o irregularidades de índole solidaria, comercial, civil, administrativa, laboral, de la competencia, ambiental u otras, las que pueden recurrir en vía administrativa.

4. Obtienen asesoría y asistencia técnica de parte de organismos públicos competentes.

5. Pueden obtener recursos financieros de los organismos públicos de financiamiento.

6. Son destinatarias de medidas de protección y fortalecimiento de parte del Estado, como programas de compras públicas, ferias de consumo, mercados sociales, entre otros.

7. Pueden recibir subsidios e incentivos públicos generales por la generación de empleo decente, ahorro energético, ocupación del territorio, apoyo a mujeres, jóvenes, personas carenciadas, ex–convictos o discapacitados.

8. Pueden manejar subsidios estatales establecidos en beneficio de los ciudadanos, otorgados a sus miembros.

9. Son objeto de regulación y de control de parte de las autoridades públicas competentes en la rama de actividad que realizan (financiera, de transporte, educativa, de vivienda, de comercialización, pesca, minería, entre otras).

10. Reportan a los entes públicos competentes las medidas adoptada en materia de Administración de Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.

11. Pagan distintos tipos de impuestos, tasas y contribuciones parafiscales a diversos entes públicos, los que ejercen supervisión sobre ellas.

INDICE GENERAL

12. Son objeto de control de parte de las autoridades públicas del trabajo, de la regulación de la competencia, de protección al consumidor.

13. Pagan impuestos locales, patentes comerciales y tramitan ante las autoridades locales permisos y licencias.

14. Participan en procesos de licitación de contratos públicos.

15. Asumen la gestión de servicios públicos mediante concesiones u otras formas de explotación de bienes públicos.

16. Celebran contratos con entidades públicas para impulsar programas y actividades de interés público o planes de desarrollo, con recursos presupuestarios de las mismas.

17. Crean asociaciones con entidades públicas para cumplir actividades propias de las mismas.

Con los órganos judiciales

1. Registran sus actas de constitución, estatuto, actas de asambleas, estados 11financieros, así como las reformas de sus normas internas.

2. Legalizan los contratos o convenios que celebran con otras empresas e instituciones solidarias, públicas o privadas.

3. Constituyen apoderados y representantes administrativos y judiciales.

4. Demandan o son demandados por sus acreedores, deudores, clientes o proveedores por diversas causas: incumplimiento o resolución de contratos, cobro de deudas.

5. Actúan activa o pasivamente en procesos judiciales por reparación de daños y perjuicios.

6. Son sujetos activos o pasivos de procesos judiciales con sus miembros por el incumplimiento de derechos u obligaciones.

7. Participan en procesos judiciales relacionados con la responsabilidad de sus directivos.

8. Son objeto de impugnación de acuerdos de asamblea o de los órganos directivos o de control, de los estados financieros,

9. Accionan o son objeto de medidas cautelares, de embargos o secuestros judiciales.

10. Participan como demandante o demandados en procesos judiciales de naturaleza laboral por sus relaciones con los trabajadores.

11. Ejercen recursos contencioso-administrativos contra actos administrativos que violan o menoscaban sus derechos o intereses legítimos.

12. Incurren en situaciones de iliquidez y de cesación de pagos, así como asumen procesos de recuperación empresarial.

13. Son objeto de procesos concursales y, o incurren en causales de disolución que conllevan a su liquidación judicial.

14. Participan en procesos de recuperación de empresas fallidas o desertadas por sus propietarios por parte de los trabajadores de las mismas.

15. Pueden ser objeto de procesos judiciales por la comisión de transgresiones, faltas o delitos laborales, financieros, ambientales, de blanqueo de capitales, de discriminación, etc.

16. En caso de indicios de la comisión de delitos en su interior o en su contra, participan en procesos penales en defensa de sus derechos e intereses.

EFECTOS JURÍDICOS DE LAS OPERACIONES

Relaciones jurídicas

Este inmenso, complejo y variado conjunto de actividades, operaciones y transacciones que lleva a cabo las empresas solidarias, generan relaciones jurídicas que otorgan, crean, modifican o extinguen derechos y obligaciones para las partes que intervienen en ellas, en especial, para la empresa solidaria, que deben ser atendidas en forma oportuna y adecuada, en defensa y protección de los intereses sociales.

Ello es aplicable a todo tipo de entidad solidaria, sea ésta formal o informal, aunque es particularmente notorio en las empresas solidarias formalizadas. En las organizaciones solidarias informales también lo es, con la particularidad que los efectos de las situaciones jurídicas que se derivan de sus operaciones recaen en sus propios miembros y no en cabeza de la organización, comprometiendo la responsabilidad personal de los miembros que asumen su dirección, con los subsiguientes efectos en su patrimonio personal.

Las relaciones jurídicas establecidas por efecto de sus operaciones tienen consecuencias de toda índole, fundamentalmente

INDICE GENERAL

de orden económico y financiero, incrementando, decreciendo e, incluso, extinguiendo el patrimonio social que, en muchos casos, ha sido constituido en forma acumulativa en muchos años, a través del esfuerzo y aportes de varias generaciones de miembros.

Forma tradicional de actuación

Tradicionalmente, las relaciones jurídicas que se derivan de las actividades u operaciones sociales que lleva a cabo la empresa, son atendidas por los directivos, gerentes o contadores quienes, generalmente, aunque actúan de manera voluntaria y de buena fe, carecen de conocimientos técnico-jurídicos especializados para enfrentarlos adecuadamente, y que consumen buena parte de su tiempo disponible, o que lo asumen en su tiempo libre. Por cierto, comentaba un gerente peruano de cooperativas de trabajo, que dedicaba al menos un 20% de su tiempo en tareas de orden legal.

De manera que muchas de las operaciones sociales son efectuadas sin que las mismas se ajusten estrictamente al ordenamiento jurídico, particularmente por desconocimiento de los múltiples y complejos requerimientos exigidos por el mismo, que impone de sus operadores tener capacitación científica en materia jurídico-cooperativa, que, lamentablemente, no se adquiere en la Universidad.

En este sentido. la profesora Alfonso (2015) afirma que si actualmente la cooperativa no goza de mayor aceptación como figura a través de la cual desarrollar una actividad organizada en forma de empresa es, en gran medida, por la apatía de los operadores jurídicos hacia esta forma social, fruto tanto de un desconocimiento teórico y práctico de la misma provocado por su escasa presencia en los planes de estudio de nuestras. universidades (en Ocaña y Betanzos, 2019),

Lo mismo reportan Lowery y Schatz (2016) de Canadá, en donde afirman que, si echamos un vistazo a los tribunales, los estudios jurídicos y otros asesores profesionales, son muy pocos los que tienen una especialización adecuada en la teoría o el derecho cooperativo y, todavía menos, los que realmente creen en la idea de un capital con contenido filosófico. En la mayoría de las facultades y escuelas de leyes no se encuentran cursos sobre la legislación que rige a las cooperativas. La mayoría de los jueces, juristas, funcionarios de entidades reguladoras, e incluso funcionarios electos, tiene poco o ningún conocimiento sobre las cooperativas.

Algunos sostienen que los aspectos normativos de las operaciones sociales no tienen mayor importancia y que no requieren de atención permanente y especializada, dada la poca envergadura de la actividad de la empresa y la reducida densidad de los recursos económicos involucrados, lo cual podría ser parcialmente cierto en los casos de pequeñas empresas solidarias, pero no, en las de mediana y grandes dimensiones.

En ocasiones, se argumenta que la experiencia comercial y, o la sagacidad en los negocios de sus directivos y gerentes o administradores basta para manejar la empresa, y que no es necesaria la intervención de abogados, quienes realmente no saben del asunto y lo que hacen en enredar las cosas y cobrar sin trabajar. Y que, en todo caso, se recurre al rábula como al médico, además de la vieja conseja de "que entre abogados te veas".

También, se argumenta que la empresa no está en capacidad económica de emplear los servicios de un jurista a tiempo completo o parcial, aunque pagan periódicamente honorarios a un abogado generalista o no especializado en economía social y solidaria (en veces familiar de algún directivo) por estar disponible para cuando se presenten problemas jurídicos externos.

Efectos

Se puede incurrir, en consecuencia, en errores de naturaleza jurídica que podrían colocar –en mayor o menor medida- en riesgo legal, operativo y patrimonial a la empresa, que derive en conflictos intrasocietarios de gravedad insospechada; conduzcan a una alta litigiosidad con el subsiguiente efecto de altos costos en el sostenimiento de procesos internos, administrativos y judiciales, que podrían comprometer cuantiosos recursos patrimoniales de la entidad.

Para González (2023) es importante promover la formación jurídica entre los estudiantes y miembros de la profesión legal, y muy especialmente que recomendamos que se eduque a la judicatura sobre las particularidades del derecho cooperativo, para que no pretendan resolver controversias cooperativas mediante la imposición de soluciones provenientes de otras áreas del derecho que pueden subvertir su identidad.

POCO DESARROLLO DEL DERECHO COOPERATIVO

Situación

Plantea Ius Cooperativum (en Hiez y Henry, 2018) que el derecho cooperativo, ya sean estatutos, jurisprudencia o cualquier otra fuente de derecho, está poco desarrollado. El derecho indicativo

INDICE GENERAL

en forma de declaraciones de organizaciones regionales o del propio movimiento cooperativo y directrices de organizaciones internacionales es insuficiente, sobre todo cuando las cooperativas se apartan a través de sus estatutos de la ley establecida o de las decisiones judiciales

El hecho es que el número de artículos y libros sobre derecho cooperativo es relativamente pequeño, al igual que el número de referencias al derecho cooperativo en publicaciones sobre temas relacionados. La falta de investigación y conocimiento se traduce en la casi ausencia de la asignatura en los planes de estudios; de ahí la falta de interés en la asignatura por parte de la comunidad jurídica.

Lo que plantea Lopes Becho (2021) para el caso de Brasil, es reflejo de la situación de toda América Latina, en cuanto que muchos de los problemas de las cooperativas extrapolados al campo jurídico encuentran su origen en la ausencia de recursos humanos especializados en derecho cooperativo, hecho este que nos lleva a plantear soluciones a largo plazo, especialmente la formación de una nueva generación de juristas.

El derecho cooperativo brasileño se encuentra en fase de reconstrucción. Las últimas grandes tesis jurídicas sobre cooperativismo se construyeron en los años 60 y 70 del siglo pasado, muchas de ellas superadas por la actual ley del cooperativismo que es de 1971.

Desde entonces la doctrina se actualiza, sin embargo, sin que surja ninguna nueva tesis jurídica sobre el cooperativismo o, resolviendo problemas teóricos históricos, como la definición de acto cooperativo. Este lapso de tiempo de 50 años representa una brecha generacional -dos generaciones más específicamente- de juristas que ya no piensan en cooperativismo. En otras palabras, el conocimiento jurídico de los juristas de las décadas de 1950, 60 y 1970 no fue continuado por la siguiente generación y, en consecuencia, transmitido a la generación posterior, razón por la cual el derecho cooperativo actualmente no se debate.

En el caso de México, según Gonzáles Rivera (2023) al no existir un andamiaje legal delimitado y eficaz para las Cooperativas, que resulte diferenciado de otras áreas, los abogados no suelen especializarse en esta materia y los diferentes operadores del Derecho (abogados postulantes, notarios e intérpretes del Derecho) aplican aquellos conocimientos análogos que los acercan al Derecho Societario propio del ámbito mercantil en el cual se encasilla a la cooperativa; de ahí un tratamiento mercantil del cooperativismo (González Rivera, 2023).

Situación semejante se encuentra en el resto de América Latina, excepto Argentina, Costa Rica y Cuba en donde hay importantes núcleos de jóvenes juristas interesados en el derecho cooperativo y en cierta medida, se hacen esfuerzos en Brasil.

Ius Cooperativum, en Douvitsa et al (2023) afirma que no es posible evaluar el lugar del derecho cooperativo en las distintas jurisdicciones, y es seguro que algunos países han prestado durante mucho tiempo una gran atención al derecho cooperativo (Italia, España, América Latina), pero en la mayoría de los países el derecho cooperativo no fue considerado por los abogados de algunos círculos cooperativos muy estrechos.

Sin embargo, la observación fue mucho más visible a nivel internacional, por lo que la evolución es fácil de percibir. El hecho cierto es que el número de abogados cooperativos o expertos en derecho cooperativo es cada vez mayor, lo mismo que las revistas científicas, así como los eventos dedicados al derecho cooperativo.

Razones externas del poco desarrollo

Adaptado de Heiz y Henry, 2018

Afirman los autores que los signos clásicos en la academia indican que el derecho cooperativo podría ser cosa del pasado. Y ello se debe, entre otras, a las siguientes causas:

1. La financiarización de las economías a principios de la década de 1970 podría ser una de las razones. Su conceptualización excluye del espectro de formas empresariales eficientes los tipos de empresas con otros fines que no sean la producción de altos rendimientos financieros de las inversiones financieras, y que no están controladas por el mercado de valores.

2. Otra razón podría ser la actitud predominante de las cooperativas durante el último medio siglo ha sido ver a las cooperativas como imaginamos que han sido en el pasado.. No es de extrañar entonces que empezáramos a asumir que las cooperativas han permanecido iguales desde ese origen. Si se asume bien, entonces las cooperativas serían cosa del pasado, ya que obviamente el mundo ha cambiado desde entonces. Si se asume que está equivocado, entonces las cooperativas podrían haber traicionado su origen.

3. Como empresas, las cooperativas experimentan las mismas tensiones que otros tipos de empresas. Esto ha dado

INDICE GENERAL

lugar a dos fenómenos, que dificultan la identificación de la identidad de las cooperativas. Estos fenómenos son una —compañía- de cooperativas y una convergencia de formas empresariales. Compitiendo cada vez más en el mercado y, por lo tanto, presionadas para obtener buenos resultados en términos financieros, las cooperativas también reaccionan disminuyendo los costos de personal y presionando y beneficiándose de los costos sociales y las medidas de dumping fiscal. En parte piden, en parte se someten a una isomorfización institucional por ley con sociedades anónimas como modelos.

Razones internas de la representación insuficiente del derecho cooperativo

Estimamos que son las siguientes.

1. Por ser considerada la cooperativa como una forma jurídica de menor importancia frente a la reina de las sociedades, la compañía anónima, por lo que la asignatura de Sociedades se dedica casi totalmente al estudio de ésta última;

2. Porque la cooperativa es -tradicionalmente- mal entendida bien sea como una organización –que no empresa- de pobres para distribuir pobreza, como una entidad de malhechores o parásitos de dádivas públicas, o como un mecanismo de manipulación populista de parte de los gobiernos, por lo que no es tratada con rigurosidad;

3. Porque se trata de una entidad que generalmente no tiene presencia significativa en los tribunales de justicia, lo que significa que no genera litigios de cierta cuantía que puedan dar origen a honorarios profesionales, razón por la cual no merece mayor interés su estudio para los abogados.

4. Por la falsa creencia de la mayor parte de los juristas, que las cooperativas no manejar importantes recursos financieros, por lo que no se justifica su atención.

Para Menezes (2023) en el caso de Brasil, lo que es extrapolable al menos para el resto de América Latina, hay varias razones:

1. El cooperativismo en Brasil no está adecuadamente difundido. Hay cooperativas grandes que no están interesadas en la difusión del cooperativismo porque están viviendo el proceso de descooperativización y esto puede exponer estos procesos. Por otro lado, las cooperativas populares están desorganizadas y no logran difundir el cooperativismo, generando en la sociedad la percepción de que el cooperativismo popular es un movimiento social que demanda mejores condiciones de trabajo.

2. Hay un aspecto cultural que tienen las cooperativas como una forma de organización corrupta, asociada a fraudes y golpes de estado, o incluso prácticas comunistas (que no se acepta en un país donde hasta los pobres defienden prácticas neoliberales). Hay un prejuicio contra el cooperativismo

3. El Derecho Cooperativo no está bien desarrollado doctrinalmente. Los últimos grandes teóricos del derecho cooperativo datan de los años 60 y 70 del siglo pasado. En cuanto a las investigaciones (maestría y doctorado), sucede lo mismo, es decir, es muy raro encontrar investigaciones sobre derecho cooperativo. Otras áreas de las ciencias sociales como la economía y la administración sufren el mismo problema. Hay poco que discutir en términos doctrinales (teóricos).

EFECTOS DEL POCO DESARROLLO DEL DERECHO COOPERATIVO

Efectos generales

Es más, como apunta Gaudio (2019) el jurista culturalmente forjado en el ambiente capitalista (o socialista) por falta de intimidad con el análisis del cooperativismo con su propia perspectiva, se arriesga a ser un vector de propagación de incomprensiones, interpretaciones y aplicación de un derecho inadecuado a las cooperativas. La inclinación del jurista es aplicar lo que está en su universo de conocimiento, e identificar los fenómenos con sus propias referencias del mundo, que no son las del cooperativismo.

Es que, como añade el mismo Gaudio (2019) sin el abordaje estructural, de las esencias, se pierde mucho de la capacidad de comprensión de las cooperativas como especie de personas jurídica mejor adaptada para la práctica del método cooperativista. Pero todavía se torna más difícil percibir la causalidad que tiene en el ordenamiento cooperativista los elementos económicos (factores de producción) para el establecimiento de nuevas relaciones jurídicas, reconocidas por la doctrina y recepcionadas en la ley como especie obligacional expresada en el acto cooperativo.

De manera que muchos de los actos, contratos y procesos que realiza la empresa a su interior, o con sus miembros o en sus relaciones contractuales externas, pueden estar deficientemente estructurados, por lo que pueden producir efectos jurídicos

INDICE GENERAL

adversos a la misma, como pago de multas, congelamiento de activos, suspensión de operaciones, embargos compulsivos o condena al pago de cuantiosas sumas en caso de decisiones judiciales desfavorables.

Así, la indebida formulación legal de operaciones sociales pone a la empresa en riesgo legal, entendido como la posibilidad de pérdida o daño que puede sufrir una organización al ser sancionada u obligada a indemnizar daños como resultado del incumplimiento de normas o regulaciones, obligaciones contractuales, fallas en los contratos y transacciones, derivadas de actuaciones malintencionadas, negligencia o actos involuntarios que afectan la formalización o ejecución de contratos o transacciones.

En consecuencia, muchas veces se producen los llamados "costos ocultos", esto es, la condena por los tribunales o, en su caso, por los árbitros, al pago coercitivo de sumas importantes (generalmente muy superiores a las obligaciones originarias) que no estaban presupuestadas por su carácter imprevisible o no cuantificable *ad initio*, o que por su cuantía o imprevisión comprometen gravemente el patrimonio social y que, incluso, pueden conducir a la liquidación de la empresa.

Deficiencias en la asesoría jurídica

Ahora bien, muchas empresas solidarias disponen de consultores jurídicos externos (abogados en libre ejercicio profesional) a quienes recurren en caso de tener que participar en procesos de índole administrativa o judicial, pero que no participan en la formulación y ejecución de los diversos procesos administrativos internos, ni en la resolución de problemas intestinos o con el sector solidario, por carecer de competencias especializadas en tales campos, y no entender la naturaleza o identidad propias del cooperativismo y de la economía social y solidaria, o no estar comprometidos ideológicamente con los mismos.

Adicionalmente, como lo expresa Lameza (2023) la doctrina especializada en materia tributaria no ha estudiado en absoluto el fenómeno de la tributación cooperativa, el cual solo es analizado por los estudiosos del derecho cooperativo. Y he aquí otra dificultad adicional para aprehender este fenómeno de estudio: desde el plano jurídico, se requiere profundos conocimientos del derecho cooperativo, pero también del derecho tributario, ambos órdenes normativos muy particulares y concretos, con pocos especialistas y sin un hilo conductor de unión entre ambos.

Impacto de la ausencia

1. Esencialmente, el desconocimiento de la naturaleza diferencial de la cooperativa de parte de los operadores jurídicos que, a su vez, produce que las soluciones a los problemas jurídicos cooperativos se inspiren en principios comerciales (que fue lo que dichos operadores estudiaron en la Facultad) lo que se denomina "compañización" lo que revierte en una pérdida progresiva de la identidad cooperativa.

2. Que la normativa externa (leyes, reglamentos y normativa administrativa) tenga serias deficiencias regulatorias que comprometen el desarrollo del sector cooperativo, por la ignorancia del cooperativismo de parte de los reguladores.

3. Que el andamiaje normativo interno de muchas cooperativas no tenga un adecuado desarrollo técnico-jurídico, y que queda en manos de profesionales de las ciencias administrativas y contables, puesto que los abogados desertan de ellas.

4. Menezes (2023) añade que desde un punto de vista teórico, el Derecho Cooperativo en Brasil murió hace 40 años. No ha habido un avance significativo desde los años 70. Desde un punto de vista práctico, no se forman profesionales con mínimos conocimientos de cooperativismo, lo que se traduce en malas prácticas profesionales por parte de los abogados y absurdas interpretaciones del cooperativismo por parte de jueces y directivos públicos.

UN DERECHO COOPERATIVO PARA EL MUNDO ACTUAL

Una visión más amplia

Adaptado de (Douvitsa et al, 2023

El campo de visión de los juristas cooperativos actuales va más allá de las cooperativas, bien sean las históricas o más comunes (ahorro y credito, consumo, vivienda, seguros, etc.) o las formas emergentes de cooperativas (de comunidad, energéticas, de mujeres, entre otras) sino de otras formas asociativas basadas en la solidaridad, informales, que conforman la economía social y solidaria.

Así lo plantea Ius Cooperativum: "... los abogados cooperativos: ya no trabajan y hablan solo con cooperadores; deben tener en cuenta que su trabajo podría ser utilizado por no cooperadores dispuestos a dirigir su negocio de una manera no capitalista, sin crear una cooperativa. Y esa nueva realidad tiene otra implicación: no será suficiente en el futuro enfatizar la oposición con las empresas capitalistas.

INDICE GENERAL

Será necesario destacar las características comunes de las cooperativas y otras empresas. El sueño de una República cooperativa era probablemente absurdo, pero percibía con razón que las cooperativas serían la cabeza de ese nuevo mundo. Sin embargo, debe quedar claro que las cooperativas no harán ese nuevo mundo solas, y los abogados cooperativos no deben correr tras un cooperativismo puro, sino facilitar el crecimiento de las semillas cooperativas en nuevas figuras" Pero también es nuestra responsabilidad participar en el fortalecimiento de las formas no capitalistas de emprendimiento.

Dice Cracogna (2023) que el conocimiento de estas entidades proporcionaría a los jóvenes profesionales un campo de trabajo que satisfaría sus necesidades personales con un punto de vista más humano y solidario.

Las cosas han cambiado

Adaptado de Hiez y Henry, 2018

El modelo original de cooperativas (Rochdale) fue una respuesta de autoayuda a las cuestiones sociales de la industrialización. Sus miembros eran al mismo tiempo los productores y proveedores de bienes y servicios que ellos mismos determinaban y los usuarios de estos bienes y servicios. La idea detrás del modelo tenía dos aspectos, un enfoque de autoayuda y una lógica para ponerlo en práctica que difería de la lógica del capital versus el trabajo, el modo de producción impulsado por el conflicto y la distribución de la riqueza producida evitando este conflicto. Esto hizo una identidad clara.

El hecho es se han producido diversos fenómenos que repercuten en el papel del derecho cooperativo en la actualidad:

La comunidad internacional acordó en 2002 lo que considera la identidad de las cooperativas que debe institucionalizarse a través de la ley. Acordó una definición de cooperativas y un conjunto de valores y principios cooperativos y los estableció en la Recomendación núm. 193 de la OIT relativa a la promoción de las cooperativas, que podría considerarse como una forma innovadora de hacer leyes (blandas). El acuerdo de la comunidad internacional sobre una definición común y un conjunto común de valores y principios cooperativos se produjo en reconocimiento del papel (potencial) de las cooperativas en todo el mundo.

Además de servir a sus miembros y sus actividades tienen efectos económicos, sociales y sociales positivos más amplios, las cooperativas fueron precursoras en lo que respecta a las normas de protección del consumidor; han desempeñado un papel clave en la transferencia de conocimientos tecnológicos a sus miembros; llevan servicios bancarios y de seguros a personas que no tienen otro acceso a estos servicios; algunos se han convertido en líderes en su sector, por ejemplo en el sector bancario y de seguros, y en el comercio minorista; En algunos países, las cooperativas son el mayor empleador, por no hablar de los efectos directos o indirectos sobre los ingresos que tienen en muchos lugares; Las cooperativas han estado proporcionando viviendas asequibles en muchos casos.

Al mismo tiempo, las posiciones de productores y consumidores se fusionan cada vez más. El principio cooperativo de autonomía podría estar en juego en esas cadenas de valor; Las responsabilidades podrían tener que adaptarse de maneras hasta ahora desconocidas, por no hablar de las posibles adaptaciones necesarias de la legislación laboral, la ley de garantías, la ley de competencia, etc.

Lla posibilidad de utilizar casi todos los instrumentos financieros que hacen las sociedades anónimas; la adquisición o el establecimiento de filiales en forma de sociedades anónimas sin garantías efectivas en cuanto al control de dichas filiales por los miembros; la contratación de directivos formados en escuelas de negocios y también de otro modo ...

Más allá de su propósito específico, el rasgo distintivo de las cooperativas, su identidad, se expresa a través de su responsabilidad social cooperativa. Tiene dos componentes: sus elementos estructurales legales se vinculan funcionalmente a los aspectos del desarrollo sostenible y la participación democrática impregna todos los aspectos organizativos y operativos. Dada la mencionada diversidad de cooperativas y sus complejidades estructurales, la acomodación por ley de esta identidad es una tarea realmente desafiante.

Por lo tanto, las cooperativas no son cosa del pasado. Son distintos de otros tipos de empresas.

ENSEÑANZA DEL DERECHO COOPERATIVO EN LAS UNIVERSIDADES DE AMERICA LATINA

Situación

Adaptado de Ius Cooperativum, 2023

El derecho cooperativo tiende a estar ausente o muy poco representado en los planes de estudio de las facultades de derecho, en comparación con otro tipo de organizaciones y empresas, a

INDICE GENERAL

pesar de la contribución económica y social de las cooperativas y su reconocimiento como actores del desarrollo sostenible por parte de organizaciones internacionales, como la Organización Internacional del Trabajo y las Naciones Unidas.

La ausencia del derecho cooperativo como tema de enseñanza e investigación en las facultades de derecho refuerza la concepción errónea existente del modelo cooperativo y de sus particularidades. Tal concepto erróneo se siente no solo en la investigación académica y la práctica legal, sino también a nivel judicial y desde la perspectiva de los responsables políticos.

El caso es que en la mayoría de las Facultades de Derecho el estudio de la cooperativa se hace en los programas de Derecho Mercantil – curso de sociedades, y si acaso se menciona, se hace de forma sumaria, como un subtipo de sociedad de menor importancia.

Hay una cuestión de costos para las Facultades de Derecho. Para reducir los costes de funcionamiento de la Facultad, se limitan a ofrecer el número mínimo de horas exigido por el Ministerio de Educación. Ofrecer una disciplina de derecho cooperativo, regular u opcional, significa aumentar los costos, lo cual es refutado por las universidades (Menezes, 2023).

Para López Becho (2021) en las universidades, con muy pocas excepciones, no se ofrecen cátedras de derecho cooperativo. La investigación, realizada por estudios de posgrado, es mínima, con pocos investigadores o grupos de investigación dedicados al tema, con poca participación brasileña en organizaciones y asociaciones internacionales.

Ante una masa crítica, la tarea de un cambio importante en el derecho cooperativo, es para las próximas generaciones, y la generación actual debe superar la dificultad de formar nuevos profesionales del derecho cooperativo. La superación de cuestiones estructurales como el acto cooperativo o, la obligación de Intercooperación, la singularidad de la representación, dependen de la formación de masa crítica, que está por venir.

En América Latina

Sin embargo, en la Universidad de los Andes de Venezuela, en donde bajo sus auspicios se celebró en 1969 el histórico Primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo, en 1974 se creó la cátedra optativa (opcional) de Derecho Cooperativo en el quinto y último año de la Escuela de Derecho, q ue funcionó hasta 1978 a cargo del profesor García Müller, cuando un cambio de currículo la sustituyó por un Seminario de Derecho Cooperativo (también opcional) que se dictó hasta 2008 (García Müller, 2023).

El maestro Cracogna (2023 no se atreve a afirmar que hay más abogados cooperativos en América Latina, aunque podría decir que hemos estado llevando a cabo diversas actividades dirigidas a aumentar el interés de los abogados en el Derecho Cooperativo. De hecho, hemos llevado a cabo esta actividad porque la educación universitaria en general no cubre este tema. En los últimos años hemos conseguido que algunas facultades de derecho incluyan materias sobre cooperativas en sus planes de estudio, lo que se ha traducido en un aumento del número de abogados interesados en el derecho cooperativo. Creemos que debemos continuar en este camino incipiente y promover una creciente producción de publicaciones sobre el tema, así como la organización de encuentros de difusión e intercambio.

Para constatar el estado de los estudios de Derecho Cooperativo, se hizo una revisión vía Internet de los planes de estudio de numerosas universidades de América Latina, y solo se encontraron las siguientes.

Facultades de Derecho en América Latina que tienen la asignatura Derecho Cooperativo

País	*Universidad*
Argentina	Universidad Nacional del Sur
	Universidad Católica Argentina (sede Rosario)
	Universidad Nacional de la Pampa
Colombia	Universidad Cooperativa de Colombia
Paraguay	Universidad Nacional de Asunción
Uruguay	Universidad Nacional de la República

Fuente; elaboración propia

Caso importante, el de la Universidad Cooperativa de Colombia que abrió en 1998 la Asignatura Derecho Cooperativo y Solidario en la Facultad de Derecho de la sede de Apartadó (Zulaica, 2008) y en 2008 el Consejo Superior actualizó y unificó el Plan de Estudios del Programa de Derecho de sus 14 sedes, estableciendo la asignatura Derecho Cooperativo en el III Semestre y luego la pasó al X Semestre, con valor de 2 créditos académicos (UCC, 2008).

Medidas para promover la inclusión del derecho cooperativo en las escuelas y facultades de derecho

INDICE GENERAL

Para tratar de revertir la situación actual y lograr que el derecho cooperativo se incluya en el pensum de la carrera de derecho, se podrían considerar las siguientes medidas:

1. Lograr la consolidación de la iniciativa de Ius Cooperativum en 2023, creando grupo de análisis vía Internet (no solo en inglés) con sesiones periódicas (trimestrales) para hacer seguimiento a la situación. A tales efectos, sería fundamental obtener el apoyo institucional de la Alianza Cooperativa Internacional, así como el patrocinio académico de alguna (s) facultades de derecho de alto prestigio

2. La invitación razonada a las asociaciones de Facultades o Escuelas de Derecho para analizar el punto, sería una opción que podría dar por resultado una recomendación en tal sentido, lo que tendría alto valor. Para América Latina, podría ser *Sui Juris,* Asociación Iberoamericana de Facultades y Escuelas de Derecho, que cuenta como miembros a 24 Escuelas y Facultades de Derecho de la Region.

3. Habría que implementar un programa de actualización y profundización de los profesores, en especial los profesores de sociedades, en forma de seminario preferentemente virtual, de manera que adquieran una visión holística del Derecho Cooperativo conforme a su identidad diferencial

4. Convendría formular un proyecto básico-común de programa de la asignatura, y que la misma se dicte –de manera optativa u opcional - en los dos últimos años de la carrera de derecho, dado que las cooperativas actúan en todos los ramos de actividad socioeconómica, por lo que se requiere tener conocimientos previos en materias jurídicas básicas.

5. La asignatura debería estudiar las instituciones jurídicas cooperativas en general, más con una visión de derecho comparado, sirviendo como referencia la legislación nacional y de los países transfronterizos y, o, la normativa de integración y hacer énfasis en el estudio de las instituciones jurídicas cooperativas, sin olvidar el análisis jurídico de la asociaciones mutuales y demás formas de economía social y solidaria.

6. Según Menezes (2023) actualmente no hay instrumentos en funcionamiento, y más fácil que incluir una disciplina sobre derecho cooperativo es incentivar la investigación en cooperativismo, con el fin de generar conocimientos (y datos científicos) sobre el derecho cooperativo que justifiquen su existencia e inclusión en las discusiones de pregrado en derecho.

LA UNIDAD DE SERVICIOS JURÍDICOS

Fundamento

Por los razonamientos anteriores se aprecia la utilidad de la creación en las empresas solidarias de una unidad (Departamento, Dirección o Sección) especializada en la prestación continua y permanente de servicios jurídicos que, de acuerdo a su magnitud o tipo de actividad, pueda ser de su uso exclusivo o de uso compartido con otras entidades del sector.

La unidad estaría a cargo de al menos un jurista especializado en derecho cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria, a dedicación exclusiva o parcial, remunerado como trabajador de confianza, o a través de honorarios profesionales.

Es de hacer notar que, en materia de costos, habría que analizar la relación de costo-beneficio de contar con un personal permanente, incrustado en la estructura organizativa y operacional de la empresa y cuya remuneración forme parte de los costos regulares presupuestados, frente a los eventuales "costos ocultos" que se pueden producir.

Ello no significa que se eliminen por completo los efectos adversos de una litigiosidad acentuada, pero sí, que se reducen los riesgos de ello, al poder precaverse las situaciones que conducen a los conflictos jurídicos.

Objetivos

La unidad de servicios jurídicos tendría por objeto contribuir a la creación y sostenimiento dentro de la empresa social y solidaria, con sus miembros, en sus relaciones con el resto del sector solidario y la comunidad, así como con terceros, el mercado y las autoridades administrativas y los órganos judiciales del Estado, de un clima de estricta sujeción al aparato normativo tanto externo como interno, en aras de un ambiente de legalidad y de seguridad jurídicas en sus actuaciones.

Para Rodríguez-Musa (2021) debe tenerse en cuenta que «la gestión social y «societal» de las cooperativas a través de profesionales independientes y calificados, junto con el asesoramiento sobre cómo mejorar la gestión y administración, es una condición sine qua non para un desarrollo saludable de las cooperativas» . Por tal motivo, el papel del asesor jurídico es definitorio en los derroteros que asumen estas formas asociativas.

INDICE GENERAL

Por tanto, añade el autor, esta potencial incidencia de la asesoría jurídica es proporcional al nivel de institucionalización con que cuente el Derecho Cooperativo en cada ordenamiento jurídico; pero también es determinante en este sentido la postura crítica y conciencia creativa que despliegue el asesor jurídico durante el desarrollo de sus funciones y al redactar, interpretar y aplicar las normas.

Con ello, además, se mejorarían los actos y procesos internos, se reducirían los riesgos por actuaciones indebidas con los miembros, trabajadores, el sector solidario, la comunidad, los proveedores, clientes y las entidades administrativas, así como se minimizaría la intervención de la empresa en procesos judiciales.

Relaciones administrativas

En el plan anual de la empresa se establecerían las políticas, programas, proyectos y metas de la unidad de servicios jurídicos, la que estaría adscrita funcionalmente al órgano directivo, aunque se relacionaría horizontalmente con el órgano de control interno, y administrativamente estaría subordinada a la gerencia.

La unidad se regularía por un reglamento que establecería los objetivos, funciones, relaciones con los demás órganos y departamentos o secciones de la empresa, el perfil del titular, sus condiciones laborales y demás aspectos inherentes al mismo.

La unidad estaría a cargo de un titular que cumpla con el perfil adecuado, además del personal auxiliar y de apoyo necesario bajo su dirección, de acuerdo a las necesidades y condiciones particulares de la empresa. En el presupuesto de la empresa se incluiría una partida específica para el funcionamiento de la unidad.

Perfil del titular

La persona encargada de la unidad debería tener el siguiente perfil:

1. Ser profesional del derecho, Abogado egresado de una Universidad reconocida, regularmente matriculado en el gremio profesional correspondiente y con las habilitaciones legales requeridas.

2. Haber realizado estudios especializados en materia de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria y, o tener experiencia comprobada en materia jurídica en otras empresas solidarias.

3. No ser mayor de 35 años de edad, de manera de estar en condiciones de desarrollar una carrera profesional dentro de la empresa.

4. Ingresado por concurso, teniendo preferencia quienes –a su vez- tengan la condición de miembros de la entidad, de manera de garantizar cierta identidad con los postulados de la economía social y solidaria, y de la empresa en particular.

5. No tener relaciones de consanguinidad hasta 4 grado, ni de afinidad hasta 2 grado, con los directivos, gerentes o personal de alta gestión de la empresa.

El hecho es que la profusión y diversidad normativa de la economía social, la forma especial de su conformación, y los entes que ejercen control especial requiere de su estudio minucioso, lo que implica que, para liderar, administrar e innovar en el mercado nacional e internacional con esta modalidad económica se requiere de profesionales del área de ciencias económicas, administrativas y contables y los de la rama del derecho, una formación profunda sobre el tema, que como se evidencia en la mayoría de currículos actuales, no se da (Fajardo et al, 2008).

Condiciones laborales

La empresa solidaria debería establecer una política de promoción del titular de los servicios jurídicos, garantizando al mismo:

1. Respeto por la discrecionalidad técnica de sus actuaciones profesionales, dentro del marco de las políticas y estrategias establecidas por la entidad.

2. Posibilidad de seguir estudios especializados tanto en Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria, como en otras ramas del derecho que inciden en el desarrollo de sus actividades en la empresa solidaria.

3. Estabilidad y posibilidad de ascenso dentro de los servicios jurídicos del sector solidario.

4. Una remuneración adecuada a sus niveles formativos, la complejidad de sus funciones y el grado de su desempeño.

5. Todas las prestaciones y beneficios laborales, de salud y seguridad social establecidos en la legislación nacional.

Por su parte, el titular ejercería sus funciones en forma proactiva, con estricto cumplimiento de sus obligaciones.

INDICE GENERAL

Actividades fundamentales del asesor jurídico

Adaptado de Rodríguez y Hernández (2020)

Sus habilidades son esencialmente determinar si la situación que se somete a su consideración conforma o no una relación jurídica; en caso de serlo, definir la rama o ramas del Derecho en que se encuentra tutelada; y, previa interpretación de la norma o normas pertinentes, orientar las vías apropiadas para su solución conforme a derecho.

En el caso de las cooperativas, el papel del jurista debe ser coherente con los elementos identitarios de estas formas asociativas. Por cuanto alude a la labor del asesor jurídico, es pertinente precisar que una sistematización de sus actividades fundamentales permite contemplar, dentro de dicho modo de actuación, lo siguiente

1. Diagnosticar:

   Implica la determinación del estado de cualquier fenómeno. Los resultados conseguidos deben funcionar como punto de partida para trazar y ejecutar el plan de acciones destinado a eliminar las dificultades jurídicas detectadas. Orientar:

   Se manifiesta cuando se aconseja sobre las opciones y medios jurídicos con que se cuenta para satisfacer sus intereses, esclareciendo dudas y advirtiendo sobre el alcance y posibles efectos jurídicos de las acciones a emprender relativas a sus asuntos. — Redactar: requiere de la «ingeniería» o creatividad del asesor, para reflejar principios e intereses concretos en documentos de trascendencia jurídica.

2. Redactar:

   Requiere de la «ingeniería» o creatividad del asesor, para reflejar principios e intereses concretos en documentos de trascendencia jurídica, especialmente cuando escribe la normativa interna (acuerdos, actas, reglamentos, y otras normas relativa a las funciones de la gerencia o aplicables a los trabajadores, por ejemplo contratos para formalizar vínculos con trabajadores y otras empresas); los documentos comprobatorios de las operaciones internas (órdenes de pago, letras de cambio y pagarés); y los poderes de actuación que otorga la empresa para su participación en actuaciones judiciales (Rodríguez-Musa, 2021).

3. Representar:

   Se configura cuando la cooperativa manifiesta su voluntad para que se ejecuten las acciones legales pertinentes que le permitan brindar solución a la situación jurídica en que se encuentra, actuando en interés y por cuenta de esta.

4. Supervisar:

   Se materializa fundamentalmente al realizar la vigilancia en favor de la legalidad de los actos o procedimientos desarrollados, tales como la aplicación de medidas disciplinarias; el cumplimiento de las formalidades de los contratos concertados; la ejecución de estos contratos para la adquisición o suministro de bienes y servicios; el respeto a las obligaciones tributarias; etc.

Funciones esenciales de la unidad de servicios jurídicos

Las funciones de la unidad de servicios jurídicos se relacionan directa y correlativamente con las actividades, operaciones o transacciones que realiza la empresa, en cuanto que cada una de ellas tiene o puede tener efectos jurídicos para la misma, sus miembros, los terceros, el estado y la comunidad.

Como señala Teixeira (2016) es necesario que las cooperativas están en conformidad con los derechos de los trabajadores; es preciso que estén atentas a los contratos firmados, y estar al día con los tributos y también es indispensable para que no sean impedidas de funcionar, además de tales efectos, es necesario que las cooperativas estén en consenso con las leyes.

Y continúa afirmando: la presencia del abogado es vital para las cooperativas, pues las áreas de la estructura organizacional de las cooperativas, como los departamentos de personal, de contabilidad, tributario, dirección, etc., poseen demandas que requieren un análisis jurídico más profundo. Así, tener en las manos un parecer que sabiamente sea el fruto de investigación en doctrina y jurisprudencia, confiere a quien lo lee, una dosis extra de confianza para ejercer su trabajo de mejor forma.

De manera meramente enunciativa se relacionan las más destacadas e importantes funciones a cargo de la unidad de servicios jurídicos, en el entendido que cada empresa solidaria –de acuerdo a sus características y condiciones particulares- adicionará, modificará o suprimirá las funciones asignada a la misma, las que deberían ser establecidas en un reglamento especial.

INDICE GENERAL

FUNCIONES HACIA EL INTERIOR DE LA EMPRESA

Garantía de legalidad del funcionamiento social

El principio es que todo acto, proceso o relación interna de la empresa, así como en su formulación y ejecución pasa por diversos departamentos de la misma: presupuesto, contabilidad, tesorería, control interno y otros, sea revisado (o asumido, si fuese el caso) por la unidad de servicios jurídicos de manera garantizar su adecuada sujeción normativa.

Las principales funciones al orden interno serían:

1. Redactar y mantener oportunamente actualizados los documentos esenciales de la empresa: acta y estatuto social.

2. Redactar y mantener actualizada la normatividad interna: los reglamentos de cada uno de los órganos, departamentos y servicios que presta la empresa; los manuales de sistemas, funciones y procedimientos internos, los códigos de buenas prácticas.

   Como dice Rodríguez-Musa (2021) los asesores jurídicos deben tomar en consideración que las necesidades de cada cooperativa son diferentes, y que cada disposición jurídica interna debe ser singular. De ahí que la utilización acrítica de modelos y proformas, que no siempre coinciden con los intereses y necesidades de cada una de estas instituciones, puede redundar en la ineficacia de estas normas.

3. Redactar el reglamento sobre la administración de Riesgo de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, y asesorar al responsable de la empresa y al Oficial de Cumplimiento en el ejercicio de sus funciones en la materia.

4. Dar apoyo jurídico en la preparación de las asambleas, en particular, en cuanto a la presentación de la documentación requerida, la elaboración del orden del día, la oportuna convocatoria y demás requerimientos legales y estatutarios.

5. Asistir y asesorar a la presidencia de las asambleas en relación con el proceso de formación de la voluntad social: revisión de credenciales, quorum, asistencia, voto, así como asumir la secretaría y la redacción de las actas respectivas.

6. Controlar la legalidad de las propuestas presentadas por los órganos internos a la asamblea y de los acuerdos adoptados por la misma.

7. Acompañamiento jurídico de las reuniones del órgano directivo, de manera que los acuerdos adoptados por el mismo no vulneren la legalidad.

8. Supervisar la redacción de las actas y del llevado de los libros sociales respectivos.

9. Asesorar a los órganos de dirección en los aspectos jurídicos relacionados con el cumplimiento de sus funciones.

10. Asesorar al órgano de control para el adecuado cumplimiento de sus funciones de control interno.

11. Emitir su opinión por medio de dictámenes sobre los aspectos jurídicos relacionados con el funcionamiento de la empresa.

12. Asesorar a los órganos permanentes o transitorios encargados de efectuar investigaciones en caso de irregularidades en el funcionamiento de la empresa.

13. Dar asesoría y ejercer la secretaría de los órganos internos de resolución de conflictos.

14. Redactar y supervisar el cumplimiento del reglamento o normativa relativa a las funciones de la gerencia, así como supervisar el proceso de contratación del gerente.

15. Asesorar a la gerencia en la ejecución de las funciones que le competan, que tengan o pudieren tener efectos jurídicos para la empresa.

16. Redactar los componentes normativos de los programas de educación para los miembros y directivos, y participar en su dictado.

17. Prestar asesoría en los procesos sancionatorios, de remoción y de establecimiento de responsabilidad de los directivos.

18. Redactar y revisar los documentos comprobatorios de las operaciones internas: órdenes de pago, letras de cambio, pagarés.

19. Examinar los documentos requeridos para la aprobación de préstamos y de la suficiencia de garantías presentadas.

20. Supervisar la constitución, utilización y colocación regular de los recursos financieros de los fondos y reservas colectivos.

INDICE GENERAL

21. Vigilar el cumplimiento de los requisitos legales del llevado de la contabilidad y de la formulación y presentación de los estados financieros.

22. Vigilar el cumplimiento de la normativa aplicable a la formulación y ejecución del plan de trabajo y del presupuesto de la empresa.

23. Asesorar y, o buscar asesoría especializada con relación a los requerimientos legales en materia de comercialización de los productos y servicios de sus miembros, o producidos o prestados por la empresa.

24. Elaborar los contratos requeridos para la realización de auditorías y supervisar el cumplimiento de las formalidades legales de su ejecución.

25. Intervenir en la constitución, transformación y extinción de sociedades, asociaciones o fundaciones filiales de la empresa, y velar por los intereses de la misma.

26. Supervisar el cumplimiento de la normativa sobre protección al consumidor, el derecho de la competencia, la protección del medio ambiente, etc.

Prevención de riegos legales

Adaptado de Mejía et al (2017)

Adopción de medidas para la prevención de los riesgos legales más concurrentes que tiene la empresa solidaria, como pueden ser:

1. El desconocimiento de las normas jurídicas, tanto en el ámbito externo e interno. En la primera, se ignora la ley de cooperativas y las resoluciones expedidas por el órgano de control. y en la segunda, no se aplica la normativa interna. De modo preciso, se hace caso omiso al estatuto de la organización y a las decisiones de la asamblea.

2. La aplicación errónea y dolosa de la norma jurídica; es decir una gestión buscando obtener ventaja o beneficio.

3. El conflicto de intereses entre la empresa, los administradores y empleados, y otras terceras personas (clientes, proveedores, personal de los órganos de control)

4. La extralimitación de poderes; entendiéndose por tal, el uso abusivo de la jerarquía para obtener ventajas que perjudican a los demás socios

5. Violación de la normativa sobre pronto pago a proveedores de bienes y servicios a la cooperativa

6. Inadecuado tratamiento de los datos personales de los miembros y de los terceros relacionados con la cooperativa.

7. Acciones judiciales laborales por: acoso laboral no atendido debidamente, por deficiencias en la administración del talento humano de la cooperativa; por incumplimiento de la normativa laboral y, o de la seguridad social, o incumplimiento de las normas sobre seguridad y salud laboral.

8. Incumplimiento de condiciones y obligaciones impuestas por la normativa tributaria, en especial, el no pago de los tributos debidos, o por la incursión en fraude fiscal. Incluye defectos de pago de las contribuciones a la seguridad social y otras contribuciones públicas.

9. Fallas en los contratos otorgados y en las transacciones que pueden afectar el funcionamiento de la cooperativa, derivadas de error, dolo, negligencia o imprudencia en la concertación, instrumentación, formalización y/o ejecución de contratos y transacciones, así como de la custodia de los documentos legales.

10. Incumplimiento de disposiciones legales o administrativas, a la resolución de disposiciones administrativas y judiciales desfavorables y la aplicación de sanciones por parte de las autoridades

11. Incumplimiento de la normativa sobre lavado de activos y financiación del terrorismo

12. Ausencia de medidas de prevención en materia de responsabilidad social corporativa en aspectos tales como entrega de ayudas, subvenciones, aportaciones, para esconder sobornos, cohechos, corrupciones, violencia, conductas ilegítimas, discriminación, peligrosidad o desconociendo los fines a los que va dirigido la aportación económica

13. Violaciones de la normativa de protección del medio ambiente, incluida la comisión de delitos contra los recursos naturales y el medio ambiente.

Con los miembros de la empresa

1. Ejercer el control de legalidad de los expedientes de los miembros: solicitud de ingreso, decisión acordada, órdenes de descuento de nómina de aportes y obligaciones.

INDICE GENERAL

2. Chequear el procedimiento de admisión de nuevos miembros, de su identidad, voluntariedad y veracidad de los documentos requeridos

3. Participar en los procedimientos de valuación de los aportes en especie de los miembros.

4. Revisar el sustento jurídico de las reclamaciones de los miembros contra actos de la empresa que violen o menoscaben sus derechos e intereses.

5. Supervisar los procesos disciplinarios seguidos contra los miembros, en particular, el procedimiento de exclusión, garantizando el cumplimiento del debido proceso.

6. Verificar que el pago de los derechos económicos de los miembros al momento del retiro se ajuste a las disposiciones legales y estatutarias.

7. Prestarles asistencia jurídica preventiva para solucionar inquietudes de la vida cotidiana, de sus relaciones con sus empleadores, así como elaboración de contratos en que intervengan.

Con los trabajadores

1. Redactar la normativa interna aplicables a los trabajadores de la empresa.

2. Redactar los contratos de contratación de personal y revisar la documentación requerida.

3. Controlar el debido cumplimiento de la normativa laboral: legislación del trabajo y reglamento, contratación, salario, condiciones de trabajo, vacaciones, permisos y licencias, higiene y seguridad laboral, pago de prestaciones y beneficios sociales, reenganche.

4. Asesorar a la empresa en la resolución amigable de conflictos con los trabajadores.

5. Asesorar los procesos sancionatorios contra los trabajadores, cuidando el estricto cumplimiento de la normativa laboral, sobre todo en caso de despido.

6. Seguimiento del régimen establecido para la participación de los trabajadores en la gestión administrativa y económica de la empresa.

FUNCIONES HACIA EL EXTERIOR DE LA EMPRESA

Con el sector solidario

1. Preparar la documentación necesaria para el ingreso o egreso de la empresa en los organismos de integración y en los grupos empresariales solidarios.

2. Intervenir en la redacción de los convenios entre la empresa y otras empresas solidarias y los organismos de integración, así como supervisar su ejecución.

   Para Rodríguez Musa et al (2021) es pertinente que la labor del asesor jurídico de una cooperativa sea proactiva, aprovechando las posibilidades que ofrecen el Derecho en general, y el ordenamiento jurídico nacional, para potenciar la identidad de las cooperativas, mediante la orientación, redacción y supervisión de acuerdos de intercooperación o convenios de colaboración entre cooperativas. Además, la efectividad de estos instrumentos para la cooperación puede incrementarse, si los asesores jurídicos orientan y supervisan que se respalden mediante las normas internas de las cooperativas que intervengan, no solo mediante sus estatutos, sino también a través de sus reglamentos internos y, en general, por medio de los acuerdos de las asambleas.

3. Supervisar los aspectos jurídicos relacionados con las operaciones realizadas por la empresa con los organismos de integración.

4. Intervenir en la celebración y ejecución de los contratos y convenios de colaboración y concentración empresarial con otras empresas solidarias.

5. Velar por el respeto y cumplimiento de los derechos y obligaciones de la empresa en relación con su participación en grupos empresariales solidarios.

6. Asesorar a la empresa en caso de conflictos entre la empresa con los organismos de integración.

7. Participar en el grupo, sección o departamento jurídico del organismo de integración

8. Contribuir en la formulación de proyectos normativos relacionados con el sector social y solidario en los que participe la empresa y, o el organismo de integración.

Con la comunidad

1. Elaborar y supervisar la ejecución de contratos de cesión de instalaciones de la empresa para uso comunitario.

2. Redactar y, o revisar los documentos de constitución de organizaciones comunitarias en las que participe la empresa.

3. Redactar los reglamentos de uso de las instalaciones de la empresa para actividades por parte de la comunidad.

4. Redactar los contratos y supervisar la ejecución de donaciones otorgadas por la empresa en beneficio de la comunidad.

5. Efectuar investigaciones en caso de denuncias de empleo inapropiado de donaciones, ayudas o subvenciones realizadas por la empresa.

6. Intervenir en la solución de conflictos entre la empresa y otras organizaciones de la comunidad.

Con el mercado

1. Analizar la documentación jurídica de las empresas proveedoras de los insumos y servicios que la empresa solidaria utiliza en sus procesos, así como redactar o revisar los contratos respectivos.

2. Analizar la documentación de los clientes o compradores permanentes de la empresa.

3. Supervisar que la facturación de los bienes y servicios que la empresa adquiere o suministra cumpla con los requerimientos legales.

4. Redactar y supervisar la ejecución de los contratos de compra-venta, arrendamiento, comodato y otros de inmuebles en que participa la empresa, y de las garantías reales o personales

5. Redactar o revisar los contratos relacionados con vehículos, mobiliario, equipos y maquinarias.

6. Revisar las condiciones de los contratos con las instituciones financieras en las que la empresa coloca e invierte sus recursos financieros.

7. Revisar las condiciones de los préstamos y líneas de crédito que la empresa solicite a las instituciones financieras.

8. Redactar y, o revisar los documentos de constitución, transformaciones y extinción de sociedades civiles o mercantiles en que la empresa participe como socio, así como velar porque en sus operaciones se respeten los derechos de la misma.

9. Redactar o revisar los contratos de colaboración o concentración empresarial celebrados por la empresa con otros agentes del mercado.

10. Velar porque la empresa no sea objeto de prácticas indebidas en el mercado: respeto de cupos, restricciones, fijación de precios no concurrenciales, etc.

11. Velar por el registro, respeto y explotación debida de los derechos intelectuales de la empresa: marcas o patentes, software, entre otros.

Con las autoridades administrativas

1. Asumir los procesos de inscripción de la empresa en los diversos departamentos administrativos relacionados con la economía social y solidaria: autoridad de aplicación, de fomento y otras.

2. Gestionar la inscripción de la empresa en los entes públicos relacionados con las actividades que realiza la empresa (transporte, minera, salud, etc.).

3. Intervenir en los procedimientos administrativos con las autoridades encargadas de la protección al consumidor, el derecho de la competencia, el lavado de dinero, el medio ambiente y otros.

4. Tramitar las autorizaciones y aprobaciones requeridas por las autoridades administrativas de la actividad.

5. Chequear el debido cumplimiento de la presentación de informes a las diversas autoridades administrativas.

6. Supervisar el cumplimiento de los requisitos y condiciones exigidas por las autoridades de supervisión de la economía social y solidaria, y de las autoridades públicas competentes en la rama de actividad que realizan (financiera, de transporte, educativa, de vivienda, de comercialización, pesca, minería, entre otras).

7. Asumir la defensa de la empresa en los procesos sancionatorios incoados por las autoridades administrativas contra la misma.

INDICE GENERAL

8. Interponer los recursos administrativos pertinentes contra decisiones generales o particulares de las autoridades administrativas que lesionen los derechos e intereses legítimos de la empresa.

9. Revisar y tramitar los contratos que celebre la empresa para la obtención de asistencia técnica de parte de las autoridades públicas.

10. Tramitar ante las autoridades administrativas laborales y de la seguridad social todo lo relacionado con los trabajadores de la empresa

11. Asumir la tramitación de la documentación legal requerida en los procesos de licitación y concursos con las entidades públicas en que intervenga la empresa.

12. Revisar los contratos de obtención de financiamiento de parte de los organismos públicos

13. Participar en la formulación de propuestas y revisión de los contratos y medidas de ejecución de los programas de apoyo a la economía social y solidaria como como compras públicas, ferias y mercados sociales.

14. Tramitar lo conducente al manejo de subsidios e incentivos públicos de carácter general por la generación de empleo decente, ahorro energético, ocupación del territorio, apoyo a mujeres, jóvenes, personas carenciadas, ex–convictos o discapacitados, o subsidios familiares

15. Participar en los procesos de asignación de la explotación de servicios públicos mediante concesiones u otras formas de explotación de bienes públicos.

16. Supervisar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de la empresa

(Impuestos, tasas y contribuciones parafiscales).

17. Ejercer o supervisar el ejercicio de recursos administrativos contra reparos o sanciones a la empresa de parte de las autoridades tributarias.

18. Supervisar el cumplimiento de las obligaciones y de los derechos de la empresa relacionados con las autoridades regionales, municipales o locales.

19. Supervisar el cumplimiento de las obligaciones tributarias regionales y locales (impuestos locales, patentes comerciales).

20. Tramitar ante las autoridades locales los permisos y licencias requeridos para el desempeño de las actividades industriales o comerciales que desarrolla la empresa.

Con los órganos judiciales

1. Registrar y mantener actualizada la documentación relativa a la personería jurídica de la empresa.

2. Tramitar las certificaciones judiciales relacionadas con la empresa

3. Redactar y legalizar los documentos relacionados con las garantías (prenda, aval, hipoteca) de los contratos en que interviene la empresa.

4. Redactar y legalizar los poderes de actuación que otorga la empresa para su participación en actuaciones judiciales

5. Intervenir en los procedimientos de composición amigable de los conflictos en que puede verse implicada la empresa.

6. Asesorar en materia de derecho cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria a los apoderados judiciales que haya constituido la empresa para el sostenimiento de sus derechos e intereses.

7. Hacer seguimiento a la actuación de los apoderados de la empresa en los procesos judiciales en que intervenga la misma, tanto demandante como demandada.

8. Intervenir en la preparación de las pruebas requeridas para el sustento de los procesos judiciales en que participe la empresa.

9. Intervenir en los procesos de orden penal en que se vea involucrada la empresa y, o sus directivos, por actuaciones derivadas de su condición de tales.

10. Asesorar a la empresa en las actuaciones judiciales relacionadas con la conversión de forma jurídica, de fusión, escisión y transmisión.

11. Intervenir en los procedimientos a seguir en procura de la recuperación de la empresa en caso de crisis empresarial.

12. Asesorar a los representantes de la empresa que participen en los procesos de disolución y liquidación de la empresa.

INDICE GENERAL

SERVICIOS JURÍDICOS DE LOS ORGANISMO DE INTEGRACIÓN

Por su parte, el organismo de integración constituiría una unidad de servicios jurídicos con los mismos objetivos de las unidades de las empresas solidarias afiliadas, ajustados a las particularidades organizacionales y objetivos del mismo.

Esta unidad estaría bajo la dirección de un profesional del derecho -de alto nivel -que, además de tener el perfil de los abogados de las empresas de base, cuente con amplia experiencia en los problemas jurídicos del sector social y solidario, en particular, de la rama de actividad del organismo de integración. La unidad contaría, además, con un consejo jurídico general, integrado por los responsables de los servicios jurídicos de las empresas afiliadas.

Las funciones de los servicios jurídicos del organismo de integración serían las mismas de las que tienen los servicios de las empresas de base, además de:

1. Ejercer la coordinación de los servicios jurídica o del conjunto de empresas afiliadas, de manera de optimizar su funcionamiento.

2. Mantener un observatorio de la normativa legal y administrativa de la economía social y solidaria, y de la regulación de la o las ramas de actividad en que actúan las empresas solidarias que conforman el organismo de integración.

3. Mantener un centro de documentación en materia de derecho cooperativo, mutual y de la economía solidaria, y publicar un boletín periódico de información jurídica en la materia.

4. Coordinar la formulación de proyectos de regulación de la economía social y solidaria, y de los inherentes a la rama de actividad correspondiente.

5. Mantener relaciones permanentes con los servicios jurídicos de otros organismos de integración, en particular, con los organismos nacionales de integración.

6. Asesorar al órgano directivo en sus relaciones con las autoridades administrativas.

7. Participar en los procesos de selección de los titulares de los servicios jurídicos de las empresas sociales y solidarias, así como monitorear el desempeño de sus funciones.

8. Prestar asesoría de alto nivel a los titulares de los servicios jurídicos de las empresas sociales y solidarias.

9. Planificar y ejecutar procesos de capacitación y actualización jurídica permanentes de los titulares y demás personal de los servicios jurídicos de las empresas afiliadas, así como de los directivos, gerentes y personal de alto nivel de gestión de las empresas solidarias afiliadas.

10. Asesorar a los sistemas de composición amigable de conflictos entre los componentes del sector social solidario afiliados a afines al organismo de integración.

11. Hacer seguimiento y dar apoyar en los procesos administrativos y judiciales en que participen las empresas solidarias afiliadas al organismo de integración.

12. Realizar auditorías jurídicas a las empresas solidarias.

AUDITORÍA JURÍDICA DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Adaptado de Mejía, E. et al (2017):

Concepto

La auditoría jurídica consiste en la constatación de la validez, licitud de los títulos jurídicos y de las convenciones de la empresa en el ámbito de su funcionamiento o de las relaciones con los proveedores y clientes. Para el autor, se puede definir la auditoria jurídica empresarial, como un proceso de revisión y análisis de los documentos generados en el proceso de constitución de una empresa, y en las gestiones realizadas por la misma.

De dicho análisis se desprende el resultado del cumplimiento de las normas jurídicas, con el ánimo de subsanarlos. La función primordial de la auditoría jurídica es determinar si una organización cumple con la normativa interna y externa y los actos de sus administradores son ejecutados acorde al principio de legalidad.

Requisitos esenciales del auditor jurídico

El auditor jurídico es un profesional del derecho con amplio conocimiento de la normativa vigente, debe tener iniciativa y mantener objetividad al instante de realizar la revisión respectiva. De acuerdo con el criterio de Enseñat (2016) los requisitos esenciales que debe tener el auditor jurídico son seis, que se describe a continuación:

1. Independencia

   El auditor jurídico al momento de realizar su trabajo de verificación sobre el cumplimiento de las normas jurídicas en la

INDICE GENERAL

empresa debe actuar en completa autonomía; sin apegos, sin sentimientos, ni emociones respectos de las personas a las cuales está investigando. De esta forma se procura una actuación recta e imparcial que conlleva a enmendar dichas violaciones.

2. Autoridad

   El auditor jurídico en la estructura organizacional debe estar inmerso dentro de la alta dirección; esto asegura que al ser considerado como autoridad tenga acceso a todos los departamentos de la empresa y por ende puede obtener la información que se requiera para la investigación.

3. Recursos

   El auditor jurídico dentro de una organización debe contar con todos los recursos necesarios para poder efectuar su labor. Dependiendo del tamaño de la empresa puede contar con un equipo de trabajo, quienes en conjunto se encargarán de determinar los riesgos legales a los que la empresa está sometida; y establecer los mecanismos de control necesarios para eliminar o minimizar las sanciones.

4. Acceso a toda la información

   Esta es una fortaleza con la cual debe contar el auditor jurídico. Si la información no fluye hacia el responsable de los riesgos legales su dictamen puede ser sujeto de parcialidad y por ende se convierte en cómplice de los incumplimientos hallados.

5. Responsabilidades claramente definidas

   En los manuales internos de la organización de manera detalla se debe hacer constar claramente cuáles son las funciones que debe ejecutar el auditor jurídico. Su responsabilidad radica en detectar riesgos, establecer mecanismos de control, realizar los seguimientos necesarios para establecer su cumplimiento y de informar de manera constante a los directivos de la organización su la misma cumple las normas jurídicas.

6. Libertad de información

   Todo dato hallado, todo proceso auditado, debe ser puesto a consideración de los directivos de la organización, para que se generen las sanciones respectivas sobre los incumplimientos legales; y de la misma forma previo dictamen favorable de los directivos procurar las acciones legales respectivas a los funcionarios responsables de los hechos cuando el caso así lo amerite.

Método de auditoria jurídica en la empresa.

El método de auditoría jurídica en la empresa contempla un proceso ordenado, secuencial y lógico, que busca de manera detallada los vicios de la gestión administrativa, para enmendarlos que a continuación se detalla:

1. Diagnóstico.

   Es el paso inicial de la auditoría jurídica empresarial; a través del cual se realiza un primer examen encaminado al conocimiento interno de la empresa. Es el contacto previo que tiene el auditor jurídico con los directivos, los miembros y los empleados de la organización.

   En esta etapa se procede a la revisión de la normativa interna de la empresa. el estatuto, las resoluciones de la asamblea, y las decisiones de los administradores de la sociedad.

   Por tanto, conocer la empresa es fundamental, para determinar las causas que afectan el normal desenvolvimiento de la misma. a través del diagnóstico, de manera general se evalúa y se contempla una estrategia de mejoramiento para realizar el diagnóstico empresarial, utilizo las siguientes técnicas:

a) Indagación

   Mediante esta técnica se aplican pregunta a los socios, directivos y empleados; encaminada a obtener información.

b) Observación

   La observación es una técnica muy útil, en donde el auditor jurídico de manera personal se puede cerciorar del proceder de las personas que conforman la entidad. El asistir a una asamblea es una función inherente a la auditoria. La observación no debe limitarse a esta fase; por el contrario, debe estar presente durante todo el proceso. Recolectada la información, se van definiendo las áreas de mayores riegos legales que presenta en la organización.

2. Planificación.

   Generada la información en la secuencia anterior, es importante realizar la planificación debida para alcanzar el objetivo planteado. El objetivo que persigue la auditoria jurídica empresarial es determinante: es eliminar o minimizar los riegos legales en la organización.

   Por ello la planificación se funda en la información. mediante su aplicación podemos trazar una ruta que nos servirá de guía, para alcanzar el objetivo de la auditoria jurídica.

3. Ejecución.

   Es el cimiento mismo de la auditoria jurídica de la empresa; es el desarrollo mismo. en esta etapa del proceso de manera concreta se va revisando todos los actos, contratos y decisiones de la asamblea y del consejo de administración.

   Se inspecciona las aportaciones de capital y bienes, los aumentos de capital, el libro de asociados; y se compara con el estatuto de la empresa, la ley de cooperativas y, o empresas solidarias y las resoluciones de la Autoridad de control.

4. Resultados.

   Llegando a esta fase, ya se obtiene deducciones concretas del proceso de ejecución. Se pone a consideración de los miembros de la organización los hallazgos y resultados obtenidos. por lo que se puede implementar dos acciones;

   a) Enmienda propia o interna

      Corresponde a la asamblea y al nivel directivo de la empresa, en orden de prelación, corregir las falencias encontradas; y darles el tratamiento que la constitución, la ley, las resoluciones del ente regulador y el estatuto de su empresa lo exigen.

   b) Enmienda ajena o externa

      Cuando el incumpliendo de las normas jurídicas rebasa el nivel anterior, necesariamente se debe presentar el informe a ente regulador. el que puede condenar este tipo de infracciones, mediante la aplicación de medidas administrativas e imposición de sanciones. Entre ellas, la falta de presentación de balances anuales y de los estados de pérdidas y ganancias.

5. Seguimiento.

   El proceso de auditoria jurídica, se cierra con el seguimiento de los hallazgos y resultados. Para lograr el impacto de la auditoria jurídica, la empresa debe asegurar la adecuación, eficacia y oportunidad de las medidas adoptadas, certificando que se corrigen las desviaciones y se logran los resultados deseados en la forma y en los tiempos previstos.

   La etapa de seguimiento y monitoreo constante permitirán que la organización vaya eliminando los actos dolosos y que se cumpla de manera eficaz con las normas jurídicas tanto internas como externas.

INDICE GENERAL

Modulo 4.

RÉGIMEN DE LAS PERSONAS

UNIDAD V.
LOS MIEMBROS

Contenido

conceptuación 1313
Características 1315
Transmisión 1317
Responsabilidad de los miembros 1318
Clases de miembros 1324
Aspirantes 1325
temporales 1328
Adherentes 1330
Adheridos 1331
Otros tipos de miembros 1333
las Personas colectivas como miembros 1335
Las personas públicas como miembros 1341
Personas privadas 1344
Las comunidades como miembros 1345

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

26 Regimen de los Miembros

CONCEPTUACIÓN

Definición

Por miembro puede entenderse la persona que cumpliendo los requisitos tanto materiales (de fondo) como de forma (de procedimiento) es admitida como tal por el órgano social competente de la empresa, en plenitud de derechos y de obligaciones; el titular de la actividad, finalidad u objeto de la empresa solidaria.

Denominación

Para identificar a la persona que forma parte de una empresa u organización solidaria se utilizan los términos de asociado, si la entidad es considerada como asociación; de socio, si la misma es entendida como sociedad. En Brasil se denomina "cooperado" al integrante de una cooperativa. En Venezuela, cooperativista.

Para Moirano (2009) la denominación debida para un integrante de una entidad de la economía social es la de asociado y no la de socio, porque este es parte de una sociedad y éstas entidades no son sociedades sino asociaciones civiles, en el caso de las mutuales, o en el supuesto de las cooperativas, estas participan de características propias de las sociedades y de las asociaciones, pero con preeminencia de la matriz asociativa.

Pareciera mejor emplear el término neutro de "miembro" a la persona que integra una empresa de economía social y solidaria porque es omnicomprensivo de las diversas denominaciones que se utilizan: asociado, socio, cooperador, cooperativista, incluso e indebidamente "cliente", según la forma jurídica de la empresa en que participa.

Naturaleza

1. Para algunos, la condición de miembro es de tipo contractual.

   En tal sentido, Boquera (1999) sostiene que la relación jurídica o vínculo jurídico entre el miembro y la empresa y entre los propios miembros, es conforme con un contenido peculiar de derechos y obligaciones que tienen como fuente el contrato social y el estatuto. Se trata, entonces, de una posición de derecho subjetivo inmediatamente derivada del contrato. Por tanto, el miembro tiene derecho a que se

mantenga su cualidad, tal y como lo fue desde el inicio y que la entidad no lo cambie sin su consentimiento expreso.

2. Para otros, por el contrario, la cualidad de miembro es estatutaria. Constituye una situación considerada como un status indispensable para la adquisición y el ejercicio que "*ex lege*" competen al asociado; o como un presupuesto o como una denominación comprensiva de derechos, poderes, obligaciones y facultades del asociado que va determinada en concreto según el conjunto de las normas legales y estatutarias que regulan cada sociedad.

   Verón (2009) sostiene que suele reconocerse el *status socii* como el conjunto de derechos, obligaciones, funciones y poderes que el socio tiene en la sociedad; su posición jurídica en la sociedad. Y la jurisprudencia italiana se refiere a la cualidad de asociado como un derecho o una posición autónomamente tutelable de intereses y de poderes, de los cuales el socio puede ser titular al interior de la sociedad (Buonocore, 1997).

   El efecto de esta concepción es que el régimen del miembro puede cambiar por acuerdo mayoritario y ese acuerdo le es obligatorio, en contra de la concepción contractual, así esté en desacuerdo o haya votado en contra.

   Por otra parte, en sede cooperativa, para Vargas et al (2014). los miembros no deben tener respecto a los actos y negocios propios de la cooperativa la consideración de terceros de buena fe, ya que les es exigible un conocimiento del contenido de la actividad cooperativizada y las limitaciones estatutarias de las facultades representativas del consejo rector y los contornos del objeto social.

3. Dice Vargas (2023) que en nuestra doctrina jurídica hoy día es mayoritaria la tesis que defiende que en la actuación de las cooperativas con sus socios surge una relación interna y que no existe una pluralidad de contratos sino que del propio contrato de sociedad se derivan una serie de obligaciones para las partes, que es los que se denomina *tesis corporativista o societaria* de la relación cooperativa frente a la postura minoritaria de los que consideran que esta es una relación contractual (de cambio o laboral según el tipo de cooperativa distinta y diferenciada de la societaria . Lo cierto es que no puede compararse ni en términos jurídicos ni económicos la relación socio-cooperativa con la relación proveedor-comprador

   Como dice Périus (1988) no se trata de partes en la acepción del Código Civil cuando se realizan operaciones entre ambos. No se realizan contratos, sino que se ejecutan normas estatutarias relacionadas con el derecho de utilización de los servicios y, o el deber de prestación de servicios. No se trata de socios de sociedad comercial, los que apenas serían titulares del emprendimiento negocial, más no sus usuarios o beneficiarios.

CARACTERÍSTICAS

El miembro tiene una doble condición

Es a la vez y en forma concomitante, dueño y usuario de la empresa, y esos dos aspectos, aunque puedan ser separados académicamente, son indisolubles entre sí; no pueden ser jurídicamente escindidos. Como dueño, suscribe el contrato o el acuerdo social, adhiriendo a la entidad, participa de las asambleas, pudiendo votar y ser votado, en fin, practicar todos los actos típicos del dueño del negocio. Y, por otro lado, el mismo asociado es el principal usuario de la cooperativa o de la mutual, realizando actos de vida común, como producir, trabajar, consumir, adquirir, etc., por intermedio de la entidad (Lopes-Becho, 2002).

El mismo autor observa que hay una diferencia temporal en esas dos relaciones jurídicas: la primera es una "relación social" (o asociativa) de dueño; y a partir de esa primera relación surge otra relación jurídica, típica del asociado, que es una "relación de servicio" (de usuario). La primera, es inmutable, invariable, independiente del tipo de actividad ejercida por la empresa porque es igual en todas; la segunda es mutable, está sujeta a variaciones según el tipo de actividad económica desarrollada por la entidad.

Por el contrario, Orgaz (2006) sostiene que se trata de una sola y fundamental relación jurídica entre la empresa y sus miembros, aunque se exprese en diversos derechos y obligaciones. De manera que según el tipo de empresa de que se trate, el asociado tiene -al mismo tiempo- la condición de propietario y trabajador en la empresa solidaria de producción; de propietario y comprador en la empresa de consumidores; de propietario y usuario en la de servicios; de propietario y proveedor en la de comercialización. Y esa doble condición es necesaria, en el sentido que si el miembro no utiliza los servicios que presta la empresa, no tiene razón de ser asociado.

Uilizando los conceptos de *agency*, Moutinho (2021) considera que el miembro será simultáneamente agente (contratado) y el principal (contratante) de la misma relación contractual. Y Neto (1994) indica que esa relación puede llevar a una situación de

INDICE GENERAL

ineficiencia para la cooperativa, toda vez que en las asambleas y en los momentos de definiciones económicas en la cooperativa, ese asociado –agente- puede fijar, como principal de la relación contractual, su propia remuneración o sus márgenes de costos.

La condición de miembro es personal (intuitus personae)

Por tratarse de una entidad de personas; se es miembro con base en su personalidad; a sus cualidades, su competencia, su saber hacer, su reputación, su pertenencia a una profesión, su moralidad, incluso, la posibilidad de pagar el precio, es decir, su solvencia (Pascual, 1999).}

La condición de asociado es indivisible

Por estar ligada estrechamente a la persona, en el sentido que el miembro en forma simultánea y conjunta goza de todos los derechos y asume todas las obligaciones que le corresponden, y para la empresa sólo es miembro el titular.

La condición de miembro es igualitaria

En el sentido que todos los miembros tienen iguales deberes y derechos y no se permiten privilegios o discriminaciones entre ellos. Sin embargo, actualmente se explora la posibilidad de tratamiento diferenciado a los miembros según su antigüedad en la empresa, su capacidad profesional, el volumen de operaciones que realiza con ella, la calidad de su participación social y otros.

La condición de miembros es permanente

La condición de miembro es permanente, de vinculación indefinida con la empresa, salvo norma estatutaria expresa en contra. Así, se dice que el vínculo social es por su naturaleza incompatible con la predeterminación del fin de la relación social, permaneciendo la facultad de receso en los casos contemplados por la ley y el acto constitutivo, lo que hace ilegítimo prever asociados a tiempo o anuales (Bonfante, 1999).

En tal sentido, Bassi (2001) afirma: la cooperativa se caracteriza cualquiera sea su naturaleza por la estabilidad de la relación que une el asociado al ente. Requiere una relación estable, una participación duradera, una fidelidad en vista de un retorno de conveniencia y oportunidad económica creada en común. Y añade, todo aquello que rinda temporal, inestable, efímera la participación social y que torne indiferente al asociado respecto a la suerte de la entidad, está en contraste con el espíritu de la cooperativa.

Sin embargo, la relación podría ser temporal en los casos de aquellas personas que por sus específicas características objetivas de su relación con la empresa sea imprescindible incorporar con carácter temporal (García- Marcos, 1998).

Ello tiene por finalidad permitir la participación como miembros de aquellas personas que con voluntad, necesidad y capacidad, sólo pueden participar, por causas atribuibles a la persona o a la cooperativa en la actividad cooperativizada por un tiempo determinado (García-Jiménez, 2002).

TRANSMISIÓN

Inter-vivos

Normalmente la condición de miembro es intransferible *inter-vivos*, ni siquiera hacia otros miembros. Sin embargo, se admite que en ciertos casos pueda transmitirse, no la condición de miembro hacia terceros, sino los aportes y demás derechos económicos, siempre que estos cumplan los requisitos necesarios para serlo y haya norma expresa en el estatuto que lo permita y la ley no lo prohíba.

Mortis-causa.

Para muchos, no es posible la transmisión de la condición de miembro *mortis-causa* por tratarse de una relación *intuitus-personae*; esto es, la condición de miembro se basa en sus aspectos personalísimos, que no pueden ser transmitidos.

Sin embargo, salvo norma expresa en contrario de la ley, el estatuto puede prever varias situaciones:

1. La continuación facultativa, que remite a los herederos escoger entre la terminación de la relación o continuar en la entidad, quedando obligada ésta, cláusula que se considera válida.

2. La continuación obligatoria, que impone a los herederos la obligación de entrar en la entidad (se considera nula por contraria al principio de libre adhesión).

3. La continuación automática o cláusula de "sucesión", por efecto de la cual se produce la continuación automática de los herederos, los que una vez aceptada la herencia devienen necesariamente asociados, pudiendo liberarse de tal obligación a través de una renuncia a toda la herencia, cláusula que también se considera nula (Bassi, 1995).

INDICE GENERAL

Para ello se exige el cumplimiento de ciertas condiciones: previsión en el estatuto; designación por el conjunto de herederos de un representante (que cumpla los requisitos para ser miembro) que asumiría la condición; y derecho de la empresa de decidir o de rechazar la admisión (Monnier, 1957).

RESPONSABILIDAD DE LOS MIEMBROS

Concepto

Los miembros responden por las operaciones o actividades que realice su empresa y por el pago de las deudas sociales a los acreedores, y que es establecida en el estatuto. Y ello puede ser posible en el momento de la liquidación de la empresa, o en el transcurso de su existencia, cuando se produzcan pérdidas que no pueden ser totalmente cubiertas por el patrimonio social y las reservas.

Ahora bien, según el principio de excusión, lo más congruente con el respeto a la autonomía patrimonial de la cooperativa es la imposibilidad de exigir la responsabilidad de los socios mientras la sociedad esté *in bonis* o exista, aún en fase de liquidación, hasta llegar a la liquidación final si existen bienes. La excusión implica el detener la ejecución del acreedor sobre los socios mientras el patrimonio social cubra el crédito. Solo es posible la acción contra la sociedad y no la acción directa de los acreedores contra los socios (Llobregat, 2010).

La responsabilidad forma el límite máximo hasta donde el miembro queda obligado, en caso de liquidación, para cubrir créditos de terceros. Hay que distinguir, además, la responsabilidad de los miembros por el incumplimiento de las obligaciones asumidas por ellos mismos, con la empresa social.

Tipos:

En el derecho actual, lo mismo que en el portugués y español en general, cabe distinguir entre la responsabilidad de los cooperativistas con respecto a las deudas de la cooperativa (responsabilidad externa) y la responsabilidad del cooperativista por sus pérdidas ante la cooperativa (responsabilidad interna) por la que se imputa al cooperativista las pérdidas en la proporción de las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de ellos con la cooperativa (Bandeira et al, 2017).

Responsabilidad externa

La sociedad cooperativa responde de sus obligaciones con terceros con su propio patrimonio de forma ilimitada, como consecuencia de su personalidad jurídica y de acuerdo con el principio de responsabilidad patrimonial universal. (Palau, 2021). Así, el miembro es responsable por las deudas u obligaciones sociales de la empresa o frente a terceros. Es responsable por las obligaciones y deudas de la empresa anteriores o posteriores a su ingreso, lógicamente una vez consumido el haber social. El responsable directo e inmediato es la persona jurídica, y sus miembros son responsables subsidiarios, garantizando frente a terceros esas obligaciones sociales, para el caso de que la cooperativa no pueda cumplirlas (Fajardo, 1997).

Ahora bien, si la duración de la responsabilidad de los miembros no está determinada en la ley, debe recurrirse al derecho común en que la responsabilidad ordinaria es por cinco a diez años. Si está determinada en la ley o en el estatuto, puede ser sólo hasta el momento de la pérdida de la condición de miembro o hasta el cierre del ejercicio; hasta por uno o más años después del retiro; o por un lapso mínimo de duración establecida en el estatuto, aumentable o disminuirle por decisión de la asamblea.

La responsabilidad externa puede ser:

1. Responsabilidad limitada

En la que los miembros responden parcialmente –con su participación en el capital de la empresa- por las obligaciones sociales, manteniendo sus demás bienes protegidos de los acreedores sociales. Se circunscribe al monto de los aportes económicos integrados y suscritos por el miembro a la empresa, aunque puede extenderse a todos los derechos económicos o a la totalidad de los haberes económicos que tuvieren en ella.

Este último sería el caso de las mutuales, en que los asociados no hacen aportes de capital, sino sólo efectúan cotizaciones o tienen cuentas de ahorro (Moirano, 2009).

Se estima que en los casos de infracapitalización, simulación de empresa, conversión o liquidación interesada, o cualquier otra operación similar en fraude de los acreedores o del resto de los miembros, debería eliminarse la limitación de la responsabilidad de los miembros que resultaren culpables de dichas operaciones, pasando su responsabilidad a ser ilimitada y solidaria.

En tal sentido, Nissen (2000) para el caso de trasvasamiento de sociedades sostiene que la actuación de las personas físicas que hicieron posible esa maniobra, no son merece-

doras del beneficio de la limitación de la responsabilidad que el legislador ha otorgado a los integrantes de sociedades anónimas y de responsabilidad limitada, haciendo uso indebido del régimen de excepción del régimen ordinario de responsabilidad.

Cesación de la responsabilidad limitada

Puede sostenerse con Althaus (1974) que cesará la limitación de responsabilidad tornándose en personal e ilimitada en los supuestos siguientes:

a) Respecto de los iniciadores y fundadores, por los actos practicados y bienes recibidos anteriores al momento en que la empresa se hallare regularmente constituida, una vez aprobadas sus cuentas por la asamblea constitutiva.

b) Cuando la entidad fuera declarada nula por tener objeto ilícito o prohibido en razón del tipo adoptado.

c) Cuando aun siendo su objeto lícito, realizare actividad ilícita, excluyéndose de esta responsabilidad a los asociados que acreditaren su buena fe.

d) Por los daños y perjuicios resultantes de una decisión de la asamblea en que el miembro tuviere por cuenta propia o ajena un interés contrario al de la entidad, cuando sin su voto –que tenía la obligación de abstenerse de emitir– no se hubiera logrado la mayoría necesaria para una decisión válida.

e) Por las consecuencias de las resoluciones asamblearias que se declaren nulas.

2. Responsabilidad suplementada:

En este caso, los miembros responden por las obligaciones sociales por una cantidad adicional a sus aportes o haberes, cantidad que puede ser fija (una cantidad determinada, lo que no es usual) o a un porcentaje superior de la limitada, por ejemplo, el doble o un porcentaje adicional a los aportes o haberes.

En caso que el estatuto no defina qué se entiende por suplementada, no es dable al interprete extender la responsabilidad del miembro a la totalidad del patrimonio personal, confundiéndola con ilimitada, porque en tratándose de menoscabo de los derechos personales de los miembros, no cabe una interpretación extensiva sino necesariamente restrictiva.

3. Responsabilidad ilimitada:

En este tipo se da una vinculación de la totalidad del patrimonio personal del miembro a los resultados de la empresa. Para Lopes-Becho (2002) la sociedad es de responsabilidad ilimitada en los casos en que todos los socios sean responsables ilimitadamente; cuando todos los socios pudieren responder con la integralidad de sus patrimonios por las restantes deudas sociales. Habrá, en estos casos, solidaridad entre los patrimonios de la sociedad y de los socios en lo que concierne a las obligaciones sociales.

En tales casos, los acreedores no satisfechos con el patrimonio social buscarán en los bienes de los socios la parte de sus créditos no liquidados por la persona jurídica. Aun cuando es poco utilizada, en los casos en que se dé, los miembros responden con su patrimonio personal sólo una vez que se hayan agotado los bienes sociales.

"En efecto, si los socios han asumido responsabilidad ilimitada, el capital social no delimita toda su responsabilidad, pero sí su responsabilidad directa e inmediata, de forma que los acreedores no podrán dirigirse contra sus bienes, si todavía existen bienes de la cooperativa" (Fajardo, 1997).

4. Ninguna

Lo que se produce cuando los miembros no hacen aportes al capital, bien sea que se trate de una cooperativa sin capital o de una mutual, sino solamente efectúa cuotas de sostenimiento no integradas al capital. En Holanda, hay la exención de responsabilidad según la cual el estatuto prevé que los asociados de la cooperativa no pueden ser responsables en caso de déficit (Moyano, 1994).

Responsabilidad interna

Distinta de la responsabilidad por las deudas sociales, en tanto supuesto de responsabilidad externa frente a terceros, es la responsabilidad interna de los socios frente a la cooperativa que, además de alcanzar a supuestos en que hayan adquirido específicas obligaciones con la cooperativa, como las obligaciones de permanencia, la realización de aportaciones suplementarias o el desembolso de dividendos pasivos (Palau, 2021)

De manera que el miembro es responsable:

INDICE GENERAL

1. Por el pago de los aportes suscritos, aún no pagados.

2. Por sus operaciones con la empresa

   Por las operaciones efectuadas por el miembro con la empresa y por las obligaciones asumidas con ella, por ejemplo, por las fianzas o avales dados a otros miembros; por el incumplimiento de sus obligaciones personales asumidas con la empresa, cuando el incumplimiento consiste en dejar de participar en la actividad cooperativizada por el hecho mismo de la baja. Tal sería el caso de miembros que habiendo asumido –en asamblea- el compromiso de suministro de sus productos a la cooperativa por varios años, luego renuncian. Dice Fajardo (1999) que el asociado que no quiera asumir tal compromiso deberá darse voluntariamente de baja en ese momento, pero no después. La baja con posterioridad a tal asamblea supone un verdadero incumplimiento de la obligación por él asumida que debe llevar aparejada la correspondiente indemnización a la cooperativa.

   Conforme a la jurisprudencia consolidada del Tribunal Supremo de España, los socios de una cooperativa pueden responder por deudas de la sociedad cooperativa que hayan sido destinadas a la producción de bienes y servicios cooperativizados, hasta el límite del valor de dichos bienes y servicios que hayan recibido en su condición de socios. El fundamento de esta responsabilidad es el principio de prohibición del enriquecimiento injusto (En: Otxoa, 2018) o ilícito.

3. Por contratos y obligaciones

   Según la Ley de cooperativas de Euskadi, 2019, las personas socias que hubieran, expresa y específicamente, suscrito contratos o asumido obligaciones con la sociedad cooperativa y que, por su naturaleza, no se extinguen con la pérdida de la condición de persona socia, responderán de su cumplimiento aún después de causar baja.

4. Por las inversiones realizadas y no amortizadas

5. Por los hechos ilícitos cometidos por el miembro contra la empresa.

   En caso que el miembro traspase los preceptos de legalidad, practicando actos -como asociado- contrarios a la ley o al contrato, se torna personal e ilimitadamente responsable por las consecuencias de estos actos, sin que lo pueda amparar la limitación declarada de responsabilidad.

   Ahora bien, como afirma Lopes-Becho (2002) se ha de tener cautela en identificar lo que sea legal o ilegal, para no caer en el simplismo de interpretación gramatical y considerar que todo lo que sea contrario a una norma, incluso de jerarquía inferior, como una infracción a un dispositivo de naturaleza administrativa, pueda afectar la limitación de responsabilidad.

6. Por Infracapitalización.

   En caso de infracapitalización, se puede presumir fraude contra la buena fe en los negocios, y los miembros deben asumir personalmente la responsabilidad de las operaciones ya que se aplicaría la teoría del corrimiento del velo corporativo (Vicent, 1998).

Responsabilidad por pérdidas

Adaptado de Palau (2021)

La imputación de pérdidas al socio conlleva una aportación patrimonial a la cooperativa que no constituye aportación al capital; y no se contabilizan como aportaciones, sino que van destinadas a compensación del saldo negativo. No se trata, pues, de un supuesto de responsabilidad de los socios por las deudas sociales y, por tanto, limitada a las aportaciones realizadas a la sociedad. Se trata de un sistema de compensación de pérdidas de la cooperativa en el ámbito interno que debe permitir recuperar su liquidez y evitar la disminución del pasivo exigible de la sociedad.

El hecho es que de no imputarse las pérdidas conforme a la actividad cooperativizada del socio se estaría poniendo en peligro la estabilidad y continuidad de la cooperativa. Y ello resulta acorde con la lógica la razón de ser y esencia de la sociedad cooperativa que, al igual que los socios cooperativistas participan de los resultados positivos de la actividad, también, lo sean y en la misma medida las pérdidas que resulten de aquella.

Y que como dijo Urzainqui, no puede limitarse la imputación de pérdidas a falta de un precepto legal que explícitamente así lo prevea y que dicha limitación jurisprudencial puede comprometer la solvencia y el equilibrio o la estabilidad patrimonial de estas sociedades.

Garantía preferencial sobre haberes de los miembros

Lo más favorable sería que la ley estableciere expresamente un privilegio de primer grado a favor de la empresa solidaria sobre los derechos económicos de los miembros para hacer efectiva

INDICE GENERAL

su responsabilidad personal. Ese privilegio a favor de la empresa puede estar inmediatamente después de la obligación de alimentos o de las garantías reales.

La garantía puede ser legal o convencional, inderogable o derogable. En todo caso, mantiene indisponibles los aportes y permite la compensación de los activos con los pasivos del miembro por las cantidades concurrentes, siendo ambas exigibles.

En caso de falta de pago por el miembro de las obligaciones emergentes del uso de los servicios sociales, es corriente que la cooperativa proceda a la compensación de las deudas impagadas y al reintegro del remanente, si lo hubiere, dejando contablemente registrada esa operación (Cuesta, 2000).

Se discute la legalidad de la necesaria cobertura de los costos operativos que genera el miembro en sus operaciones con la cooperativa. Esos costos, generalmente, son producidos por la recepción de los productos o el suministro de bienes y servicios. Si los miembros no los pagan, le correspondería a la empresa ratearlos entre todos los asociados al final del ejercicio. Y ningún miembro podría quedar exento porque significaría quebrar el principio de igualdad de tratamiento.

En tal virtud, queda claro que las cooperativas están plenamente amparadas para cobrar de sus asociados tasas, sean estas administrativas, operacionales u otras, con el fin de cubrir sus costos operacionales en la prestación de los servicios que realizan. Pueden hacerlo de modo directo, apropiando el valor de las tasas en las cuentas-corrientes de los asociados, y contabilizados en la cuenta de capital (Périus, 2001).

CLASES DE MIEMBROS

Aun cuando de acuerdo al principio democrático todos los miembros tienen iguales deberes y derechos, observamos en las empresas solidarias diversas clases de miembros.

Señala Macías-Ruano (2016) que en las cooperativas no solo existe «el socio» como integrante de la cooperativa, sino que pueden coexistir distintas clases de socios, sino distintas modalidades, con diferentes facultades y denominaciones, de tal forma que no todos los integrantes de la cooperativa tienen el mismo papel en la sociedad, ni tienen que participar en la misma medida ni económicamente, ni en el desarrollo de la actividad, ni en las mismas condiciones, ni con los mismos derechos ni obligaciones en la sociedad.

En este sentido, siguiendo a Díaz de la Rosa (2013) se observa que en las empresas solidarias existe una gran variedad de clases de miembros; que en ellas los miembros pueden moverse en distintos niveles, progresivamente más próximos o más alejados del núcleo esencial. Puede haber simples miembros... o miembros *"simples"*, que son miembros como los que puede haber en cualquier sociedad, y puede haber *"miembros-solidaristas"* que reuniendo las condiciones de los miembros anteriores, añaden o suman a esta condición del factor de su participación en la actividad cooperativizada, esto es, que realizan actos cooperativos.

ASPIRANTES

Concepto

Es aspirante aquella persona que solicita su admisión a la empresa solidaria, pero cuyo ingreso está condicionado a la realización de actividades de educación, al alcance de la mayoría de edad u otras circunstancias que le impiden aún ejercer los derechos y obligaciones correspondientes a los miembros.

Puede serlo, también, la persona que se encuentra en período de prueba en la empresa solidaria mediante un contrato por el cual se establece que durante el mismo, la empresa aprecia las cualidades de la persona para ser miembro, por un lapso determinado (no mayor de 6 meses en promedio) durante el cual las partes pueden con su sola voluntad, sin otro requisito que la notificación, rescindir el contrato. La situación jurídica en que se hayan estos es más vulnerables. Así, tanto el aspirante como el consejo de administración de la cooperativa pueden, en cualquier momento y de forma unilateral, rescindir el vínculo entre socio y sociedad (Fernández-Albor, 1999).

Naturaleza

Al contrario de los miembros plenos, la relación jurídica del aspirante es de naturaleza contractual ya que aún no es asociado de la empresa. Su situación es la posición preliminar de quien presenta la solicitud de asociación, la que se anota en el registro de asociados con la simple indicación de la solicitud y la fecha en que el consejo de administración ordenó su inscripción como aspirante, el que establece el orden de precedencia de inscripción de los aspirantes (Nazzaro, 1972).

Es más que un tercero extraño a la cooperativa, pero menos que un miembro (Paz, 1989). No puede tratarse de un socio, pues no ha ingresado aún como tal en la cooperativa; pero tampoco es un simple tercero, sin relación alguna con la misma. En todo caso, es un "socio expectante", titular de una expectativa de derecho a convertirse en asociado (Viguera, 2011).

INDICE GENERAL

Procedencia

Puede ser que el aspirante se dé en todo tipo de empresa solidaria, o darse la posibilidad de que haya ciertas empresas excluidas de esta figura, por ejemplo, de vivienda, de crédito o de seguros. Puede que se establezca un porcentaje de los asociados de prueba respecto del total, por ejemplo, que no excedan de un quinto o de una tercera parte de los miembros ordinarios; serlo por plazo determinado, por tiempo fijo o por obra determinada.

Sin embargo, donde es especialmente útil esta figura es en las cooperativas de trabajo, porque por sus características es necesario que el aspirante conozca de qué se trata el trabajo asociado y la cooperativa sepa a quién va a incorporar como asociado.

En las mutuales no se da esta figura del aspirante a ser asociado.

Derechos y deberes

Son establecidos en el estatuto, pero –en todo caso- durante el período de prueba no pueden ser electores ni elegibles para ocupar cargos en los órganos sociales. No antes y solo transcurrido el plazo de prueba, salvo texto legal expreso, podrá exigírseles el desembolso de aportes obligatorios al capital, y si se da el caso, de la cuota de ingreso. A partir de entonces adquirirán la condición de miembros en plenitud de derechos y de obligaciones (Fernández-Albor, 1999).

El estatuto puede darles derecho (aunque no obligación) de asistencia a la asamblea, pero sin voz y voto. Sería válido –también- exigir la asistencia a los comités o comisiones a la que estén adscritos; o a estar informados; obligación de no competir, aunque menos gravosa que los asociados y a guardar secreto. Especial relieve tendrá la obligación de participar en las actividades de formación (Paz, 1989).

Aporte a capital

Mientras dure la etapa de prueba, el aspirante estará exento de contribuir al capital y no participa del retorno cooperativo (salvo previsión del estatuto) ni en las pérdidas (en todo caso). En tal sentido, se debería establecer que la parte de los excedentes generados por la actividad desplegada por el miembro en prueba se imputen al pago de sus aportes obligatorios, en caso de adquirir la condición definitiva de asociado.

El Código Civil italiano permite que las cooperativas emitan particulares acciones destinadas a los socios en prueba por un plazo temporal no superior a cinco años.

Un aspecto colateral es el de si es posible exigir aportes económicos a esas personas con la condición de ser imputados al capital social al momento del ingreso. En tal sentido, se podría aplicar la doctrina mercantil del "aporte irrevocable" que, según Nissen (2000) no constituye un verdadero aporte, sino un "mutuo gratuito", en que el mutuante tiene la intención de convertirse posteriormente en socio, compensando los fondos aportados con el dinero entregado en carácter de préstamo.

Ello podría ser posible siempre que esa entrega de dinero lleve implícita la cláusula de irrevocabilidad, tanto por quien lo hizo como por la sociedad destinataria del mismo, hasta tanto se decida su incorporación a la empresa, dentro de los plazos estipulados para el período de prueba. Lógico que, si no se acepta la admisión del socio, se le deben reintegrar los "aportes" con el pago de intereses a fin de evitar que por esta vía se vulneren los derechos de los socios en prueba.

Estas consideraciones no tienen vinculación con las mutuales, desde que en estas no hay aportes de capital de sus asociados.

Derecho subjetivo de admisión

Hay opinión favorable en el sentido de si al vencimiento del período de prueba el miembro (siempre que no haya sido excluido o renuncie) tiene derecho a ser considerado como asociado a título pleno, sujeto al cumplimiento de los requisitos para serlo y que medie disposición expresa en el estatuto.

Se acepta que el ingreso sea automático una vez terminado el lapso, si depende de la voluntad del "pasante", estando este en libertad de retirarse al término del plazo y si la empresa conserva el derecho de negar la admisión de un usuario desprovisto de toda *"afecctio societatis"* (Monnier, 1957) y si hay la posibilidad de un recurso contra la negativa. No obstante, otros autores consideran que no hay tal derecho subjetivo de admisión.

Inicio de la relación

Se consideró que la adquisición de la condición de asociado se produce desde el inicio del período de prueba, sujeta a la condición que no sea rescindido el contrato. La jurisprudencia italiana (Consejo de Estado, 9,9, 1947, En: Nazzaro, 1972) consideró que la solicitud de inscripción como asociado implica, a su vez, la solicitud menor de ser inscrito como aspirante.

INDICE GENERAL

TEMPORALES

Fundamento

La relación de los miembros con la empresa es, en principio, de duración indeterminada. Sin embargo, pueden darse casos de miembros de duración temporal, aunque un sector de la doctrina duda sobre su reconocimiento.

Para Viguera (2011) no se deben plantear dudas en favor del reconocimiento de los miembros de duración determinada, ya que existen razones para que la cooperativa disponga de una lista de socios amplia: es una vía para convencer a terceros trabajadores para que adquieran la condición de socios por un tiempo limitado.

Los socios temporales son una figura de gran importancia en las cooperativas de trabajo asociado, en las que se puede sustituir la contratación de personal asalariado, por la creación de sucesivos socios temporales cooperativos. En estas cooperativas el socio temporal se puede dar en los siguientes casos:

1. Trabajadores eventuales en los supuestos de un aumento temporal, imprevisible y no continuado de la demanda, frente a los cuales la cooperativa requiera de más personas para poder cumplir su actividad (ídem).

2. Figura que se da en las empresas "de temporada" que se caracterizan porque el volumen más importante de sus actividades empresariales se desarrolla condicionado al trabajo de unos días a la semana o del mes o a períodos vacacionales, por tratarse de empresas turísticas, o empresas de mayor volumen de trabajo en determinadas fechas o períodos (siembra, cosecha).

3. Un tercer supuesto sería el de personas en situaciones de permanencia temporal fuera de su lugar ordinario de residencia (becas de estudio, contratos temporales de trabajo fuera del domicilio, vacaciones) que deseen ser miembros de cooperativas de consumidores durante ese lapso.

Para Llobregat (2010) en lugar de ser temporales, hubiera sido más positivo admitir a socios de duración indeterminada, cuya prestación en la cooperativa se limitara a los períodos en que fuera necesario la actividad de los socios temporales. De esta forma las personas tendrían asegurada su condición de socios, aunque limitada su actividad a los períodos en que fuera necesaria su prestación. Esta fórmula solucionaría no sólo los problemas de las cooperativas, sino que permitiría asimismo a los socios el garantizar su trabajo indefinidamente, aunque limitado temporalmente.

Condiciones

Para que sea posible la existencia de los miembros temporales se requiere:

1. Que no haya prohibición legal expresa.

2. Previsión del estatuto.

3. Que se haga constar expresamente el carácter temporal en el acuerdo de admisión del mismo, indicando el período de vinculación.

4. Que los socios temporales representen un porcentaje sobre el total de miembros;

5. Aportación obligatoria al capital no mayor de un porcentaje del exigido a los socios comunes, reintegrable a su salida, una vez transcurrido el período de vinculación.

6. Participación en la gestión y en los beneficios.

Lapso de permanencia

Por otra parte, es posible estipular un lapso mínimo de permanencia determinado en la ley o el estatuto, aumentable o disminuible. Ello se establece para los miembros cedentes de uso y aprovechamiento de derechos y bienes a favor de la entidad.

La finalidad de este lapso es clara: garantizar una mínima estabilidad de la empresa, fijando unos plazos de permanencia mínimos para los asociados cedentes que puedan facilitar la amortización de las inversiones. Una retirada anticipada de este tipo de asociado afectaría con toda probabilidad la continuidad o viabilidad de la cooperativa" (Izquierdo, 1999).

Las legislaciones españolas acostumbran a establecer límite máximo de un quinto de socios temporales con relación a los socios de duración indefinida. Sus derechos y obligaciones, así como los requisitos de admisión serán los mismos que para el resto de los socios durante ese tiempo. Sin embargo, su aportación económica obligatoria debería ser muy limitada, por ejemplo, no mayor del diez por ciento de la normal. Causa baja una vez transcurrido su período de vinculación, en cuyo momento le es reintegrada su aportación (Viguera, 2011).

INDICE GENERAL

El estatuto deberá determinar el plazo máximo de permanencia del socio temporal, así como si el cese de la condición opera de forma automática o por instancia de la cooperativa. Para el autor, en el segundo supuesto, en ausencia de previsión estatutaria podría ser que la cooperativa no inicie el procedimiento y que el socio se mantuviera como tal. En tal caso, acabada la temporalidad, ese socio se convertiría en socio ordinario, siempre que la mencionada conversión no obedeciera a alguna conducta fraudulenta por parte del socio en cuestión, y el socio deberá realizar una nueva aportación patrimonial.

Situaciones de uso indebido

Nagore (2019) señala algunas situaciones de uso indebido de la figura de los socios de duración determinada:

1. Contratos societarios con aplazamiento del desembolso de la aportación obligatoria del socio de duración determinada superiores a la duración del propio contrato:

2. Renovaciones de contratos en las que se renegocia el plazo de desembolso de la aportación:

3. Mezclas de contratos societarios con contratos laborales

4. Imputaciones de pérdidas al capital que haría que el socio de duración determinada debiera realizar nuevas aportaciones o causar baja (cuando la cooperativa no quiere que cese la prestación laboral);

5. Falta de formación cooperativa previa que hace que el socio trabajador realmente no sepa a qué se está comprometiendo...

ADHERENTES

Los adherentes (miembros potenciales) son aquellas personas que efectúan habitualmente operaciones con la empresa (en todas menos en las de trabajo asociado) a quienes se les anota (y apartan) los excedentes que pudieren corresponderles producto de esas operaciones, para imputarlos al pago de las aportaciones, si es que desean incorporarse como miembros.

Se requiere que la persona efectúe operaciones en forma habitual y no esporádica con la empresa como cliente o usuario regular de ella. Además, que se haga retención de un porcentaje de los excedentes, y si decide ingresar a la empresa, deba presentar la correspondiente solicitud de admisión y cumplir con los requisitos ordinarios exigidos para ser miembro.

Se trata de un sistema para facilitar que en las empresas asociativas que operen con terceros, los clientes habituales puedan incorporarse como miembros mediante la retención progresiva de los excedentes que generen en sus operaciones, para imputarlas al pago de las aportaciones.

ADHERIDOS

Se parte de un dato: la progresiva atenuación del deber general para las cooperativas de tener como socios sólo a sujetos interesados en el intercambio mutualístico, lo que repercute en la persistente insuficiencia patrimonial de las cooperativas. Ello conlleva a incentivar el financiamiento de parte de sujetos diversos de los destinatarios directos de la actividad social; incentivación debida al hecho que los aportes de los socios cooperadores resultan generalmente insuficientes para garantizar una eficiente gestión de la sociedad.

Claro que -como dice Cusa (2006)- la cooperativa, antes de recurrir a financiadores diferentes de sus propios cooperadores, siempre debe requerir a éstos aportar los medios financieros necesarios para las operaciones sociales. Y debe verse como *extrema ratio* la presencia en la cooperativa de inversores no cooperadores, lo que puede generar innecesarios conflictos entre portadores de intereses diversos.

1. Concepto

   Son personas que son socios únicamente por participar en el capital social (Fajardo, 1999). Las personas físicas o jurídicas que aportan capital como recursos propios y no como recursos externos a plazo indeterminado o determinado.

   Del Burgo (2.002) estima que el verdadero miembro externo es un inversor que efectuando una aportación al capital se introduce en los diferentes órganos sociales, es decir, se "adentra" en la cooperativa en calidad de miembro, equiparándose en derechos con el resto de ellos: se trata estrictamente de un "asociado de la cooperativa" y su capital es calificado como recurso propio de la entidad, aunque "tradicionalmente" ese nuevo asociado no se identifique con el originario concepto de asociado por lo que su aportación será considerada como capital proveniente de inversores externos a la entidad y ajenos a los intereses cooperativos.

   Esta figura del socio inversor es criticada por la doctrina ortodoxa, en cuanto considera que su existencia desnaturaliza la identidad cooperativa, pero, además, lo que es más grave, quiebra el sentido del mutualismo estricto (la opera-

INDICE GENERAL

toria exclusiva con asociados). Esta postura considera que la operatoria con terceros debe ser siempre una excepción.

Dabormida (1999) no considera esta clase tan beneficiosa de inversión, ni siquiera a las aportaciones realizadas por pequeños inversores minoritarios y sin real poder de decisión en los órganos sociales. Se trata de socios "inversores" no usuarios que ostentando una notable mayoría en los órganos de decisión (o aun sin ser mayoritarios, cuando los demás asociados no concentren sus votos) controlen la cooperativa.

Pudiera darse el caso que este inversor fuese otra cooperativa asociada a la anterior que realiza una aportación al capital con la intención de reforzar la actividad empresarial de la destinataria.

2. Recursos económicos

El aporte económico está determinado en la emisión de los títulos que le dan sustento. La remuneración se puede dar con participación en los retornos, mediante intereses a tasas interesantes o mediante un sistema combinado de ambos. Se acostumbra establecer un porcentaje máximo de participación en los recursos de la empresa respecto de los que detentan los miembros ordinarios, y ello puede ser determinado en la ley o que ésta haga remisión al estatuto para su fijación.

3. Participación social

Pueden tener derecho de voz y de voto limitados a un porcentaje máximo sobre el total de votos en la asamblea y en el ejercicio de cargos directivos, pudiendo tener un porcentaje de votos o un número máximo de cargos. Sobre el derecho de información y de participación en actividades accesorias, desde que no es fácil delimitar una y otra, y que todas forman parte del objeto social, lo deben hacer las normas internas (Paniagua, 1998).

4. Efectos

La presencia en la empresa solidaria de los miembros adheridos produce los siguientes efectos:

a) La existencia de este tipo de asociado tiende a producir la desmutualización de la empresa, porque el ejercicio de los derechos políticos de estos agentes externos introduce un importante elemento de conflicto por la diversidad de intereses de cada grupo.

b) Pero, además, su coexistencia tiene dos consecuencias importantes: la disociación de su condición con la de usuario-proveedor creando un nuevo tipo de miembro: el "socio" capitalista; y la degeneración de la democracia como criterio de la toma de decisiones. Estos dos aspectos quebrantan la base cooperativa abocando a éstas hacia un paulatino proceso de desmutualización (García-Gutiérrez, 2000).

c) Para Del Burgo (2002) esta figura produce un proceso de "desnaturalización" ya que debilita el carácter personalista de la empresa, relacionando el derecho de voto con la aportación al capital, con lo que se produce una pérdida de la identidad. Pero, además, se puede llegar a una "privatización" de la entidad, cuando los capitales y el control anteriormente en poder de los productores, son ahora compartidos con sectores privados que no representan los intereses de los trabajadores.

OTROS TIPOS DE MIEMBROS

Excedentes

Miembros excedentes, inactivos o no usuarios son aquellos que dejan de realizar la actividad cooperativizada o de utilizar sus servicios y mantienen la condición de tales (Alvarado, 2013). En cambio, para Fernández-Albor (1999) son los miembros que pierdan su condición de tales en la empresa cuando la pérdida fuere de carácter temporal y por causa justificada, y así lo acuerda el órgano directivo a su solicitud expresa (asociado en latencia).

El pase a esta situación debe ser aprobado por el órgano directivo a solicitud del asociado y supone el mantenimiento de la titularidad en la aportación y el ejercicio del derecho de representación y participación social. Si el asociado excedente volviese a reunir las condiciones y requisitos para volver a ser asociado activo, podrá solicitarlo al órgano de administración que autorizará de inmediato la recuperación de tal condición

En Brasil, es aquel socio que no realiza operaciones con la cooperativa durante un determinado período. En algunas cooperativas, el *inactivo* no tiene derecho de voto. Por un lado, el hecho de que de esta condición esté prevista en el estatuto indica la decisión de los cooperados (Cardoso y Hamahn, 2004). Se exige que el total de votos de estos miembros no sea superior a un porcentaje minoritario (15%).

Se diferencian de los miembros inactivos que son aquellos que no participen en actividades de la empresa, no estén al día en sus

INDICE GENERAL

obligaciones y no muestren interés en la entidad, sin que exista ningún acto de suspensión o expulsión de la organización. Sin embargo, mientras no exista un acto formal de suspensión, es criterio generalizado que podrá ejercer el derecho de participar en la asamblea, si así lo quisiese.

Colaboradores

Son las personas físicas o jurídicas (cooperativas, mutuales, etc.) que si bien no pueden realizar plenamente el objeto social cooperativo, pueden colaborar en su consecución, bien sean desarrollando alguna actividad instrumental para con la empresa o bien simplemente aportando capital. Podrían tener derecho al retorno cooperativo si realizan actividades instrumentales, conexas o relacionadas con el objeto social.

No pueden desarrollar actividades cooperativizadas en competencia con las de la cooperativa de la que sean colaboradores (Fernández, 1999). Estos miembros no pueden desarrollar o participar en las actividades propias del objeto social, aunque tienen que contribuir la consecución del mismo, así como hacer las aportaciones que determine la asamblea.

Portadores de intereses

Un portador de intereses en una organización es cualquier grupo o individuo que influye en la consecución de los objetivos de la organización o es a su vez influenciado. Aquel grupo sin el cual la organización cesaría de existir. Son además de los asociados, los trabajadores, los clientes fieles o los proveedores permanentes.

La *co-operative comision* (Gran Bretaña, 2002) considera que existe toda una serie de niveles diversos de compromiso y de desempeño de los grupos de portadores de intereses en la actividad del ente, y todos deberían analizar atentamente los niveles más adecuados de participación de sus principales portadores de intereses en la actividad de la empresa y poner a punto procesos eficaces y eficientes, destinados a facilitar y a obtener la máxima ventaja de los niveles de participación escogidos para cada grupo de portadores de intereses.

Señala Fici (2015) la estructura de gobierno de una cooperativa de interés general debería ser diseñada por la ley en coherencia con su finalidad, que es de carácter externo, por ejemplo, dando voz a los beneficiarios que no son socios o, más en general, a los representantes de la comunidad en la que la cooperativa opera.

LAS PERSONAS COLECTIVAS COMO MIEMBROS

Situación legislativa

Lo normal es que las empresas solidarias estén integradas por personas naturales, quienes tienen la doble condición de ser sus copropietarios, sus propios gestores (por delegación o representación) y usuarios (destinatarios naturales) de los servicios que las mismas prestan u organizan, precisamente, en beneficio de sus propios miembros; o por trabajadores que prestan su trabajo personal y directo en las actividades productivas que realiza la empresa.

Sin embargo, también es habitual que se acepten como miembros de las empresas solidarias a personas colectivas o jurídicas.

Algunas legislaciones aceptan personas jurídicas como miembros de las empresas solidarias estableciendo algunas limitaciones, por ejemplo, que su número no sobrepase determinado porcentaje sobre el total de miembros; que sólo pueda haber asociados de uno u otro tipo de personas, pero no de ambos, o que su objeto social no sea contradictorio con el de ella.

En el caso de las mutuales, no hay inconvenientes con la asociación de personas de existencia ideal, pero, en general, se les imponen limitaciones en sus derechos de carácter político.

Posiciones doctrinarias

Sobre la participación de las personas colectivas como asociadas, hay dos posiciones fundamentales:

1. En contra.

    a) Para García-Gutiérrez (1994) dado que la democracia es una característica esencial de la cooperativa, hasta el punto que sin democracia no hay tal cooperativa, desde un punto de vista estricto sólo deben considerarse auténticas aquéllas que asocien a personas físicas que participen en los procesos de toma de decisiones conforme a la regla "una persona, un voto". Ello, porque la cooperativa es una sociedad de personas, pero siempre de la base de las personas físicas: los empresarios individuales, que las promueve, en las que debe regir el principio de una persona un voto.

    b) Como advierte Henry, algunos sistemas jurídicos restringen la participación de personas jurídicas en cooperativas singulares lo que se fundamenta en el riesgo de que los socios personas físicas sean sobrepasados

INDICE GENERAL

por las personas jurídicas. Tal argumento es contradicho en cuando el poder de voto de las personas jurídicas puede ser limitado para no permitir que superen los votos de las personas físicas (Andrade y De Conto, 2017).

c) Señala Périus (2001) que una cooperativa de personas jurídicas será siempre, en la práctica, una acumulación de los capitales de estas, aunque representadas por personas físicas. Y no puede el cooperativismo servir de "muleta" para un sistema al que se opone estructuralmente.

2. A favor

Se argumenta que teóricamente, el funcionamiento de la empresa solidaria no tiene por qué ser diferente si asocia a personas físicas y jurídicas o si sólo asocia a personas físicas, siempre y cuando se respete la democracia.

Sin embargo, se observa en la práctica que la admisión de personas jurídicas en las cooperativas entraña, entre otros, el peligro de "la diferencia de óptica y de planteamiento de los asociados personas jurídicas, ya que precisan un agente o representante que puede actuar en nombre propio o por cuenta ajena" (Buendía, 1999).

Ahora bien, De Magalhaes (2004) estima que la admisión de personas jurídicas sin fines lucrativos en las cooperativas permite que numerosas instituciones de beneficencia y órganos de la administración pública que antiguamente estaban impedidas de asociarse, puedan hacerlo a cooperativas de ventas en común, o que impedía que productos de artesanía elaborados por menores inválidos pudieran ser vendidos por cooperativas, lo mismo que con órganos estadales o empresas privadas que tienen producción agrícola.

El caso es que cuando la entidad se haya constituido para satisfacer intereses económicos de las personas físicas adheridas, la participación de personas jurídicas podría estar justificada por una finalidad promocional o incentivante, para quien la cualidad de asociado consistiría en verificar al interior de la entidad que el aporte de capital hecho por ella, sea respetado (Dabormida, 1999).

Condiciones

El caso es que la mayor parte de las legislaciones acepta que personas colectivas o jurídicas puedan ser miembros de las empresas solidarias, siempre que:

1. Estén constituidas o formalizadas de acuerdo a la legislación correspondiente a su tipo o forma jurídica. Sin embargo, como se verá más adelante, en ciertos casos se admiten empresas irregulares o no formalmente constituidas.

2. Cumplan con los requisitos establecidos en el estatuto de la empresa solidaria: generalmente, presentación de su acta constitutiva debidamente legalizada, del instrumento (acta de la sesión del órgano competente) que autoriza la afiliación, el pago del aporte económico correspondiente y la designación de la (s) personas que va a ejercer la representación de la entidad en los órganos de la empresa solidaria.

3. La incorporación como asociadas de las personas jurídicas ha de coincidir con el objeto social de la cooperativa y la posibilidad de la persona jurídica de hacer uso de los servicios que ésta presta.

4. Sean autorizadas por su estatuto o por su órgano competente para hacerlo, tal y como lo dispone la ley de cooperativas del Perú.

5. Habrá que atenderse al régimen jurídico de la persona colectiva miembro para determinar cuál es el órgano competente para comprometer a la sociedad, cuáles son los apoderamientos específicos, cómo se adoptan los acuerdos con trascendencia hacia el exterior de la misma y en general todos aquellos que vayan a tener repercusión en los derechos y obligaciones del socio (Millán-Calenti, 2013).

En Brasil, su participación es excepcionalmente permitida en los siguientes casos (Andrade y De Conto, 2017)

1. Personas jurídicas que tengan por objeto las mismas o correlativas actividades económicas de las personas físicas;

2. Personas jurídicas sin fines lucrativos.

3. No pueden ingresar los agentes de comercio o empresarios que operen en el mismo campo económico de la cooperativa.

Limitaciones

La autorización legislativa para la presencia como asociado de una persona colectiva en una empresa solidaria se sujeta a algunas limitaciones:

1. En ciertos casos se permite la presencia simultánea de personas naturales y jurídicas (públicas, privadas y solidarias) pero no la constitución de empresas solidarias de primer grado exclusivamente por personas jurídicas. Sin embargo,

INDICE GENERAL

es una práctica recomendable en empresas cuyos miembros se encuentran dispersos en los territorios, en cuyo caso se reúnen en organizaciones simplificadas de proximidad, las que son los miembros de la empresa, tal y como se practica en algunas cooperativas de cafeteros o caficultores. En el caso de las mutuales, no hay inconvenientes con la asociación de personas de existencia ideal (Moirano, 2011).

2. Que su objeto social no sea contradictorio con el objeto de la empresa solidaria, o que pueda ejercer competencia desleal con la misma. Así, la ley de cooperativas de Brasil prohíbe el ingreso a los agentes de comercio y empresarios que operen en el mismo campo económico de la cooperativa.

4. Que su número no sobrepase determinado porcentaje sobre el total de miembros, de manera que no puedan controlar la empresa solidaria por vía de sus votos acumulados, por ejemplo, hasta el 25% de los socios.

5. Que su participación en el capital de la empresa no sobrepase determinados porcentajes del total. La ley de cooperativas de Chile de 2002 permite que las personas jurídicas asociadas tengan hasta el 50% del capital social, porcentaje que no se exige en el caso de las personas de derecho público.

6. Que no persigan fines de lucro (o pecuniario), como lo hace tan solo menos de la tercera parte de las empresas solidarias de América Latina; o que sean de interés social, cuyos propósitos mantengan afinidad con los del movimiento cooperativo. Sin embargo, podrían tener entre sus asociados micro y pequeñas empresas con ánimo de lucro, siempre que dicha asociación sea conveniente para el cumplimiento del objeto social de la cooperativa y que con ella no se desvirtúe ni su propósito de servicio, ni el carácter no lucrativo de sus actividades, tal y como se ha propuesto en Colombia (Confecoop, 2018).

7. Limitaciones de derechos de carácter político, como de no poder participar en los órganos directivos, como es el caso de la ley de mutuales de Argentina, o con un porcentaje limitado de sus integrantes y sin poder adoptar decisiones por sí mismos.

En empresas de trabajo asociado

La participación de personas colectivas en empresas solidarias se circunscribe a las empresas solidarias de obtención, por cuanto en las empresas solidarias de producción, como quiera que su finalidad esencial es la prestación de trabajo de sus miembros, y el trabajo es un hecho humano que se efectúa por medio de un esfuerzo que se presta de manera personal y directa, no sería posible que una persona colectiva (de existencia ideal) pueda hacerlo.

El caso es que una persona jurídica por ser un ente ficticio, un ente abstracto, está imposibilitada para ejecutar un trabajo en forma "personal". Si se le encomienda una determinada labor está en condiciones de cumplirla, es cierto, pero jamás podrá efectuarla en forma personal, pues la única manera en que pueda llevarla a cabo es por intermedio de sus empleados y obreros.

Puede que la legislación establezca una prohibición expresa de que personas colectivas sean miembros de una empresa solidaria de trabajo asociado, o que se acepte su afiliación a la misma, pero no como miembro ordinario, sino como mero miembro aportante (externo o libre), cuya forma de participación es el de efectuar aporte económico, con una representación limitada en los órganos internos.

De esta forma le permitirá recibir aportes de capital que suplementen sus recursos patrimoniales propios sin tener que recurrir al endeudamiento (Ley Marco, 2009).

De manera que en empresas de trabajo asociado, las personas jurídicas solo podrían participar como miembros financistas, en razón de la necesidad de que los miembros aporten trabajo personal y directo en las operaciones que conforman el objeto, cosa que no puede hacer.

En otras empresas solidarias

1. En empresas solidarias de vivienda. Es necesario distinguir: si la empresa es de habitación familiar, no podría ser, porque la persona jurídica no tiene tal necesidad. Sin embargo, en el caso de una cooperativa de oficinas, o de locales comerciales, perfectamente podría serlo.

2. En las cooperativas de electrificación, irrigación y telecomunicaciones podrían asociarse las personas jurídicas que se localicen en la respectiva área de operaciones.

3. En las cooperativas agrarias pueden ser socios las personas jurídicas que realicen la misma actividad agraria de ellas, las sociedades de fomento rural (Uruguay), o las personas jurídicas que sean propietarias, usufructuarias, arrendatarias o tenedoras a cualquier título de los predios en que dichas cooperativas desarrollen sus actividades (Chile).

INDICE GENERAL

4. En las precooperativas de Colombia la entidad promotora (pública o privada) que carezca de ánimo de lucro puede asociarse a la precooperativa que promueve o apoya, no ocurriendo lo mismo para la promotora con ánimo de lucro.

La cooperativa especial de Extremadura

Creada por la Ley especial de 2006, sirve para establecer relaciones de cooperación y colaboración económica entre proyectos empresariales de pequeña y mediana dimensión, de cualquier tipo de empresas salvo cooperativas de crédito y de seguros, que pueden ser:

1. El establecimiento de canales de aprovisionamiento, producción o comercialización comunes.

2. La implantación de procedimientos y de compromisos mínimos de calidad en la producción y en los servicios, y de utilización de marcas comunes.

3. La realización de prácticas de responsabilidad social corporativa y la aplicación de medidas de prevención de riesgos laborales.

4. El establecimiento de servicios comunes de asesoramiento comercial, técnico, tributario, económico, jurídico, laboral, o de cualquier otra naturaleza.

5. El establecimiento de relaciones asociativas o de colaboración empresarial entre las sociedades agrupadas.

Las personas colectivas como miembros de las empresas solidarias en América Latina

El análisis realizado sobre 70 tipos de empresas solidarias en la normativa sobre economía cooperativa, social o solidaria de América Latina en el cuadro siguiente, nos permite adelantar algunas conclusiones sobre el tema:

1. En la mayoría de los casos (49 sobre 21) se permite que las personas colectivas –sin distinciones de objeto, tipo o forma jurídica - sean miembros de empresas solidarias, siendo minoría las leyes que lo prohíbe expresamente.

2. Sin embargo, la situación difiere según el tipo de persona colectiva de que se trate. Así, del total de leyes que admiten como miembros a personas colectivas: 11 admiten personas públicas; 7 personas privadas en general; 14 personas privadas no lucrativas; 10 personas solidarias; 7 otro tipo de entidades y 4 admiten todo tipo de persona colectiva.

3. Las leyes que no admiten la presencia de personas colectivas como miembros, se refiere a las empresas de trabajo asociado (incluidas las empresas sociales) lo que es compatible con su naturaleza, salvo el caso de las sociedades laborales de Costa Rica por contar con socios aportantes de capital. Y las empresas solidarias de vivienda que tampoco las admiten.

4. La admisión de personas colectivas depende, también, del país de que se trate. Así, Brasil, Cuba y Guatemala no las admiten en ningún caso.

5. Casi la totalidad de las leyes no permiten que las empresas financieras solidarias admitan personas colectivas, lo que es congruente, dado que –en general- la figura "cooperativa" en América Latina- se corresponde a cooperativas de ahorro y crédito.

6. En cuando a las mutuales, la situación es casi paritaria, dado que, de ocho casos, cuatro las admiten contra tres que no lo hacen.

Cuadro. Las personas colectivas como miembros de las empresas solidarias en A.L.

No admiten 21						
Admiten 49	Personas públicas	Personas privadas	Personas sin ánimo de lucro	Personas solidarias	Otras	Todas
	11	7	14	10	3	4

Fuente: elaboración propia

En conclusión, el régimen normativo de la participación de las personas colectivas en América Latina no es homogéneo y presenta soluciones diferentes para entidades solidarias de formas semejantes. Sin embargo, ello depende del tipo de empresa solidaria, del país y de la naturaleza de la persona colectiva de que se trate.

LAS PERSONAS PÚBLICAS COMO MIEMBROS

En cuanto a las personas públicas, algunos no las aceptan. Otros, consideran que pueden asociarse siempre que en sus leyes respectivas ello no estuviera expresamente prohibido, pudiendo convenir con la empresa solidaria su participación en la administración y fiscalización de sus actividades, en cuanto resulte coadyuvante a los fines perseguidos y siempre que tales convenios no restrinjan la autonomía de las cooperativas.

INDICE GENERAL

En cualquier caso, una vez integrado el organismo público en una cooperativa, su nivel de control y dirección, por la propia configuración del régimen de reparto del voto y de mayorías en las cooperativas, no estaría dominada ni supeditada al criterio del socio público, sino al mayoritario de todos los socios. La sociedad cooperativa, pues, seguirá siendo independiente del control de uno de sus miembros, aunque se trate de una Administración pública. En definitiva, la participación de una entidad pública en el seno de una cooperativa no debe condicionar la necesaria autonomía de estas. (Macías-Ruano, 2016).

Esta alternativa abre un amplio campo en el cual el Estado y las cooperativas podrán colaborar en empresas de interés común que excedan la capacidad de estas y que releven a aquél de abocarse en forma directa a actividades empresarias.

En principio, no hay impedimento serio para que el Estado en cualquiera de sus manifestaciones pueda asociarse a una cooperativa, siempre que cumpla los requisitos estatutarios y se integre en igualdad de condiciones con el resto de los miembros. No actúa en esta hipótesis como ente de Derecho Público, sino más bien como usuario o consumidor de servicios.

En sentido contrario, para Macías-Ruano (2016) no tiene la cooperativa un interés primordial de servicio público, aunque no está descartado, puesto que el denominado séptimo principio cooperativo exige el compromiso con la comunidad. No obstante, salvo que el objeto social de la cooperativa fuera el de la gestión de un servicio público, no casa el interés general propio de las empresas públicas con la estructura jurídica y conceptual de las cooperativas.

Puede que se establezcan limitaciones para el ejercicio de cargos directivos, la posibilidad de reserva para ellas de ciertos cargos. Y, también, una mayor participación económica en la empresa, por ejemplo, hasta el 40% del capital.

La Ley de cooperativas de Euskadi (2019) admite como socias a las administraciones públicas y sus entes instrumentales dependientes cuando el objeto de la cooperativa sea prestar servicios o realizar actividades relacionadas con las encomendadas a dichas entidades, siempre que tales prestaciones no supongan ni requieran el ejercicio de autoridad pública.

La participación de una persona pública como socia de una cooperativa presenta las siguientes particularidades:

1. La decisión de ingresar requiere de autorización administrativa expresa, la que se regula por el derecho administrativo, aunque el negocio fundacional de la cooperativa se regula por el derecho privado.

2. En cuanto al aporte a la cooperativa, si es en dinero, debe existir la partida presupuestaria respectiva. Si está constituido por un bien, debe serlo en propiedad. Pero, para ello, si fuese el caso, debe ser desafectado al fin público al que estaba destinado. Por tal motivo, es preferible que sea aportado vía concesión administrativa. El aporte deja de ser público desde el momento de la constitución y pasa a ser aportación patrimonial de titularidad societaria.

3. Si el ente público tiene la mayoría del capital, la cooperativa es regulada por el derecho público por pasar a formar parte del sector empresarial público, razón por la cual deja de pertenecer al sector solidario, o sería una empresa mixta pública-solidaria. Además, podría utilizar en su denominación los adjetivos "nacional" u otros similares.

4. La mejor forma de participar sería bajo la figura de socio colaborador.

En cooperativas de servicios públicos

Las cooperativas de servicios públicos son aquellas que tienen por objetivo la prestación de servicios públicos, entendidas como las empresas que realizan prestaciones individuales a los ciudadanos que corresponde efectuar a las entidades públicas, pero que son ce--didas a una empresa asociativa o cooperativa para que lo haga en lugar de aquellos.

Drimer y Kaplan (1993) prefieren llamarlas cooperativas vecinales, que son aquellas cooperativas que prestan servicios en los que existe homogeneidad de necesidades de todos los pobladores, en funciones de distribución vinculados con la prestación de servicios públicos tales como electricidad, gas, teléfono, agua, combustible, desagües cloacales, pavimentación, etc.

En cuanto a la participación de personas públicas en las empresas solidarias se servicios públicos, se presentan varias situaciones:

1. Que exista la obligación de prestar el Servicio Público a las reparticiones públicas sin el requisito de asociarse cuando las cooperativas fueran únicas concesionarias.

2. Consentir las cooperativas que los entes públicos utilicen sus servicios sin el requisito de asociarse, siendo tal decisión voluntaria para la cooperativa y puede ésta revocarla según su conveniencia.

INDICE GENERAL

3. Autorización para que el Estado en sus diversas manifestaciones se asocie a las cooperativas, salvo que ello estuviera expresamente prohibido por sus leyes respectivas.

4. Asociación de los entes públicos, conviniendo con la cooperativa una participación en la administración y fiscalización de sus actividades, en cuanto fuera coadyuvante a los fines perseguidos y siempre que tales convenios no restrinjan la autonomía de la cooperativa (Cassagne, 1987).

En estos casos, Cuesta (2005) considera que debe diferenciarse claramente las atribuciones que tiene el Estado como poder concedente (de vigilancia y control) de los que le son inherentes como miembro de la cooperativa de servicios públicos, que serían iguales a los demás miembros, salvo a su participación en los órganos internos.

PERSONAS PRIVADAS

Casi siempre se aceptan como miembros *las personas privadas*, si no tiene fines de lucro, o si son de naturaleza participativa o afín.

Personas lucrativas

Respecto de las personas lucrativas hay diversas opciones: desde una prohibición absoluta, hasta su aceptación. En tal sentido, se afirma que nada impide a una sociedad por acciones asociarse para usar de un servicio cooperativo que en algunos casos puede ser el simple ejercicio de una opción de calidad, y en otros, de conveniencia y aún de necesidad como obtener la prestación de un servicio público.

Sin embargo, algunos alegan una supuesta incompatibilidad entre la ausencia de objetivo de lucro de la cooperativa y la orientación al lucro por parte de personas jurídicas asociadas que persiguen lucro (Andrade y De Conto, 2017),

Personas sin fines de lucro

De Magalhaes (2004) estima que la admisión de personas jurídicas sin fines lucrativos en las cooperativas permite que numerosas instituciones de beneficencia y órganos de la administración pública que antiguamente estaban impedidas de asociarse, puedan hacerlo a cooperativas de ventas en común, o que impedía que productos de artesanía elaborados por menores inválidos pudieran ser vendidos por cooperativas, lo mismo que con órganos estadales o empresas privadas que tienen producción agrícola.

Personas solidarias

La Ley Marco para las Cooperativas de América Latina (2009) admite como socios las organizaciones cooperativas de cualquier grado, las entidades sin ánimo de lucro, las agencias nacionales e internacionales de fomento y el Estado, aunque no utilicen sus servicios, siempre y cuando se asocien para apoyar el desarrollo empresarial de la cooperativa.

Lo mismo, en el caso de las llamadas empresas "hibridas" y de inserción. El caso es que cuando la entidad se haya constituido para satisfacer intereses económicos de las personas físicas adheridas, la participación de personas jurídicas podría estar justificada por una finalidad promocional o incentivante, para quien la cualidad de asociado consistiría en verificar al interior de la entidad que el aporte de capital hecho por ella, sea respetado (Dabormida, 1999).

En empresas de trabajo asociado

Las personas jurídicas privadas solo podrían participar como miembros financistas, en razón de la necesidad de que los miembros aporten trabajo personal y directo en las operaciones que conforman el objeto, cosa que no puede hacer. En las cooperativas de electrificación, irrigación y telecomunicaciones podrían asociarse las personas jurídicas que se localicen en la respectiva área de operaciones (proyecto Ley cooperativa Brasil, 1999).

LAS COMUNIDADES COMO MIEMBROS

Normalmente se exige para ser miembro tener personalidad (personería) jurídica. Para la mayoría de los autores, es una exigencia indispensable, tal y como lo propone Fernández-Albor (1999): "En cualquier caso, la calidad de asociado se debe restringir a entes con personalidad jurídica propia".

Sin embargo, hay una fuerte tendencia a admitir la participación de entidades sin personería jurídica propia, como microempresas solidarias, comités o comisiones de carácter permanente y con organización propia; de sociedades irregulares, de cofradías, de comunidades de bienes y derechos, etc.

Henry (2013) añade que algunas sociedades están organizadas sobre la base de familias extendidas (o de grupos aún más grandes) como la unidad social más pequeña que no tiene el estatus de persona jurídica. Estas entidades pueden ser admitidas como asociados de cooperativas, siempre que sean estables.

No obstante, habría que asegurarse de que el procedimiento de toma de decisiones dentro de la cooperativa no se vea afectado

INDICE GENERAL

por la admisión de este tipo de grupos como asociados y que los derechos democráticos de los asociados individuales no sean infringidos.

Ciertas leyes aceptan que sean miembros las comunidades de bienes o de derechos, y otras organizaciones sin personalidad jurídica, siempre que tengan aptitud para ser titulares derechos y obligaciones y hayan designado un representante legal.

En tal caso, sería la comunidad como tal quien participa en la actividad social y no cada uno de los comuneros quienes, sin embargo, deben responsabilizarse por los compromisos contraídos por la comunidad con la cooperativa, mediante la elección por parte de los cotitulares de uno de ellos para que los represente y ejercite los derechos del asociado en su nombre, incluido el derecho de voto, que será único para todos los comuneros (García-Jiménez, 2002).

En definitiva, como señala Paz Ares (en Borjabad, 2001) la sociedad es un contrato y la comunidad es una situación de titularidad colectiva o cotitularidad. La comunidad es un fenómeno que necesariamente tiene un substrato real, pero que en el ámbito obligatorio puede coexistir con la sociedad, en su aspecto de sociedad interna; mientras que la sociedad es un fenómeno que tiene un substrato necesariamente obligatorio.

Estas comunidades societarias que explotan una empresa bajo una razón unificada en el tráfico han obtenido carta de naturaleza en diferentes ámbitos (tributario, laboral) tan solo para evitar fraude, pero constituyen un <<monstruo jurídico>>. La inmensa mayoría de esas comunidades de bienes no son verdaderas comunidades sino sociedades irregulares.

Podría entenderse que lo que se quiere es que puedan actuar como socios, pero sin ser, a todos los efectos socios, esto es, reconocer trascendencia a la relación interna de la comunidad en orden al ejercicio de los derechos de los socios, exigiendo la designación de una persona para el ejercicio de los derechos derivados de su condición de socio.

Para Périus (2001) la forma de participación cooperativa de los integrantes del *grupo familiar* podría ser viabilizada por la matrícula individual de todos sus miembros, lo que significa la existencia de asociados distintos, con los mismos derechos y deberes.

En este caso, la cooperativa deberá instituir un sistema de operaciones en nombre de las diversas matrículas, con capital y cuenta-corriente distintos para cada uno, no siendo ello posible en las cooperativas de trabajo.

Representación de las comunidades de bienes

Dice Llobregat (2010) que la realidad es que las comunidades de bienes no están dotadas de un sistema de representación orgánico y es necesario establecer una fórmula para la asunción de responsabilidades. Una solución podría ser que uno de los comuneros firme en nombre propio y en representación de todos los demás.

También, la posibilidad de recabar el afianzamiento de las operaciones que realizara la comunidad de bienes con la cooperativa o, finalmente, el obtener la firma conjunta y solidaria de todos los comuneros.

La comunidad no tiene personalidad jurídica si mantiene el pacto secreto entre los socios y cada socio contrate en su propio nombre con terceros. A *sensu* contrario si la comunidad de bienes pactase con la cooperativa, que debe ser considerada como un tercero y nombra un representante de todos los comuneros podríamos entender que adquiere personalidad jurídica.

INDICE GENERAL

Contenido

Concepto 1349
Requisitos de admisión 1350
Requisitos generales 1353
Requisitos relacionados con el objeto 1357
Derecho subjetivo a la admisión 1361
Procedimiento de admisión 1365
Negativa de admisión 1367
En torno a la afiliación obligatoria 1370
Admisión tácita 1378
Admisión irregular 1379
Efectos de la admisión 1380

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

27 Admisión de Miembros

CONCEPTO

Definición

Se entiende por admisión el acto de entrar a formar parte de una empresa solidaria con el carácter de miembro, con todos los derechos y obligaciones establecidos en la ley y el estatuto. La admisión del asociado significa el inicio de la relación asociativa (adquiere determinados derechos y obligaciones) y de su participación en la actividad de la entidad (García-Jiménez, 2001).

El principio fundamental en la materia es asegurar la posibilidad de ingreso a la empresa de todos aquellos que puedan usar de sus servicios, sin más limitaciones que las establecidas por el estatuto.

Naturaleza

1. Para algunos, la admisión constituye un contrato que es plurilateral si el ingreso se efectúa en el momento de la constitución de la empresa, o bilateral, si el ingreso es con posterioridad a la constitución de la entidad. Esa base contractual no permite ver en el aspirante a asociado que presenta la solicitud de admisión, nada más que un privado que formula una propuesta contractual (Ceccherini, 1999).

   En sentido semejante, Campos (2003) opina que se trata de un contrato de adhesión al estatuto, en que las personas se obligan recíprocamente a contribuir con bienes y servicios para el ejercicio de una actividad económica de provecho común, siendo la principal la asistencia de la empresa solidaria a sus asociados.

   En la mutual esa contribución es periódica y, para algunos servicios, puede ser también arancelada.

2. Sin embargo, otros (Périus y Schmidt, 2003) estiman que la vinculación es estatutaria e institucional y no contractual, dado que los motivos que determinan la cualidad de socio reposan en la persona de los asociados y estos motivos apartan la posibilidad de la permanencia del socio en razón de meros vínculos contractuales. La dimisión, la eliminación y la exclusión cierran una relación institucional y un

INDICE GENERAL

vínculo personal. El vínculo patrimonial, a su vez, se extingue con la terminación del vínculo asociativo.

3. Por último, en América Latina algunos sostienen que la asociación es un acto cooperativo (mutual o solidario) preparatorio; el primer acto entre la persona que solicita el ingreso y la empresa solidaria que decide admitirlo, acto que es indispensable para la realización del objeto social por parte del mismo.

REQUISITOS DE ADMISIÓN

Naturaleza

Es obvio que la ley no puede prever todos los supuestos de admisión o de rechazo de miembros: cada empresa, en función de la actividad solidaria respectiva, concretará requisitos adicionales que, en todo caso, tendrán que ajustarse a las exigencias de la ley: una de esas exigencias legales es, precisamente, su tipicidad estatutaria, de tal modo que la concreta causa de rechazo o admisión ha de quedar reflejada en el estatuto (Romero, 2001).

En igual sentido, para Rodríguez Musa y Hernández (2017) si bien la ley no puede prever todos los supuestos de admisión o de rechazo de los aspirantes a miembros, sí se ha de requerir a las cooperativas para que en sus estatutos concreten estos requisitos, previo al inicio del proceso de admisión (Romero, 2001), a fin de prevenir vulneraciones a la naturaleza del principio.

Según Dabormida (1999) la cláusula que establece las condiciones para la admisión de nuevos miembros no tiene el valor jurídico de una oferta al público y, por tanto, no atribuye derechos a terceros, ya que se dirige a los órganos internos imponiéndoles a atenerse a los criterios previstos en ella.

Señala Vargas (2015) que la referencia que hacía la penúltima versión del documento de la ACI sobre los principios cooperativos en relación con el primer principio, a que no podía haber "restricciones artificiales" al ingreso de nuevos socios, lo que *a contrario sensu* significa que sí se puede oponer restricciones naturales o justificadas, me parece acertada y muy útil para fijar los límites discrecionales del órgano de administración para rechazar o no nuevas solicitudes.

De Castro (2003) entiende que la empresa solidaria está en libertad de establecer ciertos criterios de admisión y de retiro de miembros, los que no deberían tener carácter exclusivista o sectario, sino orientado por criterios derivados de limitaciones naturales, como el área disponible para la implantación de una cooperativa habitacional o de pequeños productores; de orden económico, como lo referente a la disponibilidad de recursos humanos y financieros, y de orden técnico profesional, como en el caso de una cooperativa artesanal que sólo admitirá artesanos, o una cooperativa vitivinícola, donde el número de asociados está limitado a la capacidad de las instalaciones industriales de la cooperativa.

En todo caso, el establecimiento de un proceso selectivo, desde que está previsto estatutariamente, no se configura como requisito discriminatorio (De Conto, 2017).

Características de los requisitos de ingreso

1. Los requisitos de admisión se basan en el principio de tipicidad, en cuanto que deben estar expresamente ´previstos en la ley y, o en el estatuto (Gaminde, 2017).

2. Prohibición de que los requisitos puedan vincularse a motivos, circunstancias o condiciones ilícitas.

3. Que los requisitos exigidos se ajusten al patrón de "lo razonable", esto es, que su exigencia responda a la lógica y al sentido común, por lo que quedan prohibidas las disposiciones caprichosas y arbitrarias. En tal virtud, es suficiente para poder incorporarse a la entidad que los solicitantes tengan un perfil homogéneo con los socios actuales en cuanto que cumplan los requisitos objetivos para el ingreso y quieran adherirse a la cooperativa para buscar en ella la satisfacción de sus intereses y necesidades, no debiendo existir restricciones artificiales al ingreso de nuevos socios (Vargas, 2015).

4. Que sean "iguales entre iguales", es decir, que sean las mismas para todas las personas, no importa el momento de su ingreso. Ello implica:

   a) Que sean atendibles; que se encuentren al alcance de toda persona capaz.

   b) Que no queden vinculadas ni afectadas por consideraciones personales ajenas a la *voluntas societatis*.

   c) Que estén predeterminadas y debidamente tipificadas

5. No pueden existir restricciones arbitrarias y discriminatorias a la libre entrada de nuevo miembro a la cooperativa,

INDICE GENERAL

Carácter objetivo de los requisitos de admisión (Vargas, 2015)

La doctrina mayoritaria considera que tanto la redacción estatutaria de los requisitos para ser miembros como la motivación del rechazo a una solicitud concreta y particular, deben ser de carácter objetivo, necesario para cumplir con el principio de igualdad de trato entre los actuales socios y los aspirantes.

Que las disposiciones estatutarias sean objetivas implica que sean atendida a través de unas exigencias que, por su naturaleza, no queden vinculadas ni afectadas por consideraciones personales cuando no encuentran justificación alguna a la vista del objeto social y que estén predeterminadas.

En cualquier caso, aunque se acepte en defensa del necesario trato igualitario a los aspirantes, que no se pueden establecer requisitos arbitrarios o discriminatorios y que lo normal es que estas exigencias sean de carácter objetivo, cree el autor que hay margen para la cobertura requisitos más *subjetivos* siempre que exista la necesaria conexión con el desarrollo de la actividad cooperativa, como pueden ser la exigencia de residir en una determinada población, de contar con determinados medios económicos para garantizar las obligaciones para con la cooperativa o no haber tenido comportamientos manifiestamente en contra del espíritu cooperativo.

Fuentes

Los requisitos para la admisión de los miembros pueden estar determinados en la ley y en el estatuto, o lo que es más frecuente, se establecen en ellos algunos requisitos fundamentales y se hace remisión a los reglamentos internos para la fijación de otros, siempre que no sean contrarios a los establecidos por la ley y el estatuto.

Igual criterio es de aplicación a las mutuales, con la diferencia que, por el carácter social de sus prestaciones, el grupo de interesados a pertenecer como asociados es –normalmente- mucho más amplio (Moirano, 2011).

De manera que el área de admisión de asociados debe ser definida por el grupo que constituye la empresa, estando en todo de acuerdo con el objeto de la empresa que podrá ser cualquier género de servicio, operación o actividad, quedando claro que no debe atender necesariamente a restricciones geográficas. Siendo así, hay imposibilidad de definir cuál será el área de admisión adecuada para cada tipo de cooperativa, por la inmensa diversidad de prestación de servicios que esta puede ofrecer para sus asociados (De Castro, 2003).

Es importante señalar que Si la ley confiere al estatuto la determinación de los requisitos que deben cumplir las personas que aspiren a ejercer cargos directivos en las cooperativas, no puede la Autoridad de supervisión establecerlas, ya que con ello excede de los límites de su competencia y constituye una evidente intromisión en los principios de autogobierno y autogestión propios de dichas organizaciones (Consejo de Estado, 2023)

REQUISITOS GENERALES

La posibilidad de la empresa de absorber más miembros

Es preciso que la estructura organizativa y productiva de la empresa haga oportuna y conveniente la incorporación de un nuevo socio, siempre que quede garantizada su viabilidad empresarial (Lassaletta, 2013).

Ahora bien, en el caso que las instalaciones, equipos, escala de operaciones o el capital no permita ofrecer servicios más que a un determinado número de miembros, de modo que, cubierto ese número, los nuevos aspirantes –aunque reúnan todas las condiciones legales y estatutarias– se verán irremisiblemente postergados, hasta tanto el crecimiento de la entidad permita nuevos ingresos (Pastorino, 1993). Es llamada también incapacidad técnica, la que debe ser demostrada, no bastando la simple inconveniencia para los socios actuales (De Conto, 2017).

Considera De Miranda (2017) que la cláusula de impedimento de acceso al cuadro de miembros por imposibilidad técnica es una norma opresora, de aspecto arbitrario, que afecta la legalidad del estatuto, una vez que sus cláusulas determinan que compete el consejo de administración la definición acerca del sentido del impedimento emanado de la dicha imposibilidad técnica.

Esto, es cierto (continúa el autor) contamina el sentido normativo de los estatutos de un acentuado aspecto de subjetividad, teniendo en cuenta que será un grupo reducido de socios, los que integran el consejo de administración, que decidirán sobre el ingreso de un determinado candidato a miembro, en virtud de la imposibilidad técnica.

Relacionados con la edad de la persona

En primer término, respecto de la edad mínima para ser miembro, puede ser la mayoridad genérica establecida generalmente en el Código Civil, o una mayoridad específica o especial, normalmente menor, por ejemplo, diez y seis años de edad. Podría ser una edad menor, en caso de estar casado, por emancipación o a través de representante legal.

INDICE GENERAL

A fin de que la adhesión a una cooperativa no se convierta para los jóvenes en un medio de acceder a un nivel de responsabilidad social que no se les reconocería legalmente en forma individual, para Henry (2000) es preciso que sean limitados el número de miembros menores de edad y las prerrogativas de que puedan gozar en la empresa. En otros términos, la condición de menor de edad se traduciría por un acceso restringido al proceso de decisión, especialmente con objeto de que los jóvenes no puedan llegar a asumir el control de una cooperativa.

Podría ser, como el caso de Costa Rica, edades diferenciales: menores de 12 años, derecho de voz sin voto; adolescentes (12 a 18 años) voz y voto, ser directivos, pero no representar a la cooperativa; mayores de 15, capaces para actuar en cooperativas juveniles, pero sin poder de representación legal.

Es importante analizar la posibilidad de incorporar en el estatuto una edad máxima, según el tipo de actividad productiva o de servicios que realice la empresa. Por ejemplo, de 65 años de edad en caso de conductores de vehículos.

En opinión de Santana (2020) aunque la cooperativa tiene su origen en la voluntad de las partes, la expresión de esa voluntad que se manifiesta "libre y voluntariamente" para ser admitido como socio de una cooperativa, que sin dudas obliga a la persona, tiene que ser expresada con un consentimiento inteligente, informado y capaz que los menores de edad no tienen. Cuando el contrato se ha celebrado en violación de una prescripción o prohibición legal fundada en motivos de orden público, no produce efecto jurídico alguno (*quod nullum est nullum product efectum).* El ámbito de la capacidad inextricablemente guarda correspondencia lógica con el consentimiento de los contratantes, sin el cual no hay contrato

Concluye Santana que en los casos de menores de edad, no cuentan con la capacidad legal necesaria para poder comparecer por sí y consentir a firmar un contrato de sociedad que los convierta en dueños de sus cooperativas

Capacidad

En principio, la capacidad de ejercicio de los miembros de la empresa solidaria se rige por las normas generales del derecho civil, de manera que toda persona que tenga capacidad para obligarse puede ser miembro. Incluso, que no hubiere error en la identidad de la persona, lo que podría conducir a una demanda de nulidad del ingreso si hubo error en la identidad civil de la persona, en la capacidad civil e, incluso, profesional (Pascual, 1998).

Destaca Henry (2002) el hecho importante de que las cooperativas sólo pueden prosperar si sus miembros son autónomos en sus actividades económicas y si la vida económica en general se mantiene separada de otras actividades sociales. De manera que en sociedades donde la comunidad es considerada como una entidad indivisible, se encuentran dificultades para diferenciar el concepto de personalidad legal admitido como un cuerpo abstracto existente en el derecho, independientemente de sus miembros.

De este hecho podríamos extraer la conclusión de la no conveniencia de organizar empresas solidarias formales para este tipo de comunidades, siendo preferible apelar a sus formas ancestrales, reforzando sus capacidades operacionales.

Personas privadas de libertad

Con relación a las personas privadas de libertad, habría que distinguir los casos de los procesados de los penados a prisión o presidio, en los casos en que ello comporta la pérdida de la capacidad civil. Es claro que los penados que por ley no pueden administrar ni disponer de sus bienes, sólo podrían integrarse a una empresa solidaria a través de sus representantes necesarios.

Orgaz (2006) considera que podrían conformar una cooperativa granjera dentro del establecimiento carcelario, sin necesidad de autorización especial. Tal actividad tendría un carácter alimentario para el penado y su familia, de modo que resultaría un procedimiento inobjetable en la medida en que la administración de los ingresos generados por cada uno de los penados quede en cabeza de sus representantes necesarios.

En relación con el género

Observa Birchall (2005) que a pesar de generalmente no hay discriminaciones en relación con el sexo, hay factores que impiden el acceso de las mujeres a las cooperativas como son:

1. Aceptar una sola persona por hogar en la asociación, lo que impide que millares de mujeres puedan asociarse, lo que no les da otra opción que la de organizar sus propias cooperativas.

2. Considerar a las mujeres casadas como menores y por tanto no están habilitadas para tener propiedades o hacer negocios en su propio nombre, incluido tener acceso al crédito.

3. En veces, las normas sobre sucesiones impiden a las muje-

INDICE GENERAL

res heredar los activos que sus maridos fallecidos tenían en la cooperativa. Pero, aún en el mejor de los casos, la legislación se presentan otras barreras como la interpretación parcializada de la ley por los abogados varones y la falta de voluntad para hacerla cumplir.

Se podría pensar en reservar en el estatuto determinado número de plazas en los órganos directivos para cada género, de manera de incentivar la participación de las mujeres en las funciones de dirección. Estos criterios son de estricta aplicación en las mutuales.

Con relación a la comunidad conyugal

Es criterio generalizado que como la relación de la empresa solidaria es con un único sujeto, el cónyuge no puede pretender ser inscrito como miembro y no podrá ser nombrado un representante común, así como los dividendos son considerados como frutos de los bienes propios de cada asociado. Además, sobre el goce de los beneficios sociales, como se trata de una adquisición del miembro, caen en el régimen de la comunidad conyugal, excepto la remuneración que perciben los asociados de cooperativas de trabajo asociado, tanto si son considerados retribuciones periódicas o adelanto de los retornos (Bassi, 1995).

Advierte Moirano (2011) que este razonamiento pone en evidencia el error en algunas cooperativas que organizan servicios de salud, porque estos servicios se extienden naturalmente al grupo familiar del asociado, pero entonces se los está prestando a quienes no lo son. De aquí se sigue la ventaja de la asociación mutual para estas prestaciones sociales.

La ley de cooperativas agrarias de Perú (2021) hace un gran avance en la materia cuando dispone que La sociedad conyugal o unión de hecho puede ser socia en las cooperativas agrarias de usuarios si así lo solicita cualquiera de sus integrantes. De ser así, cualquiera de los integrantes puede ejercer los derechos políticos y económicos propios de la condición de socio en la cooperativa.

Además, dispone que si solo uno de los integrantes de la sociedad conyugal o la unión de hecho solicita ser incorporado como socio, el otro integrante puede representar al socio en cualquier asamblea que sea convocado y no pueda asistir.

Y si los cónyuges tuviesen régimen de separación de patrimonios, pueden integrarse a la cooperativa como socios en forma individual, ejerciendo cada uno de ellos los derechos políticos y económicos que les corresponde

Nacionalidad

En principio, no hay limitaciones respecto de la nacionalidad para ser miembro salvo la aplicación analógica de normas laborales en empresas de trabajo asociado que limitan el porcentaje de trabajadores extranjeros. Respecto de los extranjeros, normalmente se exige tener la residencia en el país.

Podrían establecerse limitaciones, por ejemplo, para el ejercicio de cargos directivos o de representación del sector, o la exigencia de que los miembros trabajen directa y personalmente en las actividades productivas o de servicios.

En Francia, las cooperativas agrícolas que se encuentren en zonas de frontera pueden acoger como asociados cualquier persona física o jurídica que ejerza la actividad agrícola o forestal, y que tenga sede de actividad o su domicilio en una zona contigua a la circunscripción territorial de la cooperativa (Detilleux, 2001).

Caso de los trabajadores

En algunas legislaciones se exige que los trabajadores de las cooperativas de consumidores o de usuarios sean asociados en cuanto a su condición de trabajadores, dándoles un plazo máximo, a cuyo vencimiento deben pasar a ser asociados o dejar de trabajar en la empresa.

Se objeta que ello comporta una doble violación de derecho de los trabajadores: del derecho de libre ingreso, por cuanto se le impone su ingreso so pena de perder su puesto de trabajo, y de libertad de trabajo, al imponerle condiciones al ejercicio del mismo.

Al respecto, se aprecia que bajo esta modalidad de organización no resulta muy adecuado y claro el servicio de trabajo, pues sí se pretende considerar a los trabajadores en general como usuarios del servicio de trabajo por desempeñarse laboralmente en cualquier sección o servicio que tenga establecido la cooperativa, se generará la contradicción y conflicto de intereses entre asociados consumidores de los servicios y los trabajadores que hacen posible la realización de los mismos (Chaves, 2001).

REQUISITOS RELACIONADOS CON EL OBJETO

Requisitos subjetivos

1. En principio, es suficiente que las personas que aspiren a ser miembros sean idóneas, o que tengan intereses homogéneos realizables a través de la actividad gestionada por

INDICE GENERAL

los asociados a través de la empresa (la condición objetiva). Que tengan cualidades profesionales que aparezcan compatibles o sean coherentes con el objeto social; esto es, existencia de una coordinación armónica de los requisitos subjetivos de los socios con el objeto social (Paolucci, 1999); tener una capacidad específica según el tipo de empresa solidaria, la que depende de la naturaleza de la propia actividad desarrollada por ella.

2. Además de los requisitos objetivos como tener determinadas cualidades, habilitaciones (ser médico, empresario de un determinado sector, etc. o geográficos, tener el domicilio o realizar la actividad en un determinado ámbito) para ser miembro la persona debe reunir determinados requisitos subjetivos relativos a su personalidad (física o jurídica, pública o privada, carecer de ánimo de lucro, etc.) o de su capacidad de obrar, ser un colectivo social (consumidor, trabajador).

3. Que tenga un verdadero "espíritu cooperativo" que al decir de Lassaletta (2013) que el aspirante se encuentre dotado de ciertas actitudes para la integración, la colaboración y la solidaridad, que son, en cualquier caso, irreconciliables con posturas o hábitos egocéntricos, egoístas o insolidarios.

Sin embargo, pueden existir los denominados "asociados técnicos" que son aquellas personas que no tienen o no cumplen con los requisitos subjetivos para ser miembros, pero son poseedores de una adecuada e idónea preparación técnica y administrativa y, por tanto, están en grado de desempeñar consecuentemente las funciones de administración de la empresa (Buonocore, 1997).

Tener el carácter de productor o de consumidor

1. En empresas de trabajo asociado o en las secciones de producción de las empresas multiactivas, se requiere aportar trabajo personal y directo en las actividades productivas directas o conexas que realiza la empresa solidaria.

2. En las empresas de obtención de bienes y servicios, tener la condición de consumidor de un bien o de usuario de un servicio; esto es, la persona que adquiere un bien o servicio, lo utiliza o lo disfruta como destinatario final.

3. En las empresas solidarias de comercialización se requiere tener la condición de productor primario, esto es, ser titular de una explotación agrícola, artesanal o industrial que dedica la mayor parte de su actividad profesional, en forma permanente, a la producción de bienes que entrega a la empresa para su comercialización.

4. En las llamadas empresas "integradas", tener el carácter de artesano o de micro empresario, y emplear los servicios de la empresa para el uso profesional o comercial, con el fin de integrarlo en procesos de producción, transformación o comercialización.

5. Es posible establecer en el estatuto cláusulas que la doctrina alemana denomina "de pequeña y mediana empresa" (Mittelstandsklusel); por ejemplo, en una cooperativa de taxistas se puede establecer que sólo podrá ser miembro quien tenga como máximo tres taxis (Gómez, 1999).

Poseer el vínculo común que tenga la empresa solidaria

La persona debe tener el conjunto de condiciones objetivas y subjetivas que deben reunir los miembros que los cohesione y les permita actuar en solidaridad. Esto es lo que se denomina "vínculo común" que puede ser de empresa, de asociación, profesional, de situación personal, geográfica o de domicilio (residir en determinada zona

Este requisito obedece a la necesidad de que haya una comunidad de intereses o de aspiraciones socioeconómicas comunes para todos los asociados.

Sánchez Boza (217) plantea que Un medio para aumentar la adhesión a la cooperativa, es la política denominada: «ampliación del vínculo», que ofrece la posibilidad a parientes de los asociados, en primer y segundo grado de consanguinidad y en primer grado de afinidad de los asociados, ser parte de la cooperativa.

Cumplir actividades educativas

El contenido básico y duración (número de horas) de las actividades educativas puede estar determinado en la ley, el estatuto o en un reglamento, o se remite a lo que dispongan la Autoridad pública de aplicación, de fomento o los organismos de integración.

Para algunos, este requisito no se puede exigir antes del ingreso, sino solamente con posterioridad al mismo. En este sentido, De Miranda (2017) cita una Sentencia del Tribunal Supremo de Justicia de Brasil, según la cual ninguna cooperativa podrá utilizarse, arbitrariamente, de exacciones de calificación o formación cooperativa como criterio de admisión de candidato, pues la exigencia de la formación e in formación cooperativa se mues-

INDICE GENERAL

tra posible solamente después que se confirme la condición de miembro.

Someterse al interés común

Aun cuando se trate de criterios muy genéricos, se considera que el miembro debe cumplir una serie de obligaciones tanto de hacer como de no hacer, que pueden ser, entre otros, contribuir al financiamiento de la empresa si la situación lo justifica; no hacerle competencia desleal a la empresa; no abusar de la minoría: esto es, no oponerse a acuerdos por intereses egoístas, en contra del interés propio de la entidad (Le Nabasque, 1999).

Implica en el miembro el no tener conflicto de intereses con los de la empresa, figura que se materializa cuando se trate de adoptar un acuerdo que le excluya de la sociedad, le libere de una obligación o le conceda un derecho por el que la sociedad decida anticiparle fondos, concederle créditos o préstamos, prestar garantías, o cuando pretendan realizar una actividad que resulte concurrencial con la desarrollada por la cooperativa (Macías-Ruano, 2016).

Pero, además, podría exigirse el *tener determinadas condiciones morales*.

En tal sentido, Orgaz (2006) considera que, en defecto de previsión estatutaria, sólo podrán rechazarse con fundamento en la ausencia de condiciones morales, las solicitudes de aquellos aspirantes que registren antecedentes morales negativos. Ahora bien, estos antecedentes deberán ser graves, cercanos en el tiempo y documentalmente verificados.

En cuanto a no tener antecedentes penales, si ningún elemento permite prever en un miembro potencial una actitud perjudicial para la cooperativa, esta debería por lo contrario asumir su función social favoreciendo la inserción del interesado (Henry, 2000).

Prohibición de doble afiliación

En algunas leyes se limita el número máximo de afiliaciones de una persona a cooperativas de un mismo tipo u objeto social, si la segunda afiliación le produce daño a la entidad de primera afiliación, por ejemplo, si reduce las operaciones que el miembro realizaba con la primera. Y ello se hace depender de que la empresa de segunda afiliación le haga competencia desleal a la primera y a que sea eficiente en la prestación de los servicios al miembro, en cuyo caso puede declararse expresamente la inexistencia de la doble o de la múltiple afiliación.

Sin embargo, no hay elementos que permitan considerar que la adhesión a varias cooperativas con el mismo objeto social y el mismo alcance territorial supone necesariamente algún daño para cualquiera de esas organizaciones (Henry, 2000). En todo caso, se trata de una cuestión de hecho, determinable en cada situación en particular.

Compromiso de permanencia

Que el nuevo miembro se comprometa a permanecer un mínimo de tiempo en la empresa, que podría consistir en no retirarse hasta el fin del ejercicio en que se pretenda, o no hacerlo durante un lapso determinado, siempre que el mismo sea razonable, por ejemplo, 5 años. De manera que una renuncia anticipada constituye una infracción del compromiso de permanencia que la hace "injustificada" (Lassaletta, 2013).

DERECHO SUBJETIVO A LA ADMISIÓN

Lo que se encuentra en discusión aquí es si la persona que cumpla con los requisitos establecidos en la ley y el estatuto, tiene derecho a ser admitido como miembro.

Al efecto, hay tres puntos de vista:

No existe el derecho subjetivo a la admisión

El hecho es que ninguna cooperativa puede crecer indefinidamente por el interés de quienes pretenden ser miembros, si la estructura no tiene capacidad de absorción y de aguante de nuevas incorporaciones. Recordemos que las cooperativas son instrumentos de mejora en la actividad de los socios. Si la estructura societaria creada no puede servir de ayuda para un creciente número de personas que pretendan entrar, no llegaría a ser un instrumento útil para los nuevos miembros y, por incapacidad, dejaría de serlo para los anteriores a los que servía como instrumento de mejora de su actividad, lo que implicaría la pérdida del sentido de su propia existencia (Macías-Ruano, 2016).

En principio, se considera que no existe tal derecho en el tercero estando en posesión de los requisitos objetivos, porque la empresa debe tomar en cuenta los requisitos subjetivos y sobre ello tiene poder discrecional (Bassi, 1988).

Ello dependerá de la concurrencia de requisitos objetivos (la capacidad de las instalaciones y servicios, la proyección en el mercado que tenga, etc.) y subjetivos (la condición personal como la mayoría de edad, la edad laboral, o la capacitación profesional del sujeto, etc.), y, además, la necesaria decisión de los órga-

nos para aceptar la incorporación de nuevos socios, o no (Macías-Ruano, 2016).

En igual sentido, Benítez (2021) estima que el principio de puertas abiertas no puede ser concebido como un derecho absoluto a ser admitido. Sus fronteras vendrán definidas por la autonomía estatutaria, determinante de los requisitos para entrar a formar parte de la cooperativa. En este sentido, la doctrina advierte que la configuración estatutaria "caprichosa" o "arbitraria" contradeciría los fundamentos del principio.

otro sentido, afirma Lassaletta (2013) que el carácter abierto sobre el que se construye el acceso a la condición de socio en modo alguno lleva implícito un "derecho subjetivo a la admisión" en la cooperativa, sino sólo un "derecho subjetivo a solicitarla", que deriva del interés mostrado por el propio peticionario del ingreso, y la sociedad, atendiendo a las circunstancias concurrentes en el solicitante y en ella misma, adoptará una decisión –favorable o desfavorable- con relación a la pretensión el solicitante.

Pero, además, se sustenta esta posición en que el ingreso de nuevos miembros produce cambios en la empresa solidaria, incluso en la composición de las mayorías. Por esa razón se comprende que los miembros actuales requieran poder escoger a los nuevos miembros, de estudiar su personalidad, sus motivaciones antes de aceptarlo en su seno. Con ello buscan prevenir que una persona indeseable ingrese con el solo motivo de producir la extinción de la sociedad concurrente (Pascual, 1998).

Existencia del derecho subjetivo de admisión

Para otros, en cambio, sí existe el derecho de ser admitido, siempre que haya texto expreso legal y estatutario en tal sentido, y siempre que la persona cumpla los requisitos exigidos para ser miembro de la empresa.

Para la jurisprudencia española (SAP Valladolid 16.2.2000, en: Paniagua, 2005)

> *"lo innegable es que, presupuesto el cumplimiento de los requisitos legales y estatutarios para la admisión como socio, el aspirante ve tutelada su pretensión jurídica con un alcance que, dependiendo de la normativa aplicable y su interpretación, puede ser equiparada al derecho subjetivo, al interés legítimo o a la expectativa de derecho".*

Según Nieto (2001) en la práctica la cuestión se resuelve en saber si el acuerdo social que deniega la admisión del socio, adoptado conforme a la ley, es susceptible de revisión judicial. La respuesta positiva nos llevará a la conclusión de que el aspirante a socio es titular de un derecho subjetivo a su admisión o, al menos, a una expectativa jurídicamente protegible.

De manera que no se puede impedir la entrada a nuevos socios, pero no ya porque su capacidad económica le permita adquirir la parte de otro, sino simplemente por el hecho de que reúna los requisitos necesarios.

Posición ecléctica (Vargas, 2015)

Este criterio sostiene que, con carácter general, los miembros no ostentan un derecho subjetivo a la admisión en la sociedad, aunque cumplan los requisitos legal y estatutariamente exigidos puesto que esto dependerá, en gran medida, de la decisión que tomen los órganos sociales para aceptar la incorporación de nuevos miembros, para lo que tienen gran margen.

Lo habitual es que los aspirantes sean titulares de un derecho subjetivo a solicitar el ingreso, cuya eficacia puede instar por vía judicial.

Si partimos, como suelen invocar las leyes cooperativas, de la naturaleza abierta de las cooperativas y la interpretamos en su sentido más amplio y tradicional, de un lado, debería existir la obligación por parte de la entidad de admitir como miembros a todos los que pudiendo realizar la actividad cooperativizada típica de la cooperativa solicitan la admisión (libre adhesión) y, de otro, los requisitos objetivos deberían ser las únicas causas oponibles por parte de la entidad para rechazar un nuevo ingreso. En consecuencia, de esta concepción, el aspirante a socio que cumpla con dichos requisitos legales tendría un derecho subjetivo a ingresar como socio en la cooperativa.

Legitimación

Hay casos, por expresa disposición en algunos ordenamientos, de personas que tienen derecho a ser admitidos como miembros si así lo manifiestan: los trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado al haber transcurrido determinado lapso como tales, o el caso de los herederos que cumplan los requisitos necesarios, si la ley y el acto constitutivo lo consciente, los que tienen un verdadero derecho subjetivo a la admisión, deducible judicialmente (Bassi, 1988).

Naturaleza

La decisión del órgano competente para la admisión puede ser discrecional u obligatoria; motivada o inmotivada. Dice Dabormi-

INDICE GENERAL

da (1999) que la denegación, aunque inmotivada de los administradores a la solicitud de cualquiera que solicite el ingreso no es impugnable en sede judicial por cuanto las normas destinadas a favorecer el ingreso de nuevos socios no están destinadas a tutelar los intereses de los solicitantes, sino de los mismos socios o de la sociedad. Los administradores, en esta materia, tienen un poder que es plenamente discrecional

En todo caso, en Italia los directivos de las cooperativas están obligados a informar acerca de sus decisiones de admisión (lógicamente incluida las de no admisión) de miembros en el informe anual de gestión ante la asamblea, con lo cual queda directamente establecido el control sobre el particular por parte del conjunto de miembros.

Condiciones

Pueden ser:

1. La superación del período de prueba (podemos interpretar que el período de prueba puede ser inferior al previsto en el estatuto si las partes están de acuerdo, (Llobregat, 2010);
2. El cumplimiento de un período de espera;
3. La admisión sólo durante ciertos períodos del año;
4. El pago de la cuota de ingreso o el pago de aportes a capital, y
5. El cumplimiento de determinadas actividades de educación, inclusive, de determinados exámenes médicos e, incluso, de competencia profesional o técnica

Dispensa

En caso que el aspirante cuando las circunstancias, acontecimientos o situaciones acaecidas sean de tal envergadura que impliquen la imposibilidad real, aunque temporal, de participar activamente en la empresa en los términos y cuantía estatutarios mínimos, y siempre que dicha imposibilidad no sea producto de una actuación dolosa o maliciosa del propio aspirante, y si el estatuto lo permite, el órgano directivo podría –de oficio o a instancia del solicitante de ingreso, otorgar dispensa al aspirante, al tiempo de acordar su admisión (Lassaletta, 2013).

PROCEDIMIENTO DE ADMISIÓN

Etapas

Luego del proceso de constitución en que el ingreso a la empresa solidaria se da con la participación en el acto constitutivo, la admisión como miembro es el resultado de un proceso que puede dividirse en dos etapas básicas: la solicitud de la persona y la decisión de admisión por parte de la empresa.

1. Solicitud de la persona:

   Normalmente se exige una solicitud expresa y por escrito del aspirante ante el órgano interno competente que normalmente es el directivo, o el ejecutivo, muchas veces acompañada de la postulación de otros miembros y con el visto bueno del órgano interno de educación.

2. Decisión de admisión dentro de plazo determinado en la ley y, o en el estatuto.

   Algunos opinan que el retardo en la decisión o el silencio del órgano competente para decidir comporta sólo la ineficacia sobrevenida de la propuesta del aspirante a miembro. Y que no existe –sobre el plano del derecho privado- una obligación de expresar una respuesta, así fuere negativa, a una propuesta contractual (Ceccherini, 1999).

Asociación en línea

Argentina (Resolución 1.000/21 del Inaes).

En Argentina se admite el registro de asociados en línea, que sustituye al libro de registro de asociados, y que debe contener la identificación de la persona, número de documentos, género, Fecha de Nacimiento; Domicilio; Teléfono; Dirección de Correo Electrónico (si la tuviera); Capital Suscripto; Capital Integrado; Fecha de Ingreso; Fecha de Egreso; Motivos del Egreso.

De acuerdo a la Resolucion, serán consideradas válidas las solicitudes de ingreso que la persona interesada en asociarse complete a través de internet o por otros medios informáticos, soportes electrónicos o digitales. El órgano directivo determinará los medios tecnológicos que serán utilizados para las solicitudes de ingreso como asociado, los métodos de validación de la identidad y de los datos de cada solicitante.

La voluntad de quienes deseen asociarse podrá exteriorizarse a través de la firma digital o mediante cualquiera de los medios

INDICE GENERAL

tecnológicos vigentes y de acceso generalizado que permitan validar la identidad del/la solicitante y de los datos requeridos por la entidad. La aceptación o rechazo de dichas solicitudes será facultad del órgano directivo.

Momento

Se discute si es el momento de la presentación de la solicitud de admisión, el de la decisión expresa del órgano que inicialmente debía tomar la decisión, el de la decisión favorable de la apelación interpuesta contra la negativa, o el momento del inicio efectivo de las operaciones de la persona con la empresa.

La simple firma de la ficha de afiliación, dice Campos (2003) no caracteriza la efectiva afiliación; ella apenas caracteriza la intención de realizar la adhesión a la empresa solidaria que debe ser complementada con la suscripción de las aportaciones a capital, seguida de la integración de parte de ellas, si fuese el caso.

La propuesta de adhesión al cuadro social tiene que ser indispensablemente examinada y ser objeto de deliberación del órgano competente, pudiendo el pedido de afiliación ser negado si concurren circunstancias impeditivas que determinen el diferimiento de lo pedido.

Fernández-Albor (1999) considera que se puede distinguir entre la admisión en calidad de asociado, y la efectiva adquisición de esta calidad. Mientras que la primera iría destinada a obtener el consentimiento social para incorporarse a una empresa solidaria, la segunda operaría en un estadio posterior teniendo por objeto la consolidación del estatus de asociado en la empresa.

Según la Ley de cooperativas de Euskadi, 2019 la adquisición de la condición de persona socia quedará en suspenso hasta que haya transcurrido el plazo para recurrir la admisión o, si esta fuese recurrida, hasta que resuelva el comité de recursos o, en su caso, la asamblea general. En otros términos, el acuerdo de admisión es definitivo, pero sólo será firme, al vencerse el plazo para que fuese recurrido.

Sin embargo, opina Moirano (2009) que parecería tratarse de razonamientos muy alambicados, siendo que el acto cooperativo de la asociación se perfecciona con la aceptación del ingreso solicitado.

Prueba de la admisión

Puede ser el asiento de la inscripción del acuerdo de admisión en el acta del órgano que acordó la admisión, la anotación en el libro de registro de miembros u otros medios probatorios. La jurisprudencia italiana prevaleciente está a favor de no atribuir a la anotación valor constitutivo, reteniendo que la omisión de la anotación no tiene relevancia alguna (Buonocore, 1997).

En Argentina se acepta que la posterior utilización de los servicios de las cooperativas y mutuales por parte de los asociados constituirá prueba adicional del vínculo asociativo, aunque restringido a la asociación en línea.

Impugnación

Algunas leyes permiten que un porcentaje de miembros impugne el acuerdo de admisión de nuevos miembros por parte del órgano directivo, ante el comité de recursos o la asamblea, que debe ser decidido en un plazo perentorio (el silencio se entiende como desestimatorio del recurso) previa audiencia del interesado, quedando en suspenso toda clase de actuaciones inherentes al proceso de la incorporación hasta decisión.

NEGATIVA DE ADMISIÓN

Concepto

Es criterio generalizado que la empresa solidaria, como persona de derecho privado está en libertad de negar una solicitud de admisión. Y que este derecho está en íntima relación con el principio de libertad de admisión (puertas abiertas) y su fundamento estriba en el derecho a la conservación de la empresa frente a eventuales personas que pudieren ser no convenientes para ella.

Para quienes sostienen la base contractual de la admisión, la empresa puede acoger la propuesta de admisión y puede incluso desecharla y, en este caso, puede hacerlo eventualmente en violación de las normas del estatuto (la admisión es un acto de gestión reservado a la administración y como tal, no revisable en vía judicial). De tal violación estatutaria no podría valerse el tercero, ya que se trata de reglas que tienen validez limitada al ordenamiento interno de la empresa (Ceccherini, 1999).

Sin embargo, existe la opinión contraria según la cual, de acuerdo al principio de puertas abiertas, toda persona que cumpla con los requisitos objetivos de admisión debe ser aceptada por la empresa solidaria, salvo que la misma, por razones técnicas, no se encuentre en capacidad de operar con el nuevo miembro.

Causales:

1. Las razones por las que la empresa puede negarse a admitir como miembro a una persona, generalmente quedan indeterminadas en la ley haciéndose remisión al estatuto.

INDICE GENERAL

2. Aun cuando no es posible determinar con plena exactitud los criterios que deben tenerse en cuenta para aceptar a un nuevo miembro o negarle su ingreso a la empresa solidaria, en el estatuto y en los reglamentos internos deben precisarse al máximo posible los requisitos generales para la admisión de nuevos asociados, basándose en criterios despersonalizados, es decir, de índole general (Guarín y Sarmiento, sf).

3. Y ellas pueden ser la ilegitimación, esto es, el no cumplir los requisitos necesarios para ser miembro de la empresa; la imposibilidad técnica de la empresa para prestar servicios al nuevo miembro o para que éste pueda trabajar en las operaciones productivas o de servicios de la entidad, en forma temporal o permanente.

4. O pueden ser elementos de orden subjetivo, por ejemplo, la no pertenencia a una categoría de personas; o positivas, el talento, la competencia, la honorabilidad, la situación de la familia o, incluso, la competencia profesional del pretendido miembro. Tal sería el caso de los comerciantes en igual rama, o desarrollar una actividad concurrente o desleal con la que desarrolla la empresa.

Requisitos formales de la negativa de admisión

Pueden ser:

1. Una comunicación escrita:

   Lo normal es que la decisión deba ser comunicada por escrito a efectos probatorios. Sin embargo, se podría considerar como tal una copia del acta de la reunión del órgano que tomó la determinación. Aunque, podría ser también de carácter oral.

2. En cuanto a la motivación (la expresión –concisa- de las razones en las que se fundamenta la decisión adoptada). Para algunos es necesaria, basado en que la administración tiene el deber de motivar cada decisión adoptada y en particular aquella que deseche la solicitud de admisión, pudiendo la motivación referirse tanto a la persona del aspirante socio –falta de los requisitos de ley o de estatuto-, como las exigencias de la empresa: coyuntura desfavorable, imposibilidad de asegurar las condiciones mínimas de sobrevivencia (Buonocore, 1997).

   Para Lassaletta (2013) es lógico y conveniente que la decisión debe ser motivada, porque el razonamiento no sólo confiere garantía y seguridad jurídica al procedimiento, sino además puede producir una especie de efecto disuasorio ante el hipotético deseo del órgano de administración de actuar arbitrariamente.

   Una parte de la doctrina opina que no es necesaria la motivación y la misma no puede exigirse en base a los principios de derecho común, ya que los motivos que se encuentran en la base de una manifestación de voluntad negocial son, en el derecho privado, reglas irrelevantes (Ceccherini, 1999).

3. Lapso para decisión:

   Debería ser determinado, por ejemplo, de quince a sesenta días contados a partir de la solicitud. En cuanto al silencio (vencimiento del lapso para decidir la admisión) puede ser interpretado como admisión tácita o negativa de admisión, siendo lo más procedente la primera.

Efectos de la negativa de admisión:

Pueden ser la imposición de sanciones administrativas a la empresa o la apertura del derecho a la impugnación. Farrés y Menéndez (1987) no consideran viable un recurso judicial, por no existir en la especie un derecho subjetivo jurídicamente tutelable.

Apelación

Es importante que la decisión denegatoria de la admisión pueda ser sometida a revisión, la que puede ser por medios internos y, o externos a la empresa.

1. Vía interna:

   El órgano competente puede ser el comité de arbitraje o de recursos, el órgano directivo, o el órgano deliberante. En la legislación cooperativa de México de 1938, como lo señala la Salinas (1954), "Existe un derecho claramente definido para que el aspirante a socio de una cooperativa recurra en contra del acuerdo tomado por la asamblea desechando su solicitud de ingreso".

   En contra, se considera que la asamblea no puede sustituir a los directivos en una competencia de gestión que es propia. Bonfante (2002) retiene como más correcto que la

INDICE GENERAL

asamblea pueda dar sólo indicaciones a los directivos para que se adecuen a la normativa, o decidir que la admisión fue ilegítima.

Fernández-Albor (1999) piensa que se debería poder impugnar tanto la negativa de admisión por parte del candidato no admitido, como el acuerdo de admisión por parte de los restantes miembros de la entidad. Y, en cualquier caso, hasta que no se resuelva la impugnación presentada, ya sea por el comité de recursos, ya sea por la asamblea, la admisión del socio quedará en suspenso.

Sin embargo, cabría pensarse, con fundamento en el interés del candidato a miembro en que la impugnación, hasta que no sea definitivamente firme, no debería tener efecto suspensivo ya que, de ser resuelta la impugnación a favor de la persona, habría sido despojado –sin razón- de los beneficios que comportan la condición de miembro.

En Portugal e Italia, el candidato que vio recusada su admisión por parte de la dirección puede recurrir a la asamblea por sí mismo, y puede asistir a esa asamblea y participar en la discusión de ese punto en el orden del día, sin derecho a voto.

2. Vía externa

   La apelación, de acuerdo a si la ley lo prevé expresamente, puede ser hecha por ante la Autoridad de aplicación, el árbitro o el organismo de integración al que esté afiliada la empresa, requiriéndose –en todo caso- el agotamiento de la vía interna (salvo disposición legal expresa en contrario). La decisión puede ser la obligatoriedad de admisión o la conformación de la negativa de admisión.

EN TORNO A LA AFILIACIÓN OBLIGATORIA

Adaptado Hiez (2019)

Consideraciones generales

Las cooperativas se oponen a las empresas con ánimo de lucro debido a su membresía abierta, y a las empresas públicas en las economías colectivas debido a su libertad de asociación

Parece que la cuestión de la afiliación voluntaria puede aparecer con diversas características dependiendo de la estructura política de la sociedad mundial.

La afiliación voluntaria se consideró un punto clave para caracterizar a las cooperativas. Sin embargo, sorprendentemente, no podemos afirmar que el pensamiento cooperativo estableció esa característica como un principio obligatorio.

La membresía gratuita no es sinónimo de membresía voluntaria. Si el requisito voluntario se refiere explícitamente a la libertad de afiliarse o no, la membresía libre se refiere también, y tal vez principalmente, al derecho de afiliación, contra la tentación en algunas cooperativas de cerrar la cooperativa en beneficio de sus fundadores.

Pero la membresía puede imponerse a personas de la minoría: por ejemplo, de una cooperativa a una federación, si algunos cooperantes no están de acuerdo, o si la mayoría de una comunidad decide establecer una cooperativa para el drenaje de la zona (Lambert 1967). Fauquet, 1935 va más allá y considera que la cuestión de la membresía obligatoria no es esencial; señala que puede ocurrir si una cooperativa de consumo sigue siendo la única tienda en un lugar, o cuando el estado hace obligatoria la membresía para organizar y regular una producción

Convincentemente, se ha afirmado que esta membresía voluntaria no sería un principio cooperativo específico, contrario al principio de puertas abiertas (Vargas 2015). En realidad, la membresía obligatoria no difiere de la incorporación obligatoria en una empresa.

Conceptualmente, la voluntariedad y la autonomía pueden distinguirse, ya que una organización voluntaria puede depender de otra organización, de modo que su autonomía se rompe. Pero una organización obligatoria no puede ser realmente autónoma.

Visión histórica de la afiliación obligatoria

1. Un antecedente serían las llamadas «fruitières», sociedades agrícolas emergentes en la Edad Media para la producción de queso, en las que la membresía podría ser obligatoria en virtud de la costumbre

2. La cuestión podría haber surgido cuando el Estado pidió a las cooperativas que cumplieran misiones de interés general, en particular la distribución de alimentos durante la Primera Guerra Mundial; pero no parece que esto implique la membresía obligatoria para los consumidores

3. .A pesar de la oposición de las organizaciones cooperativas, bien instaladas en Rusia, los bolcheviques idearon la membresía obligatoria para algunos grupos sociales y atribuyeron a las cooperativas un papel institucional con los

soviéticos. Sin embargo, las debilidades económicas de la Unión Soviética y la fuerza de las organizaciones cooperativas obligaron a Lenin a renunciar a ese control sobre las cooperativas, y en 1923-1924, las cooperativas recuperaron su libre organización.. Durante ese período, la ACI nunca excluyó a las cooperativas rusas y las cooperativas nacionales mantuvieron, o intentaron mantener, relaciones económicas con ellas.

4. Otra tendencia para las cooperativas vino con la descolonización. La mayoría de las colonias tenían una legislación cooperativa, instalada por los Estados coloniales. Con la independencia, los nuevos Estados tuvieron que decidir si mantenían o eliminaban las antiguas regulaciones. No todos los Estados eligieron el mismo camino, pero muchos llegaron a través de experiencias colectivas, y en ese camino a menudo mezclaron organizaciones comunitarias tradicionales y la forma cooperativa obligatoria así como la presencia de funcionarios en sus juntas directivas. Dependiendo de los países, el fenómeno duró más o menos mucho tiempo, pero muchos países siguieron el mismo camino hasta la orientación neoliberal de las organizaciones internacionales en la década de 1990, y las últimas legislaciones contrarias a la membresía voluntaria todavía estaban vigentes en la década de 2000). Una vez más, esa situación se consideró problemática, pero no implicó la expulsión del ICA.

5. Se pueden encontrar otros ejemplos de cooperativas obligatorias cuando la cooperativa ha sido utilizada por el Estado como una forma legal para lograr una política pública. Tal es el caso del desarrollo de las cooperativas vitivinícolas en Grecia,, pero el fenómeno también está presente en Italia para la producción y transformación de polietileno . Estos últimos ejemplos pueden ser sorprendentes, porque no pueden considerarse exóticos, ni antiguos ni lejanos. Y podrían aparecer como restos de prácticas antiguas, no porque no cumplan con el primer principio cooperativo vigente desde 1995, sino porque contradicen un derecho más general, reconocido internacionalmente: el derecho a no asociarse.

Casos

Algunos hablan del rompimiento del principio de libertad de ingreso, imponiendo la admisión de miembros en los siguientes casos:

1. En caso de prestación de servicios públicos

Cuando la empresa solidaria asuma la prestación de Servicios Públicos esenciales, o en situaciones en que la empresa se encuentre en situación de monopolio bien sea legal o de hecho.

Sin embargo, en estos casos no se trata de imponer la condición de miembro, lo que en ningún caso podría serlo, sino la obligación para la empresa en situación de monopolio de prestar el servicio a terceros que no pueden proveerse del mismo. En tal caso, se trataría más de una "carga" del servicio público, o un efecto del principio del abuso de derecho, en el segundo.

3. Münkner (2018) refiere que en Alemania hay ejemplos clásicos de cooperativas con afiliación obligatoria, existentes desde hace más de un siglo: cooperativas de propietarios forestales y de usuarios del agua. La membresía en tales cooperativas se combina con la obligación de proteger el medio ambiente y los recursos naturales y con el interés propio de los miembros en la gestión eficiente y efectiva de estos recursos. Tales cooperativas con membresía obligatoria son diferentes de las cooperativas voluntarias, según la definición de la ACI, y más cercanas a las corporaciones públicas.

4. Para estructurar el sector cooperativo, puede ser útil hacer obligatoria la participación en una federación o un sindicato. Este es el caso de Francia para las cooperativas agrícolas, que deben afiliarse a una federación competente para realizar una auditoría obligatoria de las cooperativas). Esto también es cierto en Alemania para todas las cooperativas). Sin embargo, en estos casos, la obligación es limitada, en primer lugar porque nadie está obligado a afiliarse a una cooperativa; En segundo lugar, porque la propia cooperativa, incluso si tiene que unirse a una federación, mantiene la posibilidad de elegir la federación. Otros países establecieron una obligación general para cada cooperativa de unirse a una federación, por ejemplo México, pero esa disposición se cambió en 1994 (Rojas Herrera 2013, p. 525).

Como condición para obtener beneficios públicos

El caso de mayor impacto es cuando la pertenencia a la empresa solidaria sea la condición para gozar de beneficios o de subsidios de origen estatal. Dice Pastorino (1993) que el poder público puede imponer la adhesión forzosa cuando promueve planes de colonización o cualquier otra forma colectiva para explotar cier-

INDICE GENERAL

tas riquezas o para utilizar ciertas técnicas con ese objeto (sistemas de riego, mejora de terrenos, etc.).

Tal sería el caso de las llamadas cooperativas mandatarías (o de participación obligatoria) que son aquellas cuya creación parte de la iniciativa legislativa y no de la voluntad privada, habiendo sido adoptadas en Grecia desde los años 50 con la intención de evitar que algunos productos excepcionales se extinguiesen, además de frenar la concurrencia entre los productores. Así, para ciertos productos griegos que solo pueden ser cultivados en áreas específicas, se decidió obligar, por ley, a todos los productores a colaborar en el ámbito de una cooperativa (Ferraz, en Douvitsa, 2016).

Otros casos son la afiliación obligatoria a cooperativas como parte de una política gubernamental, por ejemplo, el uso de cooperativas para la reforma agraria como los Samahang Nayons en Filipinas en la década de 1980 (Münkner, 2018).

En tal caso, sin embargo, la independencia deja de existir cuando las cooperativas primarias son utilizadas por los suministradores de los servicios de apoyo como cauces para canalizar los servicios a los beneficiarios individuales (por ejemplo, la producción agrícola o los planes de crédito que utilicen a las cooperativas primarias como canales de distribución y depósito (OIT, 2002).

Dice Moirano (2005) que podría pensarse en algún supuesto dentro de planes de desarrollo económico o promoción social, pero siempre y únicamente cuando la posibilidad sea una opción, tal vez con alguna ventaja para los que decidan por integrarse a una cooperativa, pero nunca una obligación.

No obstante, como observa De Conto (2017) no se presenta adecuada a la identidad cooperativa la idea de que la asociación a una cooperativa sea determinada, por ejemplo, como requisito para el acceso a determinada política pública.

Condiciones

De hecho, la cuestión no es sólo decidir si la afiliación obligatoria produce efectos positivos; Como existe una violación de un derecho individual, debe ser más que útil, debe ser necesario, lo que debe resolverse caso por caso.

Ahora bien, esta posibilidad estaría supeditada a ciertas condiciones como la exigencia de existencia de norma expresa legal o interna; decisión de la Autoridad pública por razones de interés colectivo, o en las empresas promovidas por los entes públicos.

Lógicamente, la membresía voluntaria significa libertad para unirse o no a la cooperativa, pero también la posibilidad de abandonarla; este es el principio de puertas abiertas (Vargas 2015). Sin embargo, esto no es tan absoluto, ya que puede ser necesario que la colectividad de los miembros planifique sus inversiones, ingresos, costos generales, para el futuro, con el fin de adaptarlos a su número y compartir la carga. A este respecto, puede ser necesario regular la posibilidad de que uno o varios miembros se retiren en cualquier momento

Los estatutos pueden establecer algunas condiciones para el retiro, como un período de notificación o un período mínimo para la membresía. Sin embargo, las disposiciones de los estatutos no pueden prohibir ningún retiro. La cuestión se planteó especialmente para las cooperativas agrícolas, ya que las disposiciones legales relativas a ellas son más detalladas y en las que la importancia de las inversiones requiere una mayor protección para la colectividad de los miembros.

En Francia, hace cincuenta años, los estatutos de las cooperativas agrícolas establecían un período mínimo para la membresía de aproximadamente 50 años, lo que en la práctica hacía imposible la retirada..Los tribunales decidieron que la disposición no era válida ya que el período era más largo que la vida profesional Hoy en día, la mayoría de los estatutos prevén un período de diez años, y la legislatura permitió la retirada anticipada en caso de fuerza mayor o, excepcionalmente, por razón legítima, sujeto a la autorización de la junta

Relación con la libertad de asociación

Adaptado de Hiez, 2019

El tema de la afiliación debe verse en un marco más amplio, y es en el derecho de libertad de asociación. Este principio se estableció por primera vez en la Declaración Universal de Derechos Humanos en 1948 (aunque la debilidad de esta declaración consiste en su falta de sanción) en los siguientes términos_

> *Toda persona tiene derecho a la libertad de reunión y asociación pacíficas; 2) Nadie puede ser obligado a pertenecer a una asociación" (Declaración Universal de Derechos Humanos, art. 20).*

De manera que el principio de afiliación voluntaria está más conectado con el lado negativo de la libertad de asociación: la libertad de no asociarse. El punto es, decidir si la infracción es necesaria, lo que requiere determinar si es proporcionada al

INDICE GENERAL

propósito legítimo que se persigue. Aparte del rigor del término "necesidad", la Corte afirma que "aunque los intereses individuales deben en ocasiones subordinarse a los de un grupo, la democracia no significa simplemente que las opiniones de una mayoría siempre deben prevalecer: debe lograrse un equilibrio que garantice el trato justo y adecuado de las minorías y evite cualquier abuso de una posición dominante".

Membresía voluntaria: a favor y en contra

Por supuesto, la membresía voluntaria es un principio cooperativo y no creemos que deba ser cuestionado como un principio.

1. La primera razón para adoptar una concepción vigorosa de la membresía voluntaria es el apego del pensamiento cooperativo a la libertad individual. La nota de orientación sobre los principios cooperativos es muy clara al respecto: "La importancia de la membresía voluntaria y abierta se demuestra por los movimientos cooperativos globales que aceptan esto como el primer principio cooperativo en la alianza {...}. Este primer principio es una expresión del derecho a la libertad de asociación" (ICA, 2015). . Y la nota de orientación se refiere explícitamente a la Declaración Universal de Derechos Humanos.

2. La segunda razón para defender la afiliación voluntaria es su integración con los demás principios cooperativos. pero podríamos conectarla con el cuarto: autonomía e independencia. Pero la autonomía es, en primer lugar, la autonomía de cada miembro, y el cuarto principio lo establece claramente: las cooperativas son autónomas,

3. Más técnicamente, se podría argumentar que las cooperativas son personas privadas, por lo que no pueden exigir que las personas se unan. Si la cooperativa es una asociación de personas, no puede establecerse por ley. afiliación voluntaria no sería una característica de una cooperativa, sino uno de sus elementos constitutivos.

4. Un peligro al que se enfrentan las cooperativas es la atribución de la carga de algunas actividades a sus miembros y el permiso para que terceros disfruten de sus resultados. En tales casos, puede ser rentable no unirse a la cooperativa: ese es el problema bien conocido del fenómeno del free rider. El free rider puede corromper el sistema a través de dos estrategias: beneficiarse de las ventajas relacionadas con la membresía sin los deberes correspondientes, o un miembro que decide retirarse temporalmente por su interés egoísta. En ambas hipótesis, la pertenencia obligatoria parece una solución para evitar esa tentación.

5. Esta no es una cuestión teórica para las cooperativas, pero se pueden dar ejemplos concretos, sin ir a la instancia caricaturesca de la desmutualización. En cuanto al derecho cooperativo mexicano, un autor observa que la adopción de la afiliación voluntaria de cooperativas a sindicatos o federaciones, para evitar el corporativismo asociado a la afiliación obligatoria anterior, implicó "la reproducción del fenómeno del "free-rider" dentro del movimiento cooperativo".

6. El último argumento a favor de una mirada amistosa a la membresía obligatoria es el riesgo de una membresía voluntaria pero simbólica. Y lo más importante, tanto para el miembro como para la cooperativa, es el compromiso en algo más que la membresía teórica)

El tema en el derecho comunitario europeo

El asunto se originó en la isla de Samos (Grecia) en donde el desarrollo de la viticultura se ha estimulado y protegido mediante la obligación de los viticultores de afiliarse a una cooperativa (ley griega nº 6085/1934). La historia ha sido un éxito y el vino de Samos se ha vuelto mejor y su comercio mucho más fácil. Como era de esperar, algunos miembros de la cooperativa deseaban abandonar la cooperativa y comerciar su vino ellos mismos y, después de la negativa de varios tribunales griegos, tuvieron éxito ante, el Tribunal Europeo de Derechos Humanos en 2015 condenó a Grecia por una disposición que regula una cooperativa obligatoria, argumentando su contradicción con la libertad de asociación

El hecho es que la cooperativa es una asociación de derecho privado, que no de carácter público, a la que puede imponerse la afiliación obligatoria. Ello, porque es una asociación que se crea por voluntad individual y no por ley, no está integrada en la estructura del Estado; y no se le atribuyen poderes excepcionales, como es el caso de las asociaciones de derecho público. De manera que todas las cooperativas que no tienen la consideración de asociaciones de derecho público están sometidas al artículo 11, de modo que sus miembros están protegidos por la libertad de no asociarse.

Ahora bien, el artículo 11 de la Convención Europea de Derechos Humanos (1950) establece tres condiciones para que la afiliación obligatoria a una asociación de carácter privado sea válida y que, si se cumplen en el concreto de una cooperativa, procedan. Ellas son:

INDICE GENERAL

1. Deben estar previstas por la ley;

2. Deben ser necesarios en una sociedad democrática; y

3. Deben establecerse en interés de la seguridad nacional o pública, para la prevención del desorden o la delincuencia, para la protección de la salud o la moral o para la protección de los derechos y libertades de los demás.

En conclusión

La cuestión de la adhesión voluntaria es un punto entre otros y debe ser equilibrada. Esto no significa que la cooperativa obligatoria sea la mejor solución, seguramente no lo es, pero puede ser útil en algunas circunstancias. De hecho, podría mostrar varias facetas: participación voluntaria, pero también participación estimulada o provocada (Meister 1969).

Por lo tanto, el enfoque de la afiliación obligatoria a una cooperativa,es decir, una agrupación, no puede ser el mismo. Tanto la doctrina cooperativa como el razonamiento de derechos humanos lo condenan como un principio, pero el pensamiento cooperativo, construido sobre los frutos de la experimentación, es mucho más flexible. Además, considerando la emancipación de cada individuo por una membresía plena en una cooperativa, puede aceptar más fácilmente la membresía obligatoria ya que, cuando se equilibra con otras consideraciones, esto no necesariamente impide que los miembros encuentren su lugar en la cooperativa.

Una condición para esa posible emancipación es la igualdad de trato en la cooperativa, que garantiza a todos los miembros que podrán participar en las decisiones, de modo que su membresía obligatoria vaya acompañada de su posible influencia en la propia agrupación.

ADMISIÓN TÁCITA

Cabe analizar si es posible que se dé una admisión tácita (o de hecho) a la empresa solidaria. Se trataría de dos casos:

Primero

La persona que cumpla con los requisitos materiales u objetivos para ser miembro y que actúe de hecho como miembro, sin haber mediado la decisión expresa de admisión por parte del órgano competente de la empresa.

En tal sentido, se estima que la realización de operaciones propias del objeto o conexas por parte de la persona -siempre que haya habido reiteración y continuidad- y no transitoriedad en las mismas, otorga una especie de posesión de estado de la condición de miembro, faltando solamente un requisito formal (la aceptación expresa).

En cooperativas de vivienda, el hecho podría ser la adquisición del inmueble o de bienes afectados a la empresa solidaria sin oposición alguna de los órganos internos.

Segundo:

Silencio del órgano competente al vencimiento del término otorgado para su decisión, cuando concurran dos elementos: que haya mediado solicitud expresa de admisión y la posesión de hecho del estado de miembro.

En tal caso, se podría entender como estimada la solicitud cuando el órgano competente para la decisión de admisión no responda en el plazo estatutariamente señalado.

Algunos consideran (Henry, 2000) que si el órgano competente no se ha pronunciado en los plazos prescritos por la ley, la adhesión será automática.

ADMISIÓN IRREGULAR

La admisión irregular o ilegitima es la admisión a la empresa solidaria de una persona sin que se hubiesen cumplidos los requisitos formales (de procedimiento) y, o materiales (de fondo) para la admisión.

Puede tratarse de un error en las condiciones personales (incapacidad, falta de competencia profesional, etc.) al momento de la admisión; de un vicio en la solicitud de admisión; la incompetencia del órgano que la acuerda, o la falta de cumplimiento de alguna de las formalidades bien sea en el acta de la sesión del órgano que lo admitió o en los registros.

La irregularidad de la admisión debe ser declarada por alguno de los órganos internos o por la Autoridad de Aplicación o el juez, y tiene por efecto la nulidad de la admisión, de lo que se deriva el reintegro de las aportaciones de forma inmediata (pareciese lo más correcto porque la nulidad comporta la declaración de que la persona nunca fue asociado, por lo que no puede ser tratado como tal).

Igualmente, los directivos que acordaron la admisión irregular pueden ser sancionados con medidas de destitución, así como la acción judicial para obtener la declaratoria de responsabilidad por daño si la admisión irregular lo causó a la empresa.

INDICE GENERAL

EFECTOS DE LA ADMISIÓN

La admisión de una persona como miembro produce los siguientes efectos:

1. Atribuye la condición de miembro, aunque puede ser posible que tenga que esperar el vencimiento de un plazo de espera para poder iniciar operaciones con la empresa, o para percibir los servicios o beneficios que presta la cooperativa o la mutual.

2. Hace nacer la obligación de efectuar los aportes económicos necesarios, bien sea como capital (de riesgo) como cotización periódica para cubrir costos, o ambos.

3. Determina el momento de inicio de la asunción de responsabilidad por parte del miembro, que normalmente es sólo en lo adelante, o que pudiese ser retroactiva, y obliga a la inscripción del nuevo miembro en los registros internos.

Périus (2001) señala que la admisión se produce con el acto de aceptación de la propuesta de admisión por parte de la administración de la empresa solidaria, y que la suscripción y subsiguiente integración del capital son actos (cooperativos o solidarios) complementarios o consecuencia de aquél, pero imprescindibles en la empresa solidaria, porque el aporte de capital es obligatorio, salvo en las mutuales.

Contenido

La persona cooperativista 1383
Los derechos y deberes de los miembros 1387
De participación en actividades y servicios 1393
Derecho-deber de realizar transacciones con la empresa 1397
Derecho de información 1398
Derechos y obligaciones sociales 1406
Deber de lealtad 1410
Derechos y obligaciones económicos 1416
Las Prestaciones accesorias 1416

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

28 Derechos y Obligaciones de los Miembros

LA PERSONA COOPERATIVISTA

Adaptado de Colón Morales (2024).

Dice el autor que el reconocimiento de la identidad jurídica cooperativa no puede ser cabalmente entendida si es disociada de la particular intencionalidad que cabe imputarles a las personas participantes del empresarismo cooperativista. Esa intencionalidad, justificaría entonces requerirles legalmente comportarse como personas cooperativistas.

Ahora bien, para entender cabalmente qué comportamiento se debe esperar de la persona cooperativista, es necesario diferenciarla del homo economicus

Del homo económicus al buen hombre de negocios

Se trata de una figura teórica que nace de la economía clásica capitalista la que define al ser humano como un esencialmente egoísta y racional, cuyas decisiones se basan en la maximización de su beneficio personal. La teoría liberal presupone que, contando con la información completa sobre los recursos y opciones a su disposición, los individuos actuarán siempre de manera racional (utilitariamente) a los fines de maximizar resultados con el menor esfuerzo (eficientemente) para su propio beneficio o interés (egoístamente).

Así, el hombre económico es una persona calculadora, que, con el mínimo esfuerzo personal posible, procura colocarse en situación de ventaja frente a los demás. Y como en el sistema capitalista esas situaciones de ventaja esencialmente dependen de la acumulación de poder económico, se trata de individuos centrados en incrementar sus activos monetarios.

Ese hombre económico, desentendido de consideraciones éticas, en perenne competencia con sus semejantes, polo que no colabora con, sino que se sirve de, los demás, es el modelo ideal de gestor económico del capitalismo globalizado, y que la narrativa empresarial y jurídica capitalista incorpora bajo la figura del buen hombre de negocio.

De manera que en la medida en que se entiende que el objetivo de las empresas capitalistas es maximizar el valor de las

inversiones monetarias efectuadas por sus accionistas (quienes las manejan en función de las cantidades de capital aportado) a manera del pago de dividendos en el plano inmediato y de un aumento en el valor de sus acciones a mediano plazo, se requiere de personas afines a esa mirada para gestionar las mismas.

Pero ¿qué significa o en qué consiste ser un cooperativista, cooperador o cooperado? . Al respecto, el derecho cooperativo ofrece diversas opciones:

Sujeción a los valores y principios

Ese asunto se atiende de forma indirecta, al referirse de forma general a los valores cooperativos. Tales valores, si bien se supone que constituyan los fundamentos a base de los cuales se procura poner en función los principios en las operaciones de las cooperativas , de ordinario no se traducen en exigencias normativas de conducta para las personas que participan de la gestión cooperativa en sus distintas dimensiones.

Sobre a este particular merece gran pertinencia los planteamientos de Macías Ruano (2023) quien advierte la importancia de que las legislaciones incorporen el tema de los valores para el éxito del cooperativismo, y para el fortalecimiento del Derecho Cooperativo. Ello así, pues el comportamiento ético constituye salvaguarda de la actividad común, al tratarse de empresas en las que el esfuerzo personal de sus miembros y su compromiso con la entidad, dependen de la fortaleza de ese vínculo relacional personal basado en la mutua confianza. Lo anterior, en la medida en que esa materialidad de los principios distingue al cooperativismo de otros tipos de emprendimientos económicos.

Por lo tanto, en opinión de Colón Morales, resulta pertinente que se atienda el tema de los estándares de conducta esperables y exigibles de las personas cooperandas, a los fines de preservar el necesario particular *affectio societatis* sobre el que se sostiene todo el andamiaje cooperativista, y su utilización a la hora de adjudicar derechos y responsabilidades en los distintos escenarios cooperativos

Aunque parezca una obviedad, cabe remachar que los actos cooperativos tienen una naturaleza solidaria y no mercantilista, en tanto y en cuanto los sujetos jurídicos que participan de los mismos lo hacen en consideración de unas motivaciones (traducidas en una intencionalidad jurídica) también de carácter colaborativo. Esas motivaciones emanan de unas conciencias impregnadas de uno valores éticos que las conminan a relacionarse con sus semejantes de forma simbiótica y armoniosa, y no de forma

aprovechada y competitiva; esperando, en el mejor espíritu de la ayuda mutua ser retribuidos con idéntico trato.

De tal modo, si la identidad cooperativa depende de la correcta puesta en marcha de tales empresas, operando a tenor con los principios cooperativos, y esos principios deben de estar orientados en función de los valores inherentes al cooperativismos, sería evidente que la calidad ética de las personas participantes resulta fundamental para la buena marcha de las cooperativas, en tanto y en cuanto constituye el presupuesto de confianza que permite el establecimiento de relaciones fructíferas de ayuda mutua.

En esta vía, el Tribunal Supremo de Puerto Rico (TSPR, DBR 632, 1979) *se expresó:*

> *La filosofía cooperativista requiere de cada socio in espíritu de tolerancia, de respeto, y de consideración a los demás socios. Exige de cada uno, en fin, hacer de su quehacer, respecto a los demás, una diaria vivencia en el cristiano mandamiento del amor. Cuando la conducta de un socio es de tal naturaleza que vulnera y hace peligrar la consecución de esos nobles principios, la actuación de la Junta de Directores no debe hacerse esperar, aun si fuese la primera ofensa del infractor.*

El concepto del buen padre de familia

La legislación de cooperativas de Puerto Rico exigen a los directivos que

> *deberán actuar como un buen padre de familia en todos los asuntos relacionados a la cooperativa,* o *el deber de velar y de cuidar, como un buen padre de familia, de los bienes y operaciones de la cooperativa*

El concepto del buen padre de familia lo entendemos como un estándar de conducta indefendible. Lo anterior, por el origen histórico de la figura, la cual procede del *pater familias* del antiguo derecho romano, quien ejercía la potestas en un modelo de familia patriarcal y esclavista, donde esas facultades sólo podían ejercerlas los varones libres.

La figura del buen padre de familia es una que intrínsecamente evoca un modelo autoritario de toma de decisiones por los que presuntamente más saben. Ese modelo es uno reñido con la filosofía del cooperativismo que defiende la democracia participativa sobre bases de igualdad, y la formación y educación continua de sus miembros como modo para establecer el bien colectivo, y donde cada cual pueda ser la mejor representante de sus pro-

INDICE GENERAL

pios intereses y aspiraciones; elementos que se materializan y conjugan a través de los principios de control democrático por las personas socias, así como por el de educación, formación e información cooperativa.

Proceder de un modo solidario

En la legislación latinoamericana se encuentran normas que imponen a los miembros de comportase de forma solidaria: la ley de Bolivia consigna el deber de los asociados de practica los valor y principios cooperativos. Las leyes de Panamá, Colombia, Nicaragua y Costa Rica establecen un deber de proceder solidario, y la de Paraguay, la obligación de los socios de abstenerse de realizar actos que socaven los vínculos de solidarias entre ellos.

Persona cooperativista educada y comprometida (Colón Morales, 2023b)

El autor propone adoptar dentro de la normativa jurídica cooperativa un estándar de conducta disponiendo que las personas que participen de la gestión empresarial cooperativa, ya sea como socias, miembros de cuerpos de gobernanza, administradores o empleados, deberán actuar como buenas personas cooperativistas educadas y comprometidas en todos los asuntos relacionados a la cooperativa. Y que las administraciones públicas y los órganos judiciales que en el ejercicio de sus facultades intervengan con las cooperativas, actuarán respetuosos y con adhesión a este principio.

Y propone la siguiente definición: de Personas Cooperativas Educadas y Comprometidas: serían aquellas que, en la medida en que voluntariamente deciden colaborar con otras, en el ejercicio de sus y responsabilidades en los distintos ámbitos del quehacer de las cooperativas en que participen, ya fuere su dimensión asociativa o la empresarial, actúan siempre con apego a los valores éticos cooperativos, individuales y comunitarios, garantizando la permanencia, profundización y reproducción de sus relaciones de colaboración confiada, respetuosos con el ser humano, su comunidad y el medioambiente. Son personas orientadas hacia el progreso social mediante innovaciones solidarias promovidas y adoptadas en procesos participativo-democráticos.

Así, considera la pertinencia de establecer parámetros de conducta exigibles a los miembros, consistentes con las conductas esperables de buenas personas cooperativistas; arquetipos conductuales que obedezcan a los desarrollos filosóficos doctrinarios del cooperativismo sobre las características de las buenas personas cooperativistas, para ser utilizados como referentes en la resolución de las controversias que surjan en el contexto de las operaciones empresariales cooperativas.

Así se evitaría la práctica de, ante la falta de referentes propios dentro del Derecho Cooperativo procurar resolver esas lagunas echando mano de arquetipos conductuales elaborados en otros contextos muy disímiles del Derecho Empresarial, tales como la doctrina del buen padre de familia o la del buen hombre de negocios.

LOS DERECHOS Y DEBERES DE LOS MIEMBROS

La condición jurídica de miembro

Los miembros de la empresa solidaria tienen un conjunto de derechos y de obligaciones que conforman lo que se denomina su situación jurídica general como miembro. Como en toda situación jurídica, es claro que en la empresa solidaria todo derecho constituye -al mismo tiempo- un deber cuyo ejercicio se encuentra mutuamente condicionado; esto es, el ejercicio de los derechos está lógicamente ajustado al cumplimiento de las obligaciones. Y ello, porque si el miembro no está obligado a trabajar en la empresa o a utilizar los servicios de la misma, está en entredicho la viabilidad económica de la empresa.

Esto es así, porque adquirir la condición de miembro está sujeto a dos condiciones: una de carácter objetivo, que es estar en situación de utilizar el servicio social; la otra, de carácter subjetivo, de estar dispuesto a asumir las obligaciones propias de ser miembro.

Ahora bien, como lo hace notar Sanz Jarque (en Verón, 2009) en gran número de casos, mejor que hablar de derechos y obligaciones, con sus significados concretos de poder y deber, cabría hablar de funciones de los miembros pues en numerosas disposiciones se atribuye doblemente a la vez al membroi, la función de poder (derecho) y la función de deber (obligación). Es decir que el derecho significa a la vez obligación y la obligación significa a la vez derecho.

Por su parte, Millán-Calenti (2013) estima que, desde un punto de vista estrictamente práctico, mejor que de derechos y obligaciones se habla de situación activa (derecho) y pasiva (obligación).

Resalta Sanz Bayón (2020) que se trata de un régimen de deberes propio de un tipo de sociedad personalista, cerrada y auto-organicista, al que se añaden expresamente prestaciones a favor de la cooperativa, como la participación obligatoria en las actividades cooperativizadas y el deber de no competir, a efectos

INDICE GENERAL

de encauzar todos los esfuerzos del socio a la consecución de los objetivos comunes de los cooperativistas.

Principios

El ejercicio de los derechos y obligaciones de los miembros está sujeto a ciertos principios, entre los que hay que destacar:

1. Su ejercicio es de carácter personal y directo

   Por ejemplo, prestar sus servicios personales en una empresa de trabajo asociado. Sin embargo y por excepción, pudiera ejercerse por medio de tercera persona, como en el caso del aporte en trabajo en las cooperativas de vivienda por autoconstrucción, o en las empresas de transporte de propiedad individual de las unidades transportadoras, en que se acostumbra que si el miembro-propietario, por edad o enfermedad, no pueda prestar su trabajo, designe a otra persona para que lo haga en su nombre.

   El ejercicio del derecho-deber del miembro de las empresas de trabajo asociado de prestar su trabajo, no podría ser ejercido –en ningún caso-más que en forma personal y directa.

2. Se ejercen en la empresa o bajo su conducción

   Los derechos y obligaciones se ejercen dentro de la empresa a la que pertenece el miembro, o en otra empresa en donde el miembro haya sido destacado, pero siempre bajo la conducción de la propia empresa solidaria.

   También pueden ejercerse dentro de un grupo de empresas solidarias al que pertenezca la empresa de la que es miembro la persona, de manera que el mismo encuentre, dentro del mismo grupo, la posibilidad de satisfacer más necesidades y en más sectores o actividades. En tal caso, el grupo solidario podrá, al mismo tiempo, dar respuesta a la demanda de trabajo, de suministro de bienes de consumo, de servicios de consultoría, de asistencia sanitaria, de empleo del tiempo libre, de gestión del ahorro, de suministro de vivienda (Cannizzaro, 2002).

3. Principio de igualdad

   Todos los miembros de la empresa tienen los mismos derechos y obligaciones. Sin embargo, se tiende a matizar este principio mediante ciertas consideraciones como sería la antigüedad en la empresa, la calificación profesional, o el monto de las operaciones que realiza el miembro con la empresa solidaria.

   El principio comprende, al mismo tiempo, la prohibición –expresa o tácita- de otorgar ventajas o privilegios a algunos miembros De forma tal que, en ningún caso los mecanismos de estructuración social basados en la familia, la etnia, la edad, la religión, el género o en cualquier otra forma de pertenencia a un grupo, deberán afectar la independencia y la igualdad de los miembros (Henry, 2000).

4. Principio mayoritario

   Las empresas solidarias están gobernadas por la regla mayoritaria, pero las minorías tienen derecho a controlar las operaciones a los fines de maximizar la eficiencia en la gestión (Genco, 1999).

5. Presunción de conocimiento del estatuto

   Como afirma Verón (2009) el Tribunal no está inhabilitado en derecho para excusar a un socio del incumplimiento de las normas que lo vinculan con la cooperativa, invocando su ignorancia de las mismas, ya que la ignorancia de las leyes, en el sentido lato (el estatuto se considera una ley particular que regula el funcionamiento de la cooperativa y obliga a sus integrantes, que deben someterse a sus previsiones como a la ley misma) en ningún caso impide la producción de los efectos de los actos lícitos.

6. Intangibilidad

   Se discute acerca de la validez del llamado principio de intangibilidad de los compromisos o de la inviolabilidad de los derechos de los miembros.

   a) Para algunos, este principio les confiere a los miembros un derecho de veto frente a toda decisión previendo una agravación de sus obligaciones. De forma tal que la posibilidad de aceptar o rechazar este tipo de medida resulta de su sola voluntad; ninguna imposición exterior puede influenciarlo. El consentimiento del asociado es discrecional y por tanto, no susceptible de abuso (Rizzo, 1999).

   b) Bertossi (2005) amplía el concepto cuando afirma: si los derechos y obligaciones cooperativos están infor-

INDICE GENERAL

mados por principios constitucionales y cooperativos, la intangibilidad estará asegurada. El estatuto y los reglamentos encuentran su límite en la "razonabilidad", con la consiguiente imposibilidad de alterar o desvirtuar, v.g. en su significación económica, los derechos de los asociados para elegir o ser elegido ni ningún otro y cualquier amenaza a los mismos torna expedito recurso de amparo judicial ordinario.

c) Para otros –en cambio- el pacto social puede establecer la posibilidad, bajo ciertas condiciones, de exigir a sus miembros aumento de sus obligaciones, lo que debe ser consentido por ellos mismos.

d) Algunos piensan que las modificaciones de las condiciones originales pueden ser impuestas de forma parcial, esto es, que se imponen sólo a quienes estuvieron de acuerdo, quedando los demás obligados conforme a lo que habían pactado primigeniamente.

e) Sin embargo, es prevaleciente la opinión de que se las alteraciones en los derechos o compromisos establecidos originalmente, se impongan a todos los asociados, quedando librado el miembro disidente a ejercer el derecho de receso.

7. Violación de derechos

La violación de los derechos de cualquier miembro por decisión de la asamblea puede provocar la nulidad del acuerdo violatorio. Este efecto puede ser producto de una declaración emitida por la autoridad judicial, una vez cumplido un procedimiento de impugnación impulsado por el miembro afectado personal y directamente en sus derechos e intereses.

En ciertas ocasiones, se otorga al órgano de conciliación y arbitraje la potestad de la declaratoria de nulidad del acuerdo violatorio, sin necesidad de la ocurrencia ante la autoridad judicial.

Adicionalmente, la violación de los derechos de los miembros puede dar lugar a sanciones administrativas impuestas por la Autoridad de aplicación o por la Autoridad de la actividad, tales como amonestación a los directivos responsables, suspensión del ejercicio de sus cargos, multas o remoción, o a la empresa (suspensión de actividades, multas, intervención) todo ello supeditado siempre a que se haya producido un daño directo por efecto directo de la violación.

Características (Manrique y Rodríguez, en Millán, 2013. Verón, 2009)

Algunos consideran que los derechos-obligaciones de los miembros de las empresas solidarias no deben diferir de los del resto de las sociedades más que en cuestiones de matiz. En esta vía, para Millán (2013) la tutela normativa (tanto legal como estatutaria) de los derechos de los miembros de cooperativas se diferencia cada vez menos de la regulada en otros tipos de sociedades. No obstante, es claro que los derechos y obligaciones de los miembros de las empresas solidarias son de mayor complejidad que los de los accionistas de las sociedades de capital.

Las obligaciones y derechos individuales de los miembros se caracterizan por:

1. Los establecidos por la ley no pueden ser modificados por el estatuto ni por la asamblea.

2. Se podría aceptar que cabe la renuncia a ejercer los derechos sociales y económicos que corresponden a los miembros. Sin embargo, en materia de trabajo asociado, es de discutir si se aplica el principio del derecho del trabajo, del carácter no renunciable de los derechos laborales, al menos los de naturaleza económica.

3. Por absurdo, no es posible es la renuncia al cumplimiento de las obligaciones.

4. No pueden quedar librados a la interpretación o arbitrio de los órganos de la cooperativa, sino han de ser interpretados justa y equitativamente.

5. En principio, no existen objeciones para ejercer los derechos correspondientes a la condición de miembro por medio de mandatario.

Tanto los derechos como las obligaciones de los miembros giran en torno a sus relaciones con el sujeto de derecho denominado sociedad, y no con relación a cada uno de los otros miembros individualmente considerados ni menos con terceros que se vinculan con los órganos de administración de la sociedad. Por ello, se puede decir que son personalísimos, aunque pueden delegarse con los límites propios de la representación y los que se establezcan en el estatuto.

INDICE GENERAL

Fuentes

Los derechos y obligaciones de los miembros pueden estar contenidos en diversos instrumentos normativos, según su ámbito competencial y la tipología de los mismos.

1. Ley

   El sistema de obligaciones y derechos de los miembros puede ser tratado en la ley de forma diferenciada, esto es, indicarse los derechos por un lado y las obligaciones por otro, lo que pareciera ser la forma más correcta. Sin embargo, lo más común es que tengan un tratamiento conjunto: derecho-deber. Ahora bien, comoquiera que a todo derecho corresponde un deber, el gozar los derechos en la empresa solidaria tiene como contrapartida el cumplir las obligaciones que dimanan de la condición de miembro, salvo que medie una causal que justifique su incumplimiento.

   Los derechos y obligaciones deberían encontrarse concentrados en el texto legal, aunque muchas veces se encuentran dispersos a lo largo del mismo, con la subsiguiente dificultad de análisis e interpretación. Igualmente, su enumeración puede estar indeterminada o determinada, o hacerse remisión a las normas internas y tener carácter bien sea enunciativo o taxativo.

2. Estatuto

   Los derechos y obligaciones tienen carácter estatutario. En tal sentido, la jurisprudencia argentina ha dicho:

   "Revistiendo los reglamentos y el estatuto de la entidad mutual el carácter de ley para las partes, debe recurrirse a ellos y a la prueba conducente para fijar los derechos y obligaciones connaturales a aquellos" (Cámara de Apelaciones, Rosario, 02/03/1974, En: Libert, 1988).

3. Acuerdos de la asamblea

   Los derechos-obligaciones podrían estar determinados en los acuerdos expresos de la asamblea. Y se discute en qué medida el órgano directivo y aun el ejecutivo pueden establecer nuevos derechos y obligaciones. En principio, se considera que no podrían hacerlo. Lo que sí podrían es actualizar -según las condiciones concretas y específicas- el ejercicio de aquellos formulados en forma genérica o ambigua, o establecer nuevos aportes de capital proporcionales a las operaciones.

4. Contrato

   Para algunos (minoría) los derechos y obligaciones de los miembros pueden estar determinados por medio de un contrato individual entre el miembro y la empresa, por lo que se requiere de la celebración de contratos sucesivos y distintos respecto del contrato de sociedad.

   En tal sentido, el derecho del miembro sería un derecho a concluir contratos similares y la obligación de la entidad, una obligación de contratar. Y cada contrato sería diferente según el tipo de empresa: en cooperativas de consumo y de comercialización, es un contrato de compraventa o de mandato; en la cooperativa de crédito, es bancario, etc. (Dabormida, 1999).

   En contra, Pastorino (1993) considera que no hay contrato porque no hay por lo menos dos partes, o dos intereses distintos y contrapuestos que se resuelven, precisamente, en el contrato. Es cierto que, para gozar del servicio, muchas veces el miembro debe realizar desembolsos adicionales y distintos de las aportaciones iniciales, pero no tienen la naturaleza de una contraprestación contractual ya que todas las condiciones y requisitos para gozar del servicio han sido fijadas por los propios miembros en la asamblea. Por lo demás, lo que aparece como una contratación es en realidad el acto cooperativo necesario para la realización del objeto social.

5. Informales

   En ocasiones, estas condiciones se fijan por escrito, pero en muchos casos se acuerdan en forma verbal, o simplemente se sobrentienden alegando la existencia de una costumbre al respecto (Fajardo, 1997).

DE PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES Y SERVICIOS

Concepto

La participación es el derecho fundamental del miembro (que podríamos llamar "derecho de cooperar") que se puede entender como la facultad jurídica de la persona humana de decidir sobre su incorporación en agrupaciones cooperativas o solidarias y a servirse de la gestión de las mismas. Ese derecho comprende –también- los diversos aspectos que le dan contenido a

esa participación, como lo son, de constitución, de adhesión, de gestión, de baja, de disolución y otras (Lluís y Navas, 1972).

La participación en las actividades de la empresa consiste en el derecho-deber del miembro de colaborar en las actividades o de utilización de los servicios que presta o desarrolla la empresa. Se entiende como el derecho del miembro de ejercer las operaciones del objeto social y las actividades conexas o relacionadas con el mismo; el derecho de intervenir en las actividades de la empresa o, si se quiere, el derecho a la utilización del objeto social a través de la activación concreta de la relación mutual, esto es, de realizar actos cooperativos.

En la participación podría distinguirse entre intervenir en la actividad principal que realiza la empresa o en la actividad accesoria que ella ejecuta, considerando la primera como la constitutiva del derecho y la segunda, no, y que su ejercicio puede ser objeto de negociación entre el miembro y la entidad. Otros sostienen lo difícil de la delimitación ya que todas las actividades forman parte del objeto de la empresa. En todo caso, ello tendría que ser delimitado por las normas internas.

Es más, el hecho en sí de participar es la causa misma del contrato de empresa solidaria; el motivo por el cual ingresa el miembro (Buonocore, 1997), derecho del que no puede ser privado sino por las faltas y por los procedimientos legales preestablecidos. Ese derecho conlleva a su vez, como el reverso de una misma moneda, la obligación de la cooperativa de respetarlo, operando con el asociado de acuerdo con las normas internas establecidas entre ellos (Fajardo, 1997).

Contenido

El derecho de participar comprende:

1. De entregar a la empresa la masa de gestión económica: esto es, el depósito de fondos económicos, la adquisición de bienes o de insumos, o la entrega de los productos que produce en su finca, etc.

2. Derecho de utilizar los servicios o los beneficios sociales establecidos por la empresa, en la forma y cuantía establecidas en las normas internas. Cuando se habla del servicio, se debe entender que este consiste en poner a disposición de los miembros lo que ellos persiguen con su ingreso, y que determina el objeto del contrato plurilateral de organización que fundó la empresa.

El servicio no es la cosa, la mercancía de la cooperativa de consumo, sino el hecho de poner a disposición del miembro esa cosa, esa mercancía; es la oportunidad de trabajo en la cooperativa correspondiente y no el trabajo en sí; es la posibilidad de sumar las producciones individuales para la venta a terceros, en la cooperativa de comercialización (Pastorino, 1993).

*Relatividad (*Paolucci, 1999)

Ahora bien, el derecho-deber de participar depende de las ventajas que persigue el miembro, y esas ventajas tienen contenido diverso según la rama de actividad en que opera la empresa o sus dimensiones.

De manera que en las cooperativas en que prevalece la relación de cambio (de obtención de bienes o servicios) el asociado solicita la prestación del servicio y luego la retribuye, la ventaja del asociado se obtiene a través de un ahorro de gastos, mientras que en aquellas en que la entidad es la que exige y luego retribuye la prestación del servicio, la ventaja se obtiene a través de un aumento correspondiente a la actividad prestada o por el producto entregado.

De esta forma, el derecho-deber de participar en la actividad social no puede ser entendido en forma genérica, sino en cada caso particular, dependiendo de la especificidad del sector en donde se produce y la dimensión de la empresa (Buonocore, 1997) o la clase de empresa de que se trate, ya que algunas de ellas, por su peculiar objeto social precisan con mayor necesidad la cooperación de sus miembros.

Contenido del derecho-deber de participar

1. En las empresas de trabajo asociado

   Participar consiste en trabajar en las actividades productivas o de servicio que tenga establecidas la empresa, en igualdad de condiciones con los demás miembros, de acuerdo a la cantidad de trabajo que tenga encomendada la empresa solidaria y según la especialización o calificación de cada miembro.

2. En las empresas de consumidores

   Adquirir los bienes de consumo personal y, o familiar que la empresa solidaria compra o produce para suministrar a sus miembros.

INDICE GENERAL

3. En las empresas de comercialización

   Entregar los productos de los miembros a la empresa para su transformación y, o comercialización por parte de ellas.

4. En las empresas de vivienda

   Pagar el precio total de la vivienda, habitar la vivienda y contribuir a los gastos comunes que se originen.

5. En las empresas financieras

   Ahorrar periódicamente y pagar los préstamos oportunamente.

Condiciones o limitaciones de la participación

1. Lo obligatorio es participar en el grado o cuantía mínima determinada expresamente en cada empresa (en el estatuto o reglamentos internos) y tiene una extensión diferente según la clase o el tipo de empresa de que se trate. En caso que nada se diga, no se podría exigir el cumplimiento de esta obligación en su grado máximo o, incluso, con exclusividad a favor de la empresa (Romero, 2001).

2. La participación de los miembros debe ser preferente a la participación de los terceros o de los no-miembros. El derecho-obligación de participar en la actividad cooperativizada conlleva la preferencia del miembro frente al tercero en la hipótesis, marginal en la práctica, de un conflicto entre la demanda de participación del asociado y la del tercero (Paniagua, 1997).

3. Las condiciones de participación son fijadas por la empresa en su normativa interna y son condiciones generales aceptadas por el miembro al momento de su ingreso. El asociado simplemente ejecuta la operación que le permite gozar del servicio en el modo y en la forma dispuesta.

   Dice Pastorino (1993) que el asociado no puede hacer ofertas o propuestas a la cooperativa cuando accede al servicio que es el objeto de esta, porque las condiciones de esa operación ya han sido determinadas por la asamblea, y todos los cooperadores obtendrán ese servicio en la más estricta igualdad.

   En sentido contrario, una jurisprudencia española ha considerado que las condiciones pueden fijarse tanto individualmente con cada miembro, como a través de unas condiciones generales aceptadas por los asociados al ingresar en la cooperativa, naciendo de ese vínculo así creado los derechos y obligaciones recíprocos (Tribunal Supremo Español, 27-01-1986, en Fajardo, 1997).

4. Las condiciones de la participación no pueden ser objeto de discriminación entre los distintos miembros, lo que es una lógica consecuencia del principio de control democrático.

   No obstante, hay que proceder con precaución para distinguir lo que constituye un trato discriminatorio de un miembro, y lo que constituye una mera diferencia de trato basada en circunstancias objetivas y legítimamente acordadas por los órganos competentes (Fernández-Albor, 1999) como lo son: el pago de aportes adicionales; la sujeción a una inscripción especial; el respeto a un orden de prioridades; el vencimiento de plazos de espera o de límites cuantitativos; la exigencia de un lapso mínimo de duración como miembro con responsabilidad frente a terceros o frente a la empresa por inversiones no amortizadas.

Dispensa

Lógico, que esa causal debe ser valorada por el órgano interno competente (el órgano directivo, normalmente) mediante lo que se denomina autorización o dispensa, que se caracteriza porque debe ser justificada con ocasión de su concesión; limitada en su cuantía, ya porque, aunque dispense de modo absoluto de su cumplimiento, tiene que serlo por un período de tiempo relativamente breve, ya porque lo haga atendiendo sólo a la imposición de una cuantía menor; además de atender a las circunstancias del caso y a las circunstancias particulares de cada socio (Romero, 2001).

Lógico que la dispensa está supeditada a la existencia de norma legal o del estatuto que la permita; caso contrario, no podría proceder.

DERECHO-DEBER DE REALIZAR TRANSACCIONES CON LA EMPRESA

Adaptado de (Fici (2015)

Un asunto que requiere una cuidadosa consideración es, por ejemplo, si y en qué medida, una cooperativa y sus miembros están (o deben estar) obligados a realizar transacciones entre sí.

Es evidente, en efecto, que una cooperativa que no realice transacciones con sus miembros no cumpliría su fin institucional y

INDICE GENERAL

no satisfaría los intereses de sus miembros. Por la misma razón, un miembro que no participe en las transacciones cooperativas no estaría permitiendo que la cooperativa cumpla con su fin (e indirectamente, a los demás miembros satisfacer sus intereses).

Por lo tanto, la libertad de negociar (o no) es incompatible con el concepto de cooperativa, especialmente si tal libertad se otorga a la cooperativa. Por otra parte, la ley difícilmente puede indicar el alcance exacto de la obligación de negociar, lo que implica que, en principio, una solución coherente a este problema sería dejar al estatuto la libertad de regular la materia, haciendo, sin embargo, obligatorio para ellos determinar el alcance mínimo al que los miembros de las cooperativas están obligados a realizar transacciones con la cooperativa o al menos la manera en la que se va a determinar.

Este problema también puede ser tratado mediante la concesión a las cooperativas del derecho de expulsar a los miembros inactivos, y a los miembros el derecho a causar baja si la cooperativa se niega a negociar con ellos sin motivos razonables.

La obligación de la cooperativa de tratar a los miembros por igual en la celebración y ejecución de las transacciones cooperativas, indirectamente protege el derecho de un miembro de realizar transacciones con su cooperativa, ya que la cooperativa no podría ser excusada por no realizar transacciones con ese miembro, si la imposibilidad de realizar transacciones se debe a una cantidad excesiva, y por lo tanto desigual, de transacciones con otros miembros (o, lo que sería aún peor, con terceros no miembros).

El Documento de orientación de la Alianza Cooperativa Internacional (2015) considera que aquellos miembros que quieren estar afiliados y compartir las ventajas de la afiliación cuando las condiciones del mercado son malas, pero que no están dispuestos a aceptar las responsabilidades de participar como miembros cuando el mercado es favorable a sus bienes y servicios, pueden ser excluidos o expulsados con motivos fundados, ya que han demostrado con sus acciones que no están dispuestos a aceptar las responsabilidades de la afiliación.

DERECHO DE INFORMACIÓN

Adaptado de García-Müller (1997)

Concepto

Por derecho de información podemos entender la facultad que tienen los miembros de conocer los datos, las circunstancias, los hechos y las operaciones que se producen en el seno de la empresa solidaria, y en particular, sobre su situación en la misma.

Se trata de un derecho esencial y condicionante para el ejercicio del resto de los derechos del miembro, así como para el cumplimiento de sus obligaciones. El derecho genérico de recibir toda la información necesaria para conocer la marcha de la entidad. Este derecho, no obstante, se concreta en diversas facultades de información que constituyen su contenido mínimo (Fernández-Albor, 1999).

Para Meira (2013) en el derecho de información podemos distinguir una vertiente activa y una vertiente pasiva.

1. En la vertiente pasiva se incluyen múltiples obligaciones impuestas al órgano directivo de divulgar hechos y hacer disponibles documentos relativos a la vida de la cooperativa. En especial, el informe de gestión, los estados financieros del ejercicio y el plan de actividades y presupuesto para el año siguiente, acompañado del parecer del órgano de control interno.

2. La vertiente activa, establece que los cooperadores tienen derecho a requerir informaciones de los órganos competentes de la cooperativa, y a examinar las cuentas en los períodos y en las condiciones que fueren fijados por el estatuto, por la asamblea, o por la dirección.

Por lo tanto, los sujetos activos de la información serán los cooperadores y los sujetos pasivos serán los órganos competentes de la cooperativa.

Contenido

El contenido de la información puede estar indeterminado en el texto legal o hacerse remisión al estatuto.

El derecho de información comprende:

1. De información acerca de la situación económica o financiera de la empresa y, o de la situación personal del miembro en la empresa en forma individualizada: aclaratorias, dudas, observaciones, consultas expresas, etc. Advierte Fonseca (2002) que en aquellos casos en los cuales el asociado tenga un interés directo en la información solicitada, no podrá negársele la misma, por ejemplo: la información sobre el monto de capital social por él aportado, el resultado de una gestión presentada ante la cooperativa, etc.

2. De inspección de los libros sociales, de contabilidad y de los estados financieros. En general, de los documentos que se

INDICE GENERAL

van a someter a la asamblea, en particular, los documentos contables, cuentas anuales, informe de gestión, propuesta de distribución de resultados, informe de los auditores o del órgano de control interno.

3. También se reconoce el derecho a obtener copia certificada de cualquier acuerdo de la asamblea y únicamente de aquellos del órgano directivo que le afecten particular o individualmente si lo solicita, con lo que la petición previa se convierte en una condición imprescindible para facilitar el ejercicio del derecho (Millán, 262).

Extensión

El derecho en cuestión debe abarcar todo tipo de informaciones, habiendo dos variables doctrinales al respecto:

1. La primera, extensa, considera que debe serlo sin ninguna limitación ya que los miembros son al mismo tiempo los propietarios de la empresa y sus usuarios y, como tales, tienen derecho a conocer a plenitud todo lo atinente a su organización.
2. La segunda, restrictiva, plantea que los intereses superiores de la entidad exigen que ciertas informaciones, por su gravedad o confidencialidad, deban reservarse.

Para otros, en cambio, la existencia de la sindicatura interna y la auditoría externa son condiciones suficientes para no reconocer el acceso individual de los miembros a la información sobre las constancias de los libros que la ley impone. Lo contrario significaría, en muchos casos, un inconveniente práctico, salvo que se trate del acceso al registro de miembros.

En sentido contrario, la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia de Costa Rica, consideró que

> *"el derecho que tiene la recurrente como asociado a la Cooperativa recurrida de tener acceso a las actas de Asamblea, independientemente del período del cual se trate, encuentra su fundamento no solo en el derecho a estar informada de la marcha de la Cooperativa, sino que es un instrumento fundamental de control que no puede entenderse limitado a los órganos de elección creados para esos efectos, sino que se extiende a cada miembro que la integra"* (Voto 4219-2001, en Sánchez-Boza. 2017).

Información telemática

La información vía telemática "mediante soporte informático" es permitida siempre que quede perfectamente acreditada la identidad de las partes vía correo electrónico, vía página web, incluso a través de teléfonos móviles.

Comprende:

1. Obligación de difundir la "información relevante" a través de la página web de la cooperativa y que la misma esté disponible para los miembros, esto es, que exista comunicación entre éstos y la cooperativa, y que permita –en última instancia- su participación en la toma de decisiones.
2. Incorpora como contenido del derecho de información de los miembros la posibilidad de obtener información social a través de la página web de la cooperativa. Sin embargo, ello no significa *per se* que estén obligados a recibir una comunicación electrónica (Vargas, 2009).
3. Sobre la "forma escrita":

   En ningún caso la condición de escrito debe excluir la posibilidad de hacerlo por medios electrónicos. Se considera incluido en la comunicación" escrita" las formas o procedimientos de comunicación sobre soporte documental cuando exista un equivalente formal.

Término

La obligación de informar debe acompañarse del término en que la información debe ser suministrada. Debe precisarse el tiempo máximo para hacerlo, según la complejidad intrínseca de los datos solicitados y los efectos que produciría la no contestación al vencimiento del plazo estipulado por el obligado a hacerlo. En el caso del silencio, cabría optarse por la reclamación ante la asamblea, ante el órgano de arbitraje interno o el recurso ante la Autoridad de aplicación o ante la autoridad judicial.

Características

La información debe ser

1. Suficiente: que cubra las necesidades reales del miembro;
2. Pertinente: sobre lo que le corresponda;

INDICE GENERAL

3. Oportuna: dentro de plazos razonables y

4. Proporcional: en la cuantía e importancia requeridas.

Del Pino (2010) menciona veinticuatro características del derecho de información: subjetivo, múltiple, homogéneo, público, consustancial a la condición de miembro, imperativo, es un mínimo inderogable, de carácter político-funcional. Autónomo, necesario, tiene carácter intrasocietario-garantista. Instrumental, limitado en su ejercicio, de naturaleza colaborativa, condicional, discrecional, dimensional en relación a los elementos que condicionan la entrega de la información requerid, tiene naturaleza recepticia (si no se peticiona no se genera el derecho de obtener respuesta, de naturaleza nodal, es clara y accesible, temporal y naturaleza impugnatorio-garantista.

Negativa de información

Frente a la negativa de la empresa de dar información en el término estipulado, se hace necesario recurrir a los mecanismos de defensa del derecho por vía interna ante el órgano competente.

Según Fernández-Albor (1999) la posibilidad del recurso ante la asamblea debe ser criticada, ya que para poder conceder o denegar el derecho del miembro, debe previamente conocer el contenido de la información solicitada, lo que podría conculcar los legítimos intereses de la cooperativa. La asamblea debe solamente reconocer el derecho de apoyo a la solicitud de información; así si lo apoya, el consejo de administración no puede negarse a otorgar la información.

Ejercicio

De inicio, la información es un derecho inderogable, de tal suerte que el estatuto podrá regular en qué condiciones lo pueden ejercer los miembros, pero de ninguna manera limitarlo o excluirlo (Llobregat, 2010).

Las condiciones pueden ser:

1. Tener habilitación

   Esto es, poseer la condición de miembro, sea de los miembros ordinarios o, en el caso de que existan, de los miembros adheridos. Ser familiares o beneficiarios de los miembros en el caso de las mutuales. Es unánime que los terceros, sin ningún vínculo con la empresa no podrían tener derecho de información específico de la misma. Para ellos, los informes básicos de la entidad, como lo son sus normas estatutarias y los estados financieros aprobados, que por su carácter público están a disposición de cualquier persona, serían suficientes información para basar en ella el conocimiento que requieren para mantener relaciones con dicha empresa.

2. Que sea ejercido a través de los órganos internos, según su tipo: deliberante, directivo, o de control. por medio de solicitud escrita o expresa; en forma individual o colectiva (determinado porcentaje de miembros).

3. Forma:

   A veces el ejercicio se concreta interviniendo directamente en la propia asamblea, en cuyo caso el ejercicio del derecho habrá de condicionarse al otorgamiento del uso de la palabra al miembro. De manera que se pueden realizar interpelaciones, pidiendo ampliación de la información que se considere necesaria y aclaraciones sobre los asuntos incluidos en el orden del día. También, es posible solicitar –por escrito- ampliación de la información antes de la celebración de la asamblea que vaya a tratar sobre las cuentas u otros asuntos de naturaleza económica.

4. De ejercicio personal

   El principio general es que el derecho del miembro de imponerse personalmente del contenido de los libros, documentos y correspondencia de la empresa no puede ejercerse en detrimento de esta.

   Está regido por las siguientes reglas doctrinales: que la solicitud de estas informaciones se haga en horas regulares, sin menoscabo de las labores corrientes de la empresa, y según el uso y reglamentos internos; que el miembro se hace personal e ilimitadamente responsable de cualquier daño que pueda sobrevenir a la sociedad a consecuencia de su propia negligencia o dolo, al divulgar cualquier información no destinada al público (Daly, 1967).

5. Sobre los órganos obligados a dar la información, puede ser el ejecutivo, el directivo, el órgano deliberante o las comisiones y departamentos internos, sobre materias que son de su competencia.

6. En cuanto al órgano de control interno y, por su intermedio, los miembros, aunque puede concederse a estos el ejerci-

INDICE GENERAL

cio del derecho, rara vez en forma individual, sino se exige un determinado porcentaje de ellos que dirijan una solicitud expresa al órgano obligado.

7. Puede ser, también, comisiones informativas dotadas de un ámbito competencial propio (entre otras, recabar informes para el mejor gobierno de la entidad) informes que habrán de ser accesibles a los miembros (Millán, 2013).

Reserva de información

1. El secreto

   Es posible delimitar la obligación del miembro de guardar secreto, sobre aquellos asuntos y datos de la cooperativa cuya divulgación pueda perjudicar los intereses sociales lícitos. El incumplimiento no requiere la producción efectiva del daño, sino simplemente la posibilidad o el peligro de que el mismo se produzca, que de ocurrir conllevaría la obligación de indemnizar los daños y perjuicios (Vargas 2009).

   La reserva que se impone a los miembros no puede agotarse con la baja del mismo y no pueden desconocerse las previsiones propias del derecho de la competencia desleal, conforme al cual se considera desleal la divulgación o explotación, sin autorización de su titular, de secretos industriales o de cualquier otra especie de secretos empresariales a los que se haya tenido acceso legítimamente, pero con deber de reserva (Ávila, 2005).

2. Limitaciones de información

   Es conveniente que se establezcan ciertos límites a la obligación de información como lo son la temporalidad y la discrecionalidad, obligación que se restituye al cesar la causal de la reserva. No obstante, el consejo de administración no está obligado a contestar todas las cuestiones que se le demanden. De manera que es perfectamente posible que deniegue la información solicitada de estimar que ello puede poner en grave peligro los legítimos intereses de la cooperativa (Fernández-Albor, 1999).

   Ahora bien, es preciso prefijar los términos y los casos en que es posible y necesario restringir las informaciones, o, "... determinar hasta donde llega el derecho de saber del miembro, frente al interés social, que exige una esfera de secreto de ámbito impreciso" (Ídem).

Las limitaciones más corrientes son:

a) Las derivadas de la teoría del "abuso de derecho".

   Verón (2009) se refiere al ejercicio abusivo en los siguientes términos: cuando el ejercicio del derecho de información no corresponde a su función objetiva, desconociéndolo para dar paso a un interés del miembro extra social, o sea, distinto del interés común de los demás miembros y del propio interés individual del miembro como tal, se concreta en abuso del derecho de información, no susceptible de la tutela que le reconoce el ordenamiento jurídico en razón de su función objetiva, si sirviendo como medio para obstruir o paralizar la actividad social sobreponiendo al interés social el particular (TS de España, sentencias del 3/4/62 y 26/12/68).

b) Las informaciones que puedan poner en peligro los intereses de la empresa o cuando se trate de preservar un interés razonable de ella.

c) Sólo cabría reservar aquel tipo de información societaria de carácter confidencial que sea el resultado de una inversión de tiempo, dinero y trabajo que comporte un dato decisivo frente a los competidores y que guarde una relación con la propia actividad empresarial.

d) Las peticiones dolosas u obstruccionistas. Y

e) Lo que se denomina reserva o secreto temporal de la gestión social: cuando en forma transitoria y por especiales circunstancias, no es conveniente la publicidad de ciertos datos, por los eventuales daños que se ocasionarían si en un momento determinado se divulgare alguna información coyuntural.

En caso de establecerse limitaciones o restricciones necesarias al derecho de información, debiera exigirse en compensación que, al concluirse los negocios u operaciones, o superarse las situaciones que justificaron la restricción, se suministre la mayor información sobre el particular (Farrés y Menéndez, 1987).

No obstante, como señala Millán Calenti (2013) las excepciones no proceden cuando se trata de informaciones que hayan de proporcionarse a la asamblea y ésta apoyase la solicitud de información en un porcentaje -determinado en el estatuto- de los votos presentes.

INDICE GENERAL

DERECHOS Y OBLIGACIONES SOCIALES

Los sociales son un conjunto de deberes-derechos derivados del carácter democrático de la empresa solidaria, de orden social y participativo, sin contenido patrimonial directo, (aunque su ejercicio tenga necesariamente efectos económicos) característicos o propios de las empresas solidarias y son:

De participación político-organizacional

Derecho de participar en la determinación de las políticas generales de la empresa, de la fijación de sus metas y objetivos, así como de participar en el proceso de planificación y de evaluación de las actividades sociales.

De ejercicio en la asamblea

1. Que en ningún supuesto sea válido realizar votaciones por aclamación o por asentimiento.
2. Derecho a favor de minorías de miembros no muy elevadas.
3. De proponer la prórroga de la sesión.
4. Obligatoriedad de la celebración de asambleas preparatorias sobre todo en empresas de numerosos miembros
5. De señalarse un quórum para las sesiones celebradas en segunda convocatoria.
6. De convocatoria; de voz; de presentación de propuestas; de voto, etc.

La Superintendencia de la Economía Solidaria de Colombia propone que las empresas solidaria garanticen los mecanismos efectivos y económicos para la participación de los miembros en las Asambleas. Los presupuestos de las organizaciones en el desarrollo de sus asambleas pueden estar limitados por tema económico por lo que garantizar este derecho puede resultar muy oneroso, incluso puede que las entidades no cuenten con un presupuesto suficiente para brindar tal garantía.(Coolegas, 2021)

De ser designado directivo

De ser designado o electo en los cargos directivos siempre que cumpla los requisitos establecidos al efecto, como tener cierta antigüedad como miembro en la empresa; vivir en una determinada zona geográfica, o dentro del área de operaciones de la empresa; tener una adecuada formación en la materia; etc.

De ejercicio de cargos

De ejercer los cargos para los cuales haya sido designado por el período correspondiente, salvo su remoción o destitución; de desempeño de las comisiones que se le asignaren, salvo causa justificada. Se considera que el ejercicio de los cargos es obligatorio.

"En cierto modo, es inherente al concepto mismo el que atiende a la cooperativa la plena disponibilidad de sus miembros, no sólo en la realización de la actividad cooperativizada, sino en su íntegra identificación con la sociedad, lo que supone que no haya que aceptar los cargos para los que se es nombrado, sino que haya que renunciar a su aceptación por causa justificada" (Romero, 2001).

De ´participación en educación

Derecho-deber de participar en las actividades educativas que desarrolle la empresa solidaria tanto en materia de economía solidaria, de gestión y de administración empresarial, como de capacitación técnica y profesional. Comprende, también, el derecho a seguir la formación profesional adecuada para realizar su trabajo los asociados trabajadores y los asociados de trabajo.

En ciertas legislaciones para adquirir la condición de asociado se requiere la participación en actividades educativas durante cierto número de horas.

Derecho de renuncia y de receso,

Lógicamente condicionados al cumplimiento de las condiciones o limitaciones establecidas en la ley o el estatuto.

Goce de servicios de previsión social

Presenta dos aspectos:

1. En caso que la empresa solidaria tenga establecido servicios de previsión social en beneficio de sus miembros y de sus familiares, derecho de beneficiarse de tales servicios. Se trata de medidas o de mecanismos que se adoptan para precaver las consecuencias de tipo personal o patrimonial que puedan producir hechos accidentales, súbitos o imprevistos; servicios de asistencia, de apoyo económico o en especie que se otorgan a las personas ya afectadas por sucesos eventuales o inciertos, producidos a la persona o a sus bienes.

INDICE GENERAL

2. Goce de los servicios de solidaridad, esto es, el apoyo mutuo y recíproco que se desarrolla entre los miembros para cubrir sus riesgos en relación con su bienestar personal y familiar, y su calidad de vida (Ramos, 2002).

Es de resaltar que estos servicios, por cuanto no se transfiere la protección del riesgo a un tercero puesto que es asumido por quienes conforman el fondo mutual, no pueden considerarse como seguros ni tener el carácter de contratos de seguros (Ramos, 2002) y tampoco constituyen actividad financiera.

Para asegurar la prestación de los servicios sociales se puede constituir un fondo económico de previsión, conformado con las aportaciones periódicas de los miembros que se incorporen al sistema, así como con los porcentajes de los resultados del ejercicio que se acuerde destinar al mismo.

Este fondo se rige por una normativa interna, y debe garantizarse su factibilidad económica mediante los estudios técnicos y actuariales correspondientes. Para poder ser beneficiario de alguno de estos servicios, es normal que se exija estar al día con sus obligaciones al momento de producirse el hecho o de presentar la solicitud de prestación.

La organización y funcionamiento del sistema de servicios sociales debe ser regulado en un reglamento especial, y puede ser obligatorio para todos, o ser voluntario, esto es, para los miembros que así lo deseen o lo soliciten. Lo que no puede ser, es que sea rechazada su prestación para algunos miembros que cumplan los requisitos para beneficiarse de ellos, siempre que haya los recursos económicos o técnicos para prestarlos. En todo caso, los riesgos que se asumen colectiva y solidariamente deben ser comunes a todos. Y la ocurrencia de los riesgos es cubierta mediante compensaciones económicas.

La prestación de los servicios sociales puede hacerse directamente por la empresa solidaria, o mediante convenios celebrados por esta con entidades especializadas del sector solidario, o con el concurso de terceros, incluso de tipo societario mercantil, si fuese necesario.

DEBER DE LEALTAD

Conceptuación

el deber de lealtad es un término genérico que comprende el deber de solidaridad, de fidelidad, de sujeción al interés común; de no hacer competencia desleal o de no cometer actos dañosos a la empresa; de cumplir las decisiones que adopten los órganos

internos de la empresa, siempre que se ajusten a la ley y al estatuto (Ramos, 2002).y de evitar conflictos de intereses

La Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia de Costa Rica, 1996 (En: Fonseca, 2001) señaló:

> *"En virtud de que las relaciones de los asociados de las cooperativas se fundamentan en un espíritu de mutua ayuda, dentro de este marco ético común a todas las organizaciones de este tipo por cuanto todos los miembros del ente cooperativo conllevan entre sí los mismo fines y el mismo objeto, se tiene por establecido para la doctrina y para los efectos del presente asunto que el principio de lealtad de los asociados respecto a la organización es un elemento constitutivo importante de las cooperativas en general, debiendo los asociados cumplirlo en razón de que tácitamente juran hacerlo al momento de adherirse a una u otra organización cooperativa".*

Prohibición de realizar actividades competitivas (Lassaletta, 2013)

La prohibición de realizar actividades competitivas o de concurrencia con las actividades empresariales que desarrolle la empresa, descansa en los fundamentos de la lealtad y de la buena fe.

No tiene como finalidad tanto la de "prohibir" como la de "controlar", a través el órgano de administración, las eventuales actividades que los miembros – sin su consentimiento- puedan realizar al margen de la entidad en la que se integran, por si mismos o en colaboración y por cuenta de otras personas, actividades coincidentes con las que corresponden al objeto social –aunque sean circunstanciales y no continuas- que por su relevancia perjudiquen o puedan perjudicar el mercado material, espacial y material de la sociedad. O, en forma más precisa, que se trate de una actividad comercial conexa o idéntica a la de la empresa en el mismo asiento y dentro de la misma circunscripción territorial.

Pudiera darse una dispensa en relación con la competencia (que debería ser expresa) lo que se entiende referida no sólo a un miembro en concreto, sino también a la actividad. Ese acuerdo debe ser justificado y tener presente que el interés prevalente es el de la empresa, de tal modo que la competencia sólo será tolerable cuando no causa perjuicio alguno a la entidad (Romero, 2001).

La realización de actividades competitivas con las de la cooperativa puede ser considerada una baja voluntaria no justificada

INDICE GENERAL

del miembro, tal y como lo dispone la Ley de cooperativas de Euskadi, 2019.

Conflicto de *intereses* (Torres-Pérez, 2011)

Existe conflicto de intereses cuando el miembro social, directa o indirectamente (por ejemplo, a través de una sociedad controlada por él) aparece, contractual o extracontractualmente, con intereses contrapuestos a la Sociedad". En cualquier caso, conviene destacar los siguientes elementos constitutivos en el conflicto de intereses, a saber: "un interés extrasocial del socio, el interés de la sociedad, una relación conflictiva o de oposición entre ambos y la existencia de daño a los intereses de la sociedad, que en esta sede no es necesario probar para que prospere la acción de impugnación

En todo caso, los supuestos en los que el socio ha de abstenerse de votar por hallarse en conflicto de intereses con la cooperativa han de estar previstos en los estatutos. De la situación de conflicto deriva la privación del derecho de voto y, asimismo, que las participaciones del socio en situación de conflicto no se tengan en cuenta para el cómputo de la mayoría.

DERECHOS Y OBLIGACIONES ECONÓMICOS

Pago de las obligaciones pendientes con la empresa

El miembro debe pagar puntualmente las obligaciones económicas que tuviese pendiente con la empresa, con los intereses correspondientes, si fuese el caso. Ahora bien, no importa cuál sea el monto de sus aportes; si el miembro se encuentra en mora debe pagar sus obligaciones de la forma acordada o que llegare a acordarse mediante un plan de pagos, conforme a las tarifas que para tal efecto tenga establecida la entidad. No es posible aceptar el pago de los saldos pendientes de pago o en mora con los aportes (Caicedo, 2013).

Pagos complementarios por deudas sociales

Con el fin de paliar la debilidad financiera de que adolecen la mayoría de las cooperativas, la ley y, o el estatuto podrán imponer a los miembros pagos complementarios, en caso que el activo de la entidad no bastase para pagar las deudas contraídas. El importe de esos pagos se puede establecer sobre una base igualitaria; a prorrata de las transacciones realizadas por cada uno de los miembros, según el método generalmente utilizado para distribuir los excedentes; o si no, en función del número de las aportaciones sociales realizadas (Henry, 2000).

Esfuerzo compartido

En algunas cooperativas se utiliza como medio de hacer posible determinada obra (una línea de electrificación rural, por ejemplo) que esta sea financiada por el asociado (esfuerzo propio) y la cooperativa devuelve lo pagado por el miembro parcialmente mediante el suministro sin cargo del servicio durante determinado lapso y –parcialmente- como cuotas sociales o aporte de capital.

Usufructo o prenda

Para Nieto (2010) es posible la constitución de usufructo o de prenda sobre los derechos singulares derivados de la condición de miembro (derechos de índole patrimonial u económica, como son el derecho a percibir retornos, derecho a la cuota de liquidación en caso de baja o de disolución de la empresa solidaria) que son libremente transmisibles. Pero, lo que no es posible es hacerlo sobre los derechos que derivan de la condición de miembro, puesto que los mismos son personalísimos y la condición de miembro no se puede transmitir, salvo que la ley así lo permita expresamente.

Aportación al capital inicial

Derecho-deber u obligación de efectuar los aportes económicos necesarios para pagar el porcentaje que corresponda al miembro en el capital inicial, los recursos adicionales de autofinanciación y los destinados a inversiones. Generalmente, la aportación se limita a los miembros de la entidad, con lo cual –observan muchos- limita las posibilidades de formación de capital social.

En tal sentido, para Paz (1987) debería regularse la figura de los "asociados comanditarios" o "miembros protectores" que permitiría el acceso a la condición de miembros especiales de la cooperativa a toda una serie de entidades sin fines de lucro y robustecería la estructura financiera de las cooperativas favorecidas con esa incorporación.

Aportes voluntarios

A realizar aportaciones voluntarias al capital social acordadas por la asamblea, siempre y cuando el estatuto así lo hubiese previsto.

Pago de cuotas

Obligación y derecho de pagar las cuotas de ingreso y las cuotas periódicas que se establezcan para financiar los gastos reque-

INDICE GENERAL

ridos para el ingreso del miembro, o para cubrir los gastos del funcionamiento de la empresa, y que son un medio de cobertura que permite completar las aportaciones sociales. Son contribuciones obligatorias en dinero para cubrir los costos de gestión de la sociedad (Genco, 2002).

Para algunos, son ilegítimas por cuanto vulneran el principio de la determinación de la inversión (prohibición de obligación de pagos ulteriores). Sin embargo, se aceptan siempre que estén estipuladas en el estatuto; tengan por objeto el cumplimiento del objeto social; no se destinen al pago de acreedores sociales; tengan una contraprestación específica y no sean extensibles indiscriminadamente a todos los miembros (Genco, 2000).

Son la forma ordinaria que tienen los asociados de las mutuales para financiar las prestaciones que reciben de las mismas.

De percibir Intereses

Derecho de percepción de intereses sobre los aportes si está establecido en el estatuto. Este derecho no se considera como un derecho abstracto, ya que la percepción de intereses por parte de los miembros con base a sus aportes de capital deberá ser objeto de un acuerdo previo de la asamblea.

Es un derecho relativo, en cuanto a que sólo corresponde al miembro si viene establecido estatutariamente, además de estar limitado cuantitativamente y condicionado a la existencia de recursos disponibles. La cuantía de la retribución para las aportaciones obligatorias la fijará la asamblea o el estatuto, y para las aportaciones voluntarias el acuerdo de emisión de las mismas (Vargas, 2009).

En cualquier caso, el devengo de intereses sobre aportaciones está sujeto a ciertos límites: el interés legal del dinero figurará como cuantía máxima de remuneración por las entregas obligatorias al capital social (Fernández-Albor, 1999). Además, este interés es de carácter estrictamente limitado y no se paga si el ejercicio económico no arroja excedente.

Otros (Caicedo, 2013) consideran que no es posible reconocer intereses o réditos a los aportes de los miembros porque las empresas solidarias son entidades sin ánimo de lucro por ministerio de la ley, y no buscan el enriquecimiento o lucro individual, sino el bienestar general de la población asociada, en particular, y de la comunidad en general.

Pago por los actos cooperativos

Obligación de pagar por la obtención de los bienes y servicios cooperativizados (por los actos cooperativos realizados) como el pago de los bienes y servicios suministrados por la cooperativa al miembro. Comprende el derecho a que se le abone el importe de los bienes y servicios entregados a la empresa para la gestión y desarrollo de la actividad cooperativizada (actos cooperativos), y, en su caso derecho a anticipos a cuenta de la liquidación del final del ejercicio (Vargas et Al, 2015).

De participación en los resultados

Derecho al retorno cooperativo: esto es, a participar en los excedentes del ejercicio de manera proporcional a la actividad del objeto social desarrollada por el miembro en la cooperativa (Viguera, 2011).

Se trata de un derecho que generalmente se entiende bien sea como no limitable en términos absolutos, como en el caso de las cooperativas; sujeto a limitación, la que puede ser total o parcial; o negable totalmente como lo es en las mutuales. Algunos opinan que no nos encontramos ante un derecho concreto al retorno cooperativo, sino ante un derecho abstracto.

Esto se debe a que la asamblea puede decidir acerca de la aplicación de los excedentes netos del ejercicio sin que se vea obligada a destinar una parte al retorno cooperativo (Fernández-Albor, 1999). En tal sentido, la asamblea puede decidir que el excedente se retorne total o parcialmente en cuotas sociales, es decir, que sea acreditado al miembro como aporte de capital.

De reintegro al retiro

Se discute si el miembro tiene derecho a que le sea devuelta su aportación económica a la empresa solidaria al momento del retiro, y si este reintegro puede o no ser limitable.

Aunque, en principio el miembro tiene derecho a que se le reintegren las aportaciones que hubiese realizado a capital (mas no a los gastos administrativos o cotizaciones porque las mismas no tienen carácter de capital) la ley y, el estatuto y la asamblea pueden negar su pago en forma total o parcial.

Igualmente, pueden reglamentarse la forma del reintegro de manera que pueda hacerse el pago efectivo de inmediato (si existe disponibilidad para ello) decidirse su capitalización forzosa, o pagarse mediante la emisión de títulos de participación.

La ley, en algunos casos autoriza la deducción de determinados porcentajes de los aportes sociales según la causa del retiro. En

INDICE GENERAL

todo caso, se debería establecer un plazo máximo para el pago y la devolución debe realizarse previa deducción de las deudas que el miembro tuviese pendientes (vía compensación de activos con pasivos) con la empresa solidaria y de la parte proporcional del pasivo que le tocare soportar, según lo determine el balance del último ejercicio aprobado.

En principio, las cuotas sociales deben ser restituidas según su valor nominal: es decir, no corresponde hacer el simple reajuste monetario de los aportes. En otros términos, los aportes se devuelven a valor nominal, pero si el capital cooperativo ha sido revaluado, se restituyen conforme esa revalúo que puede o no coincidir con los índices de depreciación monetaria (Verón, 2009).

Sin embargo, siendo que la aportación es un capital de riesgo, el miembro podrá perderlo por imputación de pérdidas o en cumplimiento de las distintas obligaciones cooperativas (Nieto, 2010).

Por las pérdidas (Viteri, 2016)

La justificación clásica de la posibilidad de imputar pérdidas al miembro suele basarse en la condición del miembro de «usuario» de la actividad cooperativizada. Como es sabido, el miembro «usuario» o «común u ordinario» de la cooperativa tiene el derecho y el deber de participar en la actividad cooperativizada para cumplir el fin social. Dicha participación genera un intercambio de bienes y servicios con la empresa. Así, mientras el miembro presta servicios o entrega bienes a la cooperativa destinados a hacer posible su gestión, ésta le adelanta cantidades a cuenta del resultado final de la sociedad.

Jurídicamente dicho anticipo no constituye la contraprestación por la prestación realizada por el miembro, sino un gasto deducible para el cálculo de los resultados del ejercicio económico de la sociedad, con los que se deberá retribuir exclusivamente la prestación del miembro. De tal modo, si la cooperativa paga en exceso al miembro por sus prestaciones a aquélla o le cobra de menos por las que la cooperativa realiza a su favor, se suele considerar razonable que la pérdida ocasionada a la sociedad por esa política de anticipos y pagos (que, en definitiva, ha causado la generación de pérdidas) deba trasladarse al miembro beneficiado por ella. En este sentido, la pérdida es habitualmente definida como la «devolución del miembro a la cooperativa de lo que ésta le pagó de más o le cobró de menos».

La imputación de pérdidas al miembro implicaría, en suma, que no puede dejarse a beneficio del miembro dicha cantidad, pues ello conllevaría a proteger un enriquecimiento injusto.

OTROS DERECHOS-OBLICACIONES DE LOS MIEMBROS

Adaptado de Alzate (2022):

La circular sobre buen gobierno de las empresas cooperativas y solidarias de Colombia destaca el capítulo de Derechos de los asociados, los que, además de lo contemplado en las leyes y estatutos, deben estar protegidos por dichas normas y se debe velar por el respeto de sus derechos y la protección de sus intereses, ahorros y sus aportes.

Los asociados tendrán, sin ninguna clase de discriminación, los siguientes derechos:

1. Elegir y ser elegido para los cuadros de administración y control.
2. Participar de los excedentes, beneficios y programas sociales de la organización.
3. Ser capacitados regularmente acerca de los principios y valores organizacionales y sobre economía solidaria. La organización, anualmente, elaborará y ejecutará un plan de capacitación que cubra todo el radio de acción institucional.
4. Ser capacitados e informados sobre los requisitos que se requieren para ser elegidos como miembros del consejo de administración, junta directiva o quien haga sus veces, junta de vigilancia, o comité e control social, y comités sociales. La organización, anualmente, debería elaborar y ejecutar un plan de capacitación que cubra en lo pertinente tales aspectos.
5. Evaluar la gestión de los miembros del consejo de administración, junta directiva o quien haga sus veces, así como de los comités designados por la asamblea, juntas de vigilancia, o quien haga sus veces y el revisor fiscal.
6. Participar y votar en las asambleas generales de asociados o en las asambleas de delegados.
7. Participar en la elección de los miembros de los consejos de administración o del órgano que haga sus veces, la junta de vigilancia, o quien haga sus veces, así como de los comités creados por la asamblea, y del revisor fiscal.
8. Contar con mecanismos efectivos y económicos para garantizar su participación en las asambleas generales de asociados.

INDICE GENERAL

9. Ser informados, plena y periódicamente sobre la situación, evolución y futuro previsible de la organización en tiempo oportuno y de forma integral.

10. Contar con canales adecuados y ágiles para ejercer sus derechos.

11. Proponer asuntos para debatir en la asamblea general de asociados y para la administración de la organización solidaria.

12. Contar con una versión actualizada del estatuto.

13. Tratándose de asambleas de delegados, éstos deberán cumplir los requisitos estatutarios.

LAS PRESTACIONES ACCESORIAS

Concepto

Las prestaciones accesorias son obligaciones de dar o de hacer que los miembros asumen respecto de la empresa solidaria y que son accesorias de la participación social, siendo claramente diferenciables de la obligación de aportar o de efectuar las operaciones propias del objeto social, o de gozar de los servicios y beneficios que tiene establecidos la empresa.

En este ámbito, la accesoriedad deberá ser valorada no tanto respecto al aporte individual del cual es accesorio, sino al cuadro general de las prestaciones sociales; más en particular, deberá estar en relación de accesoriedad con la finalidad mutualística de la entidad (Bonfante, 1995).

Las prestaciones accesorias pueden consistir en una actividad personal (no dineraria) por ejemplo, que algunos de los miembros estén obligados a llevar la contabilidad, siempre que esté previsto en el acto constitutivo (Bassi, 1995); de custodiar los locales y las mercancías, transporte, mantenimiento de equipos, prestar trabajo no remunerado durante determinadas horas, etc.

En las empresas de obtención de bienes y servicios se puede imponer como un deber del miembro trabajar en las actividades productivas y de servicios –sin remuneración directa- lo que procede siempre que todos los miembros tengan la misma obligación, y no se trate de una carga en exceso onerosa para ellos.

La doctrina es difusa en aceptar esta figura. Si se trata de aportes adicionales en dinero o si consisten en dinero, se considera que no integran el capital y son diversos de este. Esas prestaciones no ingresan al patrimonio social de la empresa. Bassi (1995) considera que constituyen en realidad más que prestaciones accesorias, préstamos obligatorios y generalizados para todos los asociados, con derecho de reembolso en caso de retiro.

Fuente

Pueden estar dispuestas en el estatuto o en los reglamentos internos; en los acuerdos de la asamblea o del órgano directivo (no pareciera procedente que se originasen en decisiones del órgano ejecutivo); o de un contrato ad-hoc entre cada asociado y la empresa.

En el instrumento fuente -cualquiera que fuese- se determina el contenido de la prestación, la duración –si fuerte el caso- la modalidad, la retribución prevista, si es que se adopta, así como las sanciones aplicables en caso de incumplimiento

Tipos

Las más notorias prestaciones accesorias serían:

1. En cooperativas de vivienda

   El pago de cuotas de sostenimiento o gastos de operación; gastos de administración y manutención de los inmuebles o las sumas destinadas a la extinción de pasivos sociales; las contribuciones para construcción de urbanismo.

2. En cooperativas de comercialización

   Las llamadas "cuotas de cointerés patrimonial", destinadas a la amortización de los préstamos contraídos por la entidad para la construcción de instalaciones (Bassi, 1995).

3. Otras

   Que podrían ser: el uso de bienes personales del miembro; el trabajo no remunerado en empresas de obtención de bienes o servicios; responsabilidad del miembro por las operaciones llevadas a cabo por la empresa por su cuenta.

4. Promoción de nueva afiliación de miembros a la entidad.

   La legislación costarricense prohíbe remunerar en forma alguna esta actividad, lo que ha sido corroborado por la Sala Constitucional sostuvo que ello deriva de la diferente naturaleza jurídica de la cooperativa; que resulta objetiva y razonables frente al fin que persigue (Sentencia 2008-16466, en Briones y Li, 2013).

INDICE GENERAL

Obligatoriedad

Hay diversas sobre el carácter obligatorio de las prestaciones accesorias:

1. Opinión 1.

   Sería admisible la llamada a los miembros para ayudar a la cooperativa a través de la imposición de posteriores aportes en dinero.

2. Opinión 2:

   Es lícita la cláusula que imponga a los miembros a reembolsar anualmente a la entidad todos los gastos y pagos para su funcionamiento, de modo de asegurar que el ejercicio cierre siempre sin excedentes ni pérdidas.

3. Opinión 3:

   En Italia solo se acepta cuando la cooperativa tenga fines consorciales, pues la ley permite que la entidad establezca la obligación de pagar contribuciones en dinero (Paolucci, 1999).

Contenido

Concepto 1421
Principios 1422
Sobre el principio de tipificidad 1424
faltas y sanciones 1426
Órgano 1427
Procedimiento sancionatorio 1429
Etapas o fases del procedimiento 1429
Suspensión de derechos 1431
Exclusión 1434
Principios de la exclusion 1436
causales de exclusion 1437
Procedimiento 1440

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

29 Régimen Disciplinario

CONCEPTO

Fundamento

Adaptado de Farrés (2007)

Acerca del fundamento del sistema sancionatorio dentro de las organizaciones solidarias, hay tres teorías:

1. Teoría contractualista

   Para esta doctrina, la sanción es una condición resolutoria del contrato o una cláusula penal, cuando menos.

2. Teoría de la disciplina taxativa legal

   La sanción tiene base en la tutela de los intereses jurídicos, sean públicos, como el principio de conservación de la empresa, como privados, inordinado al cumplimiento efectivo del objeto social.

3. Teoría del poder disciplinario de las personas jurídicas

   Sostiene que la sanción es una expresión del poder disciplinario de las personas jurídicas, básico para su subsistencia, y al que se hallan subsumidas las personas físicas que las componen, debido a que la pena es el elemento que permite constreñir a éstas en sus conductas con relación al objeto social.

   Las sanciones aplicables a los miembros obedecen a la necesidad de garantizar el orden interno. "La comunidad de trabajo en que se traduce la cooperativa, hace que para su mejor funcionamiento deban existir determinadas normas de disciplina que velen por el correcto desenvolvimiento de la actividad de sus miembros" (Fernández-Albor, 1999).

Fuentes

Puede ser que la ley tenga establecido el régimen disciplinario o, que la Autoridad de Supervisión emita un modelo de normativa que deba incorporarse obligatoriamente al estatuto de la empresa solidaria, en clara violación de su autonomía.

Sin embargo, lo mas frecuente es que la ley haga remisión al estatuto la regulación de la materia. En esta vía, es preciso establecer una normativa interna que regule todo lo relacionado con el régimen disciplinario, lo que es procedente hacer por vía del estatuto o, mejor, de un reglamento interno que tome en cuenta las particularidades de la empresa solidaria en cuestión, ya que los supuestos y circunstancias en que se aplique varían considerablemente de un a otro tipo de empresa. Así, por ejemplo, los supuestos y efectos sancionatorios en una cooperativa de trabajo asociado difieren notablemente de los de una mutual.

En caso de conflicto entre un socio y la cooperativa (por ejemplo, en el desempeño de su prestación de trabajo en una cooperativa de trabajo asociado o en la fijación del precio o plazo de entrega de los productos en una cooperativa agraria), habrá entonces que aplicar de manera preferente el Derecho societario, lo que puede significar que la voluntad social se imponga a la voluntad individual de los socios (por ejemplo, modificando el precio de liquidación de los productos entregados, los plazos para pagar dichas liquidaciones o las condiciones del desarrollo de la actividad cooperativa) y el socio tendrá que acogerse primeramente a las vías societarias de resolución de conflictos (impugnación de acuerdos sociales, acciones de responsabilidad, etc.) (Vargas, 2020).

PRINCIPIOS

Aun cuando no estén expresados en el texto legal, y como complemento a los límites a la autonomía privada, existen unos principios comunes que regulan todo sistema sancionatorio, como son de legalidad, irretroactividad, proporcionalidad, concurrencia de sanciones, presunción de inocencia o derecho de defensa, tipificación, prescripción, recursos, audiencia previa del presunto infractor y alegaciones por escrito.

En forma sucinta, los principios en que se fundamenta la potestad sancionatoria son:

De coherencia y proporcionalidad

En el entendido que debe haber una correspondencia entre la importancia de los hechos que -según los casos- sean considerados infracciones, y su correspondiente clasificación, y una correspondencia con la pena establecida (Romero, 2001).

Contradictorio

En cuanto se fundamenta en el cumplimiento del llamado debido proceso que comprende, entre otros, que el expediente correspondiente sea previo a la resolución del órgano social atinente a la sanción de que se trate (Libert, 1988). Esto es, adecuación de la sanción a la clase o tipo de falta cometida: es decir que, por ejemplo, no cabe penalizar una falta grave con una sanción prevista para las faltas leves.

Derecho a la defensa

Como corolario de los principios constitucionales, aun cuando no esté previsto en el estatuto, el derecho a la defensa. De manera que toda sanción tomada sin darse al miembro el derecho de exponer los descargos correspondientes a los hechos que se le imputan, viola el derecho de defensa y, en consecuencia, la sanción tomada de esta formal será revisable judicialmente (Libert, 1988).

Principios del derecho penal

Se aplican los principios propios del derecho penal, como son: que no es posible sancionar dos veces un mismo hecho; deba guardarse la debida graduación entre la infracción cometida y la sanción procedente, ajustándose estrictamente al principio de legalidad y proporcionalidad (Romero, 2001).

El juez costarricense Olasso, en voto salvado de 2014 (en Sánchez-Boza, 2022) consideró que

> *en aplicación del artículo* 8, de la Convención Americana sobre Derechos Humanos, los principios de audiencia y defensa no solo se aplican en materia penal, sino también a toda materia sancionatoria o que pueda traer como consecuencia límites a los derechos subjetivos. De esos derechos se desdoblan a su vez una serie de principios, tales como: a) el de intimación, que *otorga derecho al imputado de conocer los hechos que se le acusan (incluso antes de la iniciación del proceso), b) el de imputación, relacionada con el derecho a una acusación formal, en la que se individualice a la persona accionada y se le describa detallada, precisa y claramente los hechos acusados y una relación de esos hechos con la norma sustantiva; c) el de audiencia, constituye el derecho de la persona y de su defensor o defensora de intervenir en el proceso, de hacerse oír por la persona juzgadora, de traer prueba para fundamentar su defensa, de controlar actividad de la parte contraria y de combatir argumentos y pruebas de cargo, d) el de defensa, del que se extrae: el derecho de contar con un traductor o intérprete de su elección y también con un defensor letrado, en su caso proveídos gratuitamente por el Estado;*

INDICE GENERAL

el acceso irrestricto a las pruebas de cargo y la posibilidad de combatirlas; el derecho a un proceso público –salvo excepciones calificadas-, y el derecho a no ser obligado a declarar contra sí mismo ni en los casos en los que tiene el derecho de abstención con respecto a otras personas.

SOBRE EL PRINCIPIO DE TIPIFICIDAD

Aplicación del principio de legalidad

Para una parte de la doctrina, el principio de tipicidad, característico del derecho penal, significa que una sanción podrá ser infligida a un miembro solo en virtud de una disposición previa de orden legal o estatutario. Por tanto, el rol del tribunal es asegurar la ejecución regular y de buena fe del contrato de asociación, ley de las partes contratantes (Kint y Godin, 1968).

Pastorino (1993) opina que la entidad no pena al asociado díscolo o dañino, simplemente se defiende conservando el orden interno que fue pactado por el contrato; de aquí que sostenga que en el derecho disciplinario corporativo no rige el principio *nullum crimen sine lege.*

Por su parte, el Tribunal Constitucional de España (TES, 3/11/2022, en Amau Cosin, 2022), ha declarado que la invocación del principio de legalidad propio del Derecho sancionador resulta fuera de lugar cuando se trata de una sanción adoptada en aplicación de un ordenamiento privado por quien estaba legitimado para ello.

Precisión o laxitud del supuesto de hecho

Ahora bien, como señala Romero (2001) las normas de disciplina social pueden ser más o menos laxas en la configuración de los hechos sancionables, en las sanciones procedentes y en el procedimiento a seguir, pero no puede prescindirse de ellas en el marco del estatuto.

Farrés (2007) estima que las causales deben ser genéricas e imprecisas, y que de ninguna manera es posible establecer, a manera del derecho penal, "tipos" precisados específicamente en el estatuto o reglamento disciplinario. Es cierto que el socio no puede ser sancionado por un hecho que no esté previsto en los estatutos de la asociación como constitutivo de infracción. Pero esa exigencia de previsión estatutaria previa no alcanza los niveles de precisión y exhaustividad propios del Derecho penal y del Derecho administrativo sancionador.

En tal sentido, en la misma Sentencia antes identificada, el TSE declaró que:

De no ser así, los preceptos de los estatutos de una asociación deberían tener la extensión y exhaustividad propias de un código penal. Habrían de contener una descripción detallada y minuciosa de todas y cada una de las conductas susceptibles de ser sancionadas, incluyendo las formas imperfectas de ejecución. Esta tesis no es acorde a la naturaleza privada de las asociaciones y con el alcance y la relevancia del derecho de autoorganización de estas sociedades.

Adicionalmente, la Sentencia en comento añade que:

> Asimismo, los estatutos pueden establecer como causa de expulsión una conducta que la propia asociación, cuya voluntad se expresa por los acuerdos de los órganos rectores, valore como lesiva a los intereses sociales, con un margen de apreciación suficiente, lo que es exigido por la libertad de organización de la asociación.

Interpretación

Además, las causales sancionatorias –por su propia naturaleza- son de interpretación restrictiva (*in dubio pro asociado*) y no extensiva, siendo de carácter taxativo y nunca podrían serlo meramente indicativas.

Como lo sostiene la jurisprudencia,

> *"la interpretación de las normas sobre disciplina social habrá de ser restrictiva, porque debe rechazarse toda interpretación extensiva del derecho sancionador, y las dudas se resolverán en sentido favorable al socio afectado"* (STS 28.12.2000, en: Paniagua, 2005).

Para evitar que sean frustrados sus propósitos, por la posibilidad de interpretaciones arbitrarias o interesadas de tales cláusulas, para algunos autores debe exigirse siempre que su redacción sea clara y concreta, carente de ambigüedad.

En tal sentido como expresa Torres-Pérez (2011) las leyes cooperativas comprenden normas de disciplina social que pese a ser fijadas en sede estatutaria han de ser redactadas de acuerdo con los límites y condicionantes fijados por ley. Por ello, resulta crucial que su redacción sea clara y precisa evitando la inclusión de fórmulas ambiguas, indeterminadas o abiertas susceptibles de generar litigiosidad entre los socios y la sociedad o perjudiciales para el buen funcionamiento de la cooperativa.

INDICE GENERAL

FALTAS Y SANCIONES

El ciclo de vida del miembro

Los miembros tienen un clclo de vida en la cooperativa que va desde su ingreso hasta el momento de su retiro, todo ello regulado por la ley y los estatutos y reglamentos internos. En el cumplimiento de ese ciclo pueden suceder múltiples situaciones que producen una relación positiva con la cooperativa y sus otros miembros, o bien pueden surgir violaciones a la normativa legal y reglamentaria de la misma, con efectos directos en la personalidad de aquella o de los otros asociados. También es posible la generación de falsas acusaciones por parte de los órganos sociales o comisiones de ética, que provoquen la apertura de procesos disciplinarios con el supuesto ofensor (Sánchez-Boa, 2022)-

Tipos de faltas

Lo natural es que la tipificación de las faltas sea remitida por la ley a las normas internas, aunque pueden estar determinados en el texto legal. En España la ley las ha clasificado en leves, graves y muy graves. Vargas et Al (2015) reseña las faltas más comunes en que pueden incurrir los miembros, en ese ordenamiento, así

1. Faltas leves

No observar las normas establecidas para el buen orden y desarrollo de la cooperativa; incumplir los preceptos del estatuto, reglamentos y normas de funcionamiento por ignorancia inexcusable; no asistir sin causa justificada a los actos sociales, y particularmente, a la asamblea.

2. Faltas graves:

La reincidencia en las faltas leves en un período inferior a un año; no aceptar o dimitir, sin causa justificada, o no servir diligentemente los cargos sociales para los que fueren elegidos; el retraso en el cumplimiento de las obligaciones económicas.

3. Faltas muy graves

Entre otras, las siguientes:

a) La reincidencia en las faltas graves, en un período inferior a un año, o incumplir de forma notoria los acuerdos adoptados por los órganos de la cooperativa.

b) Acciones u omisiones que, por su naturaleza, puedan perjudicar los intereses materiales o prestigio social de la cooperativa, tales como operaciones de competencia, fraude en las aportaciones o prestaciones; atribuirse funciones propias del órgano directivo.

c) Violar el secreto de la correspondencia o documentos reservados de la cooperativa o revelar daros de reserva obligada de la misma.

d) Falsificación de documentos, firmas, estampillas, marcas o datos análogos relevantes para la relación de la cooperativa con socios o terceros; oposición sistemática y proselitismo públicos contra los fundamentos sociales de la cooperativa.

e) El incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones previstas en la ley; la manifiesta desconsideración a los directivos y representantes de la cooperativa que atente contra los intereses o el prestigio de la entidad.

Tipos de sanciones

Las sanciones más comúnmente contempladas son:

1. Amonestación o admonición tanto verbal (reservada) como escrita (pública).
2. Multas, cuya cuantía puede ser reglada o discrecional y su monto puede ser destinado al fondo de educación, o a reservas irrepartibles.
3. Suspensión limitada del ejercicio de derechos sociales y
4. Exclusión.

De acuerdo al tipo de cooperativa se establecen sanciones específicas, como el caso de las cooperativas de transportistas en que existe la suspensión del miembro infractor de determinados turnos de carga.

ÓRGANO

No hay consenso sobre cuál es el órgano de la empresa solidaria que asuma la competencia en materia de régimen disciplinario.

La asamblea

Podría ser la asamblea porque se trata de una decisión de alta relevancia para la vida de la empresa, además que debe ser adaptada por los pares del miembro que, son en definitiva, sus integrantes-

Sin embargo, la asamblea no es el órgano que por su naturaleza

INDICE GENERAL

y atendidas las peculiaridades de cada entidad, sea el más idóneo para sustanciar las sanciones disciplinarias a los miembros. Pareciera lo más conveniente no congestionar la asamblea con el ejercicio de esta atribución (casi siempre polémica) y que se pase al órgano de conciliación y arbitraje, con revisión o no por parte de la asamblea, con fijación de plazo para interponer y para decidir.

En todo caso, es menester dejar abierta la vía judicial contra las decisiones del órgano de conciliación. Lo que no se puede hacer –por inconstitucional- es privar al miembro del recurso judicial.

El órgano directivo

Lo más conveniente sería que el órgano competente para imponer sanciones fuese el consejo de administración o junta directiva. Sin embargo, puede existir una comisión informativa o sustanciadora, pero sus decisiones no son vinculantes. Existe una jurisprudencia del Tribunal Supremo Español -reiterada- que estima que remitir el problema a la asamblea sin acuerdo previo del consejo rector vicia de nulidad el acuerdo asambleario, al privar al asociado de un recurso que la ley le concede (Paz Canalejo, 1989).

En Paraguay el consejo de administración abre un sumario y designa como juez instructor a un miembro no directivo que le presenta un informe de lo actuado con la recomendación de la medida a adoptar. El consejo de administración, visto el informe, dicta resolución, con recurso de reconsideración ante el mismo y de apelación ante la asamblea. Los recursos tienen efecto suspensivo de la decisión hasta resolución firme (Maidana, 2010).

El órgano de control interno

(Sánchez-Boza, 2022).

De acuerdo con la jerarquía y la competencia establecida por la ley, debería corresponder únicamente al Comité de Vigilancia la investigación de hechos denunciados en contra de un miembro de la cooperativa, el cual podría actuar de oficio, por denuncia de algún asociado o por acuerdo del Consejo de Administración.

En muchos casos se considera al Comité de Vigilancia como Órgano director del Procedimiento, aunque también el Reglamento de Ética puede considerar su existencia y asignarle la investigación preliminar. En relación con este tipo de Órgano director del Procedimiento se dan algunas confusiones porque la Cooperativa que así lo denomina, se encuentra apartada de la Declaración de identidad cooperativa.

PROCEDIMIENTO SANCIONATORIO

Fundamento

El principio constitucional común en los ordenamientos occidentales del debido proceso, es aplicable a toda situación sancionatoria a las personas, no importa su nacionalidad, raza, sexo o ámbito de actuación pública o privada, lo que necesariamente incluye el sistema sancionatorio de la economía solidaria.

De manera qu el proceso administrativo disciplinario es el instrumento destinado a determinar la responsabilidad del cooperado por infracción practicada frente a su cooperativa. Los trámites del proceso deben estar expresamente previstos en el estatuto o en el reglamento interno, dando así transparencia y publicidad a todos los cooperados sobre las reglas atinentes al tema (Sciavicco, 2018).

El procedimiento es fijado por la ley, el estatuto o el reglamento interno por laguna o por remisión legal.

ETAPAS O FASES DEL PROCEDIMIENTO

Adaptado de Sciavicco (2018)

Normalmente, un proceso sancionatorio debería desarrollarse en cuatro fases: instauración, inquisición administrativa, juzgamiento y recurso.

Instauración del procedimiento

Puede ocurrir de forma nominada o anónima, presentada formalmente o de oficio, no debiendo aceptarse una acusación apenas verbal, por lo menos en las empresas solidarias formales, más quizás no así, en las organizaciones solidarias simplificadas e informales.

Al instaurar el procedimiento la cooperativa debe tener como objetivo la correspondiente investigación y esclarecimiento acerca de la existencia o no de la infracción por parte del cooperado, y cuáles fueron los medios de hecho en que ella ocurrió, para llegar a la imposición de una sanción al cooperado.

Necesariamente debe existir una infracción practicada por el cooperador, por lo que, sin indicios o pruebas, tanto por el principio de buena fe como por el de seguridad jurídica no puede instaurarse el procedimiento.

Al respecto, se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. Derecho a la contradicción y a la amplia defensa

INDICE GENERAL

Por amplia defensa se entiende la seguridad que es dada al denunciado de traer al proceso todos los elementos permitidos en la ley que puedan esclarecer los hechos objeto de discusión.

En cuanto lo contradictorio es una consecuencia directa del derecho de defensa, garantizando al denunciado el derecho de oponerse a los actos producidos por la acusación. La finalidad primordial es de permitir que ocurra la participación plena de las partes involucradas, y que se construya un control de abusos, presentación de hechos, pruebas y pertinente juzgamiento.

Se trata de una garantía al cooperado acusado de una determinada falta, de tener la oportunidad de presentar su defensa y comprobar sus alegatos en el desarrollo del proceso.

2. Ello comporta el respeto de otros tres derechos inherentes: derecho de información, derecho de manifestación y derecho a que sus razones sean consideradas.

a) Formalización de los actos

Todos los actos deben ser debidamente formalizados, sin cualquier enmendura y con los respectivos comprobantes de recepción, organizados cronológica y numéricamente, estando debidamente firmados.

b) Imparcialidad y discreción

El estatuto o reglamento interno debe prever expresamente cuáles miembros y cargos actuarán en la instauración del proceso, generalmente, la Dirección Ejecutiva o uno de sus miembros específicamente designado con esa atribución.

Una vez instaurado el procedimiento se designan los directivos instructores que actuarán en el análisis e instrucción de la demanda, garantizándose el derecho de censura en los casos de relación de amistad, parentesco o fuero íntimo.

Inquisición administrativa

Es la fase más voluminosa del proceso, en donde:

1. Los instructores deben solicitar eventuales informaciones complementarias a la cooperativa.
2. El denunciado debe ser convocado formalmente para tomar conocimiento de la denuncia y prestar sus aclaraciones.
3. El denunciado podrá solicitar la realización de prueba pericial, testimonial y demás admitida en derecho, todo ello a su cargo.
4. Podrá hacerse acompañar de abogado (debe presentar el instrumento respectivo) lo que no le exime de comparecer personalmente cuando fuese requerido.

Juzgamiento

1. El grupo designado para decidir delibera sobre la penalidad a ser aplicada, o por el archivo del proceso.
2. Las penalidades varían en leves, moderadas o graves de acuerdo a la infracción cometida, debiendo tomarse en consideración la proporcionalidad entre la conducta irregular el cooperado y la sanción impuesta.
3. Debe primar la equidad en el momento de establecer la sanción, debiendo ser tratados los casos similares con la misma severidad, no debiendo existir penas diferentes para casos idénticos.

Recurso

1. El denunciado podrá, dentro del plazo fijado, interponer recurso con efecto suspensivo, ante la primera asamblea, que le recibirá y juzgará.
2. El recurso es obligatorio en caso de eliminación del cooperado.
3. Debe garantizarse la defensa oral por el denunciado o su representante.

SUSPENSIÓN DE DERECHOS

Concepto

Por suspensión se puede entender la paralización del ejercicio de los derechos de los miembros que han incurrido en faltas graves, como medida inmediata y temporal, para evitar daños de mayor magnitud, mientras se produce una decisión del órgano competente para la exclusión del mismo.

Supuestos

INDICE GENERAL

Los supuestos o causales para dictar tal medida deben estar previamente determinados en la ley y, o en el estatuto, y generalmente son:

1. Que el miembro realmente haya incurrido en alguna de las causales de suspensión provistas en el estatuto, tales como (Fonseca, 2001):

    a) No cumplir con sus funciones directivas cuando haya sido elegido en un órgano administrativo o de fiscalización.

    b) Negar su colaboración a la empresa cuando ésta, por motivos especiales, requiera de su apoyo.

    c) Negativa injustificada a participar en las actividades de capacitación que promueva la cooperativa.

    d) La ausencia injustificada a una Asamblea

2. Que se trate de una situación de gravedad, esto es, que haya producido o se tengan serios o fundados indicios de que pueda producir daños de carácter verdaderamente graves (materiales o morales) a la empresa solidaria.

3. Que exista una real situación de urgencia o de emergencia; que se deba actuar de inmediato; que no se pueda esperar hasta la exclusión para poner cese a los daños o la amenaza de ellos; que no haya otra forma menos traumática de actuar.

4. Temporalidad, que sea una medida provisional mientras el órgano competente para decidir la exclusión se reúne y decide, en definitiva. El plazo de suspensión en ningún caso puede ser indefinido.

5. Al miembro deben garantizársele las exigencias mínimas del derecho de defensa y el debido proceso.

Suspensión del derecho de voto

En algunas legislaciones, como sanción a los miembros, se prevé la suspensión del derecho de voto sujeta las algunas limitaciones como las siguientes (Torres-Pérez, 2011):

1. Sólo procederá la suspensión en supuestos en los que el socio esté al descubierto de sus obligaciones económicas o cuando no participe en la actividad cooperativizada en los términos acordados.

2. Habitualmente se concreta un límite temporal por el que se circunscribe la suspensión al período que dure el incumplimiento.

3. La suspensión no podrá afectar a determinados derechos tanto de carácter político como económico. Entre los primeros, no es susceptible de suspensión el derecho de información ; entre los segundos no procede la suspensión de la percepción del retorno, del devengo de intereses por las aportaciones al capital social ni la actualización de las mismas.

Efectos

La suspensión causa la paralización temporal del ejercicio de los derechos del miembro, aunque haya continuación en el cumplimiento de las obligaciones y de los deberes, como sería la cancelación de cuotas periódicas sobre los préstamos insolutos.

La suspensión de los derechos no incluye el cese del ejercicio del derecho de información, ni del pago de los retornos, si los hubiese. Para Cuesta (2000) la medida afecta el ejercicio de los derechos sociales, como el uso del servicio, la actuación de los derechos para- políticos, pero no afecta el derecho a dimitir, a ejercer el receso, y el condigno reembolso de las cuotas sociales ya que la suspensión no incide sobre los elementos configurativos del vínculo asociativo.

En defecto de referencia a la duración de la sanción en el acuerdo sancionador, se aplicará la regla del momento en que el socio normalice su situación, salvo que en el estatuto estuviese determinado con claridad un plazo concreto para la sanción, o los requisitos necesarios para poder ejercer nuevamente los derechos objeto de suspensión (Vargas, 2010).

Procedimiento

El órgano competente para acordar la suspensión normalmente es una sesión conjunta de todos los directivos, esto de los miembros de los consejos de administración y de control interno.

Podría establecerse la suspensión automática del miembro por mora en el pago de cualquier obligación que tuviere con la empresa, por el lapso establecido en el estatuto, por ejemplo, por más de 60 días.

En cuanto a la duración de la suspensión, para Vargas et Al (2015) si la ley y, o el estatuto no contienen referencia expresa, la duración de la sanción dependerá de lo impuesto en el acuerdo san-

INDICE GENERAL

cionatorio, de acuerdo con la tipificación prevista en el estatuto (que, en ocasiones, sólo fijan un plazo máximo para la sanción).

"Opinamos que la sanción de suspensión impuesta, por impedir el ejercicio de los derechos sociales, es recurrible ante el mismo órgano y en apelación por ante la asamblea, en resguardo del derecho de defensa, recurso que debe tener efectos suspensivos. Agotada la vía interna, cabe al asociado afectado el derecho de acudir a la vía judicial, y si la medida se ha hecho efectiva no obstante el recurso planteado, declarada la ilegitimidad por la justicia, la cooperativa deberá resarcir daños y perjuicios al asociado (Cuesta, 2000).

EXCLUSIÓN

Concepto

La exclusión es el acto por el cual se produce el cese unilateral de la relación social entre el miembro y la empresa, por haber incurrido aquel en incompatibilidad para continuar como miembro. La exclusión debe ser entendida como el cese de la relación asociativa entre el miembro y la empresa, por decisión de esta última.

Naturaleza

Para Cámara (en Verón, 2009) la *ratio legis* que fundamenta la exclusión gira en torno a tres teorías:

1. La teoría contractualista

   Según la cual los motivos de separación serían otras tantas condiciones resolutorias del vínculo jurídico societario y la exclusión no es más que el derecho de resolución del contrato por incumplimiento de una parte.

   Falso, dicen Kint y Godin (1968) porque, ésta tiene efecto retroactivo y es una prerrogativa de ambas partes. En cambio, la exclusión es sólo de la empresa, e implica –a veces– necesariamente la intervención del juez.

   Se trata de un derecho unilateral de revocación y afirman: "Esta parece concretizar el derecho de la mayoría, expresándose por medio del órgano social, de revocar unilateralmente el contrato frente a un asociado considerado indeseable. Este derecho es protector de la confianza que debe reinar entre los cooperadores".

2. La teoría de la finalidad publicística

   Denominada también teoría de la disciplina taxativa legal que entiende que la separación forzosa del miembro procede, por razones de interés público, en los supuestos contemplados concretamente por el derecho escrito.

3. La teoría del criterio disciplinario

   Según esta teoría, la exclusión constituye la expresión de soberanía de la sociedad respecto de sus componentes. Se trata de una sanción, la más grave, cuya imposición depende del poder disciplinario de la entidad que permite al grupo de miembros afianzar su existencia y el funcionamiento del sistema sin necesidad de intervención judicial previa (Cuesta, 2000).

   La exclusión se debe a que el miembro desconoce sus obligaciones, las infringe y, con su comportamiento, pone en peligro las finalidades de la actividad social en su conjunto. Frente a estas conductas de incumplimiento, la empresa solidaria pone en funcionamiento su poder disciplinario (límites para una serie de garantías en beneficio del asociado). A este poder disciplinario corresponde un cualificado deber de fidelidad del miembro en las relaciones que mantiene en el ámbito interno o incluso fuera del ámbito solidario, con terceros, cuando en alguna manera comprometa gravemente la imagen y los intereses de la empresa o de sus miembros (Duque, 1989).

   Ahora bien, el incumplimiento no conlleva necesariamente a limitar los supuestos a los incumplimientos culposos, sino que posibilita la eficacia resolutoria a toda clase de actos o hechos que graviten sobre el incumplimiento de la obligación o deber como socio, con independencia de una posible culpabilidad. Además, la adopción de la medida debe ser evaluada no solo en cuanto a la configuración de la causal sino en la proporcionalidad, antecedentes del acusado y la inmediatez temporal entre la falta y la sanción (Cuesta, 2000).

Fuentes

Las causas de exclusión de los miembros (causales) deben estar previstas en la ley, en el reglamento de la misma, o remitirse su determinación en forma expresa al estatuto. En todo caso, como se trata de situaciones que perjudican al miembro, la enumeración de las causales necesariamente debe ser taxativa, aunque en algunos casos se establecen en forma nominativa, lo que no garantiza la necesaria seguridad jurídica y atenta contra el principio *nulla pena sine legge*.

INDICE GENERAL

Además, su interpretación debe hacerse con criterio restrictivo y nunca extensivo por tratarse de restricciones a los derechos de las personas.

PRINCIPIOS DE LA EXCLUSION

Las causales de exclusión se rigen por los principios generales del proceso sancionatorio, además de algunos principios esenciales propios establecidos por la doctrina y la jurisprudencia, a saber:

Gravedad

El hecho que configura la causal de exclusión debe ser "grave". Para Verón (2009) es necesario que el incumplimiento sea de una determinada entidad o gravedad para que pueda operar como causal de exclusión, so pena de incurrir en desproporcionalidad entre causa y efecto.

La gravedad se refiere, más que a la idea de la infracción de la norma, a las consecuencias de la infracción misma. Esto es, de las circunstancias, en cada caso, que revelan su naturaleza netamente económica, en los términos de resultados (ganancias o pérdidas). Será grave cuando sus consecuencias causen un serio perjuicio al ente, es decir, cuando tengan magnitud suficiente como para afectar la relación económica de la sociedad o el cumplimiento del objeto social.

Que se trate de una conducta perjudicial y discordante:

Que los hechos del miembro sean específicamente contrarios a la confianza y a la armonía que debe reinar entre los asociados y a la conducta que es dable esperar del socio; cuando su conducta determine que ha desaparecido la *afecctio societatis* y el principio de la buena fe (Verón, 2009).

Justa causa

Verón (2009) añade el principio según el cual los socios solo pueden ser excluidos si mediare justa causa, siendo nulo el pacto en contrario, lo cual no obsta para que los socios convengan otras causas más ya que se considera de orden público. La justa causa debe ser comprobada, prefiriéndose la conservación del vínculo si no media prueba concluyente de la inconducta del socio.

En el derecho italiano

La jurisprudencia italiana ha elaborado unos principios generales, en tutela de los miembros y para evitar que su uso degenere en abusos, que son:

1. El tenor de las cláusulas no debe ser, bajo pena de invalidez, tan amplia y genérica que consienta, por su indeterminación, la exclusión por cualquier motivo. Es lo que Duque (1989) llama el principio de la tipicidad estatutaria de la cláusula de exclusión: es el estatuto, el que mediante una cláusula va a concretar en el ámbito de la libertad cooperativa, los criterios y elementos que como mínimo han de concretar las circunstancias específicas con que van a funcionar en cada cooperativa las cláusulas legales de exclusión.

2. La exclusión debe representar siempre una sanción adecuada y racional respecto al caso para el cual es concretamente aplicada, y esto respecto al comportamiento contrastante con los deberes del asociado y con la finalidad mutualista, incluso a evitar que el caso particular se resuelva en un agravamiento o una elusión de la disciplina legal (Buonocore, 1997).

CAUSALES DE EXCLUSION

Las principales causales de exclusión son:

1. *El incumplimiento -culposo o doloso- grave del pago de las aportaciones económicas obligatorias (mora).*

Debe tratarse de un comportamiento de negativa plena y absolutamente injustificada o, cuando menos sin razón discutible, por parte del miembro sancionado; la gravedad del incumplimiento que debe ser valorada con relación a los intereses que tiene la entidad a no ver perjudicado el fin u objeto social (Buonocore, 1997). Para que proceda, se debe constituir al miembro en mora mediante intimación escrita, en cuyo caso la carga de la prueba es invertida y grava sobre el miembro incumplidor (Ceccherini, 1999).

En tal sentido, el miembro que no integre las cuentas sociales suscritas en las condiciones previstas por el estatuto incurre en mora por el mero vencimiento –bajo intimación -del plazo y debe resarcir los daños e intereses causados en forma directa a la empresa por su incumplimiento. La empresa solidaria tiene la opción de excluir al asociado o a exigirle judicialmente el cumplimiento del contrato de suscripción. El asociado puede impedir la exclusión satisfaciendo la obligación de aportar, mientras no haya sido notificado de la resolución que lo excluye (Farrés y Menéndez, 1987).

INDICE GENERAL

Scordino (1970) considera que puede quedar a discreción de la empresa el excluir al asociado que no satisfaga el pago de lo suscrito, si el estatuto admite el diferimiento del pago hasta el término del plazo establecido. Por el contrario, si tal diferimiento no es admitido, o está previsto el inmediato pago de toda la cuota de participación, la exclusión es de derecho y no es facultativa para la entidad.

Para evitar la expulsión automática del socio moroso, que constituye una especie de trauma societario, la doctrina propone aplicar en este supuesto la pérdida obligatoria de la condición de asociado, sobre todo en supuestos en los que no concurran circunstancias de ofensas, fraude, dolo y otras de análoga gravedad (Viguera, 2011).

En el caso de las cooperativas de vivienda, la baja del socio de un plan por morosidad dispuesta por los mecanismos normativos ordinarios y la posterior asignación de la unidad a un reemplazante, no constituye un desbaratamiento de derechos, puesto que involucra el incumplimiento de las obligaciones con plazos ciertos y determinados, tal y como ocurriría con un contrato común (Farrés, 20017).

2. *Causar daños (materiales o morales) a la entidad*.

   Para que se configure tal causal, es innecesario que la conducta cuestionada implique un ilícito, bastando que el mismo sea anti societario. Ahora bien, en muchas ocasiones se ha pretendido encuadrar conductas de miembros dentro de la causal de perjuicio moral, cuando en realidad se trata del ejercicio de un derecho, como interponer una acción judicial en contra de la empresa en reparo de algún derecho conculcado.

   De manera que mientras que el ejercicio de tal derecho no sea abusivo no se puede calificar la conducta del asociado como moralmente perjudicial, no obstante que de ella resulten situaciones no siempre cómodas (Cuesta, 2000).

3. *La manifiesta desconsideración en contra de los directivos y representantes de la empresa que atente contra los intereses o el prestigio de la entidad.*

   El TS español (7-2-2002 en Vargas, 2009 y 2015) ha reconocido en varias sentencias la nulidad e ineficiencia de acuerdos de expulsión de socios alegando esta causa, si no va acompañada de un perjuicio de los intereses materiales (reducción de ventas o de servicios prestados) o el prestigio de la sociedad, y ha afirmado que una actitud crítica, incluso con excesos verbales en el seno de la asamblea, no son de entidad suficiente para justificar la expulsión de un socio.

   Es preciso que las frases expresivas hayan trascendido al exterior de la empresa para que se pudiese ocasionar el perjuicio a la misma, el que no debe confundirse con los propios de las personas que en un momento dado desempeñen los cargos directivos.

4. *Por conflicto grave de un asociado con otros miembros.*

   La cuestión es de saber si el desacuerdo o desentendimiento entre miembros puede constituir un justo motivo de exclusión de un asociado de una empresa solidaria. Tal sería el caso de un miembro que amenaza provocar por su acción en justicia la desaparición del grupo. Los demás quieren continuar la actividad social. Por tanto, el medio de obtener ese objetivo pasa por la eliminación del miembro que actúa en disolución.

   Pensamos –dice Pascual (1998) que la desaparición del ente debe ser evitada en lo posible, aunque para ello uno de los miembros de la agrupación deba ser excluido. Si el conflicto grave entre miembros paraliza las actividades sociales y es causal de disolución, es de estudiar la posibilidad de que los miembros que quieran continuar las operaciones sociales puedan excluir a los que intentan disolverla, todo como medida de continuidad de la empresa.

5. *Por incumplimiento de las obligaciones que le corresponden como miembro de la empresa.*

   Ahora bien, no podría constituir causal de exclusión cualquier falta o incumplimiento, sino que debe este ser de suficiente gravedad y magnitud en función de las particulares circunstancias de modo, tiempo y lugar, ya que pretender la exclusión sobre bases de motivación carentes de entidad suficiente implica un abuso de derecho. En cualquier relación es necesario que la gravedad del incumplimiento sea proporcional a la magnitud de la sanción a aplicar (Farrés y Menéndez, 1987).

6. *Exclusión por perecimiento de la cosa o por imposibilidad de trabajar en las actividades de la empresa.*

   Dice Scordino (1970) que puede darse la exclusión del miembro que habiendo conferido a la cooperativa de trabajo

INDICE GENERAL

asociado su propio trabajo o el goce de una cosa, no está en condiciones de hacer gozar la entidad de tal conferimiento por la inidoneidad sobrevenida a efectuar la obra convenida, o el perecimiento de la cosa debido a causa no imputable a los administradores, siempre, lógicamente, que se haya producido antes de la entrega.

7. *Actuaciones contrarias a la moral o las buenas costumbres.*

   En sentido contrario se sostiene que no es causa de exclusión el comportamiento contrario a la moral: la tipificación de los supuestos de exclusión es una tipificación jurídica, individualizada por referencia del ámbito cooperativo de la actividad del ente, por lo que no serán admisibles formulaciones estatutarias que prevean la exclusión que tuviera como base una conducta moral o cívica que le haga indigno de continuar siendo miembro de la cooperativa (Duque, 1989).

8. *Otras causales*:

   Como podría ser el no desempeñar las comisiones asignadas por los órganos competentes sin causa justificada; la mala conducta comprobada o incurrir en actos de deslealtad a la empresa, o no cumplir las prestaciones accesorias obligatorias.

PROCEDIMIENTO

Es necesario en la ley, en el reglamento o en el estatuto se establezca un procedimiento de exclusión –sencillo y no recargado con trámites y minucias- que, siguiendo cierta formalidad jurídica, garantice el cumplimiento del principio general del debido proceso.

El procedimiento de exclusión, por las graves y relevantes consecuencias que él se deriva, requiere necesariamente claridad con la precisa indicación del miembro excluido y la enumeración de los hechos imputados como fundamento de la exclusión, a los fines de permitir al interesado articular su defensa en sede judicial, si fuese el caso.

Por lo tanto, la exclusión -dice Paolucci (1999)- debe presentarse en forma unívoca y con un procedimiento autónomo. No es, por tanto, suficiente la mera mención de la norma estatutaria violada que, en falta de especificaciones o de indicaciones del comportamiento contrario a la misma, no está en medida de consentir ni al asociado excluido de organizar su propia defensa, ni a la autoridad judicial de efectuar el control de legitimidad que le es demandado.

En cuanto al voto, en opinión de Macías-Ruano (2016) el anonimato en la decisión de exclusión del socio sancionado por el consejo rector parece una medida de prudencia y garantía, para evitar presiones por parte de los presuntos infractores por causas tipificadas como muy graves sobre los socios (cosocios) que han de resolver entre un conflicto irresoluble entre la sociedad y el socio. El veredicto anónimo al votar en relación con la expulsión del socio expedientado parece una medida de garantía clara en cuanto que la manifestación de voluntad es más libre y, por tanto, de mayor transparencia.

Ordinariamente se atribuye la competencia de exclusión a la asamblea. Sin embargo, como normalmente se trata de materias delicadas que hieren la sensibilidad personal, además que consume demasiado tiempo a la misma y produce resquemores difíciles de superar, actualmente se prefiere atribuir la competencia al órgano directivo con apelación ante el órgano de arbitraje interno o ante tribunal de honor, sin revisión por la asamblea, para evitar, además, que esta se congestione con el análisis de esta materia.

Sin embargo, es tradicional que la resolución sea tomada por el órgano directivo y que esta sea revisada por el órgano deliberante, con lo cual no se resuelven los efectos negativos antes señalados y, antes bien, los agrava.

Etapas

Normalmente consta de tres etapas fundamentales:

1. Expediente

   De acuerdo con los principios generales sancionatorios, el procedimiento de exclusión debe respetar el debido proceso, razón por la cual se hace necesaria la formulación de un expediente donde consten los elementos probatorios de los hechos que motivan la exclusión que se imputan al miembro.

   Es importante dejar constancia los hechos en los cuales se basan las razones por las cuales se solicita la expulsión del miembro; esto es, documentar debidamente las pruebas, bien sean mediante testigos presenciales, comunicaciones debidamente firmadas, grabaciones, etc.

2. Descargo

   El miembro imputado debe tener acceso al expediente, de manera de poder preparar su descargo. Al miembro debe

INDICE GENERAL

dársele oportunidad de presentar los alegatos y pruebas que considera convenientes, en una sesión del órgano con competencia para la exclusión de los miembros. La defensa podrá hacerla el miembro en forma personal o por medio de algún otro miembro de la empresa. Pareciera que no es admisible la presencia de abogados defensores si no son miembros de la empresa.

3. Decisión

El órgano competente debe decidir sobre la exclusión del miembro en un plazo razonable, debiendo la decisión ser motivada. El acuerdo de exclusión será ejecutivo (surte sus efectos) una vez sea notificada al socio por el órgano que la adoptó.

En este sentido. La Corte Suprema de Justicia de Costa Rica (voto 27, 1998, en Sánchez-Boza, 2023) manifestó:

La Sala aprecia que en el presente caso se violó el derecho de defensa de las amparadas pues no se les hizo traslado de cargos, es decir, no se les comunicó oportuna, individualizada y concretamente los hechos que se les imputaban...". En consecuencia, al no haber sido intimados los accionantes de los cargos que se endilgaban, ni permitirles ofrecer prueba de descargo de previo a efectuar su suspensión provisional como socios de la cooperativa demandada-, se debe concluir que sí se violentaron los principios del debido proceso, al aplicarles esa sanción".

Apelación

1. Interna

Puede darse apelación interna de la exclusión ante el órgano directivo o el deliberante, o lo que es mejor para la doctrina, ante el órgano de conciliación y arbitraje. Lógicamente, debe garantizarse el debido proceso y el derecho de defensa del miembro.

La apelación interna puede tener efecto devolutivo o suspensivo.

a) El efecto devolutivo aleja las garantías de los asociados frente a abusos por parte del consejo de administración, pero salvaguarda la cooperativa de malos integrantes que pueden ocasionar perjuicios mayores.

b) Por su parte, el efecto suspensivo aleja la posibilidad de discriminaciones políticas internas que siempre deben conjugarse con la existencia de fraude en beneficio de algunos asociados (Farrés, 2007).

2. Administrativa

También, algunas legislaciones otorgan el derecho de recurrir ante la Autoridad de aplicación, determinando el plazo para hacerlo, pudiendo la misma autoridad revisar los aspectos de forma o procedimiento. Raramente se otorga a la autoridad administrativa la revisión de los vicios de fondo, dejándose esa materia a la autoridad judicial.

3. Judicial

Ante el Juez competente, generalmente sólo una vez agotada la vía interna. El control judicial no versará sino sobre la validez formal y legalidad de la sanción aplicada, se revisará únicamente el respeto al derecho de defensa, su conformidad con los procedimientos estatutarios o reglamentarios y la legalidad de la sanción, si su causa hubiere sido fundada en la ley o disposición emanada de la autoridad de aplicación. Queda fuera del examen del juez la merituación de la gravedad de la falta y su relación con la sanción adoptada, pues este ámbito de arbitrariedad es privativo de la asamblea, salvo que se contraponga a un encuadramiento de la conducta previsto en el estatuto o reglamento (Farrés, 2007).

Efectos de la apelación

La opinión generalizada es que la sanción de una exclusión sin fundamento es la nulidad de la misma y, por lo tanto, sería necesario reintegrar a su condición de asociado al miembro excluido. Sin embargo, para Kint y Godin (1968) la sanción de la exclusión irregular se traduce en el pago de una indemnización: "Si, como nosotros lo pensamos, el poder de exclusión es asimilable a un derecho de revocación unilateral, una violación o un exceso de ese poder constituye una inejecución de una obligación de hacer, cuya ejecución forzada es difícilmente concebible y que se resolverá, por tanto, en daños y perjuicios."

En caso que el miembro expulsado por el órgano directivo ejerza un cargo directivo, lógico sería que la ley y, o el estatuto dispongan expresamente que la exclusión conlleva el cese en el ejercicio del cargo directivo. Viguera (2011) propone que el acuerdo de

INDICE GENERAL

expulsión incluya la propuesta de cese simultáneo, ya que como administrador únicamente podrá ser removido por la asamblea.

En el caso de las empresas de trabajo asociado, no sólo habría que reponer al miembro al puesto de trabajo, sino que debería pagársele los anticipos laborales no percibidos durante el lapso en que fue irregularmente excluido, calculados según el promedio de lo percibido en un lapso equivalente.

Contenido

Concepto 1447
Efectos 1447
Retiro voluntario 1449
Restricciones al retiro por razones económicas 1453
El preaviso 1456
La muerte del miembro 1458
El retiro obligatorio 1460
Causales de retiro obligatorio 1461
Procedimiento 1463
Derecho de receso 1464

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

30 Pérdida de la Condición de Miembro

CONCEPTO

Fundamentación

La pérdida de la condición de miembro (baja) puede ser entendida como el acto de cesar como integrante o miembro de una empresa solidaria, o de dejar de serlo, bien sea por voluntad propia, por fallecimiento o por causas determinadas en la ley o en las normas internas. Representa la terminación o salida de un miembro de la actividad social con la empresa; es el acto o hecho de extinción de la relación asociativa con la empresa.

Señala Viguera (2011) que la "baja" se refiere a un hecho objetivo conforme al cual el miembro de una cooperativa deja de serlo, esto es, se extingue la relación jurídica con la sociedad que había nacido al ser admitido como tal y efectuar la aportación obligatoria correspondiente. Sin embargo, puede hablarse del mismo también en un sentido subjetivo, en cuanto a que la doctrina reconoce la existencia de un derecho subjetivo a causar baja.

La baja trae como consecuencia la pérdida de todos los beneficios que el estatuto concede a los miembros, la devolución de sus aportaciones individuales, y la liquidación de las responsabilidades en que haya podido incurrir en cualquier gestión que se le haya encomendado (Cerdá, 1959).

Lo más frecuente es que la ley determine algunas de las causales, como la renuncia, el derecho de receso, la pérdida obligatoria de la condición, la exclusión, jubilación o pensión, la pérdida del capital social, la disolución de la empresa en caso de ser una persona colectiva la asociada, dejando o no a al estatuto (y a veces, incluso, a la asamblea) determinar otras causas.

Nota: la exclusión, aunque es causa de la pérdida de la condición de miembro, es un tipo de sanción disciplinaria (la más grave) que por efectos metodológicos, preferimos tratarla en el tema sobre régimen disciplinario.

EFECTOS

Efectos que produce

1. Se extinguen los derechos y las obligaciones futuras como miembro, aunque ello no ve afectada la eficacia de los dere-

chos y las obligaciones emergentes de la situación anterior, pues la extinción opera ex nunc (Cuesta, 2000).

2. Reduce el patrimonio social proporcionalmente.

   La baja tan sólo provoca la disolución parcial, es decir, la desaparición del vínculo asociativo con relación al integrante en el que concurre la causa de pérdida, quedando reducida la base personal de la empresa y –correlativamente- el patrimonio social disminuido en la parte del patrimonio social a la que el miembro tiene derecho (Duque, 1989).

3. Al miembro cesante debe rembolsarle sus aportaciones voluntarias y las obligatorias si lo permite el estatuto, y como dice Fajardo (1999) cesa su contribución a la actividad económica, lo que puede significar que deja de trabajar o de entregar su cosecha, o deja de consumir en la empresa.

Limitación de efectos

Todos estos efectos pueden repercutir negativamente en el funcionamiento de la empresa solidaria, por lo que, además del plazo mínimo de permanencia como miembro que pueda exigírsele o el preaviso, en el estatuto podrían establecerse otras medidas, tales como:

1. Comprometer la participación del miembro en la actividad social por períodos de tiempo con independencia de que cause baja en la empresa; de esta forma, la baja supondría entre otras, no asumir nuevos compromisos con la entidad ni responsabilidades por la actuación de ella, pero no eximiría de continuar participando en la actividad por el plazo comprometido, y si se incumpliese esta obligación, debería indemnizar a la cooperativa (Fajardo, 1999).

2. Nieto (2001) es de la opinión que el estatuto puede prever la obligación del miembro de participar hasta el final del período comprometido en las actividades o servicios cooperativos en los términos en que venía obligado. Esto supone que el miembro, aun perdiendo su condición de tal, quede obligado con la cooperativa.

   Por lo tanto, el que ha dejado de ser miembro podrá venir obligado a seguir comercializando a través de la misma los productos de su explotación, a comprar las materias primas a través de la cooperativa, a abstenerse de hacer concurrencia a la cooperativa, o a prestar sus servicios a la misma, si bien el incumplimiento de esto último nunca podrá acarrear la exigencia forzosa de la prestación personal, sin perjuicio de que el incumplimiento pueda ser más gravoso al deudor de lo que solía.

3. Posponer el reintegro de las aportaciones obligatorias, o poder separarse el momento de la baja de la cesación de la contribución a la actividad económica, de forma que esa cesación no altere en exceso el funcionamiento cooperativo.

   a) En caso de retiro de miembros que hayan aportado derechos de uso o de aprovechamiento de recursos, licencias, permisos o similares, el estatuto podría disponer que la empresa pueda conservar los bienes y derechos cedidos, ejerciendo un derecho de retención de los mismos, por el lapso de la cesión.

   b) En ciertos casos se efectúa la detracción de determinados porcentajes de los aportes patronales (si los hubiere) o de una parte de los derechos económicos de los miembros que pierden la condición de tales, según cual fuese la causa de la pérdida, de manera que la renuncia o la exclusión podrían ser penalizadas. Sin embargo, algunas legislaciones lo prohíben en forma expresa.

4. Según Telese (2006) el miembro de la Cooperativa de Trabajo Asociado puede ser expulsado de la cooperativa por hallarse incurso en algunas de las situaciones que prevé el estatuto con esta finalidad, sin que ello le origine derecho indemnizatorio alguno.

RETIRO VOLUNTARIO

Concepto

La renuncia, baja o retiro voluntario, consiste en el cese unilateral de la condición de miembro por su decisión unilateral, y constituye un corolario del principio de libre ingreso: el principio de libertad de retiro, que necesariamente debe estar sujeto a ciertos principios. Como dice Cuesta (2000) el derecho de asociarse implica el de no asociarse y el de dejar de ser miembro.

De manera que la cooperativa no podrá en ningún caso denegar la renuncia de los miembros al vínculo asociativo. Su causa consiste en el principio cooperativo de puerta abierta, en su vertiente negativa, dimisoria o centrífuga, que conlleva la libertad para salir. Se trata, por tanto, al mismo tiempo, de un derecho y un acto personalísimo, que no requiere ni aquiescencia o acuerdo con la cooperativa (Arrieta, 2021).

INDICE GENERAL

Naturaleza

La renuncia es un derecho del miembro que, para algunos es absoluto (libertad plena) y para otros, está necesariamente sujeto a la ley y, o, el estatuto. La Casación Italiana (21-07-1992) retuvo que

> *no existe un derecho de renuncia concedido en vía general e incondicionada, sino solo un derecho acordado al miembro en presencia de una específica norma de ley o del acto constitutivo* (En: Buonocore, 1997).

La renuncia opera en virtud de la mera voluntad del miembro, consistente en la denuncia o desistimiento unilateral *ad nutum*, absolutamente discrecional y sin necesidad de alegación de causa alguna (Viguera, 2001). En este sentido, según la jurisprudencia española más reciente (SAP de Zaragoza, de 18/12/2019-(JUR 2020, 44639, en Benítez, 2021)

> la separación de la persona cooperativista se configura "como derecho ad nutum, que no precisa alegación justificativa alguna, y se produce en el momento mismo en el que manifiesta su voluntad al efecto". Recalcando que, "es el Consejo Rector quien debe calificar la baja como justificada o no justificada pero lo que no puede hacer es denegarla"

Para Althaus (1974) la extinción del vínculo asociativo del renunciante se perfecciona por efecto del retiro consumado en tiempo hábil; lo único que, en el caso, se somete a modalidad, es el reembolso de las cuotas sociales. La calidad de miembro se pierde por virtud de aquél, junto con todos los derechos y deberes inherentes a la misma.

El renunciante pasa a ser acreedor de la empresa por el monto de las cuotas sociales que no hayan podido ser atendidas. El derecho de retiro surge de la ley y no puede ser derogado estatutariamente, pero tampoco podría ser restringido más allá de los límites establecidos por la ley, pero sí ser restringido estatutariamente en función de los compromisos de producción asumidos por la empresa, si fuese el caso.

Limitaciones o condiciones

En torno a la renuncia, Meira (2013) encuentra dos intereses que, por lo menos tendencialmente, se presentan contrapuestos: el interés de la cooperativa de no ver disminuido su número de miembros; y la libertad del cooperador de abandonar la cooperativa cuando ésta ya no responda a los objetivos que justificaban, inicialmente, su adhesión, Así, habrá de encontrarse un punto de equilibrio entre ambos intereses, En este contexto, sería plenamente legítima la consagración de mecanismos estatutarios <<que desalienten abandonos, envolviéndolos de alguna onerosidad>>.

Ahora bien, como dice Arrieta (2021). la baja voluntaria no opera de manera automática con la mera solicitud del socio interesado en la misma, sino que su ejercicio se somete a unos condicionamientos que traen causa del especial vínculo societario existente entre el socio y la cooperativa, en la medida en que las consecuencias de la baja del socio producen efectos propios y específicos, llegando a afectar a la propia configuración patrimonial de la empresa. De este modo, dichos condicionamientos pueden concretarse en los requisitos exigibles por los correspondientes estatutos. Pero, aun así, la cooperativa, a través de su órgano de administración debe, por imperativo legal, calificar la baja, como justificada o injustificada y, por consiguiente, también sus efectos.

Las limitaciones al retiro voluntario pueden estar determinadas en la norma legal, aunque generalmente lo serán en el estatuto, las que sin, entre otras:

1. Siendo que la renuncia no es un derecho absoluto, sino que está sujeta a restricciones y condiciones, estas deben tener carácter taxativo, temporal y de interpretación restrictiva, en el sentido que en caso de duda deberá decidirse a favor del miembro que se retira. Además, es incontestable la absoluta libertad de la previsión estatutaria de las causas de renuncia, hasta comprender el receso *ad nutum* (Buonocore, 1997).

2. Es más, para la Sala Constitucional de Costa Rica, es claro que la ley permita que las cooperativas reglamenten el retiro de sus asociados con el fin de no provocar un caos en la misma, no obstante, dichas restricciones deben ser razonables y ajustarse en un todo con el sentido de justicia que la Constitución contiene. En otras palabras, la razonabilidad impone un límite, el cual no debe ser traspasado, pues entonces se cae en el límite de lo arbitrario, de lo irrazonable, lo cual es opuesto a la Constitución (1991, en Fonseca, 2001).

3. Puede ser el compromiso de permanencia en la entidad durante un lapso desde el ingreso con la posibilidad de

INDICE GENERAL

imponer sanción pecuniaria por retiro anticipado injustificado; por ejemplo, deducción de un porcentaje sobre los reintegros.

En todo caso, la obligación de permanencia del socio por un período mínimo en la cooperativa debe tener una fecha de caducidad, bien sea un determinado ejercicio económico, o bien un período de tiempo que no podrá exceder de un término determinado por la ley y, o el estatuto desde su ingreso (Viguera, 2011).

4. El retiro sólo pueda hacerse en épocas determinadas; por ejemplo, sólo al final del ejercicio anual o en el primer trimestre del ejercicio. En tal caso, incluso, el estatuto podría exigir el compromiso de los socios de no renunciar, sin justa causa que permita su calificación como justificada (ídem).

5. En caso de intervención de la empresa por la Autoridad de aplicación, o cuando se hagan investigaciones al miembro por hechos relacionados con ella. De igual forma, la cantidad de solicitudes de retiro que podrán ser admitidas en el mismo ejercicio (Maidana, 2010).

6. Existe la opinión que se podría limitar la renuncia si con ello se produce la reducción del número miembros por debajo del mínimo legal, o la reducción del capital mínimo y ello fuese causa legal de disolución. Sin embargo, el hecho de que darse estas circunstancias puede poner en peligro la supervivencia de la asociación, no constituye argumento suficiente para negarle a los socios su derecho fundamental de desafiliarse de la entidad. Además, la continuidad de la institución debe provenir de la voluntad clara de sus asociados de preservarlo y no ser resultado de la prohibición a sus socios de retirarse de la cooperativa (Corte Constitucional de Colombia, Sentencia 9/3/2000, en Caicedo, 2013).

   De manera que, en caso de aceptarse esta causal, habría que fijar un lapso prudencial durante el cual se pueda mantener la limitación, el que puede estar determinado en la ley o hacerse remisión al estatuto.

7. Al acordase la disolución de la empresa solidaria, porque si se hiciera el reintegro se pondría en peligro los derechos de los terceros, los cuales en una entidad de este tipo en estado de disolución deben cobrar primero que los asociados, ya que tienen prioridad a la devolución de las aportaciones de los miembros (Ardiles, 1973).

Procedimiento

Lo esencial es que en todo caso debe haber una solicitud expresa de la persona ante el órgano competente, normalmente, el consejo de administración u órgano directivo. Normalmente es por escrito y la resolución de su aceptación (o no) también lo será. El órgano competente debe analizar si en el caso concreto se cumplen los requisitos y, o las condiciones establecidas para el retiro, en caso que existieren, por lo que tendría el derecho de aceptarla o rechazarla. Esto es, tiene capacidad para pronunciarse sobre el fondo de la renuncia.

Es más, opina Lassaletta (2013) que, si no son aplicables ninguno de los parámetros establecidos, el órgano de administración calificará la baja producida según su mejor leal saber y entender, pero con responsabilidad y atendiendo siempre a la rectitud de criterio y responsabilidad que lleva implícito el ejercicio de su cargo.

Otros consideran, por el contrario, que el órgano directivo solo puede limitarse a tramitarla, esto es, no puede rechazarla y lo máximo que tendría es el análisis de la forma de la renuncia. En tal sentido, para Buonocore (1997) es descontada la ilegitimidad, por contradicción de términos, de las cláusulas estatutarias que subordinan la eficacia del receso al consenso de los administradores, o de las cláusulas que les otorgan el poder de controlar la existencia de motivos justificativos del receso mismo. Sin embargo, el órgano que debe considerar la renuncia puede rechazarla si hay causas para disponer la exclusión del asociado.

Debe establecerse un plazo específico para la decisión expresa y motivada por parte del órgano directivo (sería conveniente no mayor de un mes). Y, el vencimiento del plazo sin decisión expresa (silencio) debería entenderse como positivo en beneficio del miembro (*in dubio, pro socio*). Ahora bien, si la empresa incurrió en culpa en la demora de la resolución deberá indemnizarle los daños y perjuicios que pudieran derivarse de la errónea previsión del socio sobre los efectos de la baja (Nieto, 2001).

RESTRICCIONES AL RETIRO POR RAZONES ECONÓMICAS

Adaptado de Sarmiento, 2023

A primera vista, una forma de garantizar que los asociados de una cooperativa respondan por las obligaciones contraídas con la misma y por las de la cooperativa con sus acreedores, consiste en restringir en el estatuto el retiro de los mismos. Sin embargo, hay suficientes argumentos para considerar jurídicamente improcedente dicha solución, a saber:

INDICE GENERAL

El rango normativo del derecho fundamental de asociación

Aparentemente habría un conflicto en la aplicación de las normas que desarrollan los principos, ya que el miembro que renuncia lo hace amparado en el principio de libre adhesión que le da derecho de dejar de ser miembro, y la cooperativa se acogería al principio de participación económica para negar el retiro, ya que el miembro debe responder previamente por sus obligaciones económicas.

En realidad, no existe una jerarquía entre los principios cooperativos; y en caso de aparentes contradicciones, se debe buscar su armonización. Una cooperativa debe cumplirlos todos de manera conjunta para poder ser señalada como una cooperativa auténtica y no como una pseudo-cooperativa. Sin embargo, sí se pueden presentar antinomias jurídicas y jerarquías entre las normas que desarrollan los principios cooperativos en cada legislación nacional.

El hecho es que en todos los países el principio de adhesión voluntaria y abierta (primer principio) es desarrollo del derecho fundamental de asociación, consagrado en la Constitución, que comprende el ingreso a una asociación, la actividad a su interior, la permanencia en la misma, así como el retirarse de ella, en la denominada "libertad negativa de asociación", mientras que el principio de participación económica es un problema que se trata a nivel legal, no a nivel constitucional.

Por lo tanto, el derecho de un asociado a retirarse de una cooperativa es un derecho fundamental, mientras que el derecho de la cooperativa a exigirle en su estatuto que primero pague sus deudas pendientes, es de inferior jerarquía y quedaría supeditado al derecho a retirarse.

Ahora bien, este derecho no es absoluto, sino que existe la posibilidad de restricciones estatutarias para el retiro, así como la necesidad de un pronunciamiento del Consejo de Administración, que podría ser de aceptación o negación. Sin embargo, la Corte Constitucional de Colombia (T-374, 1996) ordenó suspender una norma estatutaria de una cooperativa que impedía que los asociados se retiraran si se disminuía el número mínimo de asociados requerido por la Ley por cuanto el derecho a retirarse era un derecho fundamental, superior a la norma estatutaria y al compromiso que el asociado había aceptado de respetar el estatuto. La razón consistía, en síntesis, en que, si bien el interés general de la cooperativa estaba por encima del interés particular del asociado, los derechos fundamentales de los ciudadanos prevalecían sobre ese interés general.

La naturaleza de acto de retiro

Cuando una persona solicita su ingreso y la cooperativa lo acepta hay un acto bilateral, por cuanto para su perfeccionamiento se requiere un acuerdo de voluntades, es decir, el consentimiento de ambas partes: asociado y cooperativa. Por el contrario, el retiro de un asociado es un acto jurídico unilateral, que se perfecciona y es válido con la sola manifestación de voluntad del asociado que se retira.

Si se exigiera que la cooperativa aceptara el retiro de un asociado (se estaría desconociendo la naturaleza unilateral de este acto jurídico y convirtiéndolo en un acto jurídico bilateral. La cuestión sería discutible, si no fuera porque el derecho de libre asociación, en su libertad negativa, implica que el retiro es un acto que no requiere de acuerdo entre las partes por ser un derecho fundamental, es decir, que no se le puede negar a un ciudadano.

Responsabilidad económica del miembro en caso de retiro

El problema se resuelve acudiendo a la regla general del derecho privado, según la cual: "el patrimonio del deudor es prenda general de los acreedores". De manera que la garantía de que el miembro que quiere retirarse cumpla con sus obligaciones económicas no se preserva por el hecho de que tenga que permanecer como asociado, pues bien podría dejar de serlo (como pasaría en caso de su muerte) y sin embargo, su responsabilidad económica seguiría intacta.

Prueba de lo anterior es el hecho de que, en primera instancia, respondería con sus aportes, respecto de los cuales se podrían hacer las compensaciones con las deudas que tenga con la cooperativa; y en segunda instancia, respondería con todo su patrimonio por estas mismas obligaciones y por las adquiridas por la cooperativa con terceros.

Conclusión

Tanto los intereses económicos de la cooperativa como el derecho de asociación se pueden conciliar sin necesidad de contemplar restricciones estatutarias al libre retiro, pues los aportes de los socios responden legalmente por sus obligaciones con la entidad y, en últimas, en caso de quedar un faltante, el patrimonio del asociado deudor es prenda general de sus acreedores, lo que incluye tanto a la cooperativa como a los acreedores de aquella.

INDICE GENERAL

EL PREAVISO

Adaptado de Del Real (1999)

Concepto

El preaviso es el plazo mínimo dentro del cual el miembro dimisionario debe anunciar su salida de la empresa solidaria. Se efectúa mediante la presentación de un escrito donde anuncia el hecho futuro de su voluntad de darse de baja una vez transcurrido ese período de preaviso. Se trata de un deber del miembro.

Tiene como finalidad la de permitir que la entidad conozca anticipadamente la voluntad del miembro, y, por ello, contar con un tiempo razonable para reordenar y, o reorganizar a los socios en función de la actividad cooperativa que es necesaria para el cumplimiento del objeto social (Lassaletta, 2013).

El preaviso determina la fecha de la pérdida de la condición, de manera que finalizado el tiempo del preaviso la baja del miembro deviene efectiva, iniciándose a partir de ese momento el lapso para el reintegro de las aportaciones, si fuese procedente. Para Viguera (2011) la fecha de la efectividad de la baja y del momento del plazo para la exigibilidad del reembolso de los aportes será el del último día del plazo del preaviso, fecha en la que tiene lugar el efecto de la declaración unilateral de baja y la que determina la cesación del *status socii*.

Para Nieto (2001) pareciera que la fecha es algo que elige el propio miembro al realizar su comunicación al consejo rector: dice: "Creo sin embargo que debe matizarse que, establecido el carácter recepticio (y no unilateral) de la comunicación, el socio no podrá establecer un momento anterior a aquél en que el consejo tenga conocimiento de su voluntad (a no ser que mediase un retraso doloso o culposo en dicha recepción). En el caso de que señalase un momento anterior creo que la fecha debería ser la de la recepción".

En caso que se formule expresamente el preaviso, el miembro debe continuar cumpliendo sus obligaciones hasta su cumplimiento. Si definimos el preaviso como el anuncio de un suceso o efecto que se producirá en una fecha futura determinada, hasta que tal fecha de futuro no llegase, el miembro quedará en la misma situación que lo estaba y. por lo tanto, obligado al cumplimiento de sus obligaciones que solo cesarán en el momento en que la baja anunciada produce sus efectos.

Avello (1964) es del criterio de que el aviso previo ha sido establecido únicamente en favor de la empresa, de modo que ésta puede renunciar total o parcialmente al plazo (sin que ello entrañe la nulidad del acuerdo adoptado) después del cual puede hacer efectiva la renuncia presentada. Para ello requerirá, sin embargo, el consentimiento del asociado, pues a este puede no convenirle que la renuncia sea aceptada antes del tiempo que tenía calculado.

Por otra parte, en caso de omisión en el estatuto la renuncia es perfectamente revocable, siempre que la cooperativa estuviese conforme con la revocación.

Incumplimiento del preaviso

Si no se formula preaviso y el miembro presenta renuncia con efectos inmediatos, no estaría obligado a continuar participando y su incumplimiento no haría ineficaz la decisión, aunque podría dar lugar a –si la entidad así lo estima- a la correspondiente indemnización de daños y perjuicios que se acrediten por dicho incumplimiento se le hubiere arrogado.

En tal sentido, en opinión de Viguera (2011) la cooperativa podrá considerar que la baja se produce cuando termine el periodo estatutariamente señalado y no cuando se haya separado de *iure* el socio, y optar entre exigirle al socio incumplidor que continúe colaborando en el desarrollo de la actividad cooperativizada o que abone la correspondiente indemnización de daños y perjuicios.

La cuantificación de los daños podría determinarse sobre la base de una expresa previsión estatutaria en la que se fijase el criterio o criterios objetivos sobre los que proceder al cálculo de tal indemnización: por ejemplo, imputación de los gastos fijos generados en el período, por mutuo acuerdo, o por los tribunales.

Ahora bien, se ha señalado que las consecuencias del incumplimiento del deber de preaviso necesitan un "complemento estatutario" que tenga en cuenta el grado de incumplimiento, ya que no es lo mismo retrasarse diez días que diez meses en el preaviso; no es igual incumplir en una época de fuertes inversiones y entregas de producto que en otra de actividad reducida, etc. De igual forma, también hay que hacer referencia a la significación económica del socio que incumple el deber de preaviso: no causa el mismo perjuicio un socio marginal que el cooperativista de mayor potencial operativo (Paz Canalejo, 1999, en Viguera, 2011).

Romero Candau (en Viguera, 2011) opina que el estatuto podría fijar una indemnización alzada sustitutoria de la de daños y perjuicios que podrá ser objeto de retención por la cooperativa con ocasión de la entrega al socio cesante de lo que pudiera corres-

INDICE GENERAL

ponderle, aunque no desaparecería la facultad moderadora de los tribunales en caso de disconformidad.

Para Benítez (2021) el incumplimiento del preaviso no es impeditivo de la baja, por cuanto que ello conculcaría la naturaleza "aperturista" de la cooperativa. La jurisprudencia posterior convino, en relación con un hipotético compromiso de permanencia estatutario, que el mismo limita un derecho del socio/a a causar baja voluntaria, debiendo esta norma de fijación de dicho período de permanencia ser objeto de interpretación restrictiva, atendiendo al brocardo de *favorabilia sunt amplianda et odiosa restringenda* (se prohíbe la interpretación restrictiva o desfavorable de la ley y se permite, en cambio, la interpretación extensiva cuando es favorable o beneficiosa).

LA MUERTE DEL MIEMBRO

Adaptado de Louredo (2016)

Lo que "pierde" el socio es su propia personalidad, su existencia, que obviamente le impide seguir perteneciendo a la cooperativa. Por este motivo, no tiene sentido la calificación como justificada o injustificada, no se puede aplicar un plazo de preaviso, no cabe efectuar descuentos de la liquidación de la aportación y tiene un plazo especial máximo para la liquidación.

Pues bien, cuando se produce el fallecimiento del socio, sus causahabientes reciben por herencia las aportaciones que aquel poseía en la sociedad cooperativa. Se trata, por tanto, de una transmisión de las aportaciones *mortis causa*, en la que a cooperativa no puede impedir que efectivamente se produzca.

Sin embargo, la transmisión no conlleva, automáticamente, la conversión de los causahabientes en socios de la cooperativa, sino que pueden solicitar su admisión a la misma u optar por la liquidación de las aportaciones y derechos de crédito del causante.

Lo que es innegable es que los causahabientes tienen derecho a una devolución que se concretará en una cantidad. De lo contrario, se estaría produciendo un enriquecimiento injusto de la cooperativa o de otros socios que pasen a formar parte de ella.

El derecho que se genera implica percibir la liquidación actualizada de la aportación realizada en su día, y este valor puede haber aumentado o disminuido.

Lo normal es que la muerte del miembro produzca la extinción de la relación asociativa con la empresa, por ser ésta una relación *intuitus persone*, por lo que no se transmite la condición de miembro; pero si se puede transmitir a los herederos, o bien la titularidad de las aportaciones del *de cujus,* o bien a que se les entreguen esas aportaciones.

Ahora bien, los herederos del miembro fallecido no pueden ser considerados como terceros ordinarios, ya que son los continuadores de la persona del difunto y son –en principio- propietarios de todo lo que era de su propiedad.

En los casos excepcionales en que es autorizada la transmisión *mortis causa* de la condición de miembro, el hecho mismo de la muerte produce el traspaso de la condición, salvo en el caso de cooperativas de vivienda por el hecho de haber una posición contractual preexistente, o cuando la calidad de miembro no es esencial o irrelevante para el goce de las prestaciones.

Para facilitar el problema de pago de los haberes de los miembros fallecidos a sus herederos, el proyecto de Confecoop-Antioquia (2019) propone que cuando se acredite el fallecimiento de un asociado, cruzadas las cuentas y realizadas las compensaciones a que haya lugar, la cooperativa puede, directamente y a su juicio, devolver tales dineros al cónyuge sobreviviente, al compañero o compañera permanente, o a los herederos, o a uno u otros conjuntamente, según el caso, sin necesidad de juicio de sucesión. Para ello, la cooperativa puede requerir las declaraciones, documentos o información que considere necesarios.

En cualquier caso, si el estatuto lo permite, los herederos deben designar a alguno de ellos para que acceda a la condición de miembro, el que deberá estar en condiciones de cumplir con el objeto social y asumir las obligaciones de la empresa. Se trata del cumplimiento de las condiciones objetiva y subjetiva para ser miembro.

Cotitularidad de herederos del socio

(Torres-Pérez, 2011)

En aquellos supuestos donde los causahabientes son varios o, con otras palabras, concurren dos o más herederos en la titularidad de una aportación. Pueden ser considerados socios todos ellos siempre que cada uno suscriba la aportación mínima al capital social, "que sean obligatorias en ese momento".

La aportación del causante se reparte entre los causahabientes en la proporción que legalmente corresponda y cada uno de ellos puede solicitar su admisión como socio o la oportuna liquidación.

Si la cuantía que le corresponde tras la partición hereditaria es inferior a la aportación obligatoria mínima, el causahabiente que desee ingresar en la cooperativa deberá desembolsar la diferencia en el momento que adquiera dicha condición.

EL RETIRO OBLIGATORIO

Concepto

Para ser miembro de una empresa solidaria se deben reunir los requisitos exigidos en la ley y, o el estatuto. Esas condiciones se deben cumplir, también, para mantenerse como miembro. De ahí que si alguno de los requisitos se pierde, se debe proceder a retirar de la empresa al miembro que dejó de reunirlos.

El retiro obligatorio (radicación o baja obligatoria) consiste en el cese de la condición de miembro de la empresa solidaria por efecto de la pérdida de alguno de los requisitos exigidos para ser integrante de ella.

Como señala Lassaletta (2013) si bien se sabe que el aspirante accedió al status de socio porque sus condiciones se adecuaban idóneamente a las exigencias y requisitos de la cooperativa, derivados de las fuentes societarias, la pérdida de esa idoneidad para seguir cumpliendo con sus obligaciones sociales -como hasta entonces- es la causa que exige que el socio deba abandonar esta condición.

Se trata de una situación que quedar al margen de su voluntad, aunque esta no sea definitoria, imponiéndose al socio la obligación de abandono de la sociedad por la pérdida sobrevenida de los requisitos legales o estatutariamente exigidos para ser socio de la cooperativa (Macías-Ruano, 2016).

En ciertos casos, a los así retirados se les aplican ciertas detracciones de los aportes que les deben ser devueltos, detracciones que, por cierto, deben constar expresamente en el texto legal o en el estatuto. Esto así, porque en este tipo de empresas el cese de la relación asociativa conlleva la devolución del aporte de capital del asociado, descontados la parte proporcional del pasivo que le tocase soportar según el último ejercicio aprobado y las deudas que tuviere con la entidad.

Naturaleza

Para Viguera (2011) el retiro obligatorio constituye un supuesto de incumplimiento objetivo; se trata de una baja coactiva que no tiene carácter disciplinario. No supone el ejercicio de un derecho de separación del miembro, puesto que se le obliga al abandono de la sociedad, ni tampoco supone la exclusión por incumplimiento disciplinario, aunque, su diferenciación con estas calificaciones no resulte nítida ni determinante (Macías-Ruano, 2016).

Para Paz Canalejo (1989) se trata de una baja no decidida por el miembro, sino heterodecidida, y que le es aplicada, con todo su alcance y en un solo acto, por la empresa. Tiene carácter de baja justificada, salvo que la cooperativa demuestre que la pérdida de los requisitos ha sido una maniobra para exonerarse de obligaciones o para lucrar a costa de compromisos contraídos antes con la entidad.

Si, como es normal, la pérdida de condiciones es justificada, no se le aplican detracciones de ningún tipo. En contra, se estima que si es injustificada porque el miembro haya buscado deliberadamente la pérdida de los requisitos para eludir -en forma encubierta- las detracciones se equipararían a la pérdida voluntaria de la condición en cuanto se ha puesto voluntariamente en posición de ser retirado.

En sentido contrario, Macías-Ruano (2016) estima que la pérdida buscada o negligente de los requisitos para ser socio puede suponer un procedimiento de exclusión, máxime cuando no se haya cumplido el período mínimo de permanencia que, en su caso, se hubiera establecido en los estatutos.

CAUSALES DE RETIRO OBLIGATORIO

Disolución

La disolución de la persona jurídica miembro de una empresa solidaria se asemeja a la muerte de las personas físicas, y produce los mismos efectos; a ella se equipara a la quiebra o al concurso personal del miembro, si existe texto expreso que lo establezca.

Impago total del aporte

La falta de pago del aporte mínimo al capital inicial dentro de los plazos y las condiciones estipuladas en el estatuto, ya que al no poner nada en común al fondo común social, no puede decirse que la persona se asocia válidamente. Esto así, porque en las cooperativas (que no en las mutuales y asociaciones en general) donde el capital social es obligatorio, la integración del aporte mínimo previsto estatutariamente es condición ineludible para ser asociado.

Inactividad del miembro

Por no realizar actos cooperativos o solidarios (transacciones o actividad cooperativizada) dentro del plazo establecido, por

INDICE GENERAL

cuanto no estaría cumpliendo con la ayuda mutua necesaria. Ello, salvo que el estatuto prevea la posibilidad de la suspensión de la condición de miembro a solicitud expresa del mismo, de parte del consejo de administración.

Por la imposibilidad de efectuar las operaciones del objeto social.

La imposibilidad que debe ser objetiva, real y concreta. Pudiere ser por incapacidad física o mental para trabajar en las actividades productivas de la empresa o de recibir los servicios establecidos en beneficio de todos los asociados. Sin embargo, habría que considerar la necesidad de agotar las posibilidades alternativas para cumplir –dentro de su incapacidad- algunas tareas en la empresa.

Por la pérdida de alguno de los requisitos de admisión.

Por ejemplo, la mudanza a otra parte del territorio que le hiciere perder el vínculo geográfico en el caso que fuese establecido.

Otras causales

1. La cesión o transmisión total de los títulos que representan los aportes económicos de los miembros, en los casos en que ello fuese autorizado.

2. Por efecto de la ejecución judicial por el acreedor personal de los aportes económicos que el miembro tuviere en la empresa, si no los repone en un plazo perentorio, de manera de mantener el mínimo de aportaciones necesario para ser miembro.

3. Por la desvinculación laboral con la empresa en que trabaja el miembro en el caso que la cooperativa fuese de vínculo cerrado.

4. Por la pérdida del vínculo común del miembro, por ejemplo, por dejar de ser productor del rubro a cuya comercialización se dedica la cooperativa (pérdida de la condición objetiva).

5. Por causa de crisis en la empresa de trabajo asociado, crisis que requiera la disminución del número de asociados-trabajadores, con relación al seleccionado para salir de la empresa, lo cual deberá estar previsto estatutaria o reglamentariamente.

6. La legislación cooperativa alemana cconsidera como supuesto de baja obligatoria la existencia de un acreedor que ha intentado infructuosamente la ejecución forzosa de su crédito, y que con el reembolso precisamente satisface la deuda (Nieto, 2001).

7. Es frecuente que se remita al estatuto la determinación de algunas otras causales de pérdida de la condición de miembro, de manera que se adecue a las características específicas de cada empresa.

PROCEDIMIENTO

El procedimiento del retiro obligatorio es muy sencillo y debería estar regulado preferentemente por el estatuto. Normalmente consta de las siguientes etapas:

1. El procedimiento se inicia de oficio por el órgano directivo, o por iniciativa de cualquier miembro, de quien pierde los requisitos, de sus herederos, del órgano de control interno o de los acreedores personales de un miembro.

2. Calificación de la causal por parte del órgano de control o el de arbitraje. Puede ser necesaria una "fase de audiencia" del miembro afectado, en la que el órgano, a la vista de las alegaciones y elementos de prueba que se le presenten o que el mismo pueda lograr, constatará la veracidad, el grado, la importancia y la intensidad de las circunstancias alegadas, a los efectos de acordar la baja, o en su caso, la continuidad.

3. Declaración por el órgano ejecutivo, directivo o deliberante, siendo lo normal que corresponda al directivo (Lassaletta, 2013).

4. Apelación: interna o extrajudicial, ante el órgano de conciliación o la asamblea.

5. Es posible la revisión judicial de la decisión a instancia del afectado por falso supuesto, por haberle sido aplicada la medida sin la existencia de la causal correspondiente.

El acuerdo de retiro podría ir acompañado de la suspensión inmediata, como medida cautelar de los derechos y obligaciones del miembro (salvo de participación en la asamblea) siempre que tal medida esté contemplada en el estatuto. Además, se deberá determinar el alcance de los derechos y obligaciones que le sean suspendidos al miembro (Lassaletta, ídem).

INDICE GENERAL

DERECHO DE RECESO

Concepto

El derecho de receso consiste en la declaración unilateral del miembro de separarse de la empresa solidaria por específica norma de ley y, o del estatuto, por haberse modificado sustancialmente las condiciones establecidas en el acto constitutivo, en esencia, por el cambio sustancial del objeto social.

Se trata de un derecho autónomo y distinto de la mera baja voluntaria que permite la baja de los miembros, sin que estos sean sustituidos, o sin provocar la disolución de la entidad. Este derecho nace como una medida en pro de la conservación de la empresa para evitar su disolución por la denuncia de algún integrante (Tobío, 1999).

Función

Según García-Sanz (2013) la función del derecho de separación es resolver conflictos graves y duraderos entre mayorías y minorías deshaciendo la relación que ha venido intolerable, pero sin provocar la desaparición del entramado contractual y organizativo de la entidad; sustituye el poder de veto del que podría gozar la minoría ante la adopción de determinaos acuerdos de modificación del acto constitutivo; es un instrumento de corrección del principio mayoritario en la modificación del estatuto y se erige en un punto de equilibrio entre intereses contrapuestos.

Requisitos

Para que proceda el derecho de receso es necesario que se cumplan los siguientes extremos:

1. Es esencial que haya previsión en el estatuto, además de requerirse una manifestación expresa de voluntad del miembro. "El ejercicio del derecho de separación supone una declaración de voluntad unilateral y recepticia, que no requiere de aceptación de la cooperativa. Por esto, la forma más adecuada de llevarla a cabo es a través de un medio que proporcione una prueba irrefutable de su notificación, como, por ejemplo, un acta notarial, una carta certificada u otro medio similar" (Tobío, 1999).

2. En algunos casos, para su ejercicio se debe estar legitimado como miembro disidente. Y para ello, se exige que no haya participado en la asamblea respectiva o que haya votado en contra de la reforma que justifica el receso, y que haya ejercitado su oposición dentro de un plazo breve establecido en la ley y, o el estatuto.

3. El receso no requiere de aceptación por parte de la cooperativa. En efecto, el receso es procedente únicamente por las causales que la ley determina; en tales supuestos adquiere eficacia por la notificación de la voluntad de receso, sin que sea necesaria la aceptación de la empresa (Cuesta, 2000).

Revocatoria

El estatuto podría permitir que dentro del plazo para ejercer el derecho de receso una nueva asamblea pueda reconsiderar o rectificar los acuerdos que motivaron el ejercicio del derecho de receso, en cuyo caso caducará dicho derecho, es decir, deje de tener fundamento el derecho de receso del miembro.

Causales

Las principales causales del derecho de receso son:

1. Cambios sustanciales del objeto social

   En especial, modificación del domicilio social, o por transformación del régimen de responsabilidad, porque hay una variación considerable de la posición del miembro en sus obligaciones frente a la empresa.

   En la duda de si ha existido o no cambio sustancial del objeto social, debe resolverse mediante la interpretación del propio estatuto, teniendo presente la intención de los contratantes, tanto cuando lo estipularon, como cuando lo modificaron, y si los nuevos negocios jurídicos resueltos por la asamblea están comprendidos en el objeto asignado originariamente a la entidad, o el cambio de objeto es sólo aparente, aun cuando haya sido aprobado como una modificación del estatuto (Verón, 2009).

2. Extensión de la duración

   La prórroga en la duración social, o en caso de reactivación de una empresa cuya duración haya expirado y se modifique el documento constitutivo para continuar su existencia. En tal caso, se debe reconocer, además, el derecho de separación del asociado disidente, por analogía con el supuesto de cambio social, de manera de poder atender al principio de conservación de la empresa sin comprometer los intereses individuales de cada uno (Zerpa, 1998).

3. Aumento substancial o gravemente oneroso de aportes o de cargas.

INDICE GENERAL

Cuando se adopte un acuerdo que implique la asunción de obligaciones o cargas gravemente onerosas no previstas inicialmente en el estatuto (Viguera, 2011).

Se podría permitir el derecho de receso al miembro que salvó su voto o estuvo ausente con causa justificada, disconforme con cualquier acuerdo de la asamblea que implique la asunción de obligaciones o cargas gravemente onerosas no previstas en el estatuto, mediante escrito dirigido al órgano directivo dentro de un plazo perentorio desde la adopción del acuerdo.

Para Vargas (2009) al miembro lo asiste el derecho de separación cuando los acuerdos de asamblea conlleven nuevas obligaciones para el socio que tengan el carácter de gravemente onerosas y no estuviesen contempladas en el estatuto.

4. Otras causales:

   La imposibilidad sobrevenida al miembro para el goce de los servicios y los beneficios que presta la empresa; la ocurrencia de transformaciones asociativas como lo son, la conversión, fusión o la escisión; por la supresión o modificación de las causas de disolución, cargas u obligaciones extra estaturarus gravemente onerosa, la agravación del régimen de responsabilidades de los socios, la ampliación de la participación del socio en la actividad cooperativizada o en el tiempo mínimo de permanencia en la organización.

5. En la sección autónoma

   Podría darse el derecho de receso de las secciones autónomas sin que ello comporte el receso a la empresa, solamente al hacerse obligatoria la permanencia en ella por un lapso determinado, sin que ello afecte la permanencia en otras secciones.

6. En las mutuales

   El supuesto de receso es inaplicable a las mutuales, entre otras razones por la distinta incidencia que en ellas tiene el capital social. En cualquier caso, el asociado tendría a su disposición el derecho de renunciar a la entidad.

7. La doctrina internacional acepta sin reservas la posibilidad de que la ley pueda diferir al estatuto el conceder el derecho de receso para ciertas causales que no se encuentran enumeradas en la ley.

Efectos

El ejercicio por el miembro del derecho de receso le otorga el derecho a separarse de la entidad sin el cumplimiento de los requisitos y condiciones establecidos para el retiro voluntario, y abre el derecho al reintegro de sus aportaciones de manera inmediata y sin ninguna deducción, como lo podría ser en caso de renuncia, si así lo acordase el estatuto.

Dice Tobío (1999) que "parecería lógico que tales deducciones no se aplicasen a los reembolsos por causa justificada, causa que –como en el supuesto de separación ante modificaciones estatutarias- es adoptada como un alea a la voluntad del socio".

-

En forma recíproca, el derecho de separación conlleva la obligación por parte de la sociedad de restituir el valor de las participaciones de las que el socio que se separe fuese titular. Para materializar dicha devolución se procede bien a la amortización de las participaciones correspondientes, mediante la oportuna reducción de capital; o bien mediante la adquisición por parte de la sociedad de tales participaciones (Viguera, 2011).

Sin embargo, persiste el deber de continuar cumpliendo las obligaciones contraídas por el miembro con la entidad hasta su extinción, pero cesa el derecho de gozar de los servicios que la misma presta a sus miembros. En sentido contrario, para Bassi (1988) el receso del contrato determina la extinción de la relación mutualista en curso. Esta regla se fundamenta en el principio que la cualidad del miembro es normalmente el presupuesto para gozar de las prestaciones mutualistas y de las eventuales condiciones de favor que la caracteriza.

INDICE GENERAL

Contenido

Antecedentes 1469
conceptuación 1470
Beneficios del voluntariado 1473
Normatividad del voluntariado 1474
Regimen del voluntario 1481
El tema de la gratuidad 1484
El acuerdo de adhesión 1486
Las organizaciones del voluntariado 1489
¿Las organizaciones de voluntariado forman parte de la economía social y solidaria? 1495
El voluntariado en las organizaciones de ESS 1496

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

31 Voluntariado

ANTECEDENTES

El voluntariado es un fenómeno muy antiguo y de carácter mundial. Desde los orígenes de la civilización, uno de los valores humanos fundamentales ha sido que las personas dan ayuda a otras personas y, por ese medio, se ayudan a sí mismas (Unión, 2004).

Es imposible negar que, desde tiempos ancestrales, las comunidades indígenas han vivido culturalmente una dimensión comunitaria mucho más fuerte que la individual, generando una solidaridad, reciprocidad y gratuidad activa, base fundamental del voluntariado.

En América del Sur el voluntariado se ha manifestado desde la época colonial, con un mayor apogeo con el surgimiento de las organizaciones de beneficencia de origen y orientación religiosa, hacia finales del siglo XIX y comienzos del XX. Durante esos años los servicios de salud y la atención de mendigos o enfermos incurables no pudieron ser proporcionados satisfactoriamente por el estado. Este hecho no impidió el surgimiento de una preocupación por solucionar estos problemas sociales que iban incrementándose a mediados del siglo XVII (Benítez, 2008).

En algunos momentos de la historia de América Latina, especiales, especialmente hasta las décadas del 50 y 60, se identificó fuertemente al voluntariado con prácticas asistencialistas, caritativas o de beneficencia y, en general, con objetivos de muy corto plazo. Pero ese voluntariado que muchos llaman *tradicional* fue interpelado por nuevas modalidades y concepciones, que incluyeron activos movimientos juveniles, trabajo social popular y un voluntariado de fuertes motivaciones políticas.

Así, en los años '60 surge un nuevo tipo de voluntario que pasó a llamarse "militante" y que en cierta forma desdeñó al voluntario tradicional asociándolo a la caridad y con una connotación clasista. Este nuevo voluntario, al igual que sus antecesores tradicionales donó tiempo y trabajo, asociándose a una causa de bien común, aunque auto-adjudicándose un sentimiento de mayor compromiso (ICD, 2016).

Esta nueva concepción de un voluntariado más comprometido con el desarrollo, un voluntariado "transformador", como tam-

bién se le ha llamado, se situó en una posición casi antagónica al voluntariado tradicional, colocando a éste último en una situación de inferioridad, que contribuyó a su invisibilidad (Bettoni, 2002).

En España se observa una cierta tendencia, entre las personas voluntarias, a dedicar un menor tiempo al voluntariado y de ofrecer un compromiso variable. Esto se traduce en fórmulas como la del plurivoluntariado (una persona colabora con diversas Entidades No Lucrativas (ENL), el voluntariado convergente (personas que, sin tener una relación previa con una ENL, ofrece su colaboración de forma puntual en situaciones concretas, como una emergencia) o la colaboración puntual en tareas concretas y breves (Gobierno, 2011).

CONCEPTUACIÓN

Definición

"Voluntariado es el trabajo o actividad no paga, que se realiza por voluntad propia con la intención de beneficiar a otras personas, sin mediar otro tipo de deber u obligación por lazos familiares o de amistad" (VNU. 2015); el conjunto de acciones de interés general desarrolladas por personas naturales o jurídicas, quienes ejercen su acción de servicio a la comunidad en virtud de una relación de carácter civil y voluntario (Ley de Colombia).

"El voluntariado es el conjunto de actividades realizadas por personas, asociaciones o entidades jurídicas, con fines de bien común, por su libre elección y sin intención de lucro, fuera del marco de una relación de empleo o de función pública" (Unión, 2004).

Elementos

1. El voluntariado se identifica a menudo con el trabajo no asalariado con finalidad social, o con las tareas que algunas personas desarrollan individualmente o en grupo y para las que comprometen su tiempo y capacidades, enfocándose en tareas cívicas, culturales o sociales, al servicio de otras personas o de la comunidad.

   Para la OIT (2017) voluntariado una forma de trabajo que consiste en "trabajo no obligatorio realizado por los demás sin pagar". Por lo tanto, "las personas en el trabajo voluntario se definen como todos aquellos en edad de trabajar que, durante un período de referencia corto, realiza cualquier actividad no remunerada, no obligatorio para producir bienes o prestar servicios para otros".

   Muchos miembros participan en las actividades de cooperación sin remuneración o compensación alguna.

2. El voluntariado tiene un elemento común y este es la vinculación entre personas de forma solidaria. La solidaridad puede ser una adhesión circunstancial, pero siempre es una adhesión sólida, sin artificios superficiales. La adhesión solidaria implica priorizar a las demás personas, por encima de uno mismo.

3. El voluntariado se desarrolla de forma organizada, ello no quiere decir que necesariamente tenga que ser una organización claramente establecida, sino que tenga una cierta continuidad y un mínimo de organización.

El Comité de Expertos sobre Voluntariado que organizó Naciones Unidas con motivo del Año Internacional del Voluntariado, considera tres elementos que pueden definir el voluntariado (ONU, 1999):

1. La actividad no se debe emprender principalmente por una remuneración, si bien se puede permitir el reembolso de gastos y algún pago simbólico.

2. Se debe emprender la actividad voluntariamente, conforme a la libre voluntad de la persona.

3. La actividad debe beneficiar a una persona que no sea el propio voluntario, o a la sociedad en general, a pesar de que está claro que el voluntariado aporta también un beneficio significativo para el voluntario.

El trabajo comunitario voluntario (Rojas y Andara, 2021)

Hay otra concepción del voluntariado, práctica ancestral que aún se practica en numerosas comunidades rurales de América Latina, que es el trabajo comunitario voluntario.

Se define como la actividad humana de naturaleza comunal basada en la práctica de la solidaridad y la cooperación, encaminada a resolver necesidades colectivas relacionadas principalmente con rehabilitación y mantenimiento de infraestructura urbana, limpieza de caminos y espacios de uso común, así como de inmuebles, equipos y materiales utilizados en la prestación de servicios públicos, como agua entubada, salud, educación y recreación.

El trabajo comunitario voluntario conforme a los usos y costumbres de cada comunidad, se establece con cierta periodicidad y

INDICE GENERAL

mediante ella además de atender la necesidad material concreta que la convoca, al final de la misma, se destina un tiempo a la convivencia de los participantes, quienes suelen compartir alimentos y bebidas y de este modo logran fortalecer sus vínculos sociales o familiares.

Conforme a los autores, constituye también una forma de economía solidaria encastrada en las relaciones sociales comunitarias en tanto no persigue el lucro o la ganancia, se realiza al margen del mercado y sin depender del dinero.

En México es una práctica común que, sin embargo, en muy poco reconocida en las constituciones y legislaciones de los Estados de la República, y se confunde con castigos por faltas comunitarias, o como forma complementaria de pago de impuestos regionales o locales.

Motivaciones

La principal motivación del voluntariado es la satisfacción de su ejecutor. El trabajo voluntario genera una realización personal, un bien estar interior proveniente del placer de servir a quien necesita. Se funda en el sentimiento de solidaridad y amor al prójimo; en la importancia de sentirse socialmente útil (Parreira, 2002). Igualmente, el sentimiento de obligación moral o religiosa, el deseo de conocer la realidad social o de conocer a otras personas.

Las motivaciones que impulsan a realizar un trabajo voluntario "... van desde la generosidad altruista -la más frecuente a la búsqueda de cierto reconocimiento social -cada vez menos frecuente-, esta inclinación está matizada además por el estrato socio-económico del voluntario, sexo, edad y educación. Así un proyecto que se percibe como transformador de la sociedad, atrae a una población joven, y otro de carácter más tradicional motiva a señoras de medios sociales acomodados" (Aguñín y Sapriza, 1997).

A estas motivaciones hay que agregar, principalmente entre los más jóvenes, la búsqueda de una primera experiencia y, o formación laboral, y de una posible inserción laboral. En situaciones de desempleo grave como viven actualmente los países de la región, el trabajo voluntario se vislumbra como una puerta de entrada y un mecanismo atractivo de búsqueda de potenciales puestos de trabajo remunerado.

Sin embargo, existe un altruismo simulado, un cuasi-altruismo, interesado más por adquirir reconocimiento, rango, el beneficio propio de las acciones altruistas de otros, deducciones fiscales, en fin (Rendón, 2013).

BENEFICIOS DEL VOLUNTARIADO

1. El voluntariado contribuye a una mayor inclusión social, mejores condiciones de gobernanza, el fortalecimiento de la democracia mediante el empoderamiento ciudadano, y la creación de nuevas oportunidades de desarrollo del capital social y de la confianza, son algunos de los beneficios identificados. Por otra parte, la importante contribución económica del voluntariado o su aporte al desarrollo en áreas clave (como la salud, la educación, o la conservación ambiental) con énfasis en momentos de retracción de la intervención estatal, han sido propuestos por distintos autores.

2. Contribución a la solución de los problemas sociales

   Los individuos son libres de dar su tiempo y su trabajo y también son libres de elegir. Esta elección está centrada en aquellas áreas consideradas más sensibles por la sociedad, como lo son la infancia y la salud.

   Asimismo, hay una concentración de voluntarios en aquellas organizaciones más tradicionales, de corte asistencialista, donde se atiende y se brindan servicios en forma directa a los beneficiarios. Las organizaciones que cuentan con un contingente importante de voluntarios, que en muchos casos superan el centenar, son aquellas organizaciones tradicionales que colaboran en hospitales, escuelas, hogares, etc.

Tanto desde el punto de vista cuantitativo como en los aspectos cualitativos, es evidente que el voluntariado no es una manifestación marginal sino muy por el contrario. El voluntariado incluye amplios sectores de la población, tiene impacto en las más diversas esferas de la vida nacional y representa una importante contribución a la solución de problemas de los sectores más vulnerables de la sociedad. En términos económicos incluso, la contribución del voluntariado puede llegar a representar magnitudes importantes (Bettoni, 2002).

En particular, las organizaciones dirigidas a promover el voluntariado en los adultos mayores juegan un papel crucial para el adulto mayor en la medida en que ayudan a revertir el repliegue de la vida a la esfera privada y la vida doméstica. Colaboran a que el adulto mayor encuentre un espacio donde se sienta participe de un cambio, trabajando por una causa, en relación interper-

sonal con otras personas en su misma situación (Cruz y Pérez, 2006, en Pereira et Al, 2007).

NORMATIVIDAD DEL VOLUNTARIADO

Fuentes normativas

1. Resoluciones de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) (Unión, 2004)

   La ONU es la principal fuente de normativa sobre voluntariado a escala internacional. A través de sus informes, resoluciones, declaraciones y recomendaciones ha resaltado la contribución de la participación ciudadana al desarrollo social de cada país, y ha insistido en el necesario apoyo y fomento de las acciones voluntarias por parte de los gobiernos nacionales.

   La ONU recomienda:

   "Marcos fiscales, legislativos y de otro tipo propicios, incluso para las organizaciones con base en la comunidad y las organizaciones sin fines de lucro dedicadas a actividades de voluntarios".

   La Asamblea General de la ONU incluyó la legislación que alienta o inspira a los ciudadanos a actuar como voluntarios entre las recomendaciones relativas al apoyo al voluntariado que consignó en la resolución 56/38, aprobada en el quincuagésimo sexto período de sesiones, celebrado en 2001.

   Para la ONU (en Pimenta, 2023) el voluntariado participa en una amplia gama de tipos de intervención, incluidas formas de apoyo mutuo y autoayuda, prestación de servicios y otras formas organizadas de participación cívica. Enumera diferentes ámbitos en los que se puede ejercer el voluntariado, como la educación, la salud, la prevención y gestión de catástrofes, la integración social, la lucha contra la discriminación, destacando el papel del voluntariado en la reducción de la pobreza y la promoción del desarrollo sostenible

2. Disposiciones constitucionales sobre los derechos y libertades fundamentales

   Como son el derecho a la libertad de reunión y de asociación con fines pacíficos; el derecho a no ser obligado a realizar trabajo forzoso u obligatorio; el derecho a participar activamente en la vida política, económica, cultural y social del país; el derecho a la libertad de pensamiento, conciencia y religión y el derecho a un medio ambiente seguro.

   Igualmente, por normas constitucionales expresas o implícitas sobre voluntariado, si las hubiese, como las constituciones de Cuba, El Ecuador, en el primer caso, o de Colombia, en el segundo.

3. Leyes y reglamentos nacionales de voluntariado

4. Derecho laboral

   La legislación laboral en cuanto sus disposiciones no sean discriminatorias en detrimento de los voluntarios o, por el contrario, los considere en igual forma que a los trabadores empleados, imponiendo cargas innecesarias e indeseables a quienes utilizan o se benefician de los servicios de los voluntarios. Igualmente. Los voluntarios deberían quedar expresamente excluidos de la aplicación de las disposiciones relativas al salario mínimo.

   Para Fernández-Papillón (1990) en el voluntariado rigen, por analogía, las normas del derecho de trabajo que resulten compatibles con las peculiaridades diferenciales del voluntariado, el trabajo, etc.

   Señala el autor que aunque jurídicamente el voluntario no sea un trabajador por cuenta ajena, el hecho del trabajo organizado para un tercero, común a ambos (y la misma gratuidad del trabajo voluntario) haría injusta la existencia en este último de condiciones gravosas, prohibidas para un trabajador asalariado (así en cuanto a trabajo de menores, jornadas y descansos, higiene y seguridad en el trabajo, etc. Igualmente, dado que prestan trabajo, a los voluntarios se las aplican las disposiciones relativas a la higiene y seguridad en el trabajo.

5. Legislación sobre protección social y atención de la salud.

   Las leyes de protección social deberían establecer claramente en qué condiciones los beneficiarios pueden prestar servicios voluntarios sin perder el derecho a recibir prestaciones sociales. Además, los voluntarios y las organizaciones en las que participan no deberían estar obligados, en general, a hacer aportaciones a planes sociales y de salud, pues ello impediría que las organizaciones con menos recursos organicen actividades voluntarias. En la medida

INDICE GENERAL

de lo posible, la financiación de esa protección debería ser asumida por el Estado.

6. Otras disposiciones

   De igual forma, son fuente normativa las disposiciones sobre voluntariado en la legislación sobre discapacitados o minusválidos, de protección civil u otras, así como las leyes de inmigración que deberían facilitar la entrada de voluntarios en el país con el fin de participar en programas o proyectos de cooperación internacional reconocidos.

7. Normas internas de las organizaciones

   Estatutos y reglamentos internos de las organizaciones de voluntariado (o que lo utilicen) que establecen las normas reguladoras de la organización respectiva. En particular, en la carta de derechos y deberes del voluntario (o código de conducta) que son obligatorios para la organización y para el propio voluntario en la medida en que fuesen conocidos y aceptados (expresa o tácitamente) por él.

   Los reglamentos serán los que regulen el comportamiento de cada participante, además de ser básico ante cualquier gestión de proyectos voluntarios, siendo indispensable algún tipo de reglamento para actuar con total transparencia, ética y responsabilidad, teniendo como finalidad la promoción y participación solidaria de voluntarios en un tema en común el cual legisle las actividades que se lleven a cabo (Pérez, 2015).

8. Descripción de puesto del voluntariado

   Que incluya las siguientes especificaciones (Pérez Ríos, 2015) :

   a) Puesto que se desempeña

   b) Organización y área donde se ubica

   c) Edad requerida

   d) Experiencia previa

   e) Formación previa

   f) Competencias genéricas y específicas

   g) Modalidad y duración de la colaboración

   h) Dedicación requerida

   i) Principales funciones/objetivos y tareas

   j) Recursos necesarios para desarrollar la labor

9. El acuerdo de adhesión

   Igualmente, el acuerdo escrito de adhesión, donde conste el objeto y las condiciones del trabajo a ser realizado.

¿Es necesario regular una actividad esencialmente espontánea como es el voluntariado?

Al respecto, hay tres posiciones:

1. Esta pregunta es contestada enfáticamente de forma negativa por muchos juristas y activistas del tema, que entienden que ya existen instrumentos internacionales sobre los que amparar la actividad (como los convenios internacionales de OIT) y que insisten con que legislar sobre el tema sería contraproducente (Bettoni, 2002).

2. Es cierto que regular jurídicamente el voluntariado social puede suponer limitar la libertad del trabajo voluntario y un riesgo de burocratización y de rigidez. No es extraño, por tanto, que exista una fuerte resistencia de las organizaciones de voluntarios y de estos mismos, a esta regulación. Sin embargo, no se debe confundir la libertad con la ausencia de regulación jurídica.

3. La existencia de una regulación del voluntariado social es útil, y determina importantes consecuencias prácticas (Fernández-Papillón. 1990):

   a) Garantiza la libertad del trabajo voluntario frente a obstáculos que incluso legalmente pueden oponerse al mismo.

   b) Permite el deslinde entre trabajo voluntario y asalariado, necesario (aunque en la práctica no siempre fácil) para distinguir entre la legítima reclamación de un "pseudo-voluntario explotado" (es decir, un trabajador mal pagado) y la abusiva petición laboral de un auténtico trabajador voluntario.

   c) Proporciona criterios para la solución de conflictos entre los voluntarios y sus organizaciones. Estos conflic-

INDICE GENERAL

tos pueden surgir, máxime en una relación continuada (así en cuanto a gastos, perjuicios o accidentes derivados del trabajo voluntario).

d) Establece medidas públicas de apoyo al voluntariado, que es conveniente conocer, tanto para obtenerlas como para valorarlas adecuadamente.

Las funciones de la ley

1. Creación de un marco jurídico propio (Unión, 2004)

La creación de un entorno jurídico propicio para el establecimiento de organizaciones no gubernamentales es de fundamental importancia para un desarrollo más amplio del voluntariado. La legislación nacional debería propiciar la creación de una vigorosa sociedad civil en la que las redes de voluntarios y las organizaciones de voluntarios en las comunidades y naciones puedan perfeccionarse sobre la base de sus experiencias y optimizar sus iniciativas.

Se trataría de una ley marco que pueda servir de referencia legislativa general para profundizar y ajustar el sistema jurídico a favor de la acción voluntaria.

Para lograr estos resultados se puede establecer un marco jurídico propicio a las organizaciones sin ánimo de lucro y de beneficencia que:

a) Aliente la creación de organizaciones formales e informales (no registradas) de voluntarios;

b) Reconozca su independencia frente al Estado y al sector empresarial;

c) Mejore su visibilidad y credibilidad, inclusive mediante la creación de condiciones razonables para su registro oficial, con miras a fijar normas adecuadas para su dirección, responsabilidad y transparencia en el desempeño de sus funciones;

d) Asegure la sostenibilidad del sector encomendando al Estado que apoye y facilite sus actividades, incluso dando ayuda a las organizaciones para que encuentren medios de obtener beneficios, por ejemplo, por medio de incentivos tributarios y otras oportunidades de financiación;

e) Establezca mecanismos de diálogo entre el Estado y el sector no lucrativo;

f) Vele por la coordinación de la aplicación de las políticas y medidas pertinentes del Estado para promover, apoyar y ampliar la capacidad de las organizaciones sin ánimo de lucro.

g) Ofrezca una protección básica a los voluntarios fuera del régimen legal aplicable al trabajo o empleo remunerados. Se ha determinado que ese marco legal es inadecuado para el desarrollo del voluntariado.

h) Amplíe el reconocimiento de la actividad voluntaria y elimine los obstáculos jurídicos y reglamentarios y, por cierto, no debería crear nuevos obstáculos a esa acción.

2. Fomento

a) Mediante la ley se logra asumir la obligación de los poderes institucionales de reconocer, promover e impulsar la acción voluntaria en todos sus niveles. Para ello, se diseñan planes de actuación del Estado, se aportan recursos económicos o se firman convenios con los entes de voluntariado.

b) Una ley de voluntariado es la base para el diseño de políticas públicas con la finalidad de potenciar la acción voluntaria en la sociedad y dar respuesta a los retos que debe afrontar el movimiento voluntario (Gobierno, 2011).

c) La existencia de marcos, formados por las leyes y las instituciones en vigor, dota a los voluntarios de oportunidades y estructuras listas para prestar sus servicios, y hace posible que los gobiernos movilicen y recurran a ellos de forma sistemática (UNV, 2015).

3. Regulación

La regulación general del voluntariado aparece como otro objetivo importante de una ley y es quizás el más incierto cuando se trata el tema. Con la ley se busca garantizar unos criterios mínimos que rijan la relación existente entre los voluntarios y sus respectivas organizaciones, como son: objeto de la norma; definición del voluntariado al que se re-

INDICE GENERAL

fiere; responsabilidades de las organizaciones que convocan voluntarios; seguros; características de los contratos; control del Estado a las organizaciones; derechos y deberes de los voluntarios.

Sin embargo, por su misma naturaleza, el voluntariado prospera por el anhelo de los ciudadanos de hacer sus propias contribuciones. Una legislación elaborada con fines de control y no de facilitación, a más de ser perjudicial para el voluntariado, distorsionaría su propósito mismo (Unión, 2004).

Por el contrario, no siendo de naturaleza pública sino social, la ley solo debe determinar el marco jurídico del Voluntariado mediante contenidos generales, no específicos ni puntuales, porque no se trata de regular competencias públicas sino de crear un ámbito jurídico legal para que los Voluntarios organizados puedan realizar el Bien Común (Fager y Enríquez, 2009).

Leyes de voluntariado en Iberoamérica

País	Ley
Argentina	Ley Nacional de Voluntariado Social, N° 25.855, de 4/12/2011
Bolivia	Ley del Voluntariado en Bolivia, N° 3314, de 16/12/2005
Brasil	Lei do Voluntariado, N° 9608, de 18/2/1998
Colombia	Ley por medio de la cual se reconoce, promueve y regula la acción voluntaria de los ciudadanos colombianos, N° 720, de 29/12/2001
Ecuador	Ley Orgánica de Participación Ciudadana, Ley 0, de 11*5/2011
España	Ley de Voluntariado, No. 45/2015, de 14/10/2015
Honduras	Ley del Voluntariado, N° 177, de 22/12/2011
Nicaragua	Ley 543, de 22 de junio de 2005, del Voluntariado Social
Panamá	Ley sobre el voluntariado en la República de Panamá. Ley N° 29, de 28/10/2014
Paraguay	Ley de Voluntariado, N°6/1966, de 17/1/1966, vigente hasta 2015
Perú	Ley General del Voluntariado, N° 28.238, de 31/5/2004
Portugal	Lei Bases do enquadramento jurídico do voluntariado, No. 71/98, de 3/11/1998
República Dominicana	Ley que establece el régimen jurídico del voluntariado en la República Dominicana, N 61-13 de 25/4/2013
Uruguay	Ley de Voluntariado Social, N° 17.885 de 19/8/2005

Fuente: elaboración propia

De acuerdo a Guerra (2014, en Pérez Ríos, 2015) el voluntariado en América latina se le conoce como una actividad que se basa en la solidaridad sin embargo cuenta con las siguientes necesidades:

1. Definir un marco de políticas públicas para que sr ortalezca al voluntariado.
2. Mayor valoración social y visibilizar públicamente la acción que realizan los voluntarios.
3. Fortalecer programas de formación y capacitación.
4. Medir el impacto de la acción voluntaria.

REGIMEN DEL VOLUNTARIO

Definición

Voluntario es quien aporta una ayuda gratuita a una obra desinteresada (Hiez, 2019). Para la ONU (2011) voluntario es el joven o adulto que debido a su interés personal y a su espíritu cívico, dedica parte de su tiempo, sin remuneración alguna, a diversas formas de actividades, organizadas o no, de bienestar social u otros campos.

"Se entiende por voluntario quien, por su libre elección, ofrece su tiempo, trabajo y competencias, de forma ocasional o periódica, sin expectativa de remuneración, salvo por el reembolso de gastos razonables y de dietas que necesite para la realización de su cometido como voluntario, con fines de bien público, individualmente o dentro del marco de organizaciones no gubernamentales sin ánimo de lucro, informales u oficialmente reconocidas, o de entidades públicas nacionales o internacionales" (Unión, 2004).

El Código del Tercer Sector de Italia (2017) define al voluntario como una persona que, por su libre elección, lleva a cabo actividades a favor de la comunidad y del bien común, también a través de un organismo del tercer sector, poniendo a disposición su tiempo y habilidades para promover respuestas a las necesidades de las personas y comunidades que se benefician de su acción, de manera personal, espontánea y libre, sin ánimo de lucro, ni siquiera indirectamente, y exclusivamente en aras de la solidaridad.

El voluntariado se inspira principalmente en los principios de libertad, participación sin discriminaciones, la solidaridad, el compromiso social, la autonomía, gratuidad responsabilidad,

INDICE GENERAL

democracia, no discriminación y el respeto a las convicciones y creencias de las personas.

Tipo de voluntarios

De acuerdo a su grado de dedicación se clasifican en:

1. Voluntarios asiduos (se han comprometido a dar su servicio en horas determinadas) o permanentes (son aquellas personas que participan de forma regular en las actividades que se desarrollan en la organización de forma grupal, por ejemplo, en encuestas o campañas);
2. Puntuales u ocasionales (cuando se trata de personal técnico debe ser más especializado y profesional), y en
3. Colaboradores (aportan recursos y asesoría) y
4. Socios (son aquellos que sin realizar una prestación directa de servicio a los usuarios, ofrecen aportaciones económicas para fi nes de la asociación durante un tiempo establecido por acuerdo) (López, 2019).

Características

1. Trabajo voluntario

   La prestación de servicios voluntarios emana del libre albedrío de las personas y no está motivada por un deseo de obtener beneficios materiales o pecuniarios, ni resulta de presiones externas de carácter social, económico o político (Federación, 2011).

2. Trabajo prestado a beneficiarios,

   Los que pueden ser personas naturales, entidad ***pública de cualquier naturaleza, o a institución privada de fines no lucrativos, que pudiera denominarse formal.***

   La ley de Nicaragua distingue entre éste y el voluntariado informal, que son las actuaciones de voluntariado desarrolladas por personas naturales dentro de las organizaciones civiles que se agrupan voluntariamente de forma espontánea para la solución de problemas o necesidades específicas o que, sin tener existencia legal, desarrollan actividades de interés general.

3. Trabajo no remunerado.

   El trazo diferencial entre el contrato de trabajo y el servicio voluntario reside en la ausencia de remuneración. Los voluntarios no están sujetos a una relación laboral sino a una relación de carácter civil. Vale la pena aclarar que la relación del voluntario con la organización no es, de ninguna manera, jerárquica y que se cimienta en actividades de supervisión horizontal (Fager y Enríquez, 2009).

4. "Indemnidad" del voluntariado.

   El voluntario, que presta gratuitamente su más importante capital (la capacidad de trabajo), ha de ser adecuadamente compensado de los daños y perjuicios que sufra como consecuencia de tal prestación.

Requisitos

1. Ser mayor de edad. Los menores pueden serlo siempre que cuenten con autorización de sus representantes.
2. No haber sido condenado por delitos contra las personas.
3. No se consideran actividades de voluntariado social las desarrolladas por:

   a) Quienes estén sometidos a una relación laboral con la institución del programa.

   b) Quienes reciban a cambio de sus actividades una remuneración económica (becas, prácticas no laborales y académicas).

   c) El voluntario no puede ser causa justificativa de extinción del contrato de trabajo, ni ser utilizado para sustituir empleos formales o evadir obligaciones con los trabajadores.

   d) Quienes las desempeñen a causa de una obligación personal o como cumplimiento de un deber jurídico. De esta forma, si una persona estudia una determinada disciplina y la misma le exige para la titulación o a aprobación de un curso algún tipo de trabajo social o con la comunidad, entonces estamos frente a una forma de extensión o de servicio cívico.

   e) Quienes realicen actuaciones voluntarias aisladas, esporádicas o prestadas al margen de organizaciones públicas o privadas sin fines de lucro, realizadas por razones familiares, de amistad o buena vecindad.

INDICE GENERAL

Riesgos

Adaptado de Pérez Ríos, 2015

1. Prevención

   Cuando se habla de prevenir riesgos en los voluntarios que participan en alguna actividad altruista se debe realizar una gestión de riesgo, es decir, cualquier tipo de actividad de voluntariado envuelve cierto riesgo y nunca puede ser eliminado, por lo cual se debe proteger a los voluntarios..

   En dicho marco se destacan tres principios básicos:

   a) Reducir el riesgo de daño físico por accidente (intencionado o no intencionado).

   b) Reducir el riesgo de pérdidas financieras a los voluntarios.

   c) Reducir el potencial daño o muerte de los voluntarios

2. Comportamiento del voluntario

   Dentro de los derechos con los que cuenta el voluntario, tiene el derecho a abandonar la actividad si el así lo requiere siendo por causa de riesgo o daño, ya sea grave o inminente en el momento que el así lo decida. Siendo obligación del participante, seguir las instrucciones técnicas señaladas por los responsables de los programas para el adecuado desarrollo de tus actividades, usar correctamente, las máquinas, los equipos, o cualquier otro tipo de incruento que sea necesario en la actividad, por lo cual debe cooperar con los responsables en materia de prevención

EL TEMA DE LA GRATUIDAD

Presunción de gratuidad

Por definición, los voluntarios trabajan en forma altruista, desinteresada y solidaria sin exigir nada y así se hace generalmente. Sin embargo, la existencia de gratificaciones a los voluntarios es una realidad. La percepción de cantidades módicas por jóvenes o desempleados es aceptada en diversos países.

El *"trabajo bajo un régimen jurídico laboral"* y la *"labor del voluntariado"* son dos servicios bien diferentes, puesto que el primero se realiza a través de un contrato de trabajo remunerado y el segundo a través del principio de solidaridad en forma gratuita. En consecuencia, la relación existente entre un voluntario y una organización no se encuentra dentro de un régimen jurídico laboral, ya que la actividad voluntaria que se realiza es carácter gratuito y está basada en la filantropía y la solidaridad (Fager y Enríquez, 2009).

La presunción general de que todo "trabajo" es "trabajo remunerado" no se debería aplicar a los voluntarios en actividades sin ánimo de lucro. Aunque no sea remunerado, el voluntariado no siempre está exento de costos. La ley debería aclarar qué tipos de remuneración pueden razonablemente recibir los voluntarios, de acuerdo con sus necesidades específicas y con las exigencias de su servicio, sin que por ello queden sujetos al régimen general del derecho laboral como "empleados" (Unión, 2004).

Las remuneraciones que pueden percibir los voluntarios se denominan "gratificaciones", las que pueden consistir en compensación de gastos y en auxilios financieros.

Compensación de gastos

La posibilidad de que el trabajador voluntario ser resarcido por la entidad de los gastos comprobadamente efectuados por el desempeño de las actividades voluntarias, siempre que haya una debida autorización. Ahora bien, si la ley no hace mención sobre la forma de esta autorización, debe prevalecer el mejor entendimiento de que esta puede ser previa o posterior a la realización de los gastos.

Así, el voluntario podrá recibir el importe del gasto en función de los gastos de transporte o de alimentación, sin que con ello quede caracterizada la remuneración, uno de los elementos configuradores de la relación de empleo. Podrá, también, recibir ayuda médica y otras facilidades que contribuyan al mejor desempeño de su servicio.

Sin embargo, se ha de tener debido cuidado. El valor del resarcimiento de gastos debe ser proporcional a eventuales gastos de alimentación, transporte u otros de la misma naturaliza. Si la cuantía a ser reembolsada depasa tales parámetros podría ser entendida como remuneración y, por lo tanto, fundamentar reclamaciones laborales. En este sentido, es extremamente recomendable que las discriminaciones de tales gastos sean documentadas en relación detallada.

Auxilio financiero

Las entidades pueden dar un auxilio financiero en un período determinado (por ejemplo, 6 meses) por cada voluntario, con la

INDICE GENERAL

intención de no solo permitir que otros voluntarios puedan gozar de ese beneficio, sino también de evitar la perpetuación de remuneración de un trabajador voluntario lo que sería fraude a la legislación laboral.

En Brasil el auxilio financiero con recursos públicos puede destinarse:

1. A jóvenes egresados de unidades penitenciarias o que estén cumpliendo medidas socioeducativas.

2. A grupos específicos de jóvenes trabajadores sometidos a mayores tasas de desempleo.

Se debe resaltar que el auxilio financiero no posee naturaleza salarial, no caracteriza vínculo laboral, ni genera obligación de tipo previsional

Como señala Fernández-Papillón (1990) esta situación plantea un difícil problema: cómo distinguir un voluntario moderadamente gratificado, de un trabajador asalariado fraudulentamente mal pagado; y, sobre todo, si cabe admitir la condición no laboral de un voluntario que percibe alguna compensación económica.

Señala el autor que en sentido técnico, una gratificación económica no constituye una remuneración o contraprestación económica; no existe incompatibilidad entre la "benevolencia" (que excluye la laboralidad de un servicio fundamentalmente prestado por *desinterés)* y la existencia de una gratificación módica, cuando (por las valoraciones sociales y las circunstancias del caso, la intención de las partes y la desproporción entre lo percibido y un salario) no proceda calificar jurídicamente la cantidad recibida como *salario,* sino como *donación.*

Es decir, a la *donación* gratuita (regalo) de los servicios del voluntario, corresponde la organización con la *donación* gratuita de una cierta cantidad: una especie de "intercambio de regalos". Se trata, de una donación remuneratoria, nunca como salario, ya que se fundamenta en el ánimo benevolente y agradecido de las partes (Tribunal Central de Trabajo del 14 de Julio de 1987, en Fernández-Papillón, 1990).

EL ACUERDO DE ADHESIÓN

Adaptado de Fernández Papillón (1990)

Concepto

El voluntariado implica una relación entre el trabajador voluntario y la organización en la que presta sus servicios, relación de la que surgen derechos y obligaciones mutuos que se establecen en las normas reguladoras de la organización y se formalizan en un compromiso de trabajo. Normalmente, el acuerdo es exigido por ley, la que determina su contenido

El compromiso se materializa en un "acuerdo de adhesión" en el que se deben recoger, entre otros, de modo concreto, los factores determinantes de la benevolencia del servicio, derechos y obligaciones del voluntario, servicio a prestar (modalidad, lugar, jornada), funciones, duración del compromiso (necesariamente temporal, aunque renovable, modo de resolución de conflictos entre la organización y el voluntario.

El acuerdo de adhesión constituye prueba documental de no formalización de vínculo de empleo entre el voluntario y la organización, de manera que los simples acuerdos tácitos o verbales no producirán efectos jurídicos, prevaleciendo la relación de empleo.

Derechos del voluntario:

Una cooperativa que, como promotora, pretenda integrar a los voluntarios en la realización de tareas o actividades en el ámbito de su organización, deberá cumplir con lo dispuesto en su régimen jurídico, en particular en lo que se refiere a los derechos y deberes de los voluntarios y a las relaciones entre voluntarios y promotores. (Pimenta, 2023.

1. Participar activamente en la organización en que se integre y recibir información sobre los objetivos y actividades de la organización.

2. Ser tratados sin discriminación, respetando su libertad, dignidad, y creencias.

3. Realizar su actividad en las debidas condiciones de seguridad e higiene, así como a estar protegidos respecto de los daños o lesiones que puedan producir en el curso de su labor.

4. Contar con capacitación para el desarrollo de su actividad.

5. Contar con una acreditación que los identifique como voluntario de esa organización.

6. Derecho a opinar sobre aspectos de su labor voluntaria y colaborar en el diseño y evaluación de los diferentes programas en los que interviene.

INDICE GENERAL

7. Recibir el apoyo técnico, humano y formativo que requiera la tarea que desempeñe como voluntario o voluntaria.

8. Recibir la cobertura de un seguro por los daños y perjuicios que el desempeño de su actividad como voluntario pudiera causar a terceros.

9. Cobertura de gastos realizados en el desempeño de su actividad voluntaria,

10. Recibir un trato no discriminatorio y justo, respetando su libertad, dignidad, intimidad y creencias.

11. Cesar libremente, previo aviso, en su condición de voluntario y obtener un certificado al haber cumplido con su actividad.

12. Percibir incentivos públicos establecidos por las leyes, tales como que su actividad como voluntario sirva como antecedente de valoración en concursos para el otorgamiento de becas o asignación de cargos en instituciones estatales, tenga valor en créditos académicos en instituciones educativas, sirva como pasantías estudiantiles, valga como sustituto del servicio militar o sea el sustento de la condición de objetor de conciencia.

Obligaciones del voluntario

1. Aceptar los objetivos y actividades de la institución, así como apoyar, en la medida de sus posibilidades y voluntad, activamente a la organización en la que se integra, participando y colaborando con la misma.

2. Participar en las actividades formativas previstas por la organización y en las que sean necesarias para mantener la calidad de los servicios que se prestan.

3. Cumplir los compromisos adquiridos con la organización, respetando los fines y la normativa por la que se rige, así como cuidando los recursos materiales de la organización.

4. Actuar diligentemente en la ejecución de las tareas que le sean encomendadas y seguir las instrucciones que se le impartan por los responsables de la organización.

5. Respetar los derechos de las personas o grupo de personas a quien dirige su actividad, y no aceptar ningún tipo de contraprestación económica por parte de los beneficiarios.

6. Utilizar en forma debida la acreditación que le otorgue la institución.

7. Guardar confidencialidad de la información recibida y conocida en el desarrollo de su actividad voluntaria.

8. No realizar proselitismo político, religioso o de ninguna otra naturaleza durante el desarrollo de sus actividades (Ley de Uruguay).

La ley de República Dominicana de voluntariado dispone que cuando durante el desarrollo de la actividad voluntaria, la persona voluntaria aproveche esta condición como medio para facilitar la comisión de una infracción de tipo penal, constituirá una circunstancia agravante al momento de ser conocido por los tribunales de la República.

LAS ORGANIZACIONES DEL VOLUNTARIADO

Definición

Son organizaciones sin ánimo de lucro, que cuentan con personal voluntario y que desarrollan actividades de interés general, esto es, a favor de la sociedad o de la persona (Bolunta).

Son expresiones de la ciudadanía que se agrupan en torno a fines sociales, altruistas y solidarios, en beneficio de las personas más desfavorecidas, excluidas y marginadas de la sociedad, con un doble objetivo: paliar su situación de desigualdad y desfavorecimiento, y promover los cambios estructurales necesarios para que no se produzcan estas situaciones (Plan, sf).

Algunas leyes exigen que estén legalmente constituidas en inscritas en los registros competentes. Otras, no. Adoptan prioritariamente la forma jurídica de Fundaciones, aunque también de asociaciones o corporaciones.

Para algunos, las organizaciones de voluntariado forman parte del tercer sector o de la economía social y solidaria. Así, afirma Gómez-Vílchez (sf) el voluntariado es una forma de participación ciudadana encauzada dentro de lo que se conoce como sector social, y que, a priori, estaría al margen tanto de "la lógica meramente mercantil como de la lógica impersonal, burocrática y opaca de coerción formal".

Además de ellas, existen las entidades con acción voluntaria, que son aquellas que sin tener como finalidad el voluntariado, realizan acción voluntaria. Este sería el caso de los países nórdicos (Suecia, Noruega y Finlandia en donde se contempla la organización *Ideell*. Se trata de organizaciones privadas sin ánimo de lucro que funcionan a través del voluntariado. A menudo se interpreta como "ideal" en sentido amplio, ya que puede operar en muchos y variados campos, como las cuestiones de derechos humanos,

INDICE GENERAL

los esfuerzos humanitarios y las cuestiones medioambientales (Wijkström & Lunström, 2002, en Macías Ruano, 2022).

Elementos

1. Finalidad

   Su razón de ser no estriba en razones de tipo económico ni en la generación de beneficios (a diferencia de cualquier proyecto empresarial).

2. Objetivos

   Persiguen objetivos propios del bien común y del interés general, esto es, cívicas, comunitarias, educativas, culturales, científicas, deportivas, sanitarias, religiosas, de utilización del ocio y el tiempo libre, de cooperación al desarrollo, de protección civil, de defensa de la economía, de la investigación, del medio ambiente o cualquier otra de naturaleza semejante.

3. Autonomía

   Las organizaciones de voluntariado son entidades de carácter privado no dependientes en ningún grado de la Administración Pública y por eso se llaman también ONG´s –organizaciones no gubernamentales-. A menudo comparten tareas con el Estado, que promueve su desarrollo y potencia su protagonismo precisamente por su positiva aportación al estado de bienestar (Bolunta).

4. Principios y valores

   Se rigen por principios y valores basados en la libertad, la participación, la solidaridad, el compromiso social y la justicia social, velando por los intereses de las personas, trabajando en la cobertura de las necesidades que detectan en la sociedad. Sin embargo, no toda forma de asociacionismo se corresponde con una organización de voluntariado. A veces muchas asociaciones responden exclusivamente a intereses particulares, y entonces no existe esa finalidad a favor de los demás o de intereses sociales colectivos que definen la acción voluntaria.

Tipos de organizaciones

1. Organizaciones de la sociedad civil (ONG´s).

   El que se presta en organizaciones de beneficencia que con personería jurídica y sin ánimo de lucro tienen por finalidad desarrollar planes, programas, proyectos y actividades de voluntariado con la participación de voluntarios. Se trata de entidades sin fines de lucro, especializadas en la prestación de servicios sociales en beneficio de terceras personas. Constituye la forma más conocida de prestar trabajo voluntario.

2. Voluntariado empresarial o corporativo

   El voluntariado empresarial o corporativo comprende una serie de acciones realizadas por las empresas para incentivar y apoyar el involucramiento de sus empleados o familiares de los funcionarios, ex funcionarios o jubilados de una empresa.

   Según Ibáñez (2013, en Saz y Cosenza, 2016) el voluntariado ha dejado de ser una labor de mera filantropía, y ha pasado a ser una acción que la empresa toma como propia de su funcionamiento. En concreto, esa modalidad de trabajo voluntario se constituyó en acciones sociales desarrolladas por fuerza de una iniciativa empresarial bajo la cual, en general, se movilizaba el trabajo voluntario de los empleados de dichas corporaciones o incluso de la comunidad en general, con o sin aporte financiero directo de la empresa patrocinadora.

   La ley de República Dominicana sólo les permite desarrollar actividades puntuales relacionadas con la responsabilidad social empresarial y que las mismas no se encuentren directamente vinculadas con las actividades comerciales que desarrolle la referida empresa.

3. Voluntariado en instituciones del Estado

   El ejercicio del voluntariado en el Estado puede desarrollarse de dos formas: directa o intermediada (mixta). En la primera modalidad, el Estado convoca y gestiona los programas en las organizaciones públicas, sin que medien organizaciones de la sociedad civil. En la segunda modalidad, una organización de la sociedad civil actúa como intermediaria, como sucede por ejemplo con las entidades que nuclean a voluntarios hospitalarios.

4. Organizaciones no lucrativas (Non-profit Organizations – *NPO)* (Guridi y Jubeto, 2014)

INDICE GENERAL

Son organizaciones denominadas indistintamente a) sector caritativo, en alusión a que sus principales fuentes de financiación provienen de las donaciones privadas de carácter caritativo; b) sector voluntario, en referencia al uso del trabajo voluntario que movilizan dichas entidades; c) sector de organizaciones no gubernamentales, que enfatiza el carácter independiente de estas organizaciones respecto del sector público; y d) sector no lucrativo, en cuanto que son entidades que no persiguen el lucro ni pueden distribuir los beneficios obtenidos entre los individuos que las controlan.

Características:

a) Son organizaciones formalmente constituidas.

b) Privadas, separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir subvenciones públicas.

c) Autónomas, con capacidad de autogobierno.

d) Que no tengan fines lucrativos, es decir, que no obtengan beneficios a través de comerciar en el mercado o que, en caso que los obtengan, no pueden ser distribuidos entre los miembros fundadores o miembros directivos.

e) Participación voluntaria, lo que implica adhesión libre por un lado y la incorporación obligada en la organización de una parte de trabajo voluntario por otro.

Organización interna

Cada entidad de voluntariado tiene una estructura organizativa propia, según la forma jurídica que adopte (fundación, asociación o corporación, cooperativa o sociedad mercantil) y de acuerdo a lo que establezcan en su estatuto, ajustándose a sus requerimientos específicos.

Sin embargo, cuentan con un personal remunerado que apoya a los voluntarios con formación y supervisión. El personal remunerado y los voluntarios trabajan juntos en actividades similares y con responsabilidades parecidas.

Los principales retos en relación al gerenciamiento de voluntarios es dar continuidad a la participación de las personas que prestan servicio y que su contribución sea activa. Hay otros dos desafíos también importantes: el reclutamiento y la formación de voluntarios (Guerra, 2014).

Financiación

Las tres fuentes principales de financiación de las entidades no lucrativas son*:*

1. Subvenciones.

   Procedentes de las Administraciones Públicas nacionales, regionales y locales. Los ingresos recibidos en concepto de subvenciones son los más importantes, beneficiándose también de exenciones fiscales y contratos o conciertos con los poderes públicos.

   Es explicable que las aportaciones de recursos se canalicen mediante asociaciones, las que pueden garantizar la gestión en ellas en el marco de programas oficiales; por la misma razón resultaría disfuncional alentar las acciones individuales y la dedicación discrecional del tiempo dedicado al trabajo voluntario (Rendón, 2013)

2. Gratuidades

   Las donaciones, legados y contribuciones de toda índole de personas naturales y jurídicas tanto nacionales como extranjeras y de organizaciones internacionales, cuotas o aportaciones de socios, particulares, empresas y rentas del patrimonio (alquileres, depósitos bancarios, intereses, dividendos, inversiones financieras, adquisición de productos gratuitos, etc.).

3. Los ingresos percibidos por el pago de los servicios de la actividad propia de las organizaciones, o por la realización de actividades comerciales, y

4. La reinversión de sus posibles excedentes económicos a favorecer el objetivo de sus actividades.

Responsabilidades u obligaciones (De Sousa, sf)

1. Cumplir con la normativa relativa a voluntariado que rija en el país.

2. Existencia de normas internas del voluntariado, así como cumplir con los compromisos establecidos en el acuerdo formal.

3. Cubrir los gastos en los que los voluntarios deban incurrir para el desarrollo de la actividad.

INDICE GENERAL

4. Brindar a los voluntarios la información y orientación adecuada para la ejecución de las actividades.

5. Garantizar las debidas condiciones de seguridad e higiene.

6. Proveer a los voluntarios de una acreditación que los identifique.

7. Posibilidad de exigir puntualidad, competencia y responsabilidad del voluntario, sin temor de caracterizarse como subordinación típica de la relación de empleo

8. Expedir a los voluntarios un certificado que les reconozca los servicios prestados.

9. Contratación de una póliza de Responsabilidad Civil y accidentes para los voluntarios.

10. Cuando surja la necesidad o la oportunidad de que un voluntario de una organización de voluntariado lleve a cabo un trabajo remunerado, ya sea de forma ocasional o bajo contrato, la organización debe reconocer ese cambio de condición y velar porque el empleo se ajuste a la legislación nacional pertinente (Federación, 2011).

11. La Ley Griega de Economía Social y Solidaria de 2016, si bien admite el trabajo de los voluntarios en apoyo de las actividades de las entidades de economía social y solidaria, exige que estén claramente identificados en el registro de voluntarios de la entidad. Esta es una norma que pretende aportar transparencia a las relaciones de trabajo voluntario (Fajardo y Frantzeskaki, 2017).

Aspectos tributarios (Unión, 2004)

La promoción y el desarrollo del voluntariado necesitan de un trato impositivo favorable, que podría incluir:

1. Exoneración expresa a los voluntarios del pago de impuestos sobre las sumas que puedan recibir en calidad de reembolso de gastos o dietas de subsistencia, siempre que esas cantidades sean "razonables" y "necesarias" para sus misiones voluntarias.

2. Alentar la financiación privada, personal o empresarial de las organizaciones de voluntarios mediante exenciones y deducciones tributarias. El concepto de donación debería incluir la adscripción de empleados para trabajar en forma temporaria o a tiempo parcial; y

3. Conceder exenciones y beneficios impositivos, incluso en relación con el impuesto sobre la renta y otros gravámenes, como el impuesto sobre la transferencia de bienes, en determinadas condiciones.

¿LAS ORGANIZACIONES DE VOLUNTARIADO FORMAN PARTE DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA?

Para algunos, las organizaciones de voluntariado forman parte del tercer sector o de la economía social y solidaria. Así, afirma Gómez-Vílchez (sf) el voluntariado es una forma de participación ciudadana encauzada dentro de lo que se conoce como sector social, y que, a priori, estaría al margen tanto de "la lógica meramente mercantil como de la lógica impersonal, burocrática y opaca de coerción formal".

Otra posición sostiene que las organizaciones del voluntariado se acercan a la economía social y solidaria por cuanto comparten varios de los principios de la misma, aunque generalmente no el de la participación democrática y la autogestión, que quizás, sean la médula del sector.

Las leyes de economía social y solidaria de América Latina difieren: así, en las leyes de Honduras, Ecuador y México no caben como componentes. En cambio, Colombia acepta todas aquellas formas asociativas solidarias; Costa Rica, las fundaciones que realicen actividad económica empresarial y Uruguay, las fundaciones integradas por organizaciones de la economía social y solidaria, en los tres casos, bajo este rubro las organizaciones de voluntariado son o pueden ser aceptadas.

Organizaciones de voluntariado en Italia

El Código del tercer sector de Italia, (Decreto Legislativo 03/07/2017, N° 117) define las organizaciones voluntarias como organismos del tercer sector formados en forma de asociación, de un número no inferior a siete personas físicas o tres organizaciones voluntarias, para la ejecución principalmente a favor de terceros de una o más actividades de interés general para la búsqueda, sin ánimo de lucro, de fines cívicos, solidarios y de utilidad social, haciendo uso predominante de los servicios de los voluntarios asociados.

Las organizaciones voluntarias sólo podrán emplear a empleados o aprovecharse del trabajo por cuenta propia u otras prestaciones, en la medida necesaria para su correcto funcionamiento, o en la medida necesaria para calificar o especializar la actividad realizada. En cualquier caso, el número de trabajadores empleados en la actividad no podrá exceder del cincuenta por ciento del número de voluntarios.

INDICE GENERAL

Las organizaciones voluntarias pueden extraer los recursos financieros necesarios para su funcionamiento y llevar a cabo sus actividades de diferentes fuentes, tales como cuotas de afiliación, contribuciones públicas y privadas, donaciones y legados testamentarios, alquileres de propiedades y actividades de recaudación de fondos. Por la actividad de interés general proporcionada, las organizaciones voluntarias sólo podrán recibir el reembolso de los gastos efectivamente incurridos y documentados.

Todos los administradores de organizaciones voluntarias son elegidos entre las personas físicas asociadas o los indicados, entre sus miembros, por las organizaciones voluntarias asociadas.

No podrá concederse remuneración a los miembros de los órganos de la sociedad, salvo el reembolso de los gastos efectivamente incurridos y documentados por la actividad realizada con el fin de llevar a cabo la función.

EL VOLUNTARIADO EN LAS ORGANIZACIONES DE ESS

Fundamento

Señala Hiez (2019) que la asociación es un contrato por el cual varias personas ponen en común sus conocimientos y su actividad, y no perciben ningún derecho en contrapartida de este aporte. Por ello, se puede admitir que el voluntariado consiste precisamente en este aporte gratuito de actividad. El voluntarido, pues, está ligado al contrato de asociación. Y la empresa solidaria, en sentido lato, es una asociación.

Y más precisamente, esa asociación que es la empresa solidaria, se fundamenta en la ayuda mutua, esto eso es, un esfuerzo común que los miembros ponen al servicio de la empresa. Y no se trata solamente de la actividad económica que cada miembro realiza con la empresa solidaria ; se trata de la energía consagrada al funcionamiento interno de la empresa, a su gestión, a su desarrollo, que los asalariados, cuando los tuviese, no alcanzan a realizar.

De manera que el origen de las cooperativas y su funcionamiento se sustenta del voluntariado permanente que proporcionan sus asociados, los cuales se incorporan con el objetivo de prestar colaboración desinteresada a la causa determinada y particular que pretende la cooperativa que se deciden integrarse (Montero, 2013).

Tanto ello es así, que:

1. En principio el ejercicio de los cargos directivos se ha considerado que es gratuito y, si acaso, se le reconoce el pago o reintegro de los gastos ocasionados por el ejercicio de sus funciones.

2. Los miembros de la empresa solidaria tienen la obligación de cumplir las llamadas prestaciones accesorias de la participación social propiamente dicha de naturaleza no dinerarias, como aporte de trabajo y, o conocimientos especializados no remunerados.

Características (García Campa, 2916)

El voluntariado en las organizaciones de economía social y solidaria presenta caracteres particulares respecto del voluntariado en general, sobre todo porque –generalmente- el voluntario es al mismo tiempo miembro de la entidad que se beneficia de su trabajo no remunerado, a diferencia del otro, en donde el trabajo gratuito es prestado a una entidad diferente.

Algunos de los caracteres diferenciales se presentan a continuación:

1. Puede ser que la figura se utilice para tratar de ocultar el hecho real de una relación laboral dependiente, simulando que es una relación de voluntariado, negando con ello a quien ha prestado su trabajo personal y directo, los beneficios de la legislación laboral.

2. Puede ser que se trate de desvirtuar el hecho de la prestación de trabajo en que consiste el voluntariado, aunque no remunerado, para pretender -fraudulentamente- simular una relación laboral, reclamando a la organización solidaria beneficiaria, los derechos dimanantes de la condición de trabajador dependiente de la misma.

3. En ocasiones, la persona presta su trabajo voluntario, no remunerado de inmediato, con la promesa o expectativa de que cuando quede libre un cargo en la organización, sea contratado como trabajador asalariado, valiendo como condición de mérito precisamente su aporte voluntario. Y ello, en veces, por muchos años y cuando llega la ocasión, ve frustradas sus esperanzas y exige le sea reconocido ese tiempo como trabajador dependiente con irregularidades en su contratación.

4. Puede ser, también, que el miembro sufra un accidente con ocasión de la prestación de sus servicios de voluntaria-

INDICE GENERAL

do, lo que produce la interrogante de quien debe asumir la responsabilidad de la indemnización debida por tal hecho. Parece excluir los accidentes *in itinere,* es decir, los que sufra el voluntario al ir o volver de su domicilio a su actividad; los producidos por actuaciones distintas a su actividad ordinaria; y las enfermedades comunes, no conectadas inmediatamente con su actuación voluntaria.

5. Con relación a los miembros que ocupan cargos de dirección y, o de control interno o social de la organización, que por estatuto son gratuitos y que, sin embargo, reciben compensaciones o recompensas monetarias y, o en especie, y con base a ello, al retirarse del cargo, solicita el pago de cesantías. El Código del Tercer Sector de Italia (2017) establece que el miembro que asista ocasionalmente a los órganos corporativos en el desempeño de sus funciones no se considerará voluntario.

6. La actividad de voluntariado del socio trabajador debería quedar nítidamente diferenciada de su prestación laboral, de las funciones que desempeña profesionalmente (p.ej., participando en un programa de voluntariado completamente ajeno en su objeto y características a la actividad cooperativizada en general, y a su trabajo retribuido en particular), a riesgo de incurrir en infracción laboral en otro caso.

7. La condición de voluntario es incompatible con cualquier forma de relación laboral o de trabajo por cuenta propia y con cualquier otra relación laboral remunerada con la institución de la que el voluntario sea miembro o asociado o a través de la cual lleve a cabo su actividad voluntaria.

Derechos y obligaciones

1. Tienen derecho las personas voluntarias a que la responsabilidad extracontractual frente a terceros en que pudieran incurrir sea asumida por la organización. De este modo, las organizaciones son las que deben responder frente a terceros por los daños y perjuicios causados por los voluntarios que participen en sus programas, como consecuencia de la realización de actuaciones de voluntariado.

2. Debe tenerse en cuenta la obligación del voluntario de seguir las instrucciones de la organización, a quien se ha conferido una especie de poder de dirección en este campo, próximo al existente en el ámbito laboral. Sin embargo, debe subrayarse que las instrucciones deben estar relacionadas con "el desarrollo de las actividades encomendadas", de forma que deben consistir fundamentalmente en especificaciones o explicaciones sobre las funciones de las personas voluntarias.

De no existir legislación del voluntariado para resolver la situación, o lo que es frecuente, que la misma no prevea situaciones particulares en las organizaciones solidarias como las vistas, puede suceder que se desconozcan derechos de las partes, o se pretenda que se asuman obligaciones no debidas, con la subsiguiente inseguridad jurídica. Por todo lo anterior, es preciso que las organizaciones solidarias asuman responsablemente los efectos derivados del voluntariado en ellas.

La remuneración del voluntariado en las organizaciones solidarias

El hecho es que es un fenómeno generalizado que los miembros de las organizaciones solidarias participan en las actividades de cooperación sin remuneración o compensación alguna, y ello es reflejo del postulado básico del sector, de la ayuda mutua y la reciprocidad.

Confecoop-Antioquia, en su proyecto de ley 2019 propone que los asociados de las cooperativas podrán prestar a éstas, en las etapas iniciales de su funcionamiento, o en períodos de grave crisis económica, servicios personales en calidad de trabajadores voluntarios, a los cuales se les podrán compensar los gastos en que incurran para desarrollar sus labores, sin que esta relación se considere trabajo dependiente o trabajo asociado. En estos casos el ofrecimiento del asociado deberá constar por escrito, especificándose el tiempo y la excepcionalidad del servicio. El ofrecimiento del trabajo solidario es revocable por el asociado en cualquier momento.

De otra parte, Señala Hiez (2019) que la asociación es un contrato por el cual varias personas ponen en común sus conocimientos y su actividad, y no perciben ningún derecho en contrapartida de este aporte. Por ello, se puede admitir que el voluntariado consiste precisamente en este aporte gratuito de actividad. El voluntariado, pues, está ligado al contrato de asociación. Y la organización solidaria, en sentido lato, es una asociación.

Y más precisamente, esa asociación que es la organización solidaria, se fundamenta en la ayuda mutua, esto eso es, un esfuerzo común que los miembros ponen al servicio de la organización. Y no se trata solamente de la actividad económica que cada miembro realiza con la organización solidaria; se trata de la energía

INDICE GENERAL

consagrada al funcionamiento interno de la organización, a su gestión, a su desarrollo, que los asalariados, cuando los tuviese, no alcanzan a realizar.

De manera que el origen de las cooperativas y su funcionamiento se sustenta del voluntariado permanente que proporcionan sus asociados, los cuales se incorporan con el objetivo de prestar colaboración desinteresada a la causa determinada y particular que pretende la cooperativa que se deciden integrarse (Montero, 2013).

Tanto ello es así, que:

1. En principio el ejercicio de los cargos directivos se ha considerado que es gratuito y, si acaso, a los miembros del órgano directivo se le reconoce el pago de una dieta o compensación por la asistencia a las sesiones, y el reintegro de los gastos ocasionados por el ejercicio de sus funciones.

2. A los miembros del órgano de control social o interno, por la naturaleza propia de sus funciones, no se les remunera de forma alguna, lo que últimamente ha venido teniendo problemas porque se trata de una responsabilidad muy grande, quita mucho tiempo y requiere someterse a un proceso de capacitación progresivo.

3. En todo caso, si se acuerda remunerar a los directivos y vigilantes, se debe hacer siguiendo los principios de moderación, trasparencia y buena fe, lealtad y de diligencia debida de un directivo cooperativo o solidario.

4. El monto debe figurar en el presupuesto anual de la organización, en cuyo caso la relación societaria desplaza o deja sin efecto la relación laboral, lo que determina el sometimiento de la retribución de los dirigentes a la normativa societario o solidaria (Vargas et al, 2015).

5. Los miembros de la organización solidaria tienen la obligación de cumplir las llamadas prestaciones accesorias a la participación social propiamente dicha, de naturaleza no dinerarias, como aporte en trabajo y, o conocimientos especializados no remunerados.

Reembolso de gastos (García Campá, 2016)

Los voluntarios también tienen derecho al reembolso de los gastos realizados en el desempeño de sus actividades que debe ser cubierto por la entidad); siempre según lo pactado en el contrato de voluntariado. El derecho tiene como objetivo compensar o indemnizar los gastos en que deba incurrir el voluntario para el desarrollo de su actividad (desplazamientos, adquisición de cierto material, comidas...) o que son resultado directo de su ejercicio.

Estos reembolsos en ningún caso pueden compensar el tiempo invertido o retribuirlo, no pueden convertirse en retribuciones encubiertas, a riesgo de desvelar la naturaleza laboral de la relación entablada. Por el contrario, deben cubrir estrictamente el coste del desembolso o, como máximo, llevarlo a cabo mediante módulos unitarios adecuados y proporcionados a los gastos presumiblemente incurridos (p.ej., dietas de desplazamiento). La cobertura de los gastos, debe producirse una vez efectuados ("ser reembolsado de los gastos realizados"), aunque podría admitirse su pago anticipado si así se ha pactado expresamente en el contrato de voluntariado.

INDICE GENERAL

UNIDAD VI.
DIRECTIVOS Y PERSONAL

Contenido

Conceptuación 1505
Tipos de directivos 1506
Los directivos independientes 1508
Caracteristicas 1511
Requisitos para ser directivo 1513
Designación 1518
Deberes de los directivos 1520
Deber de lealtad al interés social 1523
Conflicto de intereses 1525
Los intereses contrapuestos 1528
Remuneración 1530
Cesación de funciones 1536
Vacantes y suplencias 1538

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

32 Régimen de los Directivos

CONCEPTUACIÓN

Definición

Los directivos (administradores, directores) son aquellos miembros que han sido designados por la mayoría de los miembros para ocupar cargos en los órganos de dirección y de control internos de la empresa, o como delegados suyos ante los organismos de integración.

Son las personas que dentro de una empresa ejercen funciones de dirección, de gestión y, o de control; las personas físicas que, actuando individual o colectivamente, representan a la empresa; los administradores o apoderados que realizan cualquier acto jurídico en representación de la entidad (Chacón, 2000).

Naturaleza

Anteriormente predominaba el concepto de la naturaleza contractual de los directivos, y lo que se discutía era sobre el tipo de contrato de que se trataba; si de mandato o de trabajo en sentido amplio.

Parte de la doctrina afirma que la designación de los directivos es un acto unilateral interno de la sociedad, respecto del cual la aceptación se considera como una condición de la eficacia de la designación. Para otros, es un *quid médium* entre una relación de naturaleza contractual y una relación orgánica de derecho público.

Para Moirano (2005) corresponde hablar de proceso de designación y desempeño y no de mandato; aunque lo que sí es cierto es que cualquiera sea la naturaleza, se hace aplicación supletoria de las normas del contrato de mandato.

Condición laboral

Algunos consideran que el directivo que trabaje a tiempo completo o parcial para la cooperativa pudiere tener la condición de trabajador subordinado o de trabajador autónomo. Incluso, se estima posible el cúmulo del cargo de directivo con la cualidad de dependiente de la entidad (Paolucci, 1999).

Sin embargo, la relación que une a los directivos con la empresa solidaria es compleja por cuanto su competencia está establecida por la ley y el estatuto, correspondiéndole a la asamblea solamente su elección, y esa relación participa de un solo elemento del contrato de mandato que es la posibilidad de su revocación con o sin expresión de causa. Y la función administrativa constituye para el investido una obligación que lo dota de especiales facultades para dirigir los asuntos sociales en el ámbito de su competencia, y lo legitima sustancial y procesalmente en los conflictos del ente frente a terceros (Buonocore, 1997).

El punto es que los directivos son, a la vez, miembros de la empresa (socios u asociados) que ejercen funciones de gestión de las actividades de la misma, por lo que no se encuentran bajo relación de dependencia de otras personas (más bien los trabajadores de la empresa están bajo su dirección) razón por la cual no tienen con la empresa una relación laboral ordinaria, sino una relación asociativa.

TIPOS DE DIRECTIVOS

Puede encontrarse directivos de diversos tipos:

Ejecutivos y no ejecutivos

Actualmente, como dice Del Campo (2004) en algunas empresas con una dimensión considerable se produce una diversificación entre consejeros ejecutivos o gestores, a quienes se les encomienda el ejercicio de la función de dirección, y consejeros no ejecutivos, a los que corresponde la función de supervisión y control de los miembros con facultades gestoras. Con ello sustituye el órgano colegiado de control interno.

El administrador de hecho

Por administrador de hecho se entiende a quien, sin título, con un título nulo o extinguido, o con otro título, desempeña las funciones propias de administrador de la cooperativa, así como aquel bajo cuyas instrucciones actúen los administradores de derecho de la cooperativa, esto es, el administrador oculto de la sociedad (Morillas, 2016).

Incluye a quienes por razones de fondo o de forma, gestionan en el tráfico la sociedad como administradores de hecho notorios, sustituyendo a los administradores de derecho o influyendo sobre ellos de forma decisiva sin ser superior jerárquico legal. El concepto de administrador pasa, por tanto, a depender de cuanto tenga lugar en el tráfico y no de su nombramiento, aceptación y registro (Pastor, 2007).

Para la Casación francesa (9-10-1972, en: Hecker, 2008)

> son los dirigentes de derecho o, de hecho, aparentes u ocultos, remunerados o no. Toda persona que haya dirigido de forma directa o indirecta una sociedad puede ser calificada como dirigente social.

Los administradores de hecho no deben confundirse con los "apoderados" que son las personas a quienes se ha otorgado poder para actuar ante las instancias judiciales o administrativas; aunque la mayoría de las veces, son precisamente los directivos y más especialmente el presidente o el gerente, quienes ejercen la representación legal de la entidad.

Para Reyes (2010) se trata de una inmisión efectiva en la gestión social mediante la realización de actos que asuman un carácter de verdadera intromisión en los asuntos de la sociedad. El "control de los hilos" de la administración, que se cumple tras bambalinas, pero que implica una pérdida de autonomía de gestión de los representantes sociales y miembros de la junta directiva. La calificación de "hecho" reposa sobre un acervo de indicios que demuestran la realización de actos positivos de gestión llevados a cabo con total independencia; una administración "a la sombra".

Pueden ser asociados, proveedores de liquidez, parientes o amigos de un administrador de derecho, incluso, un banquero que subordine el otorgamiento de créditos a la sociedad a modificaciones en la estructura de la compañía o en la organización de la empresa social, definidas por el mismo.

Sin embargo, no tiene la consideración de administrador de hecho la persona acreedora que presta apoyo financiero a la cooperativa estableciendo una serie de condiciones o requerimientos, salvo prueba en contrario (Ley de cooperativas de Euskadi, 2019).

Lo determinante de esto es que, como señala Confecoop-Antioquia (2019) las personas naturales o jurídicas que sin ser administradores de la cooperativa se inmiscuyan en una actividad positiva de carácter administrativo, incurrirán en las mismas responsabilidades y sanciones aplicables a los administradores.

El dirigente benévolo (Hecker, 2008)

Se trata de un individuo que ejerce las funciones propias del dirigente de una empresa sin percibir, a cambio, ninguna remuneración. Aceptando el cargo, acepta también la responsabilidad que le acompaña, ya que se le exige que –al igual que los dirigentes

INDICE GENERAL

remunerados- aparte de la gestión de los negocios sociales, toda la diligencia necesaria, y sin poder invocar su ignorancia para poder eludir la responsabilidad derivada de su pasividad.

La casación francesa otorga al dirigente el derecho de solicitar una remuneración –durante el transcurso del ejercicio de sus funciones- al órgano societario y exigírsela como contraprestación de la responsabilidad que asume al dirigir la empresa, y le impone la obligación de recurrir ante dicho órgano antes de intentar algún recurso ante los tribunales. El autor considera que ese derecho debería poder ser ejercido una vez finalizado su mandato, puesto que muchas veces situaciones de hecho impedirán al dirigente hacerlo.

LOS DIRECTIVOS INDEPENDIENTES

Fundamento

Desde hace bastante tiempo se viene hablando de esta figura (común en el ámbito de las sociedades mercantiles). Su traslado al área solidaria (particularmente en las cooperativas financieras) se fundamente en que es una realidad que el mercado exige la adopción de decisiones en base a experiencias y criterios debidamente informados, y estos, muchas veces yacen en profesionales, ejecutivos y técnicos de primer nivel, de reconocida trayectoria que no desean ser miembros de cooperativas. Es más, las mismas empresas no pueden incorporarlos a los órganos directivos por no quebrar el principio que exige que éstos sean asociados.

Para su introducción se debe ser especialmente cuidadoso de manera que no se traduzca en un quebranto del principio de democracia interna. Se justifica en que la obligación de tener la condición de miembro podía llegar a provocar que ninguno de los integrantes del órgano directivo reuniese los conocimientos técnicos y profesionales necesarios para la gestión del tráfico ordinario de la empresa.

Y ante la evidente necesidad de este tipo de conocimientos, se permitía que el estatuto previera la existencia de un director que asumiese las facultades conferidas por la asamblea, facultades que, en todo caso, sólo podrían alcanzar el tráfico empresarial ordinario.

Naturaleza

Se puede discutir si debe tratarse de personas vinculadas de alguna manera al sector solidario o provenir de fuera del sector. En Gran Bretaña (*Co-operative comisión*, 2002) se sostuvo que la Federación respectiva debería postular los candidatos a tales cargos, estableciendo la competencia y los títulos requeridos a los directivos externos, autónomos y sin una misión o atribución ejecutiva. Se trata de un número restringido de directivos externos, no ejecutivos, que tengan la capacidad y la experiencia requerida para asesorar a los directivos electos para el consejo de administración.

Argumentos a favor

1. Lo característicos de estos directivos es la exención de dependencia, es decir, no están sometidos a nadie, no están vinculados con el equipo de gestión, con lo que pueden rechazar toda sujeción y sosteniendo así sus derechos y opiniones personales. Aportan un nuevo *know-how*, una alta calificación, siempre propicio para toda sociedad.

2. Permite una mayor estabilidad al órgano directivo, frente a la gran rotación de los miembros de los órganos (Isasmendi, 2004).

Argumentos en contra

1. De ser aceptada la presencia de directivos independientes, debe manejarse con mucho cuidado para no desnaturalizar la identidad cooperativa ya que puede tratarse de personas ajenas a los valores y los principios característicos del sector y que, por tanto, puede inclinar las decisiones en sentido no cónsono con éstos.

2. Además, capacitarse es una exigencia doctrinaria que los directivos deben acatar y estar por lo menos en condiciones de formular las consultas que necesiten con criterios firmes y con un mínimo de conocimiento de problema sujeto a la consulta (Moirano, 2009).

3. Habría que sopesar el posible aporte del directivo independiente con el coste económico que significa su presencia en las sesiones del órgano directivo.

Condición laboral

Adaptado de Cardoso Braga (2018)

En recientes legislaciones hay la tendencia a permitir la contratación como directivos, de asociados y empleados para integrar la dirección ejecutiva subordinada a los consejos de administración, electos o designados por el mismo, los que *a priori* no serían considerados empleados.

INDICE GENERAL

Incluso, lo que a todas luces pareciera violatorio de la autonomia de las empresas solidarias, en algunas normativas se impone obligatoriamente la presencia de directivos independientes en sus órganos directivos.

Esos directivos deben poseer incuestionablemente una estatutaria suma de poderes de mando, de gestión y de representación (lo que no se extendería a los cargos de "simples gerentes") de forma tal que las situaciones jurídicas de naturaleza directiva y de naturaleza subordinada se hagan recíprocamente excluyentes. Así, sería inviable aceptar la relación de empleo en esos casos, pues no podrían, al mismo tiempo, dirigir, representar y subordinarse a sí mismos, lo que sería un contrasentido.

El empleado electo para ocupar cargo de director tiene el respectivo contrato de trabajo suspendido (no se computa el tiempo de servicio de ese período) salvo si permanece la subordinación jurídica inherente a la relación de empleo (TST, 269).

De manera que la ausencia de subordinación deberá estar muy bien demostrada, comprobada e inmune a dudas, bajo pena de caracterizarse el vínculo laboral, ya que, si la norma dice que esa directoría estará subordinada al consejo de administración, a los efectos laborales es fuerte la tendencia a reconocer el vínculo de empleo. Dependerá de la situación operacional concreta de cada director.

Remuneración

Así, demostrando el pleno ejercicio del cargo de director, sin subordinación y con amplia autonomía, la probabilidad de reconocimiento del vínculo laboral y eventuales derechos decurrentes del mismo, es mínima. Por todo lo expuesto, si se trata de empleado, se habla de salario con pago de todos los derechos inherentes. De lo contrario, la remuneración será a título de *pro-labore*.

Pro-labore significa el salario recibido por los socios-administradores de una empresa, independientemente del cargo ocupado. Es la remuneración de los socios que trabajan en la empresa y se corresponde al salario de un administrador contratado para eso. Sirve de instrumento para orientar sobre los diversos aspectos de la inclusión de la remuneración de los socios en los costos. El cálculo del pro-labore se hace necesario para llegar al pago justo del trabajo del socio de la empresa. Es parte componente de los costos empresariales.

CARACTERISTICAS

El cargo de directivo tiene cinco características principales:

El cargo directivo es de ejercicio personal e indelegable

Porque se debe ejercer en forma directa, personal e inmediata (no puede serlo por medio de mandatario) y depende de las condiciones particulares (personalísimas) del miembro que es designado; la tarea de administrar es personalísima e intransferible. De hecho, quien confiere poderes a una persona para gestionar su negocio está viendo sus características y aptitudes personales; está confiriendo poderes y esperando responsabilidades a cierta persona, y no a un individuo cualquiera, una cara despersonalizada. Quien administra lo hace por sí mismo, en función que es intransferible.

Señala Vargas (2009) que la mayoría de las leyes no permiten que los directivos se hagan representar y exige que concurran personalmente, presentes y concurrentes. Pero ello debe interpretarse de forma flexible para admitir celebraciones de Consejo Rector de forma virtual o por medios telemáticos, videoconferencia, chat, por teléfono o por cualquier otra forma que permita la comunicación en tiempo real simultánea de todos los miembros entre sí y asegura, con carácter previo su identidad, a menos que se exija en el estatuto su presencia física.

Ahora bien, el ejercicio personal no impide que puedan recabar el auxilio o el apoyo de expertos en el ejercicio de su cargo. El administrador puede rodearse de mandatarios que lo serán de la empresa y no de él mismo. En tales casos, el instrumento por el que los constituye mandatarios tendrá que especificar los actos y las operaciones que podrán practicar, o sea, los límites de sus actos y negocios. Y, por serlo, pueden ser equiparados, si fuere el caso, a un administrador especial o específico para un acto o tarea (Lopes-Becho, 2002).

En todo caso, como señala Pimenta (2023) la delegación de facultades si es permitida por el legislador cooperativo se configura como una delegación restringida, es decir, dirigida a la práctica de determinados actos o determinadas categorías de actos, y no se admite la posibilidad de una amplia delegación del día a día de la cooperativa, sólo prevista en el régimen societario.

El directivo en un personal de confianza

En el derecho anglosajón se considera que existe una relación fiduciaria del administrador con la sociedad, por virtud de la cual esta deposita su confianza en el juicio y consejo de aquél (Re-

yes, 2010). Y su misión esencial es que la empresa produzca los máximos beneficios económicos posibles a los accionistas.

Sin embargo, en la economía social y solidaria el concepto de fiducia traído del empleado para los administradores de las empresas lucrativas, no puede ser interpretado como en aquellas en que se refiere a maximizar la rentabilidad de los capitales invertidos por los socios inversores, sino en el sentido de procurar optimizar los servicios prestados a sus miembros.

El cargo de directivo es temporal

Puesto que se ejerce normalmente por un lapso determinado. Según Alonso (2010) la vigencia del cargo de directivo está informada por el principio de temporalidad. El administrador no puede ser nombrado por tiempo indefinido ni tampoco por plazos de tiempo de libre regulación estatutaria. Los años deben entenderse como consecutivos, aunque la norma no lo establezca expresamente.

El estatuto debe fijar el plazo máximo de duración de la designación y hacerlo necesariamente entre el plazo legal mínimo y máximo establecido por la ley, a cuyo vencimiento la asamblea debe proceder a renovar de forma expresa su confianza en todos y cada uno de los administradores o bien sustituirlos.

Sin embargo, el vencimiento del plazo no determina ni la caducidad del nombramiento ni el cese automático de los mismos en el ejercicio de sus funciones. No se extingue la relación jurídica. Solo cesa cuando se haya producido la aceptación del cargo por quien le haya de sustituir.

El deber de diligencia en el ejercicio del cargo les impone convocar la asamblea para que adopte los oportunos acuerdos de nombramiento de los cargos vacantes, considerando como tales aquellos cuyo término final de mandato haya vencido, a estos efectos. Mientras ello no suceda, continúa en pleno ejercicio de sus facultades y obligaciones propias del cargo si bien como titular <<en funciones>>. En este caso, el directivo no puede ser considerado como <<directivo de hecho>>, aunque sí podría considerarse como presunto autor de delito societario de impedimento de ejercicio de derechos de participación y control (ídem).

En Brasil, para las cooperativas de crédito existe la obligatoriedad de implementar y mantener una política de sucesión de directivos para los cargos de alta administración, que debe ser aprobada por la asamblea. Política que debe ser implementada de forma compatible con la naturaleza, importancia, complejidad, estructura, perfil de riesgo y, o modelo de negocio de la institución, de forma de asegurar que los ocupantes de los cargos de alta administración tengan las competencias necesarias para el desempeño de sus funciones (Cardoso Braga, 2018).

El cargo de directivo es necesariamente revocable

Lo procedente normalmente es que el cargo de directivo sea de revocación libre o *ad nutum* (sin causa concreta que la justifique más que la voluntad de la mayoría de los miembros); o reglada (sólo si así lo prevé expresamente el estatuto) esto es, sólo procedería por la incursión –debidamente comprobada- en una causal predeterminada.

Facultativo u obligatorio

El cargo de directivo es de ejercicio generalmente facultativo o voluntario, aunque puede ser obligatorio si existe norma estatutaria expresa que lo establezca, salvo causa debidamente justificada, y cuyo incumplimiento puede configurar una causal de sanción, hasta llegar a su exclusión como miembro.

REQUISITOS PARA SER DIRECTIVO

Fundamento

No importa qué individuo se pueda improvisar dirigente de la sociedad. Para ejercer funciones de dirección es necesario reunir ciertas aptitudes, correspondientes a un perfil determinado, por la ley o por el estatuto, que varían según el tipo de empresa.

La validez de las disposiciones del estatuto que exijan cualidades objetivas particulares para los directivos aparte de las establecidas en la ley, no parece discutible, siempre que no constituyan discriminación racial, política, social, religiosa o de género (Pascual, 1999). En principio, el estatuto puede incluir otras condiciones de elegibilidad a las previstas legalmente con el objeto de mejorar la calidad de la gestión de la empresa, pero sin limitar la libertad de selección de la asamblea, ni establecer una discriminación injusta entre los miembros.

En este sentido, para Pimenta (2023) ada parece impedir que los estatutos de la cooperativa establezcan «requisitos técnicos y personales para que los cooperativistas puedan asumir la condición de miembros del consejo de administración de la cooperativa, siempre que tales requisitos no sean consecuencia de juicios arbitrarios e infundados para la cooperativa en particular,

Los más importantes requisitos exigidos para ser directivo son:

INDICE GENERAL

Ser miembro de la empresa

Es necesario tener la condición de miembro activo por determinado tiempo en la empresa, o cumplir ciertos lapsos de receso después de cesar como directivo, salvo el caso –ya analizado- de los directivos independientes. Esta norma tiene un fin válido como es garantizar que los puestos de mayor importancia de la empresa sean ocupados por miembros que hayan tenido un comportamiento ejemplar y constante durante un tiempo razonable, por ejemplo, hasta por tres años (Briones y Li, 2013).

La Ley de cooperativas de Euskadi, 2019 permite que el estatuto provea la designación de personas no socias que reúnan los requisitos de honorabilidad, cualificación profesional y experiencia técnica o empresarial adecuados en relación con las funciones de aquel órgano, y siempre que el número de dichos miembros personas no socias no exceda de la mitad del total de los de la comisión, calculada por defecto.

Münkner (1988) que un período de servicio en el comité de educación como condición previa a la elegibilidad al cargo de administrador, eliminaría todo candidato que haya manifestado no tener interés real en el trabajo cooperativo.

Mayoridad

El estatuto puede exigir que para ser elegibles los candidatos deben ser mayores de edad e, incluso, se podría fijar un límite de edad, por ejemplo, en las mutuales de Francia, que no puede ser superior a setenta años.

Es necesario que los menores no puedan ser designados directivos por el hecho que no serían personalmente responsables por sus actos y decisiones, salvo disposición legal expresa en contrario.

Idoneidad

Para Etcheverry (2005) debe ser exigible un mínimo grado de idoneidad, lo que justifica la remoción *ad nutum* de los directores ya que por un deber de seriedad y responsabilidad se debe exigir a las personas preparación suficiente para desempeñar el cargo al que han sido convocadas. Podría exigirse que tengan la experiencia y los conocimientos adecuados al cargo y la naturaleza y dimensión de la institución a que se candidatean, como lo exige el Código de Mutualidades de Portugal (2018).

Sin embargo, para Ávila (2009) resulta curiosa la referencia a la cualificación y experiencia, toda vez que introduce un elemento con alto grado de subjetividad que, a su juicio, complica de forma innecesaria el nombramiento.

Profesionalización (Meira, 2015)

Los directivos están sujetos a los deberes de lealtad y de cuidado frente a ella, los cuales requieren que manifiesten disponibilidad, tengan competencia técnica y conocimiento de la actividad de la empresa solidaria adecuado a sus funciones.

Todo esto presupone la profesionalización de los directivos, aunque esta no sea percibida por el legislador como una condición de validez de la designación para el cargo, sino como una medida de apreciación de los deberes generales del director, específicamente del deber general de cuidado.

En este contexto, se debe defender la posibilidad del estatuto, de establecer requisitos de naturaleza técnica y personales para que los cooperadores puedan asumir la cualidad de miembros de dirección de la cooperativa, siempre que tales requisitos no resulten de juicios arbitrarios o desprovistos de fundamento para la cooperativa en concreto. Es más, señala la autora (2012) que hoy, más que nunca, las cooperativas necesitan comprometerse en procesos de autocalificación y de profesionalización, sobre todo a nivel de gestión, sin que ello afecte las especificidades de estas organizaciones.

Sin embargo, en zonas rurales o urbanas degradadas de América Latina, así como en organizaciones simplificadas, el requisito de profesionalización de los directivos haría imposible la constitución de empresas solidarias. Ello podría sustituirse por reunir condiciones de honorabilidad, buen sentido y criterio práctico, o aplicar el concepto de "buen padre de familia", tal y como se suele exigir para ser Juez de Paz, o juez de riego.

Sánchez y Jacob (2022) consideran violatorio del principio democrático el exigir requisitos académicos o profesionales, así como determinados años de experiencia previa, lo cual podría considerarse como elemento que venga a cercenar el derecho a ser elegido en un órgano director, ya que en principio cualquier asociado tiene derecho a elegir y ser electo, Ahora bien, sino cuenta con los requisitos de forma previa, como lo hacen por ejemplo en Puerto Rico, se elige con base en la participación democrática y se procede luego de su elección a brindarle una capacitación intensa para el ejercicio del cargo,

Pero consideramos equivocado exigir de previo esos requisitos que dependiendo de la integración de la base asociativa serán

INDICE GENERAL

más fáciles de obtener o extremadamente difícil de que se puedan cumplir. Pero en todo caso, nos parece una grosera intromisión en el ejercicio libre y autónomo del principio democrático.

No tener condena penal

El Código de Mutualidades de Portugal (2018) exige no haber sido condenado por crimen doloso contra el patrimonio, abuso de carta de garantía o tarjeta de crédito, usura, insolvencia dolosa o negligente, apropiación ilegítima de bienes, falsificación, gestión dañosa, corrupción, blanqueamiento de capitales, abuso de información y manipulación del mercado de valores.

Prestar caución

En muchos casos se exige prestar caución para garantizar a la empresa de los resultados de su gestión. Para Cuesta (2000) esta exigencia no debe ser exigible por cuanto en no pocos casos la prestación de garantías será del todo imposible, aun teniendo en cuenta que dichas garantías pueden revestir distinta naturaleza.

Si es un requisito para el desempeño del cargo, la falta de prestación importará la remoción del consejero. En todo caso, la garantía concluye con el cargo, cualquiera que sea la causa de finalización del mismo, siempre que su desempeño en tal carácter no fuere cuestionado, pues en tal supuesto se extenderá hasta tanto se determine su responsabilidad.

Otros requisitos

Pueden ser tener la misma nacionalidad de la empresa (aunque ello no procede en los casos de la cooperativa europea o de la cooperativa del Mercosur); residir en el mismo domicilio de la empresa o cercano al mismo; haber cumplido actividades educativas específicas (tanto en contenidos como en duración); honorabilidad; etc.

Incompatibilidades

No es compatible el ejercicio simultáneo de determinadas funciones en la empresa solidaria por personas que tengan ciertas características comunes, y que los hagan proclives a actuar en forma no objetiva, o que pueda poner en entredicho la actividad asociativa. Entre las incompatibilidades más comunes podemos mencionar:

1. Ser funcionario de la Autoridad de aplicación o de fomento
2. Tener vínculo de consanguinidad o de afinidad (o de hecho) entre directivos o entre estos y los fiscalizadores, con las excepciones pertinentes (empresas solidarias familiares).
3. El desempeño del órgano ejecutivo siendo a la vez directivo, o ser miembro del órgano interno de conciliación y arbitraje.
4. Ser trabajador dependiente de la empresa, miembro de trabajo o en período de prueba.
5. Acumular determinado número de designaciones en diferentes empresas del sector, o ejercer cargo de presidente en más de determinado número de entidades (Pascual, 1999).
6. Ejercer un cargo político de relevancia; parlamentario, de gobierno, o de partido; o no tener antecedentes penales (Cotronei, 2000).
7. Haber sido condenado por delitos contra los bienes (hurto, robo, apropiación indebida, emisión de cheques sin fondo) o por delitos cometidos en la constitución, funcionamiento y liquidación de sociedades, hasta determinado número de años después de cumplida la condena.

Efectos del incumplimiento de los requisitos o violar incompatibilidades (Caicedo, 2013)

1. La persona incursa en alguna de estas causas deberá dimitir inmediatamente; y caso de no hacerlo podrá ser suspendido temporalmente del cargo por el órgano de vigilancia, y si no la hubiera, por el propio órgano directivo hasta la celebración de la siguiente asamblea que es la legalmente competente para cesarlo con carácter definitivo si estima que concurre alguno de los supuestos, y la misma tendrá –obligatoriamente- que destituirlo del cargo, si hay pruebas irrefutables que está incurso en una causal para ello (Cotronei, 2000).
2. La carencia de formación y educación exigida por la ley y, o el estatuto puede sanearse si en un plazo razonable el directivo se capacita y exhibe las constancias respectivas. De no hacerlo, se deberá abrir un proceso disciplinario e incluso, podría ser excluido de la empresa.
3. El incumplimiento de cualquier otro requisito debe plantearse ante el órgano correspondiente para que sea sustituido, ya que se puede considerar que ello determina la

INDICE GENERAL

nulidad de la designación del directivo.

4. En casos más severos, podría acudirse ante la Autoridad de aplicación para que aplique las medidas correctivas necesarias.

DESIGNACIÓN

Es regla imperativa que la designación para ocupar los cargos sociales sea hecha por un órgano soberano de la sociedad. Para Kint y Godin (1968) si el poder de designación de los directivos es reconocido a un tercero en tanto tal y no en calidad de órgano social (podría ser una entidad externa, de tutela, de fomento o de control; el interventor, el sindicato, el patrono o el Estado, cuando son aportantes o financian actividades de la empresa) ésta facultad parece ilegal. Además, atentaría directamente contra el principio de autonomía.

Es costumbre designar un comité de nominaciones encargado de estudiar los posibles candidatos a ejercer cargos directivos y presentarlos al órgano que los designará.

Es posible la designación de representantes de sectores; de grupos o categorías de miembros: de los trabajadores, inversionistas, de equipos, secciones, departamentos, o plantas. En todo caso, debe darse representación proporcional a las minorías.

Es conveniente la presentación de los cargos en forma uninominal, la prohibición de participar en la elección de nuevos directivos a aquellos que van a ser sustituidos, o de la elección por planchas o listas completas.

Elección por cociente (Arbeláez, 2005)

Es un sistema electoral para la elección de los directivos que permite dar la opción para que diversas tendencias o preferencias electorales puedan tener oportunidad de lograr la elección de candidatos suyos, evitando así que un grupo mayoritario absoluto pueda imponer la totalidad de candidatos, excluyendo a grupos electorales minoritarios. De esta manera se logra una representación equitativa de los diferentes grupos o tendencias en la composición de los órganos de la empresa.

Su mecánica consiste en la presentación de listas de candidatos para cada cargo de cada órgano a elegir, conformadas por el número de integrantes respectivo. Cada elector escogerá la lista de su preferencia y votará por ella. El cociente se establece dividiendo el total de votos emitidos por el número de cargos o integrantes a elegir. Al hacerse el escrutinio, el número de votos obtenido por cada lista servirá para determinar cuáles y cuántos candidatos de cada una resulta elegido, tomando en primer lugar el cociente definido. Si no se completa la totalidad de integrantes con el cociente establecido, se tomarán los residuos en orden de mayor a menor hasta completar la nómina total de integrantes principales y, o suplentes.

Sistema proporcional (Macías-Ruano, 2016)

El estatuto puede prever que la composición del órgano directivo refleje los diversos colectivos que participen en la empresa, su distinta implantación geográfica, las diversas actividades desarrolladas por la cooperativa, las diferentes clases de socios y la proporción existente entre ellos, estableciendo la correspondiente reserva de puestos. Es la llamada sectorialización del consejo directivo. Esa enumeración de circunstancias es meramente enunciativa (ejemplificativa) o abierta –que no taxativa-, por lo que podrá ser utilizada la habilitación legal en casos no expresamente contemplados en ella, pero en los que también puede resultar conveniente (Gadea, 1999).

Sobre el carácter democrático de este sistema, Macías-Ruano (2016) expresa: "No decimos que no sea democrática la designación ponderada y representativa de distintas clases o categorías de socios, o de los trabajadores que no sean socios de la cooperativa, en su órgano de gobierno, pero, a priori, el nombramiento por cuotas podría considerarse que no se ajusta plenamente a una concepción puramente democrática en la designación de miembros del consejo, puesto que se limita la voluntad de los socios expresable en la asamblea respecto de los administradores es competencia de la junta general. a la elección de quiénes han de ser los gestores y representantes de la sociedad cooperativa".

Aceptación

La designación debe ser aceptada, hecho que condiciona su eficacia. La aceptación puede ser expresa, cuando el elegido lo acepta en la asamblea; posterior, mediante comunicación escrita; o tácita, resultante de la efectiva asunción del cargo (Althaus, 1974). Es claro que el nombramiento, acto unilateral de la cooperativa mediante acuerdo de asamblea constituyente u ordinaria, sólo surte efectos si va acompañada de su aceptación, que se concibe también como otro acto unilateral receptivo.

Pastor (2002) considera que la aceptación del cargo supone el comienzo de la eficacia del nombramiento. El simple nombramiento de un sujeto como administrador no lo convierte en tal. El nombramiento es un acto jurídico incompleto que no produce

INDICE GENERAL

efectos a falta de la necesaria aceptación expresa por parte del nombrado.

Reelección

En la materia rige el principio democrático de la alternatividad de las personas que ejercen cargos de dirección y que permite a todos los miembros poder acceder al ejercicio de los mismos, por lo que la permisión legal de la reelección indefinida de los directivos puede ser considerada nula por violación de los principios cooperativos o solidarios.

También, se impide la reelección de los directivos que mediante proceso judicial hayan sido declarados responsables por irregularidades cometidas en el ejercicio de sus funciones o removidos de los cargos que desempeñaban.

La reelección normalmente está limitada a cierto número de veces, o un total máximo de años de permanencia en los cargos directivos. En todo caso, al vencimiento del plazo máximo se dispone un plazo durante el cual la persona no puede ser electa y durante el cual no puede ejercer cargo directivo alguno (generalmente durante un período), aunque se prevén algunas excepciones.

Dice Cotronei (2000) que es necesario poner límites a la reelección de los directivos, puesto que perpetuarse en el tiempo un consejo directivo compuesto siempre por las mismas personas pudiera generar situaciones de esclerosis de gestión, con carencia en el recambio democrático de la clase dirigente.

Sin embargo, como advierte Meira (2015) una excesiva rigidez en cuanto a la renovación de los mandatos podrá conducir al desperdicio de profesionales que se formaron en la práctica cooperativa, y que son recursos importantes para una gestión eficiente. Sucede que la reelección es compatible con el principio de gestión democrática, pues es la asamblea la que renueva de forma expresa su confianza en los administradores.

DEBERES DE LOS DIRECTIVOS

Deber de diligencia (Tato, 2013)

Consiste en que los directivos deben adoptar decisiones razonables, cuando sean el producto de un proceso racional o mínimamente deductivo lógico de los antecedentes tenidos en cuenta, esto es, que haya una conexión lógica entre proceso y decisión, sin importar que de ello resulte un buen negocio o un mal negocio. De manera que sólo podrán utilizarse los "errores" o "malos negocios" para incoar una responsabilidad o su remoción, cuando ello deriva de una decisión que no es una razonable obligación de negocios (Ghersi, 2001).

Sobre la aplicación del deber de diligencia a las entidades solidarias, hay dos tendencias:

1. Existencia del deber de diligencia de alcance similar al de los administradores de las sociedades de capital, de actuar como un *buen hombre de negocios*, con el mismo cuidado con el que actuaría una persona prudente puesta en posición semejante y bajo las mismas circunstancias; aquella diligencia que pondría un comerciante normal en sus propios negocios; de desempeñar el cargo con la diligencia de un ordenado empresario y de un representante leal.

   En este sentido, Ley de cooperativas de Euskadi, 2019 dispone que en el ámbito de las decisiones estratégicas y de negocio, sujetas a la discrecionalidad empresarial, el estándar de diligencia de un ordenado empresario o empresaria se entenderá cumplido cuando el administrador o administradora haya actuado de buena fe, sin interés personal en el asunto objeto de decisión, con información suficiente y en el marco de un funcionamiento adecuado. No se entenderán incluidas dentro del ámbito de discrecionalidad empresarial aquellas decisiones en que exista o pueda existir un conflicto de intereses con la cooperativa.

2. Se sostiene que la concepción anterior no atiende a las peculiaridades propias de la gestión de la cooperativa, que en ocasiones debe verse inspirada por principios diversos de aquellos que inspiran la gestión y administración de las sociedades de capital. Y se reclama, entonces, un módulo de diligencia más próximo y específico a los principios y peculiaridades de la cooperativa.

   Por ello, la concepción del "buen hombre de negocios" se sustituye por la referencia a la diligencia exigible a un ordenado gestor de cooperativas y a un representante leal, lo que les impone la obligación de desarrollar una tarea de gestión acorde con los principios básicos que inspiran el cooperativismo.

Derecho-deber de información

La actuación de los directivos debe sustentarse en una información completa y exacta de la situación de la cooperativa, por lo

INDICE GENERAL

que han de tener derecho de recabar la información necesaria y el deber de proveerse de la misma.

Lógicamente, para poder cumplir con ese deber, ha de reconocérseles un correlativo derecho de información que pueda poner freno, por ejemplo, a maniobras de ocultación de información o a negativas reiteradas e injustificadas de proporcionar ésta a algunos miembros del órgano de administración por parte de otros (Morillas, 2016).

Cada directivo individualmente tiene la facultad y el deber de recabar y obtener toda la información necesaria para cumplir sus funciones de supervisión. Por ello, debe reconocerles el derecho de examinar los libros, registros y documentos de cualquier clase, a contactar con los responsables de los distintos departamentos y a visitar las instalaciones y dependencias de la empresa.

Ahora bien, como en una empresa grande el flujo de informaciones es inmenso, es necesario seleccionar la información que debe suministrarse, de manera que sea relevante y se puedan discriminar las que sean de mayor o menor importancia. Para no perturbar la gestión ordinaria hay que establecer cierto orden en la petición, producción y canalización de la información (Comisión, 1998).

El deber de información incluye el deber de rendir cuenta de sus actuaciones a los miembros de la empresa, así como de ser controlados e investigados por los órganos internos competentes para ello, o por quienes fueren designados a tales fines, como pueden ser los auditores externos.

Para Balay (1965) los directivos elegidos para desempeñar funciones de dirección y fiscalización, tienen necesariamente la obligación legal y el deber de rendir cuentas de la gestión que se les hubiere encomendado. Esto es así, por cuanto los asociados les han delegado, pero no transferido en posesión, dominio o usufructo, la administración del organismo cooperativo.

Otros deberes

1. Deber general de respeto a la ley, el estatuto, los acuerdos de asamblea y la política general de la empresa, fijada por esta.

2. Deber de guardar secreto sobre las informaciones de carácter confidencial inherentes a su actividad directiva; de cuestiones que conozca como consecuencia del ejercicio de su cargo y cuya difusión pudiere tener consecuencias perjudiciales para el interés social, lo que sucederá cuando su conocimiento proporciona ventajas a los competidores u origina perjuicio a la sociedad.

3. Deber de desempeño personal del cargo de manera que no podrá hacerse representar por terceros en su condición de tales ante la empresa, lo que no significa que no puedan recabar el auxilio de expertos en el ejercicio de su cargo.

4. De acuerdo al paradigma del buen hombre de negocios se espera que los administradores puedan aprovechar alternativas conducentes a la asunción de riesgos de negocios en forma consciente y razonada.

Que adopten sus determinaciones con pleno conocimiento e ilustración sobre los diversos factores que se relacionen con ellas, de manera que los malos resultados de la gestión no tendrían por qué dar lugar a responsabilidad para quienes la adoptan.

Los administradores son autónomos en la toma de determinaciones, siempre y cuando estas obedezcan a un juicio prudente de su parte (Reyes, 2010). Y se puede precisar, que respondan a los intereses de los miembros de la empresa.

DEBER DE LEALTAD AL INTERÉS SOCIAL

El deber de lealtad

1. Concepto

   El deber de lealtad consiste en la obligación que tiene el directivo de actuar en interés de la sociedad en caso de conflicto de intereses con ésta, subordinando los propios a favor de aquélla, salvo que ésta autorice tal actuación. Se trata de un deber que, junto al deber de cuidado del interés ajeno, deriva del deber de fidelidad, que al mismo tiempo ha de encuadrarse dentro del deber de diligencia y, en último término, en el deber genérico de buena fe (Villafañe, 2016).

   En un sentido general se exige a los directivos actuar en beneficio de los intereses de la empresa. Este deber se entiende como la obligación de no utilizar los poderes o las informaciones de las que son titulares en un interés estrictamente personal, o contrario el interés de la empresa o de sus miembros. Ser un representante leal, es decir, actuar en interés de la entidad que representa, no en interés propio o en interés de familiares o amigos.

INDICE GENERAL

La lealtad, dice Etcheverry (2005) significa fidelidad y confianza, complementada con la buena fe, exigible en todos los actos y negocios, las que se exigen porque los directores -administran patrimonio e intereses ajenos, y tienen referencia directa al interés social.

La diligencia exigible es la propia de quien es profesional de la concreta actividad del objeto social, según valoración de carácter objetivo. Su responsabilidad ha de valorarse e imputarse según este criterio profesional de comportamiento diligente (Pastor, 2007).

El deber de lealtad tiene por finalidad evitar que los directivos, por muy diligentes que sean, obtengan cualquier beneficio a expensas de la sociedad en un conjunto de situaciones en las que está presente un conflicto de intereses de éstos y el de la empresa que administran (Pastor, 2002).

2. Contenido (*Villafañe, 2016)*

El deber de lealtad se refleja en una serie de obligaciones específicas de acción u omisión, que se orientan hacia la protección de secretos de la sociedad, la abstención de actuaciones que resulten conflictivas con las de la empresa, el respeto por las oportunidades de negocios en cabeza de la sociedad, etc. Que el administrador actúe en la forma que consulte "los mejores intereses de la sociedad" (Reyes, 2010).

En todo caso deben cumplirse los deberes que son parte del "cabal contenido" del deber de lealtad, entre los que podrían incluirse, el deber de no explotar ilegítimamente y de modo oportunista los beneficios y ventajas que correspondan a la cooperativa, comunicar las situaciones de conflicto de intereses, abstenerse en la toma de decisiones relacionadas con el conflicto, evitar usar el nombre de la cooperativa para realizar operaciones por cuenta propia y aprovechar oportunidades de negocio cuyo conocimiento se derive de su condición de gestor y en las que esté interesada la sociedad, difundir opiniones que desacrediten a la sociedad, etc.

A lo anterior, se debe añadir la prohibición de desempeñar cargos en otras sociedades no filiales con igual o análogo género de actividad u objeto, la prohibición de ocupar altos cargos o ser personal al servicio de la Administración pública con funciones relacionadas con las actividades de las cooperativas.

El deber de lealtad comprende, también, la obligación de no engañar a los miembros (acto doloso); de no usar los bienes sociales o el crédito contrariamente al interés social en provecho propio; y no utilizar informaciones privilegiadas sobre el mercado en su interés personal (La Nabasque, 1999).

Dice Pastor (2007): "el administrador es, por definición, gestor de un patrimonio ajeno que debe conservar y que, como empresa, debe tratar de incrementar aplicando la diligencia profesional adecuada, lo que no excluye operaciones de riesgo de las que puedan derivarse pérdidas patrimoniales. El administrador debe aprovechar las oportunidades de negocios en función de la cooperativa administrada.

3. Con relación a la remuneración

Adicionalmente, siguiendo a Reyes (2010) uno de los aspectos que con mayor frecuencia permite evaluar la aplicación del deber de lealtad es el relativo a las remuneraciones de los miembros de la junta directiva y ejecutivos de la sociedad. En este sentido, la tendencia a determinar beneficios económicos excesivos podría configurar violación de esta pauta de conducta; se trata de un asunto de proporcionalidad con los intereses de la sociedad.

De manera que la fijación de honorarios y bonificaciones "debe cumplirse conforme a los principios de buena fe, lealtad y diligencia y cuidado del buen hombre de negocios" lo que permite la posibilidad de demostrar judicialmente por quienes tengan interés jurídico, los perjuicios irrogados a la compañía por causa de las determinaciones salariales o prestaciones adoptadas por el gerente o por la junta directiva, lo que es de particular aplicación a las empresas solidarias.

CONFLICTO DE INTERESES

Concepto

Por conflicto de intereses se puede entender aquellas situaciones en las que una persona en razón de su actividad se enfrenta a distintas alternativas de conducta con relación a intereses incompatibles, ninguno de los cuales puede privilegiar en atención a sus obligaciones legales o contractuales (Supersoliaria, 2018).

Para Gaudio y Santoni (2023**) d**esde un punto de vista legal, un conflicto de intereses ocurre cuando un administrador, en una posición de toma de decisiones, tiene un interés personal que puede influir en su capacidad para tomar decisiones objetivas

INDICE GENERAL

y en el mejor interés de la empresa o los socios. Este interés personal puede ser directo, como una ganancia financiera, o indirecto, como favorecer a un miembro de la familia.

Para los autores mencionados, este tipo de situaciones son problemáticas porque violan el principio de fidelidad, que es el deber de un director de actuar con lealtad, honestidad y buena fe hacia la empresa o los socios. En muchas jurisdicciones, los directores que se encuentran en situaciones de conflicto de intereses deben revelar estos conflictos y, como mínimo, se les puede exigir que se abstengan de votar sobre cuestiones en las que existe tal conflicto.

El deber de fidelidad impone al directivo la obligación de anteponer siempre los intereses de la entidad a los suyos propios; y, en caso de conflicto, deberá atender antes los intereses de la empresa que a los suyos propios (Chacón, 2000). Esta regla de conducta lleva implícita la necesidad de evitar situaciones en las que se puedan poner en peligro y postergar los intereses de la cooperativa, en beneficio directo o indirecto de los propios administradores (Morillas, 2016).

Situaciones

No se requiere que el interés beneficiado con la actividad sea directamente el del administrador, sino que se abarcan también aquellos actos realizados en interés de terceros, y que las actividades pueden cumplirse por el administrador o por interpuesta persona.

El conflicto de intereses comprende diversas situaciones, entre otras:

1. El contratar personalmente con la empresa o contratos de parientes del mismo, dentro de diversos grados de consanguinidad o de afinidad, salvo cuando se trate de actos cooperativos ordinarios, o si media autorización previa de la asamblea.

   Se trata de una prohibición cuya violación puede producir la nulidad de los contratos realizados, o su anulación. Para Tato (2013) en éste último caso el contrato sería susceptible de confirmación si media la ratificación posterior de la asamblea. También, dar origen al cese o destitución del directivo.

2. Aquella situación en que no es posible la satisfacción simultánea de dos intereses, a saber: el radicado en cabeza del administrador y el de la sociedad, bien porque el interés sea de aquél o de un tercero.

   Ramírez-Barrios (2012) relaciona algunos eventos de conflicto de intereses del directivo: cuando demanda a la sociedad, así dicha demanda sea atendida por el representante legal suplente; cuando celebra conciliaciones laborales a su favor; cuando gira títulos valores a su favor; cuando los directivos aprueban el ajuste del canon de arrendamiento de bodegas de propiedad de alguno de ellos.

3. Actos de competencia con la empresa:

   Son aquellos actos que implican una concurrencia entre el ente societario y el administrador, o un tercero, en favor del cual este tenga la vocación de actuar, toda vez que cada uno de ellos persigue la obtención de un mismo resultado, tal como ocurre cuando varios pretenden la adquisición de unos productos o servicios, el posicionamiento en un mercado que ellos concurren.

A fin de determinar si existen o no actos de competencia, será necesario establecer cuáles son las actividades que constituyen el objeto social de la empresa, cuáles son las líneas de productos o servicios, cuál es el mercado al cual se encuentran dirigidos, cuál es el ámbito de acción territorial, etc. (Reyes. 2010).

Gadea (1999) anota que se trata de casos de especial complejidad en que la apreciación no es sencilla, ni la competencia o la oposición de intereses son siempre de la misma gravedad, por lo que, en último término, es la propia cooperativa la que debe decidir su cese o su continuidad.

En caso de conflicto de intereses entre los suyos propios y los de la cooperativa debe favorecer éstos y declinar aquellos. La lealtad supone la proscripción de conductas que supongan beneficio propio a expensas del perjuicio de la cooperativa ya sea en forma de lucro cesante o de daño emergente (Pastor,2007).

Según Gaudio y Santoni (2023) algunos ejemplos de conflicto de intereses entre los directivos y la empresa o sus socios son:

1. Transacciones con partes relacionadas

   Un administrador puede tener una relación personal o financiera con un proveedor o cliente. Si el administrador toma decisiones que favorecen excesivamente a ese proveedor o cliente sobre la sociedad (como pagar precios inflados

INDICE GENERAL

o vender a precios reducidos), esto constituiría un conflicto de intereses.

2. Uso de información privilegiada para beneficio personal

   Si un administrador utiliza información confidencial o no pública de la empresa para beneficio personal, esto sería un conflicto de intereses.

3. Conflicto de lealtades:

   Un administrador puede tener un papel en más de una empresa. Si las decisiones tomadas en una sociedad perjudican a la otra, esto puede considerarse un conflicto de intereses.

4. Apropiación indebida de oportunidades de negocio

   Si un administrador toma conocimiento de una oportunidad de negocio a través de su posición y, en lugar de presentarla a la sociedad, aprovecha la oportunidad para beneficio personal, esto sería un conflicto de intereses.

Estos son solo algunos ejemplos. La clave es que el director tiene el deber fiduciario de actuar en el mejor interés de la empresa y sus socios, no en su propio interés personal

LOS INTERESES CONTRAPUESTOS

Concepto

Lo normal es que se prohíba a los directivos tener intereses contrapuestos con los de la empresa o hacerle competencia. Para Govea (1994) los hay, cuando el directivo se encuentra en la condición de portador, frente a una determinada deliberación, de un doble interés: de su interés de administrador y, además, de un interés externo a la sociedad, y esta duplicidad de interés es tal que él no pueda realizar un interés sin sacrificar el otro.

Es más, no se requiere que el interés beneficiado con la actividad sea directamente el del administrador, sino que se abarcan también aquellos actos realizados en interés de terceros, y que las actividades pueden cumplirse por el administrador o por interpuesta persona (Reyes, 2010).

Pero, además, es preciso determinar si existe un interés propio de la empresa, de manera que pueda haber intereses contrarios al mismo. Dice Etcheverry (2005) que el interés social debería distinguirse claramente del individual de los miembros y también del interés sumado de todos ellos. Representa el interés del propio ente, su destino, su camino, sus objetivos propios y su función social en el lugar en que le toca actuar.

Ahora bien, la existencia de un doble interés se manifiesta por medio de actos reveladores, por ejemplo, el ejercer por cuenta propia o ajena actividades competitivas a las de la empresa o -bajo cualquier forma- tener un interés opuesto al de ésta cuando la empresa contraiga obligaciones con un directivo; ser contraparte en el contrato respecto del cual delibera el órgano directivo; etc.

Se trata de situaciones en que se ha de valorar si las actividades del administrador suponen competencia o si los intereses de este resultan opuestos a los de la empresa. Ni tal apreciación es sencilla, ni la competencia o la oposición de intereses son siempre de la misma gravedad, por lo que, en último término, es la propia cooperativa la que debe decidir su cese o continuidad (Gadea, 1999).

Efectos

1. Los directivos no deben tener voto en los asuntos relacionados con su gestión como la aprobación de la memoria, del inventario, del balance, del estado de ganancias y pérdidas y de todo lo relativo al manejo de fondos y bienes sociales, como también a los asuntos que el consejo directivo resuelva *ad referéndum* de la asamblea (Inaes, 2002).

2. La existencia de un interés contrapuesto impone al directivo incurso en la situación, la necesidad de informarlo a los demás directivos y a la sindicatura, y abstenerse de votar en la deliberación. Caso contrario, procedería el imponer sanciones disciplinarias a los responsables.

3. Una peculiaridad de la ley uruguaya es la obligación para los integrantes del consejo directivo de prestar declaración al principio de cada periodo de «las actividades personales o comerciales que desarrollan y que puedan ser competencia de las actividades de la cooperativa. Si bien no se prevé ninguna sanción especifica en caso de incumplimiento de esta norma, está claro que tiende a, evitar el posible conflicto de intereses entre los directores y la cooperativa, y a la mayor transparencia en el manejo de los asuntos sociales (Reyes la Vega, 2023).

4. Eventualmente, procedería la responsabilidad por daños y perjuicios ocasionados a la empresa por la decisión adoptada, cuando sin el voto de la persona que tenía el interés

INDICE GENERAL

contrario no se hubiera podido lograr la mayoría necesaria para una decisión válida por parte del órgano directivo.

5. Y, como se hace en la legislación mercantil italiana –que consideramos aplicable-- la deliberación tomada con el concurso de su voto, que ha resultado determinante, puede ser impugnada dentro de un plazo determinado (por ejemplo, en 3 meses) contados a partir de su fecha, por parte de los administradores ausentes o disidentes y el síndico (Nissen, 2000).

REMUNERACIÓN

Procedencia

Uno de los puntos que suscita fuerte discusión ha sido el de la retribución de los directivos, y las diferencias que se podrían plantear en la filosofía de las empresas solidarias con las sociedades mercantiles.

Aunque históricamente el ejercicio del cargo tiene carácter gratuito y es mal visto que cobren, ese ejercicio gratuito de un cargo que supone esfuerzos y sacrificios de tiempo y dinero puede generar la aversión de los socios para ejercer las funciones de administrador, una innecesaria delegación de estas funciones a consejeros profesionales, directores y gerentes o, lo que es más grave, las búsquedas por los administradores de medios alternativos de compensación del trabajo desarrollado. Además, si el régimen de responsabilidad aplicable a los directivos es el mismo si su cargo es o no retribuido (Vargas, 2009).

Aunque en virtud de los principios cooperativos, los directivos no deberían ser remunerados, señala Henry (2006) que hay que tener en cuenta a los miembros más desfavorecidos financieramente que no se pueden permitirse actuar gratuitamente.

En tal caso, la remuneración no debería estar en función de la cifra de negocios o de los beneficios o excedentes de la cooperativa. Por el contrario, estima Paz Canalejo (1998) que en la materia rigen los principios de moderación y de proporcionalidad entre la remuneración de los directivos y el volumen económico de la empresa.

En este sentido, según la Ley de cooperativas de Euskadi, 2019 la remuneración deberá guardar una proporción razonable con la importancia de la cooperativa, con la situación económica que tuviera en cada momento y, sobre todo, con las prestaciones efectivas realizadas por las personas administradoras en el desempeño del cargo

Resalta Reyes (2010) que uno de los aspectos que con mayor frecuencia permite evaluar la aplicación del deber de lealtad es el relativo a las remuneraciones de miembros de la junta directiva y ejecutivos de la sociedad. La tendencia a determinar beneficios económicos excesivos podría configurar violación de esta pauta de conducta. Se trata de un asunto de proporcionalidad con los intereses de la sociedad.

Principios (Vargas, 2009 y 2015)

No hay absoluta libertad en la política de remuneraciones, sino que la misma está sujeta a los principios siguientes:

1. Moderación

   La regla que ha de presidir las decisiones que se adopten en materia de retribuciones de los directivos es la moderación. Ha de calcularse de tal manera que ofrezca incentivos suficientes para la dedicación del directivo (las precisas para atraer y retenerlos de acuerdo al perfil profesional deseado), pero que al mismo tiempo no afecten su independencia.

   Jurídicamente debe operar siempre el límite de la defensa del interés social que abre la vía de la impugnación de los acuerdos sociales, y desde un punto de vista de lógica económica, la regla que preside las decisiones que se adopten en este campo es la moderación. Además, ser proporcionadas a las prestaciones efectivas de los consejeros y al volumen económico de la cooperativa.

   La moderación es un concepto difuso, de contenido indeterminado, y la necesaria proporcionalidad ha sido hasta ahora interpretada de manera muy restrictiva por los tribunales, por lo que ante la imposibilidad de un control material de la cuantía de las retribuciones se hace necesario reforzar la transparencia de la política de retribuciones y ofrecer a la asamblea la información necesaria para decidir sobre la misma.

2. Transparencia

   Señala Alonso (2010) que la remuneración debe acordarse bajo el principio de transparencia o claridad máxima en su determinación, lo mismo que del régimen de favor retributivo, cuya decisión, contenido y control queda bajo la competencia de la asamblea general que ha de ejercerla a través del estatuto.

INDICE GENERAL

3. Buena fe

La fijación de honorarios y bonificaciones "debe cumplirse conforme a los principios de buena fe, lealtad y diligencia y cuidado del buen hombre de negocios" lo que permite la posibilidad de demostrar judicialmente por quienes tengan interés jurídico, los perjuicios irrogados a la compañía por causa de las determinaciones salariales o prestaciones adoptadas por el gerente o por la junta directiva.

En todo caso hay que distinguir el sistema de retribución y la reintegración de los gastos que el ejercicio de sus funciones ha ocasionado al administrador.

Formas de remuneración

1. La dieta

Señala Dabormida (1999) que en el caso de las sesiones del órgano directivo se acostumbra otorgar una dieta por reuniones, así como el reintegro de los gastos que hubieren ocasionado los desplazamientos.

La dieta tiene un doble propósito servir como una especie de incentivo o reconocimiento a los directivos y miembros de comités y comisiones, por la labor administrativa que realizan, y como un efectivo mecanismo para procurar la asistencia regular de los mismos, en todas las sesiones (Fonseca, 2001).

Las dietas no son gastos generados por el ejercicio del cargo, sino una retribución en especie, por lo que no pueden ser pagadas a los directivos si el ejercicio del cargo, por ley o por estatuto, se considera gratuito. De manera que, fuera de las dietas estrictamente compensatorias de gastos, son retribuciones en especie, por lo que su pago produce un incumplimiento del estatuto y de la ley. Una solución es establecer en el estatuto que los directivos tendrán derecho a percibir dietas, por ejemplo, por el tiempo efectivamente dedicado al Consejo (Vargas et al, 2015).

Puede decirse que las dietas se han establecido como un pago o remuneración que se le da a una persona como retribución por el tiempo y la responsabilidad que conlleva la participación en un cuerpo directivo, comité, o consejo. Igualmente, puede afirmarse que tiene un doble propósito: servir como una especie de incentivo o reconocimiento a los directivos y miembros de comités y comisiones, por la labor

administrativa que realizan, y como un efectivo mecanismo para procurar la asistencia regular de los mismos, en todas las sesiones (Fonseca, 2001).

Las dietas deben ser pagadas a los directivos por las sesiones a las cuales efectivamente asistieron, y no por aquellas a las que debieron asistir y no lo hicieron, sin importar que las ausencias fueron debidamente justificadas o no (Maidana, 2010).

2. Compensaciones

Se trata de remuneraciones adicionales como presidente o como miembro de alguna comisión, cantidades fijas, porcentajes sobre la cifra anual de negocios, participación en las ganancias, el pago de la prima del seguro de responsabilidad civil, etc.

Los directivos tienen derecho a una compensación por las funciones que cumplan. Ahora bien, cuando el estatuto prevea una compensación, se estima que ella no es atribuible a una relación de trabajo porque no es extraña a la actividad que constituye el objeto social de la empresa, sino que es atribuible al oficio de administrador.

Para Márquez (2002) hay que tener en cuenta el caso de los directivos externos o pasivos que limitan su actividad al ejercicio de cometidos deliberativos que perciben como contraprestación por sus servicios "dietas" por asistencia a las sesiones de la junta directiva; de los directivos con un "plus" de dedicación ordinaria y constante sobre el resto de los miembros de la junta directiva, que reciben una retribución de la empresa.

Da Silva (2001) distingue: la empresa, como ente desarrolla determinadas actividades a fin de atender a su finalidad, actividades, estas, de naturaleza administrativa, que están totalmente desvinculadas de las actividades a ser desarrolladas por sus asociados integrantes.

Esos servicios indispensables y necesarios para la propia existencia de la entidad que son desarrollados por empleados de la empresa, no se identifican, sin embargo, con aquellas actividades de naturaleza orgánica, establecidas por el estatuto, concernientes a los cargos de dirección y presidencia, cargos, estos, ocupados por miembros y que, para ello, reciben gratificaciones, honorarios u otras cantidades de similar naturaleza y cuyos vínculos no son laborales.

INDICE GENERAL

A veces se prohíbe expresamente remunerar a los directivos con lo que se pone en entredicho la efectividad de sus actuaciones. La prohibición también resulta cuestionable si se considera que la tarea cumplida por el directivo es imprescindible y que, de no hacerla él, debería contratarse a un tercero para ello, lo cual significa que el no reconocimiento de una remuneración, cuando la situación económica financiera de la empresa lo permita, constituye para ésta un enriquecimiento sin causa.

3. Prima del seguro de responsabilidad civil de los administradores por el ejercicio del cargo (Vargas et al, 2015)

   Gran parte de la doctrina la considera como retribución en especie, lo que impide que la sociedad pueda asumir su costo como gasto inherente al cargo y obliga a la determinación estatutaria de su carácter retribuido y su aprobación por la asamblea.

   Sin embargo, no se considera que tenga necesariamente carácter retributivo por cuanto:

   a) La contratación protege el patrimonio social tanto en los casos de responsabilidad interna como externa.

   b) No constituye *per se* una contrapartida de la sociedad por la actividad desarrollada por el directivo.

   c) Es contratado por la propia entidad cubriendo todos los directivos que puedan nombrarse durante determinados períodos.

   d) Sobre todo cuando los directivos no cobran una retribución por determinación de la ley y, o del estatuto.

      En este caso, no hay obstáculo en considerar estas primas, cuando las paga la cooperativa, como un gasto más de gestión y, cuando la paga el propio directivo, como gasto inherente al cargo.

Condiciones

Para la percepción de la remuneración por parte de los directivos se hace necesario el cumplimiento de varias condiciones:

1. Que en el estatuto se determine el sistema retributivo y los criterios de la fijación del quantum y de las modalidades de pago y la aprobación por parte de la asamblea.

3. Que la partida correspondiente a este egreso se encuentre debidamente presupuestada y que no esté relacionado con el resultado del ejercicio económico.

4. Que se trate de trabajo personal efectivamente realizado en cumplimiento de una actividad institucional tanto directa como indirecta, como pudiere ser el ejercicio de funciones técnico-administrativas de carácter permanente por parte de los directivos. El caso es que el moderno derecho de sociedades aboga por una profesionalización del estatuto del directivo que venga acompañada de una justa contraprestación por las tareas de administración, gestión y supervisión que desarrolla y por los riesgos que corre por ello.

4. En el caso de los directivos de control, señala Verdú (2010) que la gratuidad del cargo, sin embargo, no parece compatible con la profesionalidad, dedicación y aptitud que puede requerir el ejercicio del cargo de interventor, así como el riguroso régimen de responsabilidad civil, fiscal y penal al que están sometidos estos sujetos.

   Aunque el cargo de interventor se configura como gratuito salvo disposición expresa del estatuto, en la actualidad se advierte un clima favorable a admitir su remuneración (Cordones, 2013).

5. El estatuto podría establecer criterios de índole subjetiva, atendiendo a las funciones que desempeñan los administradores, o de índole objetiva para que la cuantía de la retribución no agrave la situación económica de la empresa, si ésta atraviesa un bache financiero. El sistema, salvo disposición en contra del estatuto, se ha de presumir igual para todos, siendo acreedores todos los directivos, por lo que el órgano no podría renunciar a la remuneración por todos sus miembros, al menos si no lo prevé así el estatuto (Pastor, 2002).

6. Lo que no es aceptado normalmente es que la remuneración se fije en función de los resultados económicos obtenidos en el ejercicio, lo que es expresamente prohibido por el Código Rural de Francia.

   Del Campo (2004) plantea una reforma legal que establezca un límite estatutario a la retribución de los administradores cuando esta consistiese en una participación en las ganancias, equivalente a un porcentaje del beneficio neto en proporción a la aportación realizada en las ganancias de la empresa.

INDICE GENERAL

Contratación de los directivos (Vargas, 2009 y Vargas et al, 2015)

En el caso de que el directivo sea contratado por la propia cooperativa por medio de un contrato laboral de alta dirección, la evolución jurisprudencial ha venido a ratificar la llamada *teoría del vínculo* por la que la relación societaria desplaza o deja sin efecto la relación laboral, lo que determina el sometimiento de la retribución de los consejeros al Derecho de Sociedades, en el caso, al derecho cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria.

En tal sentido, el directivo no podría recibir remuneración contractual por el desempeño de sus funciones ejecutivas ya que en su condición de administradores solo pueden percibir la remuneración societaria prevista el estatuto

Los consejeros no pueden, según esta tesis, percibir por el desempeño de las funciones ejecutivas que eventualmente les hayan sido encomendadas, ningún tipo de remuneración contractual ya que, en su condición de administradores sólo pueden percibir la remuneración societaria prevista en los estatutos y autorizada por la junta general. No obstante, hay que señalar cierta tendencia doctrinal a admitir la doble relación con base en las distintas competencias que pueden tener los administradores.

CESACIÓN DE FUNCIONES

Renuncia

Los directivos tienen potestad de presentar su renuncia ante el órgano competente, normalmente ante el órgano de pertenencia, ante la asamblea o ante ambos. El directivo puede dimitir en cualquier momento. Sin embargo, conforme a los principios generales del derecho, no puede hacerlo en contra tiempo, ni puede provocar una situación de acefalia social, esto es, que el órgano de directivo quede vacío (caso de administrador único) o, en su caso, sin miembros para poder funcionar adecuadamente. Como todo administrador renunciante, quedará en funciones hasta que sea provisto su reemplazo (Pastor, 2002).

Se podría pensar que los directivos pueden renunciar al cargo sin necesidad de alegar justa causa. Tradicionalmente se ha exigido para la dimisión del consejero la presentación de una justa causa de excusa que debía ser valorada por los órganos sociales. Se recomienda que explique sus razones en una carta a todos los miembros del consejo de administración. Ello encontraba justificación en la tradición del derecho de cooperativa que impone al socio la obligación de ocupar cargos sociales para los que fueran elegidos. Actualmente, debe ser interpretada con flexibilidad (Vargas, 2009).

Para Tato (1999) una renuncia sin justa causa debería ser considerada como un incumplimiento de la obligación de desempeñar los cargos sociales para los cuales fuera elegido. Si no se aceptase esta interpretación, entonces, se podría burlar fácilmente esta obligación, pues bastaría con aceptar el cargo en el momento de la elección y renunciar a él pocos días después.

Aceptación de la renuncia

La aceptación de la renuncia es obligatoria, siempre que no altere el regular funcionamiento del órgano. En caso contrario, el órgano competente no podrá aceptarla y el renunciante deberá, en consecuencia, continuar en sus funciones hasta tanto la asamblea se pronuncie al respecto.

En opinión de Alonso (2010) la cooperativa no debe poder negarse a aceptar la dimisión si no es por virtud de causas justificadas objetivamente o bien en base a la falta de justificación objetiva de las causas alegadas por el consejero dimisionario (incluso si las mismas son de carácter estrictamente personal).

La renuncia no surte ningún efecto hasta que haya sido aceptada, expresa o tácitamente, pues hasta ese momento no constituye otra cosa que una declaración unilateral del renunciante. Al ser aceptada, el renunciante se desvincula del órgano a partir de ese momento. Si el órgano no se pronuncia dentro de un plazo razonable, puede interpretarse que su omisión constituye una concreta manifestación de la aceptación.

Ahora bien, aun cuando la aceptación es un requisito preciso para que el cese, perfeccionado con la emisión de la declaración unilateral sea regular, esto es, para que produzca sus efectos liberatorios propios, es preciso no tanto una declaratoria de voluntad emitida por el órgano competente de la cooperativa (expresa o tácitamente) cuanto que el mismo, con conocimiento de la renuncia, no le oponga objeción alguna o, lo que es lo mismo, no ejercite la facultad de limitarla con justa causa (Tribunal Supremo Español, 27/2/2006 en Morillas, 2008).

La renuncia colectiva solo puede ser aceptada por la asamblea. En tal caso, mientras el nuevo consejo toma posesión, el consejo de administración dimitente continúa en ejercicio y asume los asuntos corrientes

Puede, también, ser rechazada, si ella afectare el funcionamiento del órgano, dejándolo sin quórum, y que no fuere dolosa o intempestiva, lo que debe constar en el acta respectiva. Se podrá, entonces, diferir la renuncia a la asamblea, con la advertencia de

INDICE GENERAL

que el renunciante intempestivo es responsable por los daños y perjuicios que su actitud pueda causar (Moirano, 2005).

En este caso, debe permanecer en el cargo hasta decisión por la asamblea más próxima, la que sólo puede proceder a designar el reemplazante, pero no podrá rechazarla, toda vez que nadie puede ser obligado a permanecer en un cargo contra su expresa voluntad en sentido contrario (Nissen, 2000).

Es de advertir, como lo hace Alonso (2010) que la renuncia puede provocar una situación de acefalia social, esto es, que el órgano de administración de la cooperativa quede vacío (caso del administrador único) o bien que quede sin miembros suficientes para poder funcionar adecuadamente, lo que se traduce de facto, en la falta de miembros suficientes para su válida constitución. Ahora bien, si el renunciante no sigue ejerciendo el cargo, se considerará el cargo como vacante y procederse a su reemplazo por el suplente.

VACANTES Y SUPLENCIAS

Vacantes

Vacante es el cargo que queda libre o sin persona que lo desempeñe y que se encuentra en condiciones de ser provisto. Se produce por la concurrencia de alguna causal previamente determinada en la ley o el estatuto, como sería permisos, enfermedad, inasistencia no justificada a reuniones; renuncia; ejercicio por parte del miembro-directivo del derecho de receso; pérdida de la condición de miembro, etc.

Las vacantes pueden ser temporales, en cuanto tengan un plazo determinado o una causa específica (de ley o estatuto) a cuyo vencimiento o cumplimiento el titular se pueda reincorporar al ejercicio del cargo; o permanentes, cuando la incursión en la misma es causal de reemplazo por el suplente, sin que el titular tenga posibilidad de reincorporarse al cargo.

Se producen vacantes:

1. Por el vencimiento del plazo fijado en el estatuto.

   Sin embargo, ello no determina ni la caducidad del nombramiento ni el cese automático de los directivos en el ejercicio de sus funciones. No se extingue la relación jurídica. Solo cesa cuando se haya producido la aceptación de quien le haya de sustituir.

   Antes bien, el deber de diligencia en el ejercicio del cargo les impone convocar la asamblea para que adopte los oportunos acuerdos de nombramiento de los cargos vacantes, considerando como tales aquellos cuyo término final de mandato haya vencido, a estos efectos.

   Mientras ello no suceda, continúa en pleno ejercicio de sus facultades y obligaciones propias del cargo si bien como titular <<en funciones>>. No puede ser considerado como <<directivo de hecho>>, aunque sí podría considerarse como presunto autor de delito societario de impedimento de ejercicio de derechos de participación y control (Alonso, 2010).

2. La pérdida de la pertenencia o representación de la persona jurídica-socio en cuya virtud fue nombrado el consejero, ya que como observa Alonso (2010) la persona jurídica consejera, salvo disposición estatutaria que estableciere otra regulación, es la única que dispone de la facultad de revocar libremente la representación otorgada a favor de la persona física que ejerce en nombre de aquélla las tareas de gestión y administración propias del cargo como es propio del régimen de la representación.

3. Otras causales son la muerte, la incapacidad sobrevenida o, la aparición de una causa legal de prohibición o incompatibilidad (García-Más, 2001).

Suplencias

Por suplencia se entiende el ejercicio de un cargo por persona distinta al titular -principal o propietario- de manera temporal por efecto de su falta o ausencia; o permanente, por imposibilidad de que su titular lo desempeñe. Se discute si se es suplente del titular o del cargo.

Los miembros suplentes solamente integran el órgano respectivo en caso de vacancia por cualquier causa de un titular, incluso por su ausencia temporal. El reemplazo no está sujeto a formalidad alguna y no es necesario hacerlo en tanto el órgano pueda sesionar con quórum suficiente (Moirano, 2005).

Lo normal es que se produzca la incorporación al cargo del suplente respectivo; y si este no lo hiciere, con la incorporación de otro suplente. Como en los deportes que se practican por equipos, los suplentes están en el banco (Moirano, 2005b).

La suplencia termina con reincorporación del titular al cargo siempre que por la naturaleza de la vacante o su duración, no se haya convertido en vacante permanente.

INDICE GENERAL

Para Maffioletti (2016) es recomendable solo en los casos de sustitución definitiva del titular. Afirma que la presencia de suplentes por períodos cortos y espaciados acaba por tornarlos desinformados de las actividades, de la rutina y de las decisiones ya tomadas por el consejo, perjudicando el adelanto de los trabajos.

Los directivos que abandonen sus cargos dejando al órgano sin posibilidad legal se sesionar (*acefalia*, entendida como falta de quórum para que el órgano colegiado pueda sesionar en forma válida) serán responsables por los daños y perjuicios que por ese hecho sufra la empresa (Maidana, 2010).

Cooptación

Si no se pudiere suplir el cargo con los suplentes, lo más conveniente y ordinario es que puede hacerse por cooptación: esto es, se designa a cualquier miembro –que cumpla los requisitos para ser directivo- para que ejerza el cargo hasta la asamblea más próxima, la que deberá ratificarlo o designar nuevo directivo que ocupe el cargo vacante. Es claro, entonces, que la cooptación de los directivos debe ser provisoria (Kint y Godin, 1968).

La Casación francesa en sentencia del 09-05-1973 decidió que si la cooptación hecha por el consejo de administración no es ratificada por la asamblea, las decisiones tomadas con la participación de este administrador y los actos que él hubiera ejecutado, no son válidos (Saint-Jours, 1990), criterio que solo sería procedente si la falta de validez se extiende hacia el futuro. Caso contrario, se estaría en caso de una nulidad absoluta, y no de una anulación.

Ausencias

En caso de ausencia de los administradores, la regla típica en el Estado de Derecho es que el interesado debe requerir en juicio la nominación de un administrador provisorio. Ahora bien, las ausencias que la justifican no deben ser eventuales, ordinarias o usuales, sino aquellas prevenientes de fallecimiento o ausencia, cuando el administrador estuviere en un local incierto o no conocido, por motivo de accidente o secuestro, por ejemplo. Así, también, es posible solicitarlo al juez cuando el administrador, para evadirse de sus responsabilidades, desaparece, perjudicando a algún administrador (Lopes-Becho, 2002).

De manera que cualquier miembro de la empresa como interesado en ella tendría facultad para solicitar la designación judicial de un administrador provisional, salvo que directamente la ley, o el estatuto, por remisión legal, exijan un determinado porcentaje del total de miembros de la empresa para ejercer tal potestad.

INDICE GENERAL

Contenido

Malas prácticas 1543
Sanciones a los directivos 1544
Destitución 1546
Responsabilidad civil de los directivos 1550
Supuestos de responsabilidad..... 1554
Responsabilidad Solidaria 1560
Exoneración de responsabilidad..... 1561
Responsabilidad en situación de crisis empresarial..... 1564
Responsabilidad por operaciones nuevas en la disolución 1570

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

33 Responsabilidad de los Directivos

MALAS PRÁCTICAS

Malas prácticas

Aunque la mayor parte de los directivos de empresas solidarias actúan en forma honesta y responsable en procura de poner la entidad al servicio de sus miembros, es lamentable que en muchas de las grandes cooperativas financieras de América Latina se produzcan de parte de algunos de sus directivos algunas de las siguientes malas prácticas (Huertas et al, 2012):

1. Sus preocupaciones ya no están orientadas a las necesidades de sus asociados ni a desarrollos de aplicación desde lo doctrinal o teórico cooperativo. Están concentradas en mantenerse en un mercado cada vez más competido y agresivo, tasas cada vez mayores de crecimiento en nuevas vinculaciones, mantenimiento del mensaje comercial a terceros vinculados y sostener altos volúmenes operaciones para incrementar su ratio de participación en los mercados donde han incursionado. Para ello aplican métodos y herramientas de mercadeo y marketing diseñadas y propuestas para un enfoque de lucro, así como cuentas empresariales bancarias tradicionales.

2. Los directivos de las cooperativas, cuando éstas ganan gran tamaño, tienen una preocupante inclinación a aplicar prácticas y procesos de desnaturalización. Evidencian altísimos conflictos y costos de agencia. Utilizan su posición para apropiarse de los negocios de las entidades y caen fácilmente en corrupción. Se muestran y en algunos casos se saben, más ilustrados que los asociados y dueños. Se erigen en propietarios del patrimonio e historia de las entidades, aplican prácticas gerenciales impertinentes, por decir lo menos, y dan al traste con el capital social y patrimonial colectivo acumulado.

3. El doctor Klauss se refiere a la perversa coalición existente entre miembros de juntas directivas con sus agentes, gerentes y administradores. Se refiere en sus intervenciones, a la situación en la cual los miembros de las juntas se hacen al poder y lo ejercen como acreedores netos o como deudores netos, expresando en las decisiones solamente los intereses que les son más cercanos y convenientes.

<< INDICE GENERAL

Los crímenes de lesa solidaridad

Vasco (2022) denomina crímenes de lesa solidaridad a la situación actual de la ESS en Colombia donde el asunto doctrinario y empresarial de la cooperación y la solidaridad es sujeto activo de lesa vulneración entre y por los actores del sector, quienes se pavonean indiferentes y cuasi descarados ante una serie de cimientos y postulados que son vapuleados directamente bajo el sofisma de la pulcritud y el cumplimiento de la norma gubernamental.

Para el autor, los crímenes de lesa solidaridad son, principalmente:

1. La violación del principio de integración, cuando muchas cooperativas prefieren consumir productos y servicios de entidades no cooperativas como servicios de transporte, asesoría jurídica, provisión de insumos, manejo de recursos financieros, etc.

2. El tema educativo y formativo es dejado por debajo y desprioriza gerencial y directivamente hasta el punto del descaro y la sinvergüenza, alegando la organización tiene obligaciones tributarias (renta) que no pueden evitar.

3. Manipulación de asamblea, por los rimbombantes montajes asambleístas con una maquinaria sutil, pero fuerte, donde fácilmente eligen al menos apropiado y vencen al más conveniente.

4. Nula rotación y sucesión de directivos que se atan al poder y a la autoridad marmórea ante la presencia de jóvenes cooperativistas.

SANCIONES A LOS DIRECTIVOS

Las sanciones que se pueden imponer a los directivos tienen por finalidad mantener la disciplina en el ejercicio de los cargos, y son impuestas por incurrir en causales determinadas y establecidas en la ley y, o en el estatuto, necesariamente con anterioridad a los hechos que las motivan.

Procedimiento

Es indispensable es que se otorgue al directivo infractor derecho a la defensa, así como que se mantenga la necesaria proporcionalidad entre la falta cometida, la sanción aplicada y las condiciones personales de los directivos.

Paz Canalejo (1989) considera que el estatuto debería regular sesiones conjuntas inter-orgánicas en las que -tras haber incoado el expediente- se elabore una propuesta (no vinculante) al órgano directivo sobre la imputabilidad y sancionabilidad del presunto infractor. Igualmente, establecer la recurribilidad ante la asamblea o, en su caso, el comité de recursos, de la decisión del consejo la que debería adoptarse por votación secreta. Además, la aplicación de sanciones debe ir precedida de un informe de los interventores.

Sanciones aplicables

Las sanciones internas aplicables a los directivos pueden ser, de menor a mayor:

1. Internas o solidarias

   a) Amonestación

      Represión sin castigo que se aplica en las empresas solidarias para sancionar faltas leves cometidas por sus directivos, miembros o trabajadores, con el ánimo de corregir la conducta que la motiva. Puede ser oral o escrita, lo mismo que ser de carácter privado o público, y debe ser motivada. Normalmente se aplica, una primera amonestación privada.

   b) Multas (pecuniarias)

      Se remite al estatuto la disposición de su monto y destino, teniendo en cuenta que los recursos económicos necesarios para cancelar la multa tienen que ser personales y nunca provenientes de la entidad. Su monto generalmente es destinado al fondo de educación y promoción.

   c) La suspensión o separación (temporal) del ejercicio del cargo.

   d) Destitución o remoción del cargo, efectuada por la asamblea, con o sin inhabilitación para el ejercicio del cargo en un plazo determinado.

2. Administrativas

   Además, la ley puede establecer sanciones de carácter administrativo, impuestas por la Autoridad de aplicación directamente a los directivos que sean responsables de faltas

INDICE GENERAL

de gestión, relativas a la correcta forma de llevar la contabilidad y los controles internos, de cumplimiento de normas legales y, o del estatuto.

3. Civiles

   Establecimiento de la responsabilidad civil con la obligación de indemnizar los daños y perjuicios que hubieren podido causar.

4. Penales

   Si las irregularidades constituyen delitos, la autoridad judicial puede imponer medidas de carácter pernal.

Suspensión

Se prevén dos formas:

1. Por el órgano directivo

   Puede adoptar de inmediato y con efectos desde la adopción misma de la resolución, la suspensión preventiva de un directivo infractor de sus obligaciones específicas o culpable de inconductas, cuya continuidad puede ser generadora de perjuicios actuales y permanentes para la entidad, siempre que tal medida esté debidamente fundamentada y acompañada de la convocatoria de la asamblea para acordar su definitiva remoción (Nissen 2000). La suspensión no podría extenderse por un lapso más amplio al período que le quede por cumplir al directivo afectado, puesto que de pretenderse lo contrario estaríamos hablando de una medida disciplinaria más fuerte como ser la inhabilitación para ocupar cargos por un período determinado (Maidana, 2010).

2. Por el órgano de control interno

   La Ley de cooperativas de Euskadi, 2019, trae una disposición de especial interés, por la cual se permite la suspensión temporal en el ejercicio de su cargo, por el órgano de vigilancia, hasta la celebración la siguiente asamblea, de los administradores que estuviesen incursos en incapacidades o prohibiciones. Y le autoriza para adoptar las medidas imprescindibles hasta la celebración de la asamblea.

DESTITUCIÓN

Derecho al cargo

En principio, el miembro que ha sido designado directivo tiene derecho a ejercer el cargo por todo el lapso de su elección, salvo

que medie causal que justifique su cesación anticipada, cláusula que debería figurar expresamente en el estatuto, y serlo en forma taxativa y no enunciativa. De manera que, en principio, la remoción de los directivos procede sólo por causa justa.

Como señala Vargas (2009) sería deseable que atendiendo a la función de fiscalización que deben desarrollar los interventores, se incluya algún límite al cese de los mismos por acuerdo de la asamblea, exigiendo la presencia de una justa causa con el objeto de evitar que la mayoría pueda destituir a los interventores molestos.

Sarmiento (2016) estima que para no favorecer jugadas interesadas, la remoción de los consejeros (directivos) debe estar incluido en el orden del día o se derive del mismo, lo que resulta plenamente razonable, dada la función de servicios que aquellos prestan en favor de todos los miembros.

No obstante, no parece necesario que la previsible destitución se halle concretada expresamente como punto en el orden del día (podría, incluso, ser contraproducente dar esta especie de aviso a los administradores a destituir).

De manera que sería perfectamente válida la remoción de directivos y fiscalizadores (uno, algunos o todos) no prevista en el orden del día, pero derivada de asunto sí incluido: por ejemplo, el rechazo del balance general. A esta solución se arribó en Argentina por aplicación supletoria de la ley de sociedades y es perfectamente coherente. Esto así, porque la imposición legal de requerir una asamblea extraordinaria para producir esa remoción es absurda, desde que el órgano de administración cuestionado es el que debe convocar a esta asamblea.

Por otra parte, las *limitaciones o restricciones* a la remoción que pudiesen establecerse son ilícitas. Tales serían las llamadas cláusulas de "blindaje del cargo, paracaídas o paraguas dorados", comunes en el mundo de comercial, imponiendo, por ejemplo, la obligación de pago por la empresa de cláusulas penales o indemnizaciones en cuantías exorbitantes (Pastor, 2002). Estas prácticas no tienen cabida en la economía social y solidaria,

Además, el directivo no podría emitir su voto en la asamblea que acuerda su remoción, ni tampoco en la elección de quien lo sustituya, sino sólo en caso de que la remoción sea con una causa determinada (Nissen, 2000). En caso que pese a la prohibición votase, si con su voto se impidió su remoción procedería la decisión judicial de nulidad del acuerdo adoptado, accionada por cualquier miembro, salvo que el estatuto exija un porcentaje para hacerlo.

INDICE GENERAL

Revocación ad nutum

Por efecto del principio de autogestión, es criterio predominante en la doctrina y es aceptado por muchas legislaciones que el directivo sea objeto de pérdida de la confianza o deje de ser del gusto de los miembros -en cualquier momento- y sin preaviso ni precisión de motivos ni indemnización, por lo que puede ser removido de su cargo.

En este caso sí podemos hablar de una revocación *ad nutum*, puesto que como se trata de un cargo de confianza, la asamblea puede destituir a un administrador en cualquier momento en que cese la confianza depositada en él, sin necesidad de alegar una justa causa (Tato, 1999).

Como dice Alonso (2010) el cargo de directivo está informado por el principio básico de libre destitución. Como cargo basado esencialmente en la confianza otorgada al consejero por la cooperativa a través del acuerdo de su nombramiento o elección adoptado por la asamblea, todo consejero es separable *ad nutum*, esto es, sin necesidad de que concurra o sea alegada justificación o causa alguna como presupuesto de validez del acuerdo social de separación.

La válida adopción del acuerdo social de separación encierra en sí mismo la causa justa de la misma, que es la pérdida de la confianza depositada inicialmente en el consejero destituido por parte de la asamblea. Ello, salvo en los casos en que son designados por ejercicio del derecho de representación proporcional de las minorías. o en el supuesto de los directivos designados por los trabajadores, en que es necesaria la concurrencia de justa causa.

Además, no debería ser necesario invocar las razones o fundamentos en que la mayoría de los miembros se basa para alejar del cargo al directivo. Puede suceder, también, que frente a determinadas inconductas de un directivo se resuelva removerlo sin causa para evitar los problemas que podrían derivarse de la ventilación pública de sus ilegítimas actuaciones (Nissen, 2000).

La revocación discrecional de los administradores se debe –entonces- a la valoración que en cualquier momento pueden hacer los miembros (por medio de la asamblea) sobre la adecuación de la persona que ocupa el cargo de consejero para el cumplimiento en la forma más conveniente de las obligaciones y deberes necesarios que han de desarrollar para el cumplimiento de sus funciones, determinadas por el objeto social de la cooperativa y por el contenido de la actividad cooperativizada con los socios (Alonso, 2010).

Competencia

El órgano competente para la remoción de los directivos es el mismo órgano que tiene atribuciones para designarlos, pues ello es consecuencia de la autonomía y especificidad que caracteriza la actuación de los órganos societarios.

Ahora bien, dice Nissen (2000) que si la distribución de los cargos ha sido conferida por el estatuto a la asamblea, pues a ella le corresponderá. Ahora, si el estatuto delegó esa distribución en el directorio en la primera reunión que se celebre luego de la designación de sus integrantes por parte de la asamblea, la asamblea carece de competencia para decidir la remoción del presidente o de otro directivo del cargo que ocupen.

Para Paniagua (2005) la destitución es competencia exclusiva e indelegable de la asamblea, que puede decidir, aunque el asunto no conste en el orden del día y en la cual no resultan lícitas mayorías estatutarias superiores a las legales, ni cláusulas contractuales de blindaje del cargo que impidan el acuerdo de remoción.

Causales

Las causales de remoción deben estar establecidas previamente en la ley o en el estatuto, siendo las más frecuentes:

1. El acuerdo de la asamblea de ejercer una acción de responsabilidad por parte de la empresa contra un directivo. En algunas legislaciones implica la destitución automática de los mismos.

2. La comisión de actos en que medie dolo, negligencia grave, impericia manifiesta o la violación de normas imperativas y que le cause un daño real y de importancia a la empresa; o por violación de alguna prohibición establecida en la ley, el estatuto o reglamento.

3. La incapacidad o incompatibilidad sobrevenidas con posterioridad al nombramiento exigen la renuncia al cargo. Y si ello no se produce, procede su destitución.

4. La exclusión de la empresa, la que solamente podrá ser posterior a la decisión asamblearia que revoque la designación del directivo. De ella se deriva, inmediatamente, la pérdida de la condición de asociado y, solo indirectamente, la privación del cargo de directivo, dada la incompatibilidad de la pérdida de la calidad de asociado con el ejercicio, por la misma persona, del oficio administrativo. Por tanto, la exclusión y la consiguiente pérdida de la cualidad de aso-

INDICE GENERAL

ciado no pueden considerarse como causa de revocación, sino, sobre todo, de decadencia del oficio de directivo y del derecho a la compensación (Paolucci, 1999).

5. Por revocatoria de la persona natural representante de la persona jurídica directivo. La persona jurídica consejera, salvo disposición estatutaria que estableciere otra regulación, es la única que dispone de la facultad de revocar libremente la representación otorgada a favor de la persona física que ejerce en nombre de aquélla las tareas de gestión y administración propias del cargo como es propio del régimen de la representación (Alonso, 2010).

Forma

Ahora bien, las circunstancias o situaciones de hecho de la revocación no deben ser abusivas según las circunstancias del caso; no pueden poner en peligro la reputación y el honor de la persona involucrada; debe desenvolverse sin brutalidad ni ofensas; con el adecuado respeto de los principios de contradicción y defensa; no estar fundamentada en expresiones o comportamientos injuriosos o vejatorios. De manera que el directivo revocado en violación de los principios antes señalados podría intentar una acción de reparación de daños y perjuicios (Pascual, 1999) lo cual parece de muy difícil obtención.

RESPONSABILIDAD CIVIL DE LOS DIRECTIVOS

Definición

Como expresa Morillas (2016) la responsabilidad es la consecuencia que el ordenamiento jurídico liga al ejercicio de los poderes (todo poder atrae la responsabilidad) y al incumplimiento de los deberes, y cumple diversas funciones: junto a la resarcitoria del daño causado, tiene una función preventiva, pues, al establecerse drásticas consecuencias en caso de incumplimiento de los deberes, se consigue o se persigue que no se ocasione el daño o, al menos, que se extreme el cuidado; a ellas se une la de servir como instrumento de control de los propios poderes y deberes.

La responsabilidad puede ser entendida como la obligación que tienen los directivos de reparar con su patrimonio personal los daños y perjuicios que efectivamente hubieren ocasionado a la empresa por no haber actuado conforme a los esperado; por los actos cumplidos, por los no cumplidos –omisiones- o por los acuerdos adoptados en ejercicio de sus funciones, siempre que haya mediado culpa en su actuación, o por no dejar de atender los intereses propios en desmedro de los sociales (Cuesta, 2000).

Más bien, como señala Grimaldos (2013) la responsabilidad civil de los directivos se origina en una acción u omisión ilícitas, consistente en no hacer aquello en contravención del ordenamiento jurídico, el estatuto o los acuerdos de la asamblea.

Para alguna parte de la doctrina, para que se configure la responsabilidad bastaría demostrar el incumplimiento del directivo y que por efecto del mismo se produjo un daño a la empresa, sin tener que comprobar la culpa (Gadea, 1994). Es más, se discute, si se arbitra una presunción de culpa si se ha infringido la ley y el estatuto.

El principio general es que los directivos deben desempeñar los cargos para los que fueron electos con la diligencia que corresponde a un ordenado empresario, a un buen padre de familia, lo que en el sector solidario se sustituye actualmente por la diligencia exigible a un ordenado gestor de cooperativas y a un representante leal.

Naturaleza

1. Para algunos, la responsabilidad de los directivos es de origen contractual basada en la falta de cumplimiento de las obligaciones de ley y el estatuto, de administrar con competencia técnica y probidad y por faltas de gestión.

2. Para otros, por el contrario, es de origen legal; de orden público; no contractual, por lo que no puede ser suprimida ni reducida en el estatuto ni por acuerdos de la asamblea. Por lo tanto, -se afirma- sería nula tanto la cláusula estatutaria que excluyese radicalmente la responsabilidad de los directivos como aquella que exigiese que el acuerdo para ejercitar acciones sociales de responsabilidad se tomase por mayoría reforzada (Gadea, 1999).

Fuente

La normativa aplicable puede ser propia y específica para los directivos de las empresas solidarias, o la misma de los administradores de las sociedades anónimas, lo que obliga, naturalmente, a aplicar y adaptar su aplicación a aquellas (Grimaldos, 2013).

Esto es, como expresa Sacristán (2006) en el derecho de cooperativas encontramos dos técnicas diferentes de regulación de la responsabilidad.

1. Por un lado, la técnica de la remisión por medio de la cual el régimen de responsabilidad es el mismo que el previsto en otra ley (de sociedades anónimas, por ejemplo) de ma-

INDICE GENERAL

nera que para completar el régimen jurídico de los administradores es necesario acudir a otro texto legal distinto y revisto para otro tipo social, lo que plantea problemas de interpretación.

2. La técnica de regular en la ley cooperativa con detalle el contenido del régimen de responsabilidad, de manera que para completarlo no se hace necesario acudir a otro texto legal.

Alcance

Ahora bien, la responsabilidad de los directivos de las empresas solidarias puede ser equiparable a la de los directivos remunerados de las sociedades de capital, o puede ser atenuada por el carácter gratuito de sus funciones, salvo la dieta (limitada) que pueden recibir por la asistencia a las reuniones.

Irákulis (1999) afirma que, siendo la responsabilidad de origen legal, el carácter retribuido o no de los cargos no debe alterar el código de conducta exigible. Sin embargo, cabe observar que cuando el ejercicio del cargo es gratuito la culpa para establecer la responsabilidad disminuye, cuando no desaparece, dándose sólo por dolo, y ello se entiende como una compensación por el trabajo no remunerado. En contra, cuando hay remuneración, la culpa aumenta, hasta aceptarse por culpa leve.

Puede ser que la ley determine el grado de culpa requerido, que lo remita al estatuto, o que nada se establezca expresamente, en cuyo caso el juzgador habrá de tener en cuenta las circunstancias de las personas, del tiempo y del lugar.

Determinación

Corresponde en forma exclusiva a la asamblea el acuerdo que decida el ejercicio de la acción de responsabilidad de los directivos, aun cuando no figure en el orden del día, por cuanto ello puede surgir de los debates de cualquier punto tratado en la misma, y porque –de exigirse- los directivos presuntamente responsables podrían impedir que la materia figure en la agenda de la asamblea, y con ello frustrar cualquier iniciativa para determinar su responsabilidad.

No parece necesaria una mayoría calificada para la adopción del acuerdo de ejercicio de la acción de responsabilidad. Además, algunos ordenamientos permiten que la asamblea pueda transigir o renunciar al ejercicio de la acción.

Sujetos

Aun cuando en ciertos ordenamientos la responsabilidad personal se circunscribe solo a quienes efectivamente fueron designados y ejercen cargos directivos, la responsabilidad debe extenderse a (Morillas, 2016):

1. Todos aquellos que desempeñan igualmente tareas de administración, como ocurre con el personal de gerencia.

2. La responsabilidad personal abarcaría, también, a la persona natural designada representante de una persona jurídica como directivo de la cooperativa, salvo que se pueda probar una exención de responsabilidad.

3. Igualmente, en el caso del directivo de un organismo de integración designado por una cooperativa miembro del mismo.

5. El administrador de hecho

   La declaratoria de administrador de hecho no implica, en principio, la exoneración del administrador de derecho ante las responsabilidades que le incumben en virtud de tal calidad. Por tanto, un administrador de derecho no podría, a fin de sustraerse del proceso de extensión de su responsabilidad, alegar haber abandonado el ejercicio efectivo de su gestión a favor de un administrador de hecho (Reyes, 2010).

6. El dirigente benévolo (Hecker, 2008)

   Surge la pregunta en torno a si la actividad benévola puede servir como excusa para el relajo o incluso para la negligencia, o incluso para no hacer nada. Se trata de una cuestión de gran importancia, por cuanto el dirigente puede imaginar que como no percibe un ingreso por su trabajo, no se encuentra obligado a desempeñar su actividad.

   Existe el principio según el cual la gratuidad del mandato no es una clausula eximente de responsabilidad en caso de falta, (y que) el dirigente que no percibe remuneración por su trabajo responde de sus actos en las mismas condiciones que el dirigente remunerado. Está sujeto, igualmente, a las mismas prohibiciones y riesgos. De manera que un tribunal puede condenarlo a pagar todo o parte del pasivo social, someterlo a una interdicción de administrar, e incluso pronunciar la quiebra personal del mismo.

INDICE GENERAL

A juicio de Chuliá no debe influir en la responsabilidad la retribución, pues las funciones del consejero vienen determinadas por la ley y no derivan del régimen del mandato y no debe aceptarse el cargo sin retribución si se comprende que no puede asumirse de forma complementaria a la propia profesión.

En contra, Suso (2013) señala que la retribución "es un indicio de la profesionalidad del administrador y suele estimarse que a éste se le puede exigir más que a un simple socio que cumple, sin dedicarse específicamente a ello, con su obligación de aceptar los cargos sociales".

Responsabilidad de los miembros del órgano de control interno

Los directivos "de control" son responsables por la no objeción de actos objetables o la falta de información a la autoridad de aplicación (Althaus, 1974); o cuando el daño a la entidad no se hubiera producido si hubieran vigilado en conformidad con las obligaciones a su cargo.

De manera que –como dice Scordino (1970)- la acción de responsabilidad no proviene tanto del incumplimiento de una obligación, sino sobre todo del *"eventum danum"* que se ha verificado a causa del incumplimiento.

Responsabilidad personal de los directivos

La responsabilidad es personal, cuando el responsable responde con su propio patrimonio por una parte de los perjuicios efectivamente causados por los actos u omisiones en el desempeño del cargo, siempre que el acto lesivo sea realizado en el ejercicio de sus funciones. Por ejemplo, si en violación de su deber de reserva de información, por indiscreción, le causa daños a la empresa o a sus miembros (La Nabasque, 1999).

SUPUESTOS DE RESPONSABILIDAD

Es aceptado en forma generalizada que para que proceda la responsabilidad de los directivos, lo fundamental, es la existencia de dolo o culpa (grave o leve, incluso levísima) por las acciones u omisiones realizadas sin la diligencia de un ordenado gestor y de un representante leal; o por efectuar un acto propio no autorizado, esto es, un acto *ultra vires*.

De manera que es necesaria la existencia de un daño directo y de un nexo de causalidad entre el comportamiento ilícito del administrador y el daño sufrido por el asociado o el tercero; esto es, que la conducta del directivo sea el factor causante del daño a la sociedad.

Sin embargo, en caso de la llamada *responsabilidad-sanción* que procede cuando se incumple una norma legal concreta, los directivos responden por las deudas sociales sin necesidad de que exista una relación causa-efecto entre su actuación y las consecuencias de las que se les hace responsables, como no promover la disolución ante la presencia de una causa de disolución por pérdidas que comprometan gravemente el patrimonio social (Sacristán, 2006).

Son supuestos más comunes de responsabilidad los siguientes:

Violación de normas

La violación o el incumplimiento de normas de obligatorio cumplimiento por el directivo (ley, estatuto, reglamentos, procedimientos internos, códigos de buen gobierno y acuerdos de la asamblea) esto es, la comisión de actos ilícitos civiles, por cuyo efecto se deriven daños a la sociedad, debe considerarse como un indicio relevante de responsabilidad.

De forma tal que se presume la culpa si la conducta del directivo resulta antijurídica al infringir la ley, el estatuto, los acuerdos de la asamblea o los principios relativos a su modelo de gestión, cuyo conocimiento y respeto entra dentro del modelo objetivo de conducta debido por el administrador (Pastor, 2002).

De otra parte, la alegación del directivo de haberse limitado a aplicar un acuerdo de asamblea no sirve para quedar exonerado de responsabilidad, ya que ello va en contra de la diligencia inherente al cargo de consejero y de su sujeción a la ley (Paniagua, 2005) hecho que es generador de culpa.

Negligencia manifiesta

La falta de la diligencia aplicada en la toma de decisiones y en su ejecución (se trata de obligación de medios y no de resultados). Su imputación precisa la realización de un juicio comparativo a posteriori entre la conducta real o fáctica desplegada por el directivo y la que éste debería haber desplegado en consideración al modelo de conducta diligente que, según las circunstancias, le sea legalmente exigible.

El directivo no debe quedar sujeto a responsabilidad en función del resultado de sus actos de gestión y administración con carácter general, ya que el acto puede ser diligente y, en cambio, perjudicar a la cooperativa.

INDICE GENERAL

La falta de aptitudes para el ejercicio del cargo.

Es que el comportamiento diligente del directivo hubiera debido consistir, precisamente, en su no aceptación del cargo tras la autoevaluación de sus propias aptitudes en relación con el objeto social, el mercado en el que se proyecta la actividad de la sociedad o las concretas funciones cuyo desempeño le sea encomendado, u otros parámetros relevantes.

Mala gestión

La comisión de actos anormales de gestión, desidia o la mala gestión: incumplimiento o infracción de los deberes y todos aquellos actos de manifiesta irracionalidad en la toma de decisiones (Govea, 1994).

Actos de riesgo anormal

Actualmente se considera que la responsabilidad de los directivos no deriva simplemente de actos que ocasionen un daño, sino que también puede proceder de un riesgo extraordinario. De manera que una cosa es el riesgo de empresa que necesariamente ha de asumir, y otra el riesgo de una gestión negligente de los directivos, los cuales, por incumplir con sus obligaciones, pueden ocasionar daños a la entidad de los que los directivos deben responder (Pastor, 2002).

Comprende, también, la comisión de actos que comportan un perjuicio al patrimonio social o que ponen a la empresa o la hacen soportar un riego mayor al normal, o al que no debería haber estado expuesta. Por ejemplo, actos que no otorgan contrapartida a la empresa y que parecen poco lógicos de acuerdo a la óptica de beneficios que tiene el mundo de los negocios (Deboissy, 1999); efectuar operaciones especulativas de alto riesgo, como otorgar créditos sin garantías (o que sean insignificantes respecto del principal) o cumplir actuaciones reveladoras de conductas imprudentes o disipadas tomando en cuenta las circunstancias en que se adoptaron las decisiones (Govea, 1994).

En tal sentido, es necesario hacer una gradación de responsabilidades: hay actitudes más o menos peligrosas que son comunes a la práctica de los negocios. Muchas de ellas envuelven riesgos ordinarios (el lanzamiento de un producto, por ejemplo). Sin embargo, puede haber ciertas conductas que coloquen a la entidad en mayor riesgo que otras, o que la expongan a riesgos innecesarios. Serían estas conductas las que darían pie para que los directivos sean responsabilizados (Lopes-Becho, 2002).

Observa Morillas (2016) que se debe tener en cuenta que las obligaciones de los directivos son, en buena medida, obligaciones de medio, no de resultados; que se debe valorar que la administración de patrimonios empresariales ajenos conlleva la adopción de decisiones que implican asumir riesgo empresarial, por lo que la diligencia no puede valorarse en función del resultado de la decisión o del negocio, sino teniendo en cuenta si se adoptó o no la decisión empresarial de manera razonablemente informada.

Incumplimiento de deberes

Como dice Pastor (2007) el tema de los deberes de los directivos es importante porque uno de los presupuestos del ejercicio de la acción social de responsabilidad consiste en la infracción de algunos de los deberes a los que están sometidos los administradores en el desempeño del cargo.

El incumplimiento de los deberes a su cargo se manifiesta a través de "indicios" reveladores, los que pueden ser muy variados: una caución dada a otra empresa, abandono de acreencias, subvenciones y avances de dinero sin intereses; abandono de las funciones por parte de los directivos sin haber dejado representante con facultades generales; cuando se acumulan deudas y sus directivos cierran el negocio y se desatienden de las obligaciones contraídas (Irákulis, 1999).

Además, aumento desproporcionado de retrasos o de mora en la cartera; falta de pago oportuno a los suministradores; dejar sin protección adecuado los bienes de la empresa; desinterés en la atención a los clientes regulares; falta de ornato, higiene y de mantenimiento de los equipos, entre otros.

Se trata de una categoría de actos que sólo pueden ser valorados *ex post* porque se trata de precisar o verificar casos de incumplimiento de deberes. El carácter indeterminado de este criterio impone la valoración casuística de la conducta del directivo al juzgar sobre el cumplimiento de las obligaciones propias del cargo (Alonso, 2010).

Incumplimiento de los principios de la economía social (Fernández, 2019)

Estando especificado en la ley el deber de los directivos de ser diligentes en el cumplimiento de los valores y principios de la economía social y solidaria, una actuación de las personas administradoras que no sea socialmente responsable y transparente, podría ser valorada como un incumplimiento y exigir la responsabilidad civil por el daño causado.

INDICE GENERAL

En igual sentido, ante una demanda de responsabilidad de la sociedad contra las personas administradoras debido a los gastos realizados en políticas de responsabilidad social empresarial, éstos podrán sostener la oportunidad de sus decisiones en atención a los "otros intereses en juego", distintos de los de los socios, cuya tutela les compete en la gestión de la sociedad laboral.

Mal desempeño del cargo

Dice Farías (2003) que el consejero elegido debe actuar y conducirse con debida diligencia y, si por cualquier circunstancia (incapacidad, desconocimiento) no está en condiciones de ejercer el cargo debe abstenerse de hacerlo. Por tanto, sería responsable por falta de cuidado y de actividad para lograr el cometido, como cuando la actividad desplegada no es la apropiada a los requerimientos de la administración de la entidad por falta de idoneidad (Cuesta, 2000).

Por extralimitación de competencia

Cuando por causa de la actuación extralimitada del directivo se causan daños y perjuicios a la empresa.

Por abandono del cargo

Por causar <<acefalia>> en el órgano respectivo, al abandonar el cargo (sin causa justificada) dejando al órgano sin posibilidad legal de sesionar.

Por los actos del delegado (Morillas, 2106)

La responsabilidad del directivo se extiende a los actos realizados por las personas a quien se haya delegado el ejercicio del cargo, pues las facultades delegadas a éste sólo podían comprender el tráfico empresarial ordinario de la cooperativa, correspondiendo al órgano directivo con carácter exclusivo controlar permanentemente el ejercicio de las facultades delegadas (SAP de Castellón, 21/03/2005).

Ello, porque la responsabilidad lo es por el conjunto de la administración: el delegante debe responder de los actos del delegado porque conserva las competencias delegadas, puede haber incurrido en *culpa in eligendo* y asume el deber de vigilancia, por lo que podría haber *culpa in vigilando.*

Por no impulso de la disolución (Pastor, 2007).

Por no impulsar el proceso de liquidación en un plazo perentorio desde que constatan la existencia de una causal de disolución (convocar la asamblea para que la acuerde, o solicitar directamente la disolución cuando no se alcance un acuerdo de la asamblea). En tal caso, los directivos responden en forma solidaria de las deudas sociales contraídas con posterioridad a esta situación. Se trata de un supuesto de responsabilidad *"ex lege"* que deriva de una infracción objetiva –de la regla de conducta impuesta- auténtico deber de convocar- que sólo se actúa cuando sea imputable al agente –los administradores- por haber incurrido en negligencia.

La norma trata de evitar situaciones de insolvencia patrimonial en una fase pre-concursal, en situaciones de pérdidas significativas que obligan a la asamblea bien sea a abandonar, disolviendo, bien a continuar aumentando o reduciendo el capital.

Este supuesto es extensible al caso del concurso en caso de insolvencia (si la ley permite el concurso de la empresa en particular) por cuanto ello integra el deber general de diligencia de los directivos. En tal caso, su incumplimiento podría desencadenar su responsabilidad frente a la empresa, los miembros y los terceros (Tato, 2013).

Por falta de buen gobierno fiscal (Martín Fernández, 2017)

En algunos ordenamientos se hace responsable a los integrantes del consejo de administración por violación de un deber propio y de vigilancia sobre los gestores de la empresa, de supervisión de los riesgos fiscales y la aprobación de operaciones con gran trascendencia tributara.

Ahora bien, la entidad queda exenta de responsabilidad si cuenta con un sistema de prevención, detección, vigilancia y control de riesgos penales (en terminología anglosajona, *compliance*).

Sin embargo, no resulta suficiente la adquisición de un modelo de detección y prevención de estos riesgos y que pueda haberse diseñado en abstracto, ni tampoco prescindir, en el tiempo, de su constante alimentación.

La aplicación del sistema tributario a las particularidades de cada obligado exige un diseño e implementación singularizado, así como su permanente revisión para adaptarse a los cambios normativos o interpretativos que puedan producirse.

Por otras razones

Que pueden ser abuso de poder; por la falta de cumplimiento de los objetivos de la empresa; la inejecución de las resoluciones de la asamblea o, por los actos *ultra-vires* cometidos y por los actos

INDICE GENERAL

del órgano ejecutivo, siempre que hayan sido asumidos por el órgano directivo o, por lo menos, no hubieren sido objetados en su oportunidad.

RESPONSABILIDAD SOLIDARIA

Concepto

La responsabilidad es solidaria cuando todos y cada uno de los directivos son responsables por la totalidad de los daños ocasionados. Significa que la responsabilidad se extiende a todos los miembros del órgano directivo, con independencia de su grado de participación en el acuerdo, pudiendo cualquiera de ellos verse obligado a indemnizar la totalidad o parte de los daños causados (Tato, 2013).

La responsabilidad solidaria presupone una pluralidad de integrantes del órgano directivo y es personal e individualizada. El elemento intencional ha de referirse no al órgano sino a los titulares del mismo. Implica una presunción de culpa de todos y cada uno de los miembros, de la que tendrá que exonerarse para lo cual deberá probar alguna de las causas legales de exoneración, como podría ser su ausencia de la reunión donde se adoptó el acto lesivo siempre que desconozca su existencia (Pastor, 2007).

Si la ley no la establece en forma expresa, la responsabilidad de los directivos es estrictamente personal y no solidaria, ya que –por principios generales del derecho- la responsabilidad solidaria requiere de norma legal expresamente establecida. De manera que los directivos sólo pueden ser responsables en forma solidaria por los acuerdos adoptados, al existir texto legal expreso que la establezca, siempre que se cumplan los presupuestos de la misma.

Los presupuestos de la responsabilidad solidaria serían, según Vargas (2009):

1. Dolo o culpa

   Una actuación (acción u omisión) realizada en el marco de su actuación orgánica o que sea contraria a la ley, el estatuto, o que se realice sin cumplir con el deber de diligencia; que hubiese mediado dolo (mala intención para obtener un beneficio indebido) o culpa –grave o leve- en su adopción: esto es, negligencia (falta de atención), o impericia (ausencia de capacidad o destreza requerida para desempeñar las funciones del cargo).

2. Daño

   La presencia de un daño (cierto y real) causado al patrimonio de la empresa (presupuesto de la acción social de responsabilidad), o al patrimonio de los socios o de los terceros (presupuesto de la acción individual o directa de responsabilidad).

3. La existencia de una relación de causa a efecto entre la actuación de los administradores y el daño causado; que los daños y perjuicios sean consecuencia directa y necesaria (consecuencia) de la conducta indebida de los directivos (causa).

EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Presunción de culpa

En la materia rige el principio de presunción de culpa, por lo que –como dice Morillas (2016) se establecen en las leyes de cooperativas las bases para la inversión de la carga de la prueba, pues son los propios directivos quienes han de demostrar que el daño no les es imputable, esto es, la existencia de alguna de las causas de exoneración que dichas leyes contemplan directamente o por la remisión a la legislación de las sociedades anónimas. Pueden, por tanto, probar la falta de intervención en el acto u omisión que causó el daño, por desconocimiento o por oposición al mismo.

Causales de exoneración

La culpa de los directivos se presume, razón por la cual los directivos solo pueden exonerarse de responsabilidad en los casos siguientes:

1. Los que asistieron a la reunión en la que se adoptó el acuerdo, por oposición, al dejar constancia en el acta del voto salvado o negativo del acuerdo que lesione la ley o perjudique los intereses de la entidad. En su defecto, también podrá utilizarse cualquier otro medio fehaciente (Moirano, 2001).

2. Por desconocimiento del acuerdo de la reunión por no haber asistido a la reunión y no pudieron conocerlo. En caso de ausencia, se podría eximir de responsabilidad siempre que haga constar su oposición mediante documento fidedigno dirigido al órgano directivo en cierto plazo después del acuerdo.

3. Que en caso de conocer el acuerdo, hiciere todo lo posible para evitar el daño, por ejemplo, una notificación al órgano

INDICE GENERAL

de control, o no participaron en su ejecución, o propusieron medidas para evitar el daño ocasionado.

4. El Código de Mutualidades de Portugal (2018) excluye la responsabilidad del directivo por los daños causados a la entidad por actos u omisiones practicados con incumplimiento de deberes legales y estatutarios, si puede probar que actuó en términos informados, libre de culpa o de cualquier interés personal y según criterios adecuados a la administración de la entidad en causa.

5. Para Morillas (2016) aunque las leyes de cooperativas no lo mencionen, estarían igualmente exonerados los directivos en caso de fuerza mayor, por la falta de voluntariedad o "no culpa" que implica. Tal sería el caso que "... la situación económica de la sociedad proviniera de la crisis económica general, lo que puede considerarse como un suceso imprevisible o, en su caso, inevitable" (SAP de Zamora, 28/07/2005).

6. En el caso de los directivos que ejercen sus funciones como representantes de personas colectivas miembros de la cooperativa, podría prosperar la exoneración de responsabilidad, si se acredita que el representante careció de libertad de actuación al seguir las ordenes marcadas por el representado, y puede demostrar que hizo todo lo posible por evitar el daño o por aminorar sus consecuencias. En tal caso, deberían aplicarse las reglas generales en materia de representación, e imputar la responsabilidad a la persona jurídica representada, salvo que, por las circunstancias del caso, quepa considerar al representante como administrador de hecho o imputarle la responsabilidad por los daños que haya ocasionado incumpliendo normas legales (Morillas, 2016).

7. En el caso de los directivos tras la renuncia, dimisión o cese, la jurisprudencia condena, aunque la doctrina considera que la responsabilidad es por actos propios, por lo que no deberían responder de los acuerdos del órgano directivo quienes ya no pueden ni participar en las reuniones ni controlar sus decisiones (Vicent Chuliá, en Morillas, 2016).

8. Los directivos de control

   Podría diferenciarse en caso de los directivos de control o interventores, ya que, como dice Ávila (2009) lo cierto es que no serán técnicos en materia de contabilidad ni estarán sometidos al cumplimiento de su cargo a un deber de diligencia específico por lo que lo normal será que desempeñen su cargo según su leal saber y entender y que ninguna responsabilidad se les pueda exigir si no aciertan a descubrir irregularidades en la cuentas, ni menos por no haber buscado expertos contables que les asesoren en su tarea. Se trata pues, por desgracia, de personas previsiblemente indocumentados y jurídicamente casi irresponsables".

Cesación de la exoneración

Ahora bien, para proteger a los acreedores y a las minorías frente a las maniobras de la mayoría que amparen los actos de los administradores, no se exoneran de responsabilidad los siguientes supuestos:

1. Acuerdos lesivos adoptados por la asamblea para ser ejecutados por los directivos: si los acuerdos adoptados por la asamblea ocasionan una lesión al patrimonio social, el deber de los administradores no es el de ejecutarlos sino el de oponerse a ellos e impugnarlos.

2. No sería causa de exoneración ante el ejercicio de la acción social de responsabilidad por el directivo alegando la *culpa in eligendo*.

3. Actos o acuerdos lesivos de los directivos autorizados por la asamblea.

   Con ello se quiere evitar que los administradores descarguen su responsabilidad exigiendo a la asamblea, a través de la autorización del acto o acuerdo, una exoneración anticipada por su actuación (Gadea, 1999). Ahora bien, si la asamblea debía pronunciarse autorizando o confirmado el acto y dichos actos se han producido, no podría la propia asamblea exigir responsabilidad de los directivos (Morillas, 2016).

4. La aprobación por la asamblea del informe de gestión o de los documentos de presentación de cuentas no implica la renuncia a los derechos de indemnización de la cooperativa contra los administradores, salvo que los actos constitutivos de la responsabilidad hubiesen sido expresamente llevados al conocimiento de los miembros de la cooperativa antes de su aprobación.

   En este sentido, el Código de las Mutualidades de Portugal (2018) dispone que la aprobación por la asamblea del informe y de las cuentas del ejercicio del consejo de adminis-

INDICE GENERAL

tración y el respectivo parecer del consejo fiscal, exceptúa a sus integrantes de responsabilidad con la entidad, a menos que se pruebe haber habido omisiones dolosas o falsas indicaciones.

5. El parecer favorable del órgano de fiscalización o el consentimiento de éste no exoneran de responsabilidad a los titulares de la administración.

6. La delegación de poderes de poderes del consejo de administración en uno o más mandatarios no exceptúa de responsabilidad a los titulares del consejo de administración.

7. Adicionalmente, la no participación sin causa justificada a la sesión que adoptó la decisión que causa la responsabilidad no eximiría al directivo indebidamente ausente, ya que comportaría el ampararse en el incumplimiento de una obligación que le corresponde por ley y estatuto.

8. Algunos sostienen el supuesto de exención de responsabilidad por tratarse de personas poco acostumbradas a la actividad comercial propiamente dicha, que acuden a las reuniones periódicamente, sin actuar en el día a día de la cooperativa, con más voluntad que otra cosa y sin posibilidad, muchas veces, de conocer el funcionamiento real de la entidad, funcionamiento llevado a cabo por Directores o Gerentes comerciales en los que se delegaban las funciones. En tal sentido, el Tribunal Supremo de España (4/7/2002 en: Sacristán, 2006) se pronunció que tal circunstancia no los exonera, por no actuar con la más elementan prudencia exigida a un administrador.

9. Respecto a la falta de formación del directivo, para Chuliá (En Morillas, 2016) el consejero no puede invocar desconocimiento de los negocios, incapacidad de gestión, bajo nivel de formación, porque incurrió en culpa al aceptar el cargo pese a sus limitaciones, y al ejercerlo sin formación previa, general, según el ramo de actividad de la cooperativa, o en relación con la función concreta asignada. Estas circunstancias son, para el autor, justa causa para la no aceptación del cargo o para la renuncia.

RESPONSABILIDAD EN SITUACIÓN DE CRISIS EMPRESARIAL

Se trata de una situación de crisis económica de la empresa solidaria, la que puede ser diferenciada entre los casos de pérdidas y de insolvencia. Son situaciones distintas, si bien con frecuencia pueden presentarse de forma simultánea.

Reglas para administrar la crisis

Adaptado de Morillas (2016)

Cuando la empresa atraviese una situación de dificultades económico-financieras, los directivos –en cumplimiento de su deber de diligencia- deben ajustar su conducta a las siguientes normas:

1. Deber de información

   De anticiparse, en la medida de lo posible, a la situación de crisis y, en todo caso, adoptar las medidas para dominarla de forma efectiva, o gestionarla adecuada y razonablemente, intentando todas las vías de solución posibles (entrada de nuevos socios, financiación externa, renegociación de deudas, acuerdos de refinanciación de pagos, reestructuración, modificaciones estructurales, etc.).

2. No ocultar la situación

   Dar a conocer o no ocultar la real situación de la sociedad y la correlativa prohibición de aparentar una falsa situación de solvencia, tanto directamente a los socios (mediante la convocatoria de la asamblea), al atender al requerimiento de información de los cooperativistas, al formular las cuentas, etc.) cuanto, de forma indirecta, a los terceros (al contratar con ellos, al transmitir información al mercado o al formular y depositar las cuentas en los Registros públicos) estándoles vetado fingir una situación patrimonial idílica.

   Ahora bien, los directivos, en cumplimiento de su deber de secreto, deben manejar de manera diligente la información de la que disponen, sobre todo respecto de los terceros, de tal manera que no puede entenderse que han de hacer pública abiertamente y sin reservas la situación de la cooperativa. Ciertamente, han de guardar un exquisito equilibrio para, sin fingir una situación patrimonial ficticia, no revelar abierta o públicamente todos los pormenores o entresijos de la situación patrimonial y financiera por la que atraviesa la cooperativa, para no provocar su descrédito.

3. Deber de actuar

   De no abandonar el ejercicio de sus funciones, pero con una novedad importante y es la necesidad de adaptarlas al nuevo escenario societario y empresarial, sin, por ejemplo, proseguir una explotación deficitaria en una especie de huida hacia adelante descabellada.

INDICE GENERAL

Constatada la situación de déficit, de crisis, de dificultad económica o de insolvencia recae sobre los directivos el deber de acometer un plan de viabilidad, o de adoptar una postura más conservativa o conservadora del patrimonio social, de no seguir acumulando sin sentido.

En este sentido, es esencial para los directivos acomodar sus deberes de diligencia y lealtad a la realidad económica de la sociedad, de tal manera que no agraven con su actuación el estado de crisis de la cooperativa; no realizar ninguna operación que para un observador experimentado era objetivamente adecuada para agravar dicho estado.

4. Deber de cumplir las leyes

En particular, las relacionadas con las situaciones de iliquidez o preinsolvencia, o la incursión en pérdidas que afecten gravemente el patrimonio social; de no permanecer pasivos ante la existencia de causas de disolución; valorar las acciones para la recuperación de la empresa (intervención pública, concordato, salvataje, reactivación, etc.) y cumplir sus trámites y requisitos para extraer todo el potencial que ofrecen; o solicitar la declaratoria de concurso dentro de los plazos estipulados, sin retrasos que por su actuación tardía agraven la situación.

Con relación a las nuevas operaciones

Adaptado de Sacristán (2006)

Observa el autor que no se puede afirmar con carácter general, que los administradores, una vez que se ha verificado la existencia de una situación de pérdidas, no pueden emprender nuevas operaciones como órgano representativo de la sociedad. La sociedad no ve alterada su capacidad, ni tampoco su objeto social, ni tampoco las facultades de los administradores para el desarrollo de nuevas operaciones quedan limitadas por la aparición de las pérdidas, salvo que haya una disposición estatutaria al respecto, o que la asamblea adopte un acuerdo en ese sentido, o bien vengan impuestas como consecuencia de su buen obrar conforme a su diligencia debida, como ocurrirá cuando se trate de operaciones que exceden de la capacidad económica de la sociedad, por encontrarse ésta en una situación de crisis.

En estos supuestos los administradores no deben realizar éstas nuevas operaciones mientras no se tomen medidas que tiendan a sanear la situación de la sociedad, o simplemente a aumentar la capacidad económica de la sociedad.

Los criterios que van a determinar que la sociedad pueda o no realizar nuevas operaciones dependen del resultado del examen de su situación patrimonial en conexión con el marco del deber de actuación diligente de los administradores. De manera que la situación patrimonial de la sociedad es un elemento clave que hay que tener en cuenta a la hora de determinar si los administradores pueden, o no, realizar nuevas operaciones que representen nuevas obligaciones sociales.

Conductas típicas

Adaptado de Morillas (2016)

Sin embargo, en ocasiones los directivos de las cooperativas en situación de insolvencia de facto, llevan a cabo acciones que una vez declarado el concurso, son tenidas en cuenta para inclinar la calificación a la de concurso culpable, tales como:

1. Inactividad

   Dejación de sus funciones, mantenimiento de una actitud de inactividad, cierre empresarial y de las instalaciones y la fuga del establecimiento, que llevan a una situación de hechos consumados que se califican como gravemente culposa al dejar a la cooperativa en "vía muerta" por su desaparición del tráfico jurídico o dejar a la cooperativa "a su suerte".

2. Continuidad anormal, que se manifiesta en las siguientes conductas:

   a) Prosecución de la actividad con un endeudamiento progresivo y adoptando decisiones de riesgo, o incitar a los terceros a contratar con la empresa sin informarles de la crisis.

   b) La continuación de una explotación, ya sea contrayendo obligaciones dinerarias que exceden y superan la capacidad económica de la cooperativa, ya sea aparentando una situación solvente, con incumplimiento de los contratos celebrados. Sacristán (2006) observa que con frecuencia, concurriendo situaciones de dificultades económicas, en las que las sociedades se encuentran imposibilitadas o con grandes dificultades para hacer frente a sus deudas, los administradores optan temerariamente por seguir su actividad, e incluso incrementan la actividad sin tener en cuenta las posibilidades reales para atender los pagos, acelerándose

INDICE GENERAL

normalmente el descalabro económico, y el perjuicio de socios y terceros al quedar defraudadas sus legítimas expectativas de cobrar.

c) Adoptar acuerdos de refinanciación como simple estrategia dilatoria durante la cual esquilman lo que queda del patrimonio.

d) Venta del único activo o por un precio no acorde con los existentes en el mercado en el momento de la venta.

e) Hacer desaparecer los bienes, o permitir a los acreedores ejecutar otros de forma individual.

f) Trasvasamiento societario, cuando se traspasan bienes o negocios a otras sociedades dejando a la cooperativa en mera titular de deudas.

g) Irregular liquidación de la sociedad

h) Cuando los directivos unilateralmente excluyan o traten de forma desigual, discriminatoria o arbitraria a algunos de los acreedores, o cubran determinadas deudas sociales en detrimento de otras, vulnerando la regla de la *par conditio creditorum* que debe regir toda situación de insolvencia patrimonial societaria. La liquidación irregular o desordenada implica la privación de la posibilidad de que los acreedores acudan a una ordenada liquidación de los bienes de la cooperativa deudora de acuerdo con las normas legales sobre disolución y liquidación con vulneración de su derecho a un tratamiento acorde con la naturaleza de los créditos que titulan en beneficio, en ocasiones, de algunos de ellos privilegiados por la arbitrariedad de los directivos.

3. Incumplimiento de las leyes

Ampliaciones de capital que no se anotan en el Registro, ausencia de llevanza de libros contables, llevado o presentación irregular de cuentas. Incumplimiento de la obligación de promover la disolución de la sociedad concurriendo causa legal para ello.

Determinación de la responsabilidad

Por sí mismas, estas conductas no necesariamente son determinantes de la responsabilidad de los directivos. No se trata de acuñar un tipo de responsabilidad objetiva para los mismos en estos casos, sino que, hay que analizar su actuación efectuando un juicio económico-empresarial al valorar *ex post* las decisiones adoptadas por los directivos, sin atribuirles de forma automática responsabilidades simplemente por el resultado negativo de actuaciones llevadas a cabo o de decisiones tomadas y puestas en práctica en esta etapa de crisis o de preconcursalidad, si lo fueron de manera diligente.

En tal supuesto si la conducta concreta no supera positivamente el juicio económico-empresarial de la diligencia razonable exigible a los directivos en el desempeño del cargo, deberán responder por el deterioro producido en el patrimonio social por la mala gestión tras la aparición de la o las causas de disolución.

En consecuencia, la actuación diligente de los administradores hay que entenderla en relación con las exigencias concretas de la situación patrimonial de cada sociedad, destacándose la obligación que les corresponde de defensa de la integridad del patrimonio de la sociedad cuya gestión les ha sido encomendada.

De otra parte, la realización de nuevas operaciones por los administradores de sociedades que se encuentran en una delicada situación económica, podría permitir calificar su conducta como negligente cuando incumplen sus obligaciones y no actúan como un ordenado empresario y un representante leal, sino que lo hacen defraudando los intereses de los acreedores, al crearles falsas expectativas de cobro, por no informarles de la situación real de la sociedad (Sacristán, 2006).

Adicionalmente, hay que tener en cuenta que puede darse el caso de que los directivos, a la vista de la información de la que disponen (siempre que ésta sea la razonablemente exigible) consideren que es adecuado intentar llegar a un acuerdo de refinanciación; o que la situación de la empresa solidaria es momentánea, transitoria o fácilmente reversible, y la presentación de la solicitud no haría sino imposibilitar la recuperación; o puede que, de forma diligente pero equivocada, hayan valorado como inminente una insolvencia efectivamente no producida.

Además, para que prospere la acción de responsabilidad debe demostrarse que la sociedad tenía un patrimonio que, liquidado ordenadamente, hubiese satisfecho los créditos, o dicho en otros términos, una relación de causalidad entre la conducta omisiva de los directivos de la cooperativa y el daño producido, cosa que no ocurre si la sociedad carecía de patrimonio, lo que exige acreditar que la cooperativa deudora tenía patrimonio suficiente para hacer surgir en los acreedores sociales expectativas siquiera de cobro si se liquidaba correctamente.

INDICE GENERAL

En consecuencia, no es suficiente el mero incumplimiento de las formalidades de disolución y aunque la gestión de los directivos ante la situación de crisis de la empresa no fue suficientemente diligente o afortunada, pues debieron instar la oportuna disolución y liquidación, por más que esto suponga un comportamiento irregular, confuso o desacertado, no se puede aceptar el automatismo pretendido derivado del mero incumplimiento por los demandados de sus obligaciones legales, si no se ha demostrado la incidencia que tales conductas hayan tenido en la producción de dicho daño objeto de reclamación, ni que, caso de haber procedido los directivos a disolver ordenadamente la sociedad y a arbitrar su liquidación, el impago de la deuda no se hubiera generado. Y es que el mero impago de las deudas sociales no es por sí solo demostración de negligencia del administrador.

RESPONSABILIDAD POR OPERACIONES NUEVAS EN LA DISOLUCIÓN

Las operaciones nuevas

Adaptado de Rodríguez-Ruiz y Huerta Viesca (2019)

Las operaciones nuevas son "todas aquellas relaciones jurídicas que, desvinculadas de la necesidad inherente a la liquidación de las actividades sociales, vienen constituidas por los administradores, con asunción de ulteriores vínculos por el ente y estando preordenadas a la consecución de nuevos beneficios" (Corte de Casación de España, 28/1/1995).

Es de aclarar que se trata de operaciones que pueden integrarse o articularse en una multiplicidad de actos o contratos, cuya novedad consiste en la asunción de riesgos por parte de la sociedad o empresa, así como en que se trate de operaciones distintas y posteriores respecto de aquéllas ya emprendidas al tiempo en que concurrió la causa disolutoria, de modo que no sean un instrumento jurídico dirigido a dar comienzo a una operación económica autónoma (Picciau, 1997).

Una interpretación flexible de la ley, es que se emprendan esas nuevas operaciones en tanto exista la posibilidad de que la asamblea acuerde recapitalizar la sociedad o adoptar otras medidas que aseguren la continuidad de la sociedad, ello con el objeto de evitar que la brusca interrupción de actividad societaria pueda agravar la situación de la citada sociedad.

En todo caso, deben analizarse las operaciones posteriores a la aparición de la causa de disolución, de tal forma que habrá que verificar si existe daño por esa actuación posterior, ya que si la situación patrimonial de la sociedad mejora y los acreedores pueden ver satisfechos sus créditos, difícilmente podría tener lugar la sanción de responsabilidad por daños; y, en caso de disminución patrimonial por esas operaciones, habrá que valorar si se mueven o no en el marco de lo exigido empresarialmente a un administrador de una empresa del sector en una situación de crisis similar (Sacristan, 2006).

Sistemas de responsabilidad de los directivos

No hay criterio unánime en la doctrina sobre el alcance de la responsabilidad de los directivos por asumir operaciones nuevas cuando la empresa se encuentra incursa en una causal de disolución forzosa, habiendo los siguientes criterios.

1. En los casos en que la ley aplicable no tenga previsión de un régimen de responsabilidad *per se*, la responsabilidad los administradores será la clásica responsabilidad que requiere culpa, daño y relación de causalidad.

2. Se les podrá exigir por los acreedores responsabilidad por la vía del ejercicio de una acción directa, cuando acrediten que el comportamiento de tales administradores ulterior a la concurrencia de la causa disolutoria fue negligente y que, como consecuencia de ello, se les generaron daños y perjuicios cuya reparación podrán obtener por tal vía.

3. En estos casos los directivos son responsables solidariamente entre sí y con la cooperativa de las deudas sociales. Se trata de una responsabilidad-sanción.

4. Esta responsabilidad de los administradores excluye la responsabilidad de la sociedad por esas nuevas operaciones, de modo que no estamos ante una responsabilidad solidaria de la sociedad y sus administradores frente a los terceros acreedores.

5. Más matizada es la tesis de Jaeger y Denozza, pues sólo excluyen la responsabilidad de la sociedad frente a los acreedores sociales resultado de las nuevas operaciones cuando los mismos hubiesen actuado de mala fe, esto es, con conocimiento de la existencia de una causa de disolución y de que los actos concertados con los administradores estaban dirigidos a nuevas iniciativas y no a completar aquellas ya en curso.

INDICE GENERAL

Contenido

Conceptuación 1573
Naturaleza 1576
Calificación 1579
Designación y revocación 1581
Remuneración 1583
Competencias 1584
Defensa de los intereses de los miembros 1585
Gestión ordinaria 1586
Representación 1588
Ejecución de las decisiones del órgano directivo 1588
Responsabilidad 1592
El gerente en la legislación de ESS de América latina 1594

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

34 Gerencia

CONCEPTUACIÓN

La gerencia en la economía social y solidaria

Para ubicar el tema es necesario precisar que las empresas solidarias tienen sus propias especificidades y que son diferentes de las empresas privadas lucrativas y de las empresas públicas. Las empresas privadas -de propiedad y gestión de los inversionistas- tienen por objetivo rentabilizar las inversiones, esto es, la obtención de la mayor utilidad posible de los capitales invertidos; las entidades públicas -de propiedad de la colectividad y de gestión de la burocracia estatal- buscan satisfacer las necesidades colectivas (al menos en teoría) sin que la rentabilidad de las mismas sea criterio esencial.

Mientras que las empresas solidarias -de propiedad y gestión de sus miembros- tienen por finalidad prestar servicios a sus propios miembros los que son, al mismo tiempo, sus propietarios y usuarios, o sus trabajadores (en el caso de las empresas de trabajo asociado) por lo que tienen que ser rentables, aunque con criterios diferentes a los capitalistas.

La gestión de cada tipo de empresa tiene finalidades distintas: mientras que la gestión de las empresas privadas busca defender los intereses de los inversionistas, y de las empresas públicas la protección de los intereses de la colectividad en general, la finalidad esencial de la gestión de las empresas solidarias es defender los intereses de los asociados.

De manera que, teniendo las empresas solidarias unas características propias, sus procesos de gestión deben ajustarse a esas particularidades, razón por la cual mal pueden ser administradas con los mismos criterios gerenciales de las empresas del sector privado-lucrativo o del sector público o estatal.

Incluso, para garantizar coherencia entre los valores-principios que las animan y las realizaciones prácticas, el sector solidario debe establecer una carrera gerencial propia.

Definición

La gerencia puede ser entendida como la unidad o sección de la empresa solidaria encargada de las funciones ejecutivas, de la

gestión ordinaria o de la administración directa y cotidiana; es el puesto clave de toda empresa.

Razón de ser

En principio, las empresas solidarias son gestionadas directamente por sus propios directivos. En efecto, en empresas solidarias de pequeñas dimensiones o en sus inicios, las funciones ejecutivas, de gestión o de administración pueden ser asumidas por el órgano directivo o por el presidente del mismo, superponiéndose –en tal caso- las funciones directiva y ejecutiva. Y muchas veces, lo hacen en forma gratuita, configurándose lo que se ha denominado el dirigente "benévolo".

Como dice Nissen (2000), "En principio, los directivos deben dedicar al desempeño de su cargo todo el tiempo y atención que fuera necesario. De manera que la delegación de funciones sólo resulta admisible cuando, por la magnitud de la empresa, sea necesario delegar en alguno de los directores o terceros, en forma total o parcial las funciones ejecutivas de administración.

Señala Lovis (1974) que, si la promoción directa de los cooperadores en el seno de la empresa no permite encontrar los "técnicos gerentes" necesarios, es menester que la cooperativa contrate, por lo menos una parte del personal directivo, entre los postulantes que posean las calificaciones profesionales requeridas para cubrir ese puesto.

Ahora bien, aunque las empresas solidarias deberían ser gestionada solamente por sus miembros, las dinámicas del mercado exigen cada vez más la profesionalización de la gestión y, en la mayor parte de las veces, la entidad no posee, o no son electos, asociados con capacidad de gestión compatible con el negocio de la misma. De allí la necesidad de la contratación de profesionales externos que deben ser siempre dirigidos y supervisados por el consejo de administración y, en una instancia superior, por la asamblea.

Esta situación, al contrario de lo que parece, no debe ser considerada como un desvío del principio de control democrático, pues la acción del profesional debe siempre estar subordinada a los socios a través de los órganos internos. Y aquí surge la figura de la gerencia.

Origen de sus facultades

Hay discrepancia en la doctrina acerca del origen de las facultades de la gerencia:

1. La opinión mayoritaria es la que sostiene que el gerente es el administrador *delegado* por el órgano directivo para la gestión empresarial de la empresa. Un ejecutivo, del mayor nivel jerárquico, sin facultades propias de decisión sino de ejecución de las políticas trazadas por el consejo de administración en materia de operaciones sociales. Sería un mandatario remunerado con autonomía de decisión. Para Kint (1968) el gerente debe ser asimilado a un administrador delegado para la gestión diaria.

2. Hay la opinión (Moirano, 2009) de que el gerente no es ni un mandatario ni un órgano social, sino que en realidad se trata de un mero *empleado* de la empresa, un *apoderado* general o un *factor*. Así, la ley chilena de cooperativas (2002) lo considera como empleado ejecutor de los acuerdos y decisiones del consejo de administración.

   Para Henry (2000) la figura del gerente es de carácter facultativo y no constituye un órgano de la organización cooperativa puesto que las prerrogativas asignadas a esta función son delegadas por el consejo de administración). En esta vía, Fici (2013) estima que en lo que refiere a la figura opcional de la «gerencia», debe señalarse que no se trata de un órgano de la cooperativa, dado que sus atribuciones son, en realidad, una delegación del consejo de administración.

   Y añade: es facultad del consejo de administración nombrar, si fuera necesario, a un gerente o director, asociado o no de la cooperativa y asegurar que el gerente o director lleve a cabo adecuadamente las tareas asignadas. En la práctica, este empleado debe asumir las funciones que no son explícitamente reservadas al consejo de administración. Puede emplear y dirigir al número necesario de personal.

   Cuando el trabajo del consejo de administración requiera hacer uso de sus conocimientos o competencias técnicas profesionales, el gerente puede ser integrado como miembro del consejo, con o sin derecho a voto, dependiendo de si es asociado de la cooperativa o no o de si los estatutos lo prevén.

3. Para otros, el gerente es un *factor* de la empresa solidaria, incluso aunque su ámbito de actuación no comprenda la totalidad del ámbito de la actividad de ella o giro y tráfico propio de la misma. Como factor de comercio tiene representación suficiente para todos los actos del giro ordinario (Alonso, 2010).

INDICE GENERAL

4. Ahora bien, el gerente puede ser considerado como un órgano social en cuanto tenga funciones que le sean propias (independientemente de la delegación de funciones que pueda hacerle el órgano directivo) siempre que las mismas hayan sido establecidas por la ley o por la normativa interna de la empresa solidaria (estatuto o reglamento interno).

   De manera que el gerente tiene el carácter de órgano si está previsto en la ley, o si la propia ley autoriza su creación, y la misma le asigna determinadas competencias y funciones, o autoriza al estatuto a hacerlo. Para Parra (2013) se podría conceptualizar al gerente como un órgano potestativo unipersonal.

Efecto

El punto tiene que ver con el alcance de las competencias asignadas al gerente, de manera que, si es considerado como mandatario, delegado o empleado, las funciones que ejerza serán –única y exclusivamente- las transmitidas por el órgano directivo, sujetas –además- a las limitaciones o extensiones que en cualquier momento pueda hacer el mismo.

En cambio, si el gerente es considerado cargo u órgano, sus funciones serán las establecidas en la normativa correspondiente, las que ejercerá por poder propio, que no pueden ser limitadas por el órgano directivo, y tampoco extendidas *motu proprio.* Y podrá ser responsable directo (y no por derivación) por los actos u omisiones en el ejercicio de sus competencias propias, que causen daños a la empresa.

NATURALEZA

Doble relación

El gerente profesional tiene una doble relación jurídica con la empresa solidaria:

1. Por un lado, tiene una relación *contractual* ya que puede ser considerado como un apoderado, mandatario, representante o delegado del órgano directivo que actúa por la empresa y, hace recaer en la misma las gestiones que realiza en su nombre.

   Ahora bien, si la ley o el estatuto (por permisión legal) le otorgan al gerente competencias propias, ya no tendría relación contractual sino el carácter de un *cargo* dentro de la empresa, entendiéndose por tal un conjunto de potestades y de derechos atribuidos a una unidad operativa de la organización, y la relación sería de carácter institucional u orgánico.

   Y, si el gerente es considerado por la ley o el estatuto como representante legal de la empresa, asumiría –entonces- el carácter de órgano. Esto es, aquella parte de la estructura organizacional de la empresa que actúa en nombre de ella, y que hace recaer en la misma las decisiones que adopte en su nombre.

2. Pero, nada obsta a la existencia de una relación de dependencia entre empresas solidarias y gerente si se configuran las notas caracterizantes del *contrato de trabajo*, ya que, al margen de su función institucional, quien lo desempeña realiza tareas estrictamente personales de carácter subordinado (Verón, 2007). Sin embargo, ello no es así en las empresas de trabajo asociado si quien desempeña la gerencia es un asociado-trabajador de ella, ya que –precisamente- el ejercicio de la función gerencial sería la prestación de actividad laboral que esa persona realiza en la empresa.

Personal de dirección y confianza

El gerente es un personal de absoluta confianza del consejo de administración; de su libre nombramiento y remoción en cualquier momento, incluso sin mediar una causa objetiva justificada, sino meramente por perder la debida confianza de los integrantes del órgano directivo (a*d nutum).*

La tendencia preferencial es a considerar al gerente como un trabajador de dirección y, o de confianza, unido a la empresa por una relación laboral. Y lo es en cuanto el gerente es aquel trabajador que por su cargo y por las funciones que presta, tiene una gran responsabilidad dentro de la estructura administrativa de la empresa; tiene conocimiento personal de secretos industriales o comerciales, y en cuanto posee mando y jerarquía frente a los demás empleados; actúa como representante del patrono o empleador, y en tales condiciones, sus actuaciones frente a los demás empleados, obligan al empleador o patrono, en el caso, la empresa solidaria.

La calidad de trabajador de dirección y confianza puede ser expresamente contemplada en el respectivo contrato de trabajo, pero si así no se hiciese, lo que prima no es lo enumerado en el contrato, sino la naturaleza de las funciones que se cumplen; lo que significa que la condición de ser empleado de dirección y confianza, no está dado por el contrato en sí, sino por las funciones desempeñadas por el empleado, puesto que así no figure en

INDICE GENERAL

el contrato, ha sido la voluntad del empleador el asignarle ese tipo de funciones, fue su voluntad que el empleado le representara ante los demás trabajadores (Google, 2011)

Se trata de una única persona que se encuentra en el "vértice organizativo" de la entidad, en relación directa -de primera mano- con el órgano directivo, de quien recibe instrucciones y criterios referidos al conjunto de objetivos generales o los aspectos trascendentales de la empresa. Ejerce esos poderes con autonomía y responsabilidad, en una posición relevante de poder sobre toda la organización.

A su vez, imparte instrucciones a otros trabajadores que pueden ejercer funciones directivas en sus ámbitos funcionales o geográficos de actuación (directores de sistemas, recursos humanos, finanzas, consultores jurídicos) quienes son trabajadores ordinarios de confianza, al igual que los jefes de departamento que dependen directamente de ellos (Márquez, 2002).

Características

1. El cargo de gerente es de carácter unipersonal o individual, aunque pueda existir una pluralidad de ellos, pero –en todo caso- de segundo nivel o subordinados al mismo.

   Sin embargo, puede existir la gerencia colegiada, la que se entiende como el equipo conformado por todas aquellas personas que, desde sus diferentes roles y funciones, y con diversas competencias, toman las decisiones estratégicas de la empresa. Cada miembro del equipo, de manera encadenada y respetuosa, toma decisiones dentro de sus competencias y funciones, impacta e incide en aquellas de los demás. Son personas competentes y conscientes de su rol y responsabilidad en el equipo, y comparten las responsabilidades derivadas de las decisiones que se tomen o se dejen de tomar (Pardo y Huertas, 2014).

2. El gerente normalmente no está sometido a las limitaciones de duración de la jornada de trabajo, ni a la aplicación de las convenciones colectivas. Si las condiciones de trabajo así lo exigen, como trabajador de dirección y confianza deberá trabajar más de la jornada legal, pues estando la empresa bajo su responsabilidad, no puede ausentarse de ella mientras que las obligaciones exijan su presencia. Y como empleado superior y asumiendo responsabilidades relativamente pesadas, no puede pretender el pago de horas extraordinarias (Issert, 1958).

   Ello, porque representa los intereses del patrono más que los intereses de la fuerza laboral. Se trata de una relación signada por la confianza, en la que las normas comunes de la extinción del contrato de trabajo se antojan inapropiadas por ser demasiado rígidas. Pero, además, goza de una amplia autonomía en el cumplimiento de sus funciones, siendo su subordinación al patrono menos intensa (Márquez, 2002).

3. El ejercicio de sus funciones es de carácter personal e intransferible, aunque pueda encargar funciones específicas, de carácter parcial, a personas determinadas, en lo posible, bajo normativa específica-.

5. Salvo que diversamente se hubiera establecido en el estatuto o reglamento interno, o estipulado en el acto de su designación, la duración del gerente en el cargo es de plazo indeterminado, aunque nada impide que se celebren contratos por tiempo determinado, renovables por común acuerdo de las partes.

   Pero el contrato puede ser transitorio e, inclusivo, rotativo, por períodos breves en que los miembros de la empresa se van turnando su ejercicio. "La duración de las funciones del gerente será determinada en el estatuto. Si este nada dicen al respecto, el mandato del gerente será a duración indeterminada" (Kint, 1968).

   Ahora bien, la duración de la misma persona en la función gerencial debe ser "prudencial" en el sentido que sea lo suficientemente amplio como para ejecutar un programa completo de gestión; pero no tan largo como para que –por la vía de la permanente continuidad- la organización se acostumbre al mando permanente de una misma persona, y éste se amañe en el ejercicio del poder en la empresa. El sustituto temporal del gerente (vacaciones, permisos, etc.) lo nombra el órgano que lo designó, esto es, el órgano directivo.

CALIFICACIÓN

Es un hecho cierto que la función gerencial en las empresas solidarias es más compleja que la requerida en las empresas lucrativas o estatales, ya que, como señala Dávila (2005) además de las funciones primordiales que normalmente tienen los gerentes de las empresas ordinarias en relación a la administración (planeación, decisión, organización, dirección y control) y de coordinación de áreas específicas (finanzas, mercados, producción de bienes y servicios y dirección del personal) deben asumir funciones socio-económicas (orientación para administrar el equi-

librio económico y social), de movilización social (comunicación, educación, movilización y participación) y habilidad empresarial (innovación, intercooperación y desarrollo comunitario).

El conjunto de exigencias que tienen en las empresas solidarias presupone que los gerentes deben estar técnicamente capacitados, por lo que es deseable que tenga compromiso con los intereses de los asociados y de la entidad, experiencia para el ejercicio de la función que le toca, habilidad para conducir, motivar y trabajar en equipo y capacidad para la toma de decisión (Banco Central de Brasil, s.f.).

En las empresas de trabajo asociado, salvo casos muy poco frecuentes, al asociado trabajador a quien se le asigna el ejercicio de la función gerencial, no se le pueden exigir cumplir requisitos de profesionalización, salvo que la propia empresa estimule la formación profesional de sus asociados, actividad que –en todo caso- debiera tener prioridad.

En Alemania, a lo largo del tiempo, los bancos cooperativos experimentaron un proceso de profesionalización: La Ley de Sociedades Cooperativas exige desde los años 70 la existencia de por lo menos dos gerentes ("principio de los cuatro ojos") que no pueden ser ad honorem, sino deben ser de tiempo completo y profesionales del área. Este reglamento aceleró el proceso de fusiones de bancos pequeños por razones del costo salarial y requirió una profesionalización de los gerentes de tiempo completo y remuneración según condiciones de mercado (Armbruster y Arzbcah, 2009).

Por otra parte, para América Latina parece igualmente cierta la afirmación de que, en verdad, la falta de suficiente personal competente de gerencia probablemente sea el factor limitador más serio para el mayor crecimiento y expansión de la actividad cooperativa. Pero no hay impedimento para crear el creciente acopio de personal competente de administración que se necesita en los niveles nacional, regional y local de las empresas cooperativas (Clusa, 1987).

Procedencia

Ahora bien, la adscripción de gerentes competentes no se logrará incorporando personal procedente de empleos en otros negocios, pero ajenas al sector. Es más, ello no es lo más conveniente por cuanto la mayor parte de estas personas están sumergidas en los valores y principios de la sociedad de consumo; con el supremo valor del éxito personal tarifado en la remuneración y en la adquisición de un elevado nivel de vida basado en la posesión y disfrute de bienes y servicios. Los mejores de ellos, son ciertamente competitivos en el mercado de trabajo de la sociedad globalizada en base a patrones mercantilistas, pero que –lamentablemente- van a reflejar esos valores y esos principios en la dirección y gestión de las empresas solidarias.

De ello se deriva una verdadera contradicción: las cooperativas, mutuales y demás formas asociativas tienen unos valores y principios "históricos": solidaridad, equidad, ayuda recíproca, servicio, beneficio colectivo, etc., que son diametralmente opuestos a los que traen estos profesionales y que son, entre otros, rentabilidad, eficiencia, optimización de la utilidad, etc. Y que, en efecto, tratan de implantarlos en ellas, produciéndose una verdadera desnaturalización o, mejor, alienación.

Así que, el único modo seguro de pertrechar las actividades de la empresa solidaria con el tipo de administración que necesitan, es mediante el desarrollo de las capacidades de las personas con que actualmente cuenta y su promoción, antes que esperando que tales personas les caigan en el regazo procedentes de otras fuentes.

DESIGNACIÓN Y REVOCACIÓN

El gerente puede ser designado:

1. Por la asamblea, lo que es aconsejable en empresas de pequeñas dimensiones, en entidades de trabajo asociado, o en las que la participación de los miembros es intensa (en las UBPC de Cuba es electo por la asamblea).

2. Sin embargo, lo normal es que el gerente, tanto sea asociado como personal externo, sea designado por el órgano directivo, con aprobación del órgano de control interno. En este sentido, si la asamblea la integran todos los asociados y es ella la que elige el consejo de administración y cuya actividad depende de las decisiones, políticas y directrices que la asamblea le fije, no existe razón válida alguna para excluir dentro de sus funciones la de nombrar al gerente de la cooperativa, pues simplemente se trata de la delegación de una labor eminentemente administrativa en la que los socios participan indirectamente (Corte Constitucional de Colombia, 1994, en, Caicedo, 2013).

3. De forma temporal, por una entidad externa que puede ser el organismo de integración, o el ente que ejerce la tutela de la empresa en la etapa previa, o cuando ella se encuentre en procesos de recuperación empresarial por la cabeza

del grupo empresarial en que participe la empresa, o por el interventor.

4. Su designación por la Autoridad de aplicación, por la entidad de fomento o por la que otorgue financiamiento, representa una evidente violación de la autonomía de la empresa solidaria.

Requisitos

El estatuto –o reglamento especial- debe establecer qué condiciones mínimas debe reunir, las garantías que se le exigirán, la remuneración a qué tendrá derecho, sus obligaciones, atribuciones y facultades, entregándole en lo posible la total responsabilidad de la marcha administrativa de la institución" (Yuri, 1956).

Se destacan como requisitos generalmente exigidos en las grandes empresas solidarias:

1. Poseer un título profesional en materia de administración, contabilidad o economía, o tener la competencia y los conocimientos técnicos y sociales necesarios (se tiende a profesionalizar o especializar la gestión y crear una carrera gerencial solidaria).

2. Prestar garantía o caución personal o real para responder por sus actuaciones (se discute a cargo de quien debe estar el coste de la misma, si de la empresa (pareciera lógico) o de la persona del gerente, así como su umbral financiero. La caución debería determinarse no sobre el patrimonio social de la empresa (que lo haría excesivamente oneroso) sino sobre el manejo financiero promedio que haga la gerencia en un período determinado.

2. No ejercer al mismo tiempo un cargo directivo en la propia empresa y no tener vínculo de consanguinidad o de afinidad con alguno de los directivos, salvo que el número de miembros no lo permita.

3. Requisitos subjetivos: honestidad, espíritu cooperativo o solidario, gozar de la confianza de los miembros.

4. Se le debe exigir la diligencia de un gestor cooperativo, acorde con los valores y principios solidarios, y la necesaria lealtad y fidelidad en el desempeño de su cometido, así como prohibir dedicarse por cuenta propia o ajena al mismo tipo de actividad económica a la que se dedica la empresa, durante el desempeño de su cargo, lo que –de hacerlo- significaría deslealtad o interés contrapuesto.

6. La designación del gerente puede ser seguida de la obligación de inscribir el nombramiento en registros especializados llevados por la Autoridad de aplicación, por los colegios o corporaciones profesionales o por los organismos de integración.

Revocación

El gerente, como todo mandatario, es revocable por la autoridad que lo ha designado, lo que le da derecho a percibir la indemnización prevista por la legislación laboral, habida cuenta de su calidad de dependiente (Althaus, 1974).

Sin embargo, algunos sistemas legales al considerarlo como trabajador de dirección, no le conceden indemnización por el despido. Ello no es el caso de las empresas de trabajo asociado, en las que al asociado trabajador que es revocado del cargo de gerente por cualquier causa, pasa a desempeñar otra función en la empresa.

De su lado, podrá dimitir en las mismas condiciones que un administrador (Kint, 1968) debiendo permanecer en el ejercicio de sus funciones hasta tanto sea provisto su reemplazo.

Sería conveniente, vía legal o estatutaria, atribuirse a la asamblea la potestad incondicional de remover al gerente –incluso sin necesidad de estar previsto en el orden del día-, de manera de poder cambiar a un gerente "enquistado" en su cargo, pudiendo contar con la complicidad (intencional o negligente) del órgano directivo y la anuencia del órgano de control interno.

REMUNERACIÓN

El principio general en la materia es que el gerente debe ser adecuadamente remunerado por el ejercicio de sus funciones. Es una realidad que un buen gerente es la mejor inversión, pero cara, por lo que una pequeña empresa solidaria no puede pagar un buen gerente, aunque varias unidas sí podrían hacerlo, compartiendo tiempos del mismo y uniendo actividades.

La remuneración del gerente puede estar compuesta por dos partes:

Remuneración directa

Integrada por:

1. El salario.

   Que debe guardar proporción tanto con el nivel de preparación del gerente y las funciones que ejerce, como con la situación económico-financiera de la empresa en particular, en las diversas etapas de su ciclo vital. Pero, además, debe tomarse en cuenta el llamado intervalo remunerativo, entendido como la diferencia en la escala de remuneraciones que perciben los trabajadores de una empresa, que no debería superar una proporción de uno a seis salarios del menor al mayor nivel.

   Ahora bien, cuando el cargo de gerente es ejercido por un asociado trabajador de una entidad de trabajo asociado, su remuneración no puede ser considerada salario sino anticipo laboral, cuyo monto será determinado según las escalas establecidas en la reglamentación interna.

2. Las prestaciones sociales de acuerdo a la legislación laboral ordinaria.

3. La seguridad social integral, constituida tanto por la seguridad social universal y obligatoria, como por coberturas adicionales.

Incentivos

1. Participación en excedentes como cualquier asociado en el caso que lo fuese.

2. Incentivos por productividad, por asiduidad o por competencia en el ejercicio de sus funciones. Puede ser mediante el pago de un porcentaje, calculado sobre el volumen de operaciones o por la utilidad marginal obtenida por la empresa a partir de una base de negocios determinada.

3. El código rural francés dispone que en ningún caso podrá ser asignado un porcentaje sobre cifra de negocios realizados por la sociedad, por lo que el Tribunal declara la nulidad absoluta del contrato de trabajo entre el director y la cooperativa acordando al primero un salario basado sobre la cifra de negocios de la cooperativa, y que la norma es una prescripción imperativa de interés del orden público.

COMPETENCIAS

Puede ser que la ley no establezca la figura del gerente; que no determine las competencias del mismo o que lo hiciere en forma genérica. En cualquier caso, sus competencias o funciones deberían ser estipuladas en forma expresa en el estatuto, en un reglamento interno o, de forma escrita, en el acto de su designación.

Las competencias del gerente pueden ser propias o delegadas**.** Las competencias son propias, cuando han sido fijadas en la normativa, sea esta la ley, el estatuto, el reglamento interno o un acuerdo de la asamblea. Son delegadas, aquellas que no siendo de su propia competencia, le han sido transmitidas por el órgano directivo. Este podrá atribuirle cuantas facultades considera precisas para el mejor desenvolvimiento de su función, sin que en ningún caso puedan delegársele las facultades específicamente reconocidas a la asamblea (Parras, 2013)

Las principales competencias o funciones del gerente, son:

DEFENSA DE LOS INTERESES DE LOS MIEMBROS

La primera y esencial función del gerente es la defensa de los intereses de los miembros de la empresa. Plantea Hübenthal, citado por Sánchez (1992) que la promoción de los asociados es el objetivo que justifica la existencia de la cooperativa. Siendo el objetivo principal de esta promocionar a sus dueños a través de los servicios que presta, las decisiones administrativas tienen que formarse dentro del margen de ese cometido superior. De forma que el principal cometido de la gerencia de la empresa solidaria es producir –en forma creciente- ventajas para los asociados, evitando la discriminación.

Ahora bien, como señala Vargas (2009) durante mucho tiempo se supuso que los administradores actuarían buscando únicamente el beneficio de los asociados, ejerciendo sus funciones en calidad de administradores fiduciarios. Sin embargo, las cosas han evolucionado de manera diferente y la supremacía de los administradores con objetivos propios se ha hecho sentir en todas las organizaciones, de forma tal que muchos autores nos hablan del peligro de una dictadura de los administradores sobre los asociados.

De manera que, como dice Parnell (1993) en las empresas solidarias se presenta un conflicto entre los gerentes remunerados que tienden a perseguir el crecimiento y la rentabilidad de la empresa y los directivos (como representante de los miembros) que esperan que su organización cumpla sus propios objetivos, esto es, la prestación de ventajas para el grupo o la satisfacción de sus necesidades con la máxima eficacia y eficiencia. Este foso entre los objetivos perseguidos por los dirigentes asalariados y el de los dirigentes electos puede ser muy profundo.

INDICE GENERAL

El gerente se refiere a los objetivos de la empresa en términos "comerciales", mientras que los dirigentes lo ven bajo el aspecto social o ético. En el fondo, existe un desequilibrio entre el poder real del dirigente a tiempo parcial y el profesional a tiempo completo que controla toda la información y los recursos; hay un conflicto de intereses entre ambos que pudiesen ser controlados (nunca suprimidos) mediante la separación de funciones de ambos poderes, asignando actividades específicas a cada uno y evitando con ello superposiciones o solapamientos.

GESTIÓN ORDINARIA

Corresponde a la gerencia asumir la administración directa y la gestión diaria o asidua de la empresa en sus aspectos administrativos, contables, técnico-productivos, comerciales, financieros; esto es, los asuntos concernientes al giro o tráfico empresarial ordinario. Sus facultades son de administración y no de disposición.

Debe conservar los bienes sociales, mantenerlos en el patrimonio social, justificar su transmisión y mantener su producción en el activo, o bien dar cuenta de su destino o aplicación por medio de su registro, en la contabilidad. Sin embargo, no puede disponer de fondos patrimoniales, no solamente mediante un acto fuera del objeto social, sino que tampoco "notoriamente extraño" al mismo.

Se encuentra entre sus principales atribuciones asumir la responsabilidad por los estados patrimoniales y resultados de la organización, ya que estos documentos sintetizan los resultados obtenidos por ella. También es su función reunir y exponer al órgano de dirección las vulnerabilidades y los riesgos de la empresa (Banco central de Brasil, s.f.).

Manejo financiero

Señala Quintero-Morales (2020) que desde el punto de vista financiero tiene ciertas competencias que puede ejercer por sí mismo, o con el concurso de un gerente *financiero*, entre las que cabe destacar:

1. Financiar operaciones al menor costo posible.
2. Orientar de manera adecuada los recursos del patrimonio como los aportes de los asociados y empleador, los aportes voluntarios, donaciones, dividendos, los fondos sociales y los excedentes, entre otros.
3. Optimizar la utilización de los recursos del patrimonio contable en procura de proyectar un mayor alcance del patrimonio social.
4. Buscar la rápida recuperación de los fondos invertidos.
5. Maximizar el valor social y económico de la empresa
6. Liderar procesos de alianza e integración entre las empresas solidarias.
7. La esencia de la gerencia financiera de las empresas solidarias es viabilizar las inversiones en actividades productivas, financieras y sociales acordes a lo pautado en la ley, que deben traducirse en excedentes positivos y suficientes.

Dirección de personal

Corresponde al gerente escoger y contratar el personal necesario, establecer sus deberes, señalar su remuneración dentro de la escala establecida por el órgano directivo, delegar autoridad y responsabilidades, supervisar su desempeño, evaluarlo, promoverlo y aplicar sanciones disciplinarias, incluso despedirlo. Ello lo puede hacer por medio de la gerencia de talento humano o dirección de personal. Si el órgano directivo se reserva alguna atribución en materia de personal, debe establecerlo expresamente en la normativa correspondiente.

Asesoría

Señala Salvatierra (2011) que es de suma importancia la decidida participación del gerente de la cooperativa, en su rol como asesor principal de la asamblea, consejos y comités. Siendo el funcionario de más alto nivel y por la misma confianza delegada por el directorio, el gerente debe asumir con plena propiedad la conducción empresarial de la empresa, orientando en forma transparente, honesta y profesional el eficaz desempeño de los diversos estamentos que componen la parte asociativa, apuntando a conciliar criterios, tanto técnicos como de carácter social, equilibrando las estructuras de poder interno hacia una Buena Gobernabilidad.

Y añade: a veces la gerencia se inhibe de involucrarse con la parte dirigencial, desconociendo su rol de asesoramiento técnico para justamente ayudar a la toma de decisiones de aspectos que luego repercuten en su accionar ejecutivo. Y en otras veces, los directivos descartan o se eximen de convocarlo para tratar temas y áreas que, por su misma condición de directores que se reúnen una vez al mes, no se encuentran debidamente informados y tienen poco conocimiento sobre determinados rubros.

INDICE GENERAL

REPRESENTACIÓN

En muchos casos, el gerente ejerce la representación legal de la empresa, la que puede ser general (para todos los actos y gestiones de la empresa) o especial, para casos expresamente especificados, por delegación expresa del órgano directivo.

El poder de representación de la empresa por parte del gerente depende de que el texto legal le atribuya o no esa función. Cuando no le otorga dicha función, el gerente solo puede obligar a la sociedad en la medida del otorgamiento de un mandato por ésta, más éste no puede ser sustitutivo de la función representativa legal ejercida por el órgano determinado en la ley y, o el estatuto, por lo cual no puede ser general de representar sino para actos específicamente determinados.

Debe estudiarse con mucho cuidado el alcance del poder de representación legal del gerente. En principio, lo tendría para los actos que involucran la esfera de los actos propios del manejo de la firma, sin desplazar al representante legal, quien asumiría la representación de la entidad en los actos de disposición o de administración extraordinaria.

EJECUCIÓN DE LAS DECISIONES DEL ÓRGANO DIRECTIVO

El gerente ejerce funciones ejecutivas de la administración de manera continua y con especialidad, con el alcance y la forma que instruya el consejo de administración, sea por el objeto de explotación o por imponerlo la organización interna de la empresa. Obedece las resoluciones del mismo, siempre que no violen la ley, el estatuto o las resoluciones de la asamblea (Verón, 2009).

El órgano directivo sólo puede funcionar y ejercer autoridad como grupo reunido: los directivos no pueden asumir personalmente la autoridad de aquél fuera de las reuniones –periódicas- de aquél (Thomas, 1962).

Separación de funciones

Plantea Schneider (1999) que, con la progresiva transferencia de funciones de la asamblea a órganos especializados, crece también la necesidad de una clara distinción entre la política de decisiones y la política de ejecución en las grandes empresas solidarias y en las entidades de integración. De la primera se encargarían los consejos de administración, cuyos integrantes, como dirigentes electos por la asamblea, definen las grandes líneas políticas de acción y sus prioridades y tienden a asumir cada vez más una función de supervisión y de control sobre la máquina administrativa.

De esta forma, el órgano directivo es el responsable de la conducción mayor y más importante de la empresa, según los lineamientos generales dados por el órgano deliberante y la realización de los objetivos se hace a través del órgano ejecutivo. De manera que las determinaciones a tomar día a día para plasmar los objetivos y fines generales, bajo la conducción del órgano directivo, corresponden al órgano ejecutivo (García-Müller, 1997).

En este sentido, tal y como señala la OIT (2002) las leyes más recientes suelen estipular que el consejo de administración se limite a definir el marco político y un plan de trabajo para la cooperativa, y que la aplicación efectiva de esta política se lleve a cabo por parte del personal profesional de dirección.

En forma más concreta, Parnell (1993) propone la aplicación de los siguientes criterios:

1. Las funciones de representación y comunicación con la base deben ser de un *staff* diferente al de los administradores.

2. El consejo de vigilancia debe asegurarse que la entidad se concentre en su finalidad que es obtener los objetivos sociales.

3. El consejo de administración debe equilibrarse de forma que el poder no se concentre en uno o dos individuos; que la competencia de los gerentes se compense con la de los dirigentes.

4. La revisión de cuentas debe ser independiente y referirse directamente a la asamblea, encargarse a profesionales independientes y cualificados y tener el apoyo completo de los revisores internos.

Asignación de actividades.

El órgano directivo vela por los objetivos de la organización y su ejecución en nombre de los asociados. Son, por ejemplo -de su competencia- la planeación, las relaciones con los asociados y con el público en general, la responsabilidad a medio y a largo plazo por las instalaciones, finanzas, la política de mano de obra, etc.

De segundo, cuidan a los gerentes que, siendo especialistas, conducen la máquina administrativa y cuidan las decisiones y actividades prácticas y corrientes en materia de gestión a la luz de las instrucciones recibidas del consejo de administración. Se responsabilizan, también, y directamente, de las relaciones con

INDICE GENERAL

los funcionarios y empleados y de todos los procesos de producción, industrialización y comercialización.

En tal sentido, recientes leyes demarcan los poderes inalienables de los órganos de la cooperativa de los que tienen los cada vez más profesionalizados administradores. De esta forma, lo relacionado con el carácter asociativo es decidido por la asamblea. Las grandes líneas de negocios son decididas por los directivos, mientras que los gerentes toman las decisiones diarias bajo la supervisión del grupo de directivos (Henry, 2002).

El gerente es el ejecutor de los acuerdos y órdenes del consejo de administración, a quien le corresponde la supervisión y aprobación de actos de la gerencia, así como el control de los objetivos y la conformidad de los resultados con los mismos. Razón por la que la legislación debería incluir disposiciones que garanticen la transparencia de los acuerdos de dirección y el proceso de adopción de decisiones, y que ayuden a mantener la naturaleza democrática de la adopción de decisiones en la cooperativa (OIT, 2000).

Relaciones entre el gerente y los directivos

Señala San Pedro (1984) que es indudable que los consejos de administración de las cooperativas tienen facultades indelegables, pero como todo tema polémico, se presenta dos situaciones extremas:

1. Una, puede consistir en que, por comodidad, rutina o inoperante del consejo de administración, el gerente y el equipo de funcionarios superiores asuman las facultades de aquél y en la práctica lo sustituyan convirtiendo al consejo en una estructura formal, cuya función se limita a legalizar lo que hace la gerencia.

2. En el otro extremo están los que consideran que su autoridad se fortalece minimizando la función gerencial, limitando las facultades del gerente e ignorando sus opiniones y la de los funcionarios superiores.

Por otra parte, aunque en cualquier empresa una relación abierta y sana entre la junta directiva y el administrador de la misma es esencial, hay determinadas condiciones en las entidades solidarias que hacen que esta relación sea particularmente vulnerable: sus miembros ocupan sus cargos como representantes de los asociados en lugar de que sea debido a su inversión económica personal, raras veces son personas preparadas en asuntos de negocios y la propiedad y el control de la entidad las identifica con procesos democráticos.

De manera que en las cooperativas es esencial –entonces- que tanto los directivos como el gerente tengan delimitados sus deberes y responsabilidades, los conozcan, respeten y comprendan. El asunto crucial es la división y asignación de responsabilidades y de autoridad entre el órgano directivo y el ejecutivo. El hecho es que existen insuficiencias en la definición más precisa del engranaje de vinculación entre la esfera administrativa y las premisas democráticas de la empresa, para cuya superación Thomas (1962) ha delimitado los deberes de ambas partes, así:

Deberes de los directivos respecto del gerente:

1. Definir la política de gestión: determinar los objetivos en un plazo de acción y los medios que serán puestos a disposición del director. En consecuencia, debe controlar la aplicación y los resultados de la actuación que él mismo ha determinado y tomar las decisiones de ajuste que se impongan.

2. No deben usurpar las tareas de ejecución que no son de su incumbencia. En especial, deben hacer respetar en todo momento la autoridad jerárquica del director, único depositario del mando sobre el personal de la cooperativa y responsable de la utilización del material de la sociedad, conforme a los fines cooperativos.

3. El consejo debe asegurar al director un estatuto apropiado en relación con sus deberes y responsabilidades; darle la gran importancia a su remuneración, pago de sus competencias y estímulo para una gestión sana.

Deberes del gerente respecto de los directivos:

1. Deber de preparar los elementos objetivos de decisión. No puede ejercer funciones deliberativas.

2. Deber de rendir cuentas con claridad y precisión.

3. Deber de ayudar a los directivos para perfeccionar su conocimiento en materia de gestión (especialmente en lo que concierne a las cuestiones financieras y contables).

4. Proporcionar al órgano directivo la información que se necesite para la planeación a largo plazo.

5. Recomendar a los directivos metas específicas y realistas para la empresa.

6. Ayudar al consejo a establecer políticas, reglamentos y programas para que sean aprobados antes de ponerse en ejecución.

RESPONSABILIDAD

Sobre la responsabilidad del gerente, hay que diferenciar la suya personal derivada del ejercicio de sus funciones, de la responsabilidad de la empresa por los actos que ejecute el mismo.

Responsabilidad personal del gerente por el desempeño de su cargo

Para que proceda deben darse las siguientes premisas:

1. La existencia de un vínculo laboral que exige deberes de obediencia y de respeto a la autoridad natural de la empresa, aunque la relación jerárquica entre consejo de administración y gerente carece de la estrictez militar para que ante una orden de aquél, éste pueda ampararse en la causal de "obediencia debida".

2. El gerente debe realizar sus funciones con la diligencia de un ordenado gestor y de un leal representante, y responde de cualquier perjuicio que cause a los intereses de la cooperativa por haber procedido con dolo, negligencia, exceso de facultades o infracción de las órdenes o instrucciones que hubiera recibido del órgano directivo. (Sanz Jarque, 1994).

3. La responsabilidad puede ser personal por dolo o por culpa en la ejecución del mandato o el ejercicio de sus funciones propias, siempre que cause daño a la entidad: "la responsabilidad que le corresponde al gerente o director, es normalmente, la responsabilidad civil de derecho común por violación de ley, del estatuto o de las funciones asignadas – o delegadas por el órgano directivo- en el acto de su designación. Como lo ha dicho la Casación Francesa (1957) el director asalariado empleado al servicio de una sociedad cooperativa resulta responsable de las faltas que ha podido cometer en el ejercicio de sus funciones, y está obligado a reparar las consecuencias perjudiciales a su empleador.

4. Son casos de responsabilidad personal del gerente, entre otros, ejecutar actos contrarios a los intereses de la empresa, o permitir su ejecución aun cuando ello signifique no ejecutar aquellos acuerdos tomados por el consejo de administración que pudieren dar un resultado claramente perjudicial en el patrimonio social (Rodríguez y Cedeño, 1991).

5. Se excluye su responsabilidad tributaria, salvo que se trate de la práctica de un ilícito cometido por él mismo contra la propia empresa o por la práctica de un crimen en cuyo caso sería personalmente responsable (Correa, 2003).

Responsabilidad de la empresa por los actos que ejecute el gerente

El principio es que ni la empresa solidaria como persona jurídica ni el consejo de administración como mandante, pueden sustraerse de responder ante terceros por el ejercicio de los poderes que le han sido conferidos al gerente, siendo su responsabilidad solidaria, siempre y cuando, se compruebe que los sujetos a quienes se atribuye dicha actuación, han desempeñado de manera efectiva las funciones de administrar" (Rodríguez y Cedeño, 1991).

Y la entidad no puede exonerarse de culpa probando su falta de culpa, ya que la delegación de la autoridad en funciones ejecutivas a favor del gerente no elimina la responsabilidad de los directivos como administradores legales y naturales de la entidad (Verón, 2009).

Esa responsabilidad de la empresa por los actos del gerente se caracteriza por ser de carácter reflejo, es decir, por extensión y responderá por los actos ilícitos practicados en ejercicio o con motivo de la función del gerente en un marco de adecuada razonabilidad, acorde con las circunstancias del caso, por lo que se dice que no hay responsabilidad de la empresa por extralimitación del gerente.

En tal sentido, los actos que lleva a cabo el gerente mandatario con extralimitación de las facultades legales que el mandato conferido por el consejo de administración le otorga, no obligan a la cooperativa aun cuando los terceros contratantes lo hicieran de buena fe; por cuanto estos se encuentran en la obligación de prever los alcances de los poderes con los que actúa su contraparte, toda vez que su falta de previsión no puede ser imputada al consejo de administración (mandante) que en este caso no tiene culpa alguna con respecto a la extralimitación del gerente (Rodríguez y Cedeño, 1991).

En contra, opina Verón (2009) que la responsabilidad surge a raíz del desempeño de las funciones confiadas, sin que importe que el gerente haya o no obrado con sujeción a instrucciones recibidas, por lo que dentro del campo de sus funciones específicas, responde la cooperativa.

INDICE GENERAL

Si el dependiente se aparta de las instrucciones recibidas, subsiste la responsabilidad refleja del empleador, por haber omitido utilizar medios correctos para mantener en el cauce adecuado al dependiente.

Los directivos podrían compartir responsabilidad por los actos que ejecute el gerente, la que sería accesoria a la personal del mismo. Es factible atribuir responsabilidad civil subjetiva indirecta *in eligendo o in vigilando* a los miembros del consejo que nombren a una persona decididamente incapaz para el cargo de gerente, o que una vez nombrada la misma, no controlen la actuación de quien es un subordinado (Rodríguez y Cedeño, 1991).

Incluso, ni la empresa ni los directivos pueden sustraerse de responder solidariamente ante terceros por actos del gerente estando su plazo vencido, habiendo sido removido, o cuando aún no ha sido nombrado, siempre y cuando se compruebe que ha desempeñado de manera efectiva las funciones de administración (ídem).

EL GERENTE EN LA LEGISLACIÓN DE ESS DE AMÉRICA LATINA

Como se desprende del análisis del cuadro siguiente, el régimen del gerente en la legislación de economía social y solidaria en América Latina se caracteriza por:

1. No ser –con mucho- uniforme.
2. La mayoría de las leyes de la región reconoce la figura del gerente, ya que de las 24 leyes analizadas, la mayoría (16) hace referencia expresa a la misma, y 8, no.
3. Sobre su naturaleza jurídica, la situación es muy diversa: para 7 leyes el gerente es delegado del consejo de administración; 2 le otorgan la condición de "cargo"; 2 de empleado y 6 no se refieren al punto.
4. En cuanto a sus funciones, la mayoría de leyes (14) le reconocen funciones ejecutivas o administrativas y 7, funciones de representación de la entidad.
5. Sobre su responsabilidad, 10 leyes no tocan el tema; 4 leyes lo hacen responsable personalmente por sus actos y 3 responsabilizan al órgano directivo.

Cuadro del gerente en la legislación de ESS de América Latina

Leyes	Naturaleza			Funciones		Responsabilidad	
	Delegado	Cargo	Empleado	Ejecutiva	Represen-tación	Personal	Directivos
Argentina Coop	X			X		X	X
Bolivia Coop	X			X			
Brasil Coop			X	X			
Colombia Coop				X	X		
Colombia Mutuales					X		
Colombia Fondos de empleados				X	X		
Cuba Coop				X		X	
Honduras Coop	X	X			X		
México Coop				X			
Nicaragua Coop				X		X	
Paraguay Coop	X			X			X
Paraguay Mutuales			X	X			
Perú Coop		X		X	X	X	X
Puerto Rico Coop	X			X	X		
Republica Dominicana Coop	X			X			
Ecuador Economía Solidaria	X			X	X		
Totales	7	2	2	14	7	4	3
No menciona	Coop, Guatemala, El Salvador, Panamá, Venezuela, Uruguay, Estatuto de Coop del Mercosur Otras: Ley de Mutuales de Nicaragua, Ley de cajas de ahorro de Venezuela						

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

Contenido

El trabajo es un deber y un derecho humano..... 1597
el trabajo en la actualidad 1598
El trabajo en la Economía Social y Solidaria 1603
Teletrabajo en la Economía Social y Solidaria..... 1606
El empleo cooperativo..... 1609
El trabajador asalariado y las empresas solidarias..... 1610
Régimen jurídico de los asalariados 1616
Casos especiales 1619
El socio de trabajo..... 1622
Sindicatos y cooperativas 1625
Derecho colectivo del trabajo 1629

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

35 El Trabajo en la Economía Social y Solidaria

EL TRABAJO ES UN DEBER Y UN DERECHO HUMANO

Adaptado de Ramírez Chávarry /2023)

El trabajo como deber

Se recalca la importancia del trabajo en el ordenamiento jurídico, reconociéndosele tanto su carácter obligatorio como su valor a modo de instrumento de desarrollo personal y social. El trabajo como deber implica que todos los ciudadanos tenemos la responsabilidad de contribuir activamente a la sociedad por medio de él; esta obligación es fundamental para el desarrollo y el progreso de toda nación, ya que permite generar riqueza, fomentar la igualdad de oportunidades y fortalecer la cohesión social; el trabajo como deber implica, también, que cada individuo debe desempeñar una actividad productiva y cumplir con sus responsabilidades laborales, contribuyendo de esta manera al bienestar general.

El trabajo es un derecho

La Declaración Universal de Derechos Humanos (ONU, 1948 en Bastidas-Delgado, 2023d) estableció:

1. Toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo. 2. Toda persona tiene derecho, sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual. 3. Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social. 4. Toda persona tiene derecho a fundar sindicatos y a sindicarse para la defensa de sus intereses.

Como derecho, éste es reconocido como un derecho fundamental; esto significa que todos los ciudadanos tenemos el derecho a acceder a un empleo digno y a condiciones laborales justas y equitativas; el reconocimiento del trabajo, en la constitución y en los instrumentos internacionales, como un derecho garantiza la protección de los trabajadores frente a la explotación y la

INDICE GENERAL

discriminación, así como la promoción de condiciones laborales seguras y favorables; además, este fundamental derecho lleva consigo la posibilidad de libre elección de empleo y protección contra la pérdida injustificada del mismo.

Se hace necesario precisar que el trabajo es un derecho humano. En tal sentido, la OIT utiliza los términos empleo y trabajo como sinónimos, sea que se trate de relación de dependencia o por cuenta propia, y lo considera un derecho humano fundamental, individual, social y puente. En Argentina, La Corte Suprema de Justicia ha expresado que

> *"sostener que el trabajador es sujeto de preferente atención constitucional es conclusión impuesta por el renovado ritmo universal que representa el Derecho Internacional de los Derechos Humanos, que cuenta con jerarquía constitucional* (en Bustos, 2022).

EL TRABAJO EN LA ACTUALIDAD

Innovaciones tecnológicas

Adaptado de Borgaza et al (2018)

Uno de los factores más dominantes y potentes que contribuyen a la transformación del concepto y la práctica del trabajo es la integración de una nueva generación de innovaciones tecnológicas con un potencial perturbador sin precedentes. Las nuevas tecnologías prometen mejorar considerablemente los productos, procesos, métodos organizativos y mercados.

Asistimos actualmente a la llamada cuarta revolución industrial o ciberfísica, una vez superadas las primera revolución caracterizada por la mecanización, la energía hidráulica y la máquina de vapor; la segunda, de la producción en masa, las líneas de montaje y la electricidad ; la tercera,, de la Informática y la automatización.

La cuarta y actual revolución industrial se fundamente en muy diversas y sofisticadas tecnologías, siendo las más destacadas (García-Müller, 2020):

1. La iinteligencia Artificial:

   Modelos de cómputo capaces de realizar actividades propias de los seres humanos con base en dos de sus características primordiales: el razonamiento y la conducta.

2. Ciencia de Datos y BigData:

   Se refiere al conjunto de datos tan grandes y complejos que precisan de aplicaciones informáticas no tradicionales de procesamiento de datos para tratarlos adecuadamente

3. Internet de las Cosas (IoT):

   Referido a la interconexión entre la red de los objetos físicos, entornos, vehículos y máquinas a través de dispositivos electrónicos que permite la recogida y el intercambio de informaciones

4. Computación en la nube:

   Uso de software, aplicaciones, servicios y datos compartidos entre diferentes ubicaciones y sistemas alojados de forma remota.

5. Realidad Aumentada:

   Conjunto de tecnologías que permiten que un usuario visualice una parte de la realidad a través de un dispositivo tecnológico

6. Nanotecnología:

   Manipulación de la materia a escala nanométrica, para la fabricación de productos a microescala con al menos una dimensión del tamaño de entre 1 a 100 nanómetros

7. Manufactura aditiva:

   La impresión 3D es un grupo de tecnologías de fabricación por adición donde un objeto tridimensional es creado mediante la superposición de capas sucesivas de material.

8. Robótica autónoma:

   Robótica capaz de trabajar sin un supervisor humano y a su vez automatizar otros robots para que sean también automáticos

9. Simulación virtual computarizada

   "Mediante la interfaz de una computadora, los expertos pueden realizar diferentes diseños, simulaciones y análisis estáticos, dinámicos, de fluidos, térmicos, electromagnéticos y acústicos.

10. Cadenas de bloques seguros (Blockchain):

INDICE GENERAL

Información contenida en un bloque que solo puede ser editada modificando todos los bloques posteriores, creando progresivamente un sistema de seguridad imposible de copiado o reproducción

11. Fintech o tecnología financiera

    Fintech o Financial Technology es una industria financiera que aplica nuevas tecnologías a actividades financieras y de inversión. Fintech son las nuevas aplicaciones, procesos, productos o modelos de negocios en la industria de los servicios financieros, compuestos de uno o más servicios financieros complementarios y puestos a disposición del público vía Internet.

Además, todas estas tecnologías están evolucionando con rapidez. Los avances en potencia informática, capacidad de almacenamiento y volumen de comunicaciones están creando nuevas capacidades para las máquinas que aceleran exponencialmente el ritmo de automatización. Las nuevas funcionalidades de las máquinas rivalizan con el rendimiento humano, y en algún caso, incluso lo sobrepasan. Como consecuencia de ello, la mayor parte de las tareas rutinarias que pueden traducirse fácilmente a un código informático ahora pueden ser automatizadas.

Efectos sobre el empleo

El principal problema relacionado con el profundo cambio en la naturaleza del trabajo es cómo reaccionar ante la automatización, haciendo hincapié en todas las competencias humanas que no pueden sustituirse a corto o medio plazo por sistemas de inteligencia artificial, pero al mismo tiempo aumentando el empleo con un mayor nivel de competencias y con una mayor estabilidad y protección. Esto se traduce en nuevas formas de organizar el trabajo y a los trabajadores más allá de la estructura de las empresas tradicionales, a fin de incrementar su poder de mercado.

Efectos a largo plazo

Adaptado de Menezes. y González (2023)

La revolución tecnológica que estamos considerando también genera numerosas incertidumbres con respecto a sus efectos a largo plazo. En particular, le preocupa el efecto que pueda tener sobre el empleo, actualizando una controversia presente en todas las revoluciones tecnológicas desde la revolución industrial. La realidad es que nos encontramos ante la posibilidad planteada por Keynes 1930 en sus posibilidades económicas de nuestros nietos de un mundo tecnológico en el que las máquinas fueran las que trabajaran.

Keynes señala que las formas de reducir la fuerza laboral humana en la economía actual avanzan mucho más rápidamente que los pronósticos de usar mano de obra excedente en la economía del mañana. Leontief también planteó esta posibilidad desde una posición mucho más pesimista, asumiendo que el trabajo sería reemplazado por capital en la mayoría de las actividades en el futuro cercano. Hay, por lo tanto, la sustitución del capital por el trabajo, dando prioridad a los intereses de los capitalistas sobre los del pueblo, cuyo trabajo se considera prescindible

En general, se espera que los empleos y las ganancias continúen transfiriéndose a trabajadores más calificados, pero también cree que es probable que la inteligencia artificial y los robots hagan que los ingresos se concentren aún más en la capital, junto con una transferencia intergeneracional de los jóvenes con cada vez menos posibilidades de empleo hacia mayores propietarios de estas máquinas.

Flexibilidad del trabajo

De acuerdo a Menezes. y González (2023) la flexibilidad que tiene actualmente el trabajo se traduce en una mayor capacidad o poder unilateral de los empleadores para tomar decisiones sobre contratación, despido y cambios en las condiciones de trabajo. Esto, unido a las elevadas tasas de desempleo, , da lugar a un retroceso sin precedentes en los derechos sociales y a un avance de la precariedad laboral con la caída de los salarios, que es una característica estructural de toda una generación que la acompañará durante toda su vida ya que no solo condiciona el presente sino también los beneficios sociales futuros a los que puede tener derecho. No cabe duda de que estamos ante un proceso imparable y si se quiere mantener la cohesión social es necesaria una regulación clara y adaptada del derecho laboral a las nuevas formas de trabajo (López, 2016).

Se espera que gran parte de la nueva demanda de mano de obra que podría compensar la pérdida de empleos surja en los sectores los de servicios sociales, personales y de interés general, que hasta ahora han sido proporcionados en gran parte mediante maneras informales por hogares, organizaciones voluntarias y (solo parcialmente y en unos cuantos países) por instituciones públicas.

En los últimos 20 años hubo una pérdida progresiva de los trabajos asalariados, sea por la reducción del empleo, por el agota-

INDICE GENERAL

miento de la estructura sindical jerarquizada en algunos países de América Latina, o bien vinculada al Estado. Los movimientos sindicales urbanos y rurales, desde entonces, vienen retomando su papel, intentando ampliar su base de representación junto a los subempleados. desempleados y despojados (perdida de la tierra), creando sectores específicos de organización de la economía solidaria (Gomes et al, sf).

Flexibilidad del trabajo

De acuerdo a Menezes. y González (2023) la flexibilidad que tiene actualmente el trabajo se traduce en una mayor capacidad o poder unilateral de los empleadores para tomar decisiones sobre contratación, despido y cambios en las condiciones de trabajo. Esto, unido a las elevadas tasas de desempleo, , da lugar a un retroceso sin precedentes en los derechos sociales y a un avance de la precariedad laboral con la caída de los salarios, que es una característica estructural de toda una generación que la acompañará durante toda su vida ya que no solo condiciona el presente sino también los beneficios sociales futuros a los que puede tener derecho. No cabe duda de que estamos ante un proceso imparable y si se quiere mantener la cohesión social es necesaria una regulación clara y adaptada del derecho laboral a las nuevas formas de trabajo (López, 2016).

Se espera que gran parte de la nueva demanda de mano de obra que podría compensar la pérdida de empleos surja en los sectores los de servicios sociales, personales y de interés general, que hasta ahora han sido proporcionados en gran parte mediante maneras informales por hogares, organizaciones voluntarias y (solo parcialmente y en unos cuantos países) por instituciones públicas.

Transformaciones en la relación de trabajo

Adaptado de Pimenta, 2023

El universo de proveedores de actividades es hoy complejo y heterogéneo, debido a la creciente dilución de la barrera que tradicionalmente separa la figura del trabajador de la del empleador. De hecho, en los últimos años, los cambios económicos y sociales en las nuevas tecnologías y la riqueza de los modelos de trabajo organizativos han puesto en tela de juicio los esquemas tradicionales y rígidos de integración empresarial y, en consecuencia, han suavizado significativamente la visibilidad del poder de gestión del empresario.

A todo ello se suma una "búsqueda incesante de la privación de la calidad de empleador", fenómeno que asistimos hoy en día de forma cada vez más extendida, y que se caracteriza por un intento desenfrenado por parte de los acreedores de servicios de disfrutar de las ventajas inherentes a una relación laboral sin que se les reconozca formalmente su condición de empleador. enmascarando las verdaderas relaciones laborales bajo la apariencia de aparentes contratos de prestación de servicios, o incluso de otras figuras contractuales, desviándose así de un régimen que, como es sabido, es más protector para el trabajador.

Por el contrario, aunque con menor frecuencia, estamos asistiendo al camuflaje de los verdaderos contratos de prestación de servicios en los contratos de trabajo, como forma de que el prestador de la actividad vea cualificada su relación laboral para acogerse al régimen de protección que la legislación laboral confiere a los trabajadores subordinados. De todo esto surge una variedad de vínculos contractuales a través de los cuales uno proporciona una actividad en beneficio de otro.

EL TRABAJO EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Adaptado de Borgaza et al (2018)

La Economía social y solidaria también apunta a nuevas oportunidades de desarrollo en el campo de los servicios personales y sociales en sentido amplio y evolutivo, incluso, por ejemplo, en la "economía de cuidados", sector en el cual el desafío actual es combinar la amplia relevancia de los empleos relacionados con los problemas sociales y una mejor distribución de los ingresos, algo que resulta de especial interés cuando se considera el papel de las organizaciones de ESS

Más precisamente, la cuarta revolución tiene efectos en.

1. En la Economía.

   Creación de nuevos tipos de cooperativas entre los jóvenes en las industrias creativas y culturales; empresas de la economía social y solidaria; adquisiciones de empresas por parte de los trabajadores a través de cooperativas creadas por ellos mismos como consecuencia de bancarrotas y cese de operaciones

2. Tecnología.

   Cooperativas de trabajadores de la economía digital, cooperativas de taxistas con aplicaciones en línea; protección de la privacidad de datos de los ciudadanos a través de las cooperativas

INDICE GENERAL

3. Demografía.

   Cooperativas dedicadas al cuidado de mayores; cooperativas de migrantes, de refugiados, defensoras de los derechos de los indígenas; cooperativas sociales para la integración de las personas con discapacidades.

4. Medio ambiente.

   Cooperativas dedicadas a actividades ecológicas (pesca sostenible, productos orgánicos/bio, cultivos resistentes a las sequías), cooperativas de energía renovable, cooperativas de recolectores de desechos

Es relevante el hecho que los empleos del sector social y las ocupaciones que requieren competencias sociales parecen ser más resistentes ante los retos de la automatización, y estar más en sintonía con las nuevas necesidades procedentes de los cambios en la sociedad.

Tanto para los trabajadores que ocuparán las profesiones sociales del futuro, como para los que se verán afectados por la dinámica de la "economía de los pequeños encargos", los actores de la economía social podrían proporcionar más puestos de trabajo "a prueba del futuro" que contribuyan a la redistribución de la riqueza y a reducir la inseguridad laboral

Las empresas sociales han evolucionado, pasando de ser organizaciones sin ánimo de lucro que empezaron produciendo bienes y servicios como elemento esencial de su actividad, así como organizaciones tradicionales de economía social (especialmente cooperativas), a ampliar sus objetivos más allá de los intereses de sus miembros y con miras al bienestar de la comunidad en general.

Dado que los sectores económicos intensivos en capital y las empresas con ánimo de lucro recortan los puestos de trabajo, se puede esperar que aumente el peso relativo de la economía social y solidaria en la provisión de empleo. Esto se debe al hecho de que las organizaciones de ESS pueden operar en todos los sectores económicos; sin embargo, debido a sus características, tienden a operar especialmente en sectores con uso intensivo de mano de obra y menos propensos a la automatización.

El hecho es que a nivel mundial, las cooperativas proporcionan 100 millones de empleos (20 por ciento más que las empresas multinacionales).

Pereira Morais (2022) cita un estudio de 2018 que constató que las cooperativas brasileñas, con relación a las empresas privadas tradicionales:

1. Son capaces de promover empleos con mejores rendimientos, aún en periodos de crisis económica; "factor que indica la dinamicidad de las cooperativas en escenarios macroeconómicos adversos"

2. Con relación a los rendimientos, los vínculos laborales generados presentan un mayor equilibrio en la distribución por rangos de ingreso, además que los rendimientos son superiores a los vínculos de las empresas privadas; i

3. Presentan mejores niveles de escolaridad entre trabajadores/as, "factor directamente relacionado a la cuestión de la productividad"

4. Las mujeres tienen mejores niveles de remuneración con relación a las mujeres que trabajan en el sector privado, y

5. presentan mejores niveles de tiempo de empleo, indicando menores porcentajes de rotación laboral cuando comparados a los porcentajes registrados por las empresas tradicionales.

Sectores prioritarios (Borgaza et al, 2018)

1. La creciente importancia del papel de la tecnología y la automatización en el proceso de producción, ofrece una oportunidad para un acentuar el papel de la economía social y solidaria, basada en puestos de trabajo que requieren habilidades de interacción social y humanas en lugar de tareas rutinarias que pueden codificarse y automatizarse fácilmente.

2. Las empresas sociales operan principalmente en la prestación de servicios de bienestar, mientras que en otros países también prestan servicios de educación, comunitarios y de interés general. Las empresas sociales también pueden dedicarse explícitamente a la integración de los grupos desfavorecidos en el mundo del trabajo, en cuyo caso podrían operar virtualmente en cualquier sector (incluso por ejemplo servicios de lavandería, jardinería, logística, etc.) pero desde el enfoque del empleo de trabajadores de los grupos desfavorecidos.

INDICE GENERAL

3. Sus estructuras de propiedad y de gestión las hacen más propensas a participar en la producción de bienes y servicios donde la mano de obra es el factor estratégico de producción clave y donde no se requieren grandes inversiones de capital, incluyendo en muchos casos los servicios "personalizados" (como los servicios personales y sociales), que tienen menos probabilidades de ser realizados por las máquinas (Frey y Osborne, 2013). Como consecuencia, las organizaciones de ESS tienden a prestar más atención a la creación y la conservación del empleo, especialmente (pero no exclusivamente) cuando son de propiedad y están dirigidas por los trabajadores, como en el caso de las cooperativas de trabajadores.

4. El sector de la "economía del cuidado" no es el único en el que las organizaciones de ESS pueden cumplir su potencial de desarrollo. El sector industrial creativo y cultural, que representa otro sector en crecimiento en términos de ocupación con características similares, también es un terreno fértil para la adopción de modelos de ESS que puedan empoderar a los trabajadores y brindar mayor seguridad, como muchas de las demás actividades económicas afectadas por la economía de los pequeños encargos y posibilitadas por las plataformas digitales.

5. Siguiendo el modelo de los programas informáticos de código abierto, muchas actividades de estos nuevos sectores se prestarían a la aplicación de los modelos organizativos de la economía social y solidaria. El reciente surgimiento de las cooperativas de plataforma (plataformas digitales que son de propiedad colectiva y regidas por las personas que dependen y participan en ellas, según lo define Sutton, 2016) es un primer paso importante en esta dirección.

6. También, la ESS puede ofrecer a los trabajadores de la economía informal distintas formas de asociación (incluso a través del modelo cooperativo) que les pueden ayudar a establecer nuevas empresas, mejorar su poder de mercado y facilitar el acceso a diversos tipos de servicios, que van desde los servicios de apoyo financiero hasta los empresariales (Gomes, et al (sf).

TELETRABAJO EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Teletrabajo en las cooperativas

Chacartegui (2023) observa que algunas cooperativas contemplan el teletrabajo desde una aproximación sinérgica, no sólo como un factor que contribuye a la sostenibilidad medioambiental, sino también como instrumento para que las personas trabajadoras puedan disponer de horarios más flexibles para atender cuestiones médicas, exámenes prenatales u obligaciones judiciales u burocráticas, en conexión con otras medidas de flexibilidad en el tiempo de trabajo con especial impacto sobre las mujeres . De esta manera, la negociación colectiva en el ámbito de las cooperativas ha promovido el acercamiento del lugar de trabajo al domicilio de las personas trabajadoras, aprovechando la presencia de centros de trabajo en la población de residencia y adecuando las características del puesto de trabajo a dicha posibilidad.

El uso de herramientas digitales en el ámbito laboral ha dado lugar a la aparición de nuevos riesgos: hiperconectividad, incapacidad de desconectar o descansar, síndrome de *burnout*, problemas musculoesqueléticos, de visión, ansiedad e incluso depresiones derivadas de conflictos en las relaciones interpersonales debido a la imposibilidad de una conciliación efectiva de la vida profesional, familiar y personal (De Iscar, 2022)-

Manifiestan Alegre y Ercoreca (en De Iscar, 2022) que la constan- te conectividad de las personas trabajadoras incrementa el denominado "tecnoestrés", esto es, la hiperconectividad y la falta de desconexión de las herramientas digitales utilizadas o relacionadas con el trabajo pueden dar lugar a enfermedades con repercusiones tanto físicas como mentales.

Desconexión digital

Adaptado de De Iscar, 2022

La desconexión digital"*...es el hecho de no realizar actividades o comunicaciones relacionadas con el por medio de herramientas digitales, directa o indirectamente, fuera del tiempo de trabajo*" (Propuesta de Directiva Europea, 2021)

La desconexión digital en el trabajo al ser un derecho a favor del trabajador. correlativamente, supone una obligación por la empresa.

El trabajador tiene derecho a la desconexión digital en tiempo de descanso, si bien no se verá vulnerado este derecho cuando la empresa ordene la realización de trabajo efectivo y retribuido fuera del horario habitual.

Ahora bien, no se prohíbe a las empresas emitir comunicaciones a las personas trabajadoras (enviar mensajes instantáneos, correos electrónicos o efectuar llamadas) fuera de su tiempo de

INDICE GENERAL

trabajo, sino que simple mente ampara el derecho de los trabajadores de ignorar dichas comunicaciones hasta que comience de nuevo su jornada laboral sin que puedan sufrir sanciones por ello.

De otra parte, resulta imprescindible la inclusión de la perspectiva de género en la normativa que regule la desconexión digital, así como en los protocolos internos de las empresas, también por supuesto de las cooperativas.

Sujetos del derecho

1. La escasa normativa actual ha sido diseñada para su aplicación a los trabajadores asalariados, o por cuenta ajena en todo tipo de empresas, sin hacer distinción alguna.

2. Por tanto, es aplicable a los trabajadores asalariados de las cooperativas de usuarios y de los organismos de integración. En tal sentido, la autora defiende la idea de incluir en los pactos y protocolos de empresa referencia expresa a todos los miembros de la cooperativa en la medida que sea posible, apostando por la protección particular de quienes trabajen digitalmente y a distancia., independientemente de su vínculo con la sociedad, evitando que puedan darse situaciones de desigualdad entre personas que prestan su trabajo a la sociedad en condiciones comparables.

3. Aplicación al miembro-trabajador de la CTA.

   De Iscar (2022) defiende la necesaria asimilación de los socios trabajadores al trabajador por cuenta ajena respecto a la aplicación del derecho a la desconexión digital, considerando que el reconocimiento y la regulación de tal derecho deberá estar ligada a la prestación de trabajo y no a la fórmula contractual que vincule a la persona con la cooperativa.

4. En cooperativas digitales.

   Las cooperativas digitales desarrollan generalmente toda su actividad de manera virtual, caracterizándose por el uso habitual de herramientas de trabajo digitales y ausencia de sede física -en la mayoría de los casos-.

   La hiperconectividad de cualquier miembro de la cooperativa, también de sus socios trabajadores, es una realidad al igual que sucede en cualquier otra empresa con sus asalariados.

   Esta hiperconectividad se verá incrementada en el caso de las cooperativas digitales, las plataformas cooperativas y todas cuantas utilicen las TIC como recurso básico para el desarrollo de su actividad.

EL EMPLEO COOPERATIVO

Adaptado de Fajardo, 2018

El *Cooperatives and Employment: a Global Report* publicado en 2014 por CICOPA y el grupo Desjardins (el Informe C-GD) destaca el concepto de —empleo cooperativo, que describe como —empleo realizado tanto en el ámbito de las cooperativas como dentro del ámbito de las cooperativas— que comprende tanto a los empleados como a los miembros trabajadores que trabajan en cooperativas, y a los socios productores autónomos que producen en el ámbito de las cooperativas (en términos de transformación, comercialización y/o insumos), así como a los empleados de estos socios productores autónomos.

Un concepto tan amplio de «empleo cooperativo» como el utilizado en el Informe C-GD parece no presentar ninguna característica común aparte de la conexión con la cooperativa. Es un elemento de interés para el análisis cuantitativo del volumen de trabajo empleado directa o indirectamente por las cooperativas, pero por lo demás parecería difícil encontrar puntos de contacto que pudieran justificar hablar de las características cualitativas del empleo cooperativo sin limitar el alcance del concepto. No todo este empleo cooperativo tiene lugar dentro de la cooperativa, ya que algunos ocurren en empresas de otros tipos cuyos propietarios son miembros de la cooperativa y comercializan sus productos o servicios a través de una cooperativa.

Además, no logra una visión homogénea de este «empleo cooperativo» que intenta presentar como una categoría con características compartidas a la que se pueden aplicar las mismas reglas. Es imposible encontrar unidad en actividades tan diferentes como el trabajo asalariado y el trabajo por cuenta propia, ya sea individual o colectivo ("trabajo asociado", como en las cooperativas de trabajo). Sus objetivos no son los mismos, ni sus áreas de actividad, ni, naturalmente, sus problemas.

El hecho es que cuando varias personas se unen para trabajar juntas, su autonomía ya no se ejerce individualmente sino colectivamente, a través de los cuerpos establecidos para expresar la voluntad del grupo o la voluntad social. Dado que no existe una relación contractual bilateral en su empeño, ¿quién se supone que les garantizará estos derechos?

INDICE GENERAL

EL TRABAJADOR ASALARIADO Y LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Trabajador

Según el derecho laboral son trabajadores las personas que realizan trabajo de cualquier clase (prestan servicios personales de manera habitual) por cuenta ajena y bajo la dependencia de otro, y cuya prestación de servicios es remunerada.

De manera que asalariado, empleado o dependiente es la persona que siendo o no miembro de la empresa solidaria realiza trabajo personal para ella, percibiendo una remuneración por su trabajo -llamada salario- a cambio de la labor que ejecuta por cuenta de aquella, y bajo su dependencia y subordinación (salvo en las de trabajo asociado, en que no puede ser miembro).

Su trabajo se caracteriza por su externalidad, dependencia y remuneración independientemente de los resultados positivos o negativos que obtenga la empresa a la que trabajo durante el ejercicio socioeconómico.

La Recomendación 193 de la OIT

El fundamento de la política laboral de las empresas solidarias está en la Recomendación 193 de la OIT de 2002, según la cual

> *"Deberían adoptarse medidas para promover el potencial de las cooperativas en todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo, con el fin de ayudarlas a ellas y a sus socios a crear y desarrollar actividades generadoras de ingresos y empleo decente y sostenible"*

En tal sentido, la Recomendación 193 establece que las políticas nacionales sobre trabajo en las cooperativas (extensible a toda empresa solidaria) deberían, especialmente:

1. Promover la aplicación de las normas fundamentales del trabajo de la OIT y de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, a todos los trabajadores de las cooperativas sin distinción alguna.

2. Velar por que no se puedan crear o utilizar cooperativas para evadir la legislación del trabajo ni ello sirva para establecer relaciones de trabajo ambiguas o encubiertas que la OIT entiende "cuando un empleador considera a un empleado como si no lo fuese, de una manera que oculta su verdadera condición jurídica", y luchar contra las pseudo-cooperativas, que violan los derechos de los trabajadores, velando por que la legislación del trabajo se aplique en todas las empresas.

3. Asimismo, respecto de las relaciones de trabajo tercerizadas o relaciones triangulares de trabajo, esto es, de una relación que si bien vincula en principio a un trabajador y a su empleador, al mismo tiempo suponía la intervención de un tercero que inicialmente tomaba de ordinario la forma de un intermediario o de un contratista y hoy, además, del subcontratista, del *outsourcing*, de Empresas de trabajo temporal, de cooperativas de trabajo asociado, de empleados de franquicias, de órdenes de servicios profesionales (OSP), en fin, de un tercero que intermedia en la relación de trabajo.

   Valga aclarar, en procura de delimitar terminológicamente lo que corresponda, que la relación triangular de trabajo supone una sola relación jurídica con participación de tres partes, lo que es distinto de la pluricontratación que por definición implica más de una relación jurídica (Villasmil, 2015).

4. Promover la adopción de medidas para garantizar que se apliquen las mejores prácticas laborales en las cooperativas, incluido el acceso a la información pertinente.

5. Desarrollar las competencias técnicas y profesionales, las capacidades empresariales y de gestión, el conocimiento del potencial económico, y las competencias generales en materia de política económica y social de los socios, de los trabajadores y de los administradores, y mejorar su acceso a las tecnologías de la información y la comunicación.

6. Promover la adopción de medidas relativas a la seguridad y salud en el lugar de trabajo.

7. Papel de las cooperativas en la transformación de actividades marginales de supervivencia ("economía informal") en un trabajo amparado por la legislación.

En las empresas de trabajo asociado

Particularmente en las cooperativas de trabajo asociado lo natural es que todos los trabajadores sean asociados y no puede haber, salvo por excepción, trabajadores que no sean asociados. Como lo plantea Cracogna (1986) en ellas -en principio- sólo los asociados pueden trabajar e inversamente, todos los que en ella trabajan deben ser asociados.

INDICE GENERAL

Ahora bien, aunque teóricamente pueda haber una prohibición absoluta de tener asalariados, lo más lógico y frecuente es la permisión de tener asalariados en casos expresamente determinados, como sería cuando hubiere una sobrecarga circunstancial de trabajo por tiempo limitado; por necesidades técnicas, económicas o sociales de la empresa; durante el período de prueba de los nuevos miembros o en las suplencias de asociados trabajadores; en caso de trabajos temporales, estacionales, extraordinarios o por labor especializada siempre que no haya disponibilidad en la empresa, o como asesores técnicos; o en los primeros años de las cooperativas pequeñas o Microcooperativas.

Y agrega Cracogna (ídem) que para todos ellos se debería fijar un plazo máximo a fin de prevenir excesos. También debería controlarse el destino de los excedentes generados por los trabajadores no asociados. Observa que tampoco es admisible que se reconozcan al trabajo en tales supuestos presuntos derechos a los excedentes derivados de la actividad cooperativa, pues la participación en los resultados es privativa de los asociados, y sólo debe reconocérseles las contraprestaciones de las leyes laborales. Además, que los excedentes que pudieran derivar del trabajo de los no asociados deben contabilizarse separadamente y destinarse íntegramente a una cuenta especial de reserva que en ningún caso podrá repartirse, es decir, ser apropiada por los asociados.

En las empresas solidarias de servicios

1. Aceptación

   Lo normal es la existencia de asalariados en las empresas solidarias propiedad de los usuarios o en empresas de consumidores de los bienes y servicios, aunque con la propensión de convertirlos en miembros de las mismas, pero en condición de usuarios.

   En la legislación *de* Argentina, nada obsta para que los empleados soliciten su incorporación como asociados en cualquier clase de cooperativas, excepto en las de trabajo cuyos integrantes debe ser obligatoriamente asociados.

   Sin embargo, algunas leyes prohíben la figura del asalariado permanente, incluso en las cooperativas de obtención de bienes y servicios, o la aceptan sólo por vía de excepción y por plazo determinado. Tampoco permiten tener secciones de trabajo asociado por ser diferentes los objetivos de la afiliación entre asociados, usuarios o consumidores por una parte y asociados trabajadores por la otra y para evitar que se generen conflictos de intereses entre estos (Proyecto Ley Colombia, 2004).

   En el caso de Venezuela, la ley los permite sólo por seis meses, a cuyo vencimiento se les obliga a pasar a ser asociados en cuanto trabajadores, o deben dejar de trabajar en la empresa solidaria bajo pena de sanciones administrativas a la cooperativa, incluso la liquidación por vía gubernamental.

2. Coexistencia de condiciones

   Es comúnmente aceptado que es posible que una persona pueda ser a la vez, socio de la empresa solidaria de usuarios y trabajador de la misma. Es la llamada coexistencia de una relación asociativa (en cuanto al cumplimiento del objeto) y una relación laboral (en cuanto trabajador dependiente) que es lo procedente en empresas solidarias de usuarios.

   Para Verrucoli (1986) nadie podría desconocer o negar esa posibilidad, pues no existe incompatibilidad alguna entre ambas situaciones (asociado y empleado); nada impide que coexistan en una misma persona. Y señala el autor: "En cualquier cooperativa, excepto en la de trabajo, pueden existir asociados que reúnan al mismo tiempo las calidades de tales y la de empleados. En tales casos no habrá fraude, simulación ni vicio jurídico alguno".

   Así, expresa Cracogna (1986) "Un asociado de una cooperativa de consumo (de la que es asociado precisamente en cuanto consumidor) puede al mismo tiempo ser contador de ella o cargar mercadería en un depósito o atender al mostrador, y sus relaciones con la cooperativa en cuanto trabajador dependiente se regirán enteramente por las leyes laborales. Sin perjuicio de ello, gozará de todos los derechos y tendrá todas las obligaciones inherentes a su condición de asociado, con las solas limitaciones que podrían derivar de la circunstancia de un empleado".

   Sin embargo, algunos consideran que ello produce dificultades reales para el manejo de los excedentes, en razón a que éstos son el producto de todas las actividades de la cooperativa y no sería justo darles tratamiento general, cuando los asociados consumidores obtienen, en buena parte, su beneficio como consecuencia del menor precio en los bienes suministrados por la empresa, en tanto que los trabajadores asociados esperan mejores retornos cooperativos basándose en que se puedan vender a mayor precio los bienes producidos con su trabajo.

INDICE GENERAL

Igualmente, el trabajador asociado puede llegar a ser minoría frente al número de asociados que utilizan los otros servicios, afectándose con ello las decisiones que pueden favorecerlos y quedando absorbidos por un tipo de asociados de naturaleza diferente a los que resultan de las relaciones de trabajo cooperativo (Guarín y Sarmiento, s.f.).

Lo cierto es que la actividad del miembro con la empresa de consumidores o usuarios, relacionada con el cumplimiento del objeto social de crédito, de consumo, de comercialización, etc. (que es el acto cooperativo o la actividad cooperativizada) se regula por el estatuto. Y cualquier otra relación jurídica entre la empresa y el asociado, cuando no tenga relación con el objeto social, es regida por la legislación que disciplina esa actividad.

3. Conflicto de intereses (Henry, 2000 y 2013)

De manera que si la persona, a la vez, trabaja en la empresa, se trata de una relación distinta a la asociativa y en consecuencia sujeta a la legislación laboral. Hay, entonces, una doble relación, una de naturaleza cooperativa en cuanto las actividades del objeto social; otra, de naturaleza laboral –en su prestación de trabajo- por cuanto el objeto de la empresa no es idéntico al objeto del contrato de trabajo.

En estos casos, es evidente que existe un conflicto de intereses entre los propietarios (miembros-usuarios-suministradores) y los trabajadores (miembros-empleados-asalariados).

Para evitar que los intereses de los empleados asociados sean dominantes, el autor propone adoptarse los siguientes mecanismos:

a) Los derechos de voto de estos asociados deben ser limitados en aquellos temas relacionados con las condiciones de trabajo, o la asamblea general debe delegar su poder de toma de decisiones sobre estos asuntos en el consejo de administración.

b) La elección de este tipo de asociados para cargos de responsabilidad debe ser regulada adecuadamente. En general, el riesgo de que se presenten conflictos es bajo, dado que los empleados asociados se abstendrán de vulnerar los intereses del empleador en la medida que ellos mismos son sus propios empleadores. No obstante, esto es cierto sólo cuando la calidad de asociado en la cooperativa de consumidores no es, en realidad, una mera formalidad.

c) Los derechos de voto de los empleados asociados también deben ser restringidos, excluyéndolos de las decisiones sobre temas relacionados con su propio empleo. La cuestión podría subsanarse estatutariamente prohibiendo –o limitando- a los empleados asociados el voto (o la participación en la asamblea) o el acceso a cargos sociales electivos.

En la cooperativa integrada

La integrada es una cooperativa de servicios que actúa como administradora y fomentadora de las empresas de los asociados quienes son productores (agropecuarios) independientes. La cooperativa decide en nombre de estos (utiliza sus conocimientos y su capacidad directiva) lo que ha de producirse, los factores de producción a utilizarse y los métodos de cultivo que han de aplicarse, así como encargarse del suministro de los insumos y la comercialización de los productos.

En este caso, hay una relación jurídica (estatutaria o contractual) entre los empresarios independientes (ahora miembros) y la cooperativa que les presta servicios. Ahora bien, al observarse de cerca la estructura orgánica de esta cooperativa se advierte que los miembros, en un principio independientes, tienen prácticamente la condición de trabajadores, mientras que la gestión en grupo de la cooperativa posee características muy similares a las de los empleadores (OIT, 1995).

De manera que, en algunas legislaciones (Uruguay) a estos productores independientes miembros de cooperativas integradas, se les reconoce la condición de asociados-trabajadores (lo pareciera más congruente), aunque otras normativas les puedan reconocer la condición de asalariados-dependientes de la cooperativa.

Los asociados de la cooperativa de trabajo

Se trata de personas que se organizan en cooperativa para ser destacados en otras empresas, llamadas usuarias, donde sólo aportan su trabajo y, en ciertos casos, algunos medios de producción (herramientas, normalmente). Trabajan en actividades complementarias, conexas o relacionadas con las actividades misionales de las empresas usuarias, siendo prohibido –en ciertos casos- asumir directamente dichas actividades.

En otros casos, ello es permitido pero sujeto a ciertas condiciones, fundamentalmente que gocen de iguales beneficios laborales que los trabajadores asalariados de la misma rama de activi-

INDICE GENERAL

dad, quedando la empresa usuaria como deudor solidario por los beneficios laborales dejados de percibir.

En Brasil se exige que cuando la tercerización se realice mediante una cooperativa de trabajo asociado, la misma se ajuste al principio de la doble calidad en sus asociados como tales y como trabajadores; respete el principio de la remuneración diferenciada; que no haya subordinación, empleados o dependientes, ni se trate de tareas temporarias; y que los asociados tengan el mismo nivel cultural (Moirano, 2010).

En cooperativas de transportistas o transportadores de propiedad individual

Se trata de los socios propietarios de unidades de trasporte de propiedad individual adscritas a la cooperativa, que trabajan personal y directamente en la explotación de sus unidades de transporte, en las rutas, trayectos e itinerarios dispuestos por la cooperativa.

En muchas partes se les considera como asociados-cotizantes: esto es, cobran directamente del usuario los servicios de transporte que presta la cooperativa, y sostienen los gastos operativos de la misma, pagando cuotas periódicas y predeterminadas. Se les considera como trabajadores independientes, incluso, en las mismas condiciones que en la cooperativa integrada.

En estas cooperativas hay, además, los trabajadores conductores de unidades de transporte de propiedad individual de los asociados adscritas a la cooperativa, cuya relación laboral es de trabajador asalariado del socio, quedando la cooperativa como

responsable solidario por los derechos laborales impagados a estos trabajadores.

RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS ASALARIADOS

Como punto previo, es importante el criterio de Guerra (2023) según el cual las relaciones laborales encuentran su basamento en los contratos de trabajo edificados *bajo la s*ubordinación o dependencia del trabajador con respecto al empleador. En cambio, en las relaciones cooperativas (que se dan entre las cooperativas y sus asociados) la relación es de carácter asociativo y emergen del contrato plurilateral de organización.

Número de asalariados

En las empresas solidarias de usuarios, no hay limitaciones legales sobre el número de asalariados que pueda tenerse. En cambio, en las cooperativas de trabajo asociado, lo más frecuente es que el número de asalariados esté limitado según un porcentaje, determinado sobre total de miembros de la empresa, o calculado según las horas trabajadas por los miembros en relación con las horas trabajadas por el conjunto de los asalariados.

También podría estar calculado según el monto total de las actividades empresariales asumidas por la empresa, relacionando las que desempeñen los miembros y las que ejerzan los asalariados (Moirano, 2009).

Legislación aplicable:

1. A los trabajadores asalariados se las aplica la legislación laboral, en forma principal o supletoria, en todo aquello no normado en la legislación del sector o que de pleno derecho deba ser regulada por la legislación específica, por ejemplo, en materia de higiene y seguridad industrial, trabajo de menores y de mujeres, etc.).

2. Puede haber una doble regulación: la legislación del sector en cuanto a la relación asociativa y la legislación laboral en lo referente a la prestación del trabajo. En particular, las cooperativas están sujetas a prestaciones por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de acuerdo al Convenio (nº 121 de la O.I.T.) sobre las prestaciones en caso de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales (Pelcé, 1995). Es de recordar también la recomendación de la OIT n° 193/02.

3. Pudiere darse el caso de regularse por una normativa laboral dictada especialmente para el sector solidario, con el rango de ley o de reglamento, lo que hasta ahora no es el caso.

Ingreso como miembro:

Se discute si el asalariado tiene el derecho subjetivo de ingresar como asociado de la cooperativa.

1. En cooperativas de trabajo asociado

   Se considera que sí existe tal derecho, siempre que se trate de trabajos dentro del objeto social de la empresa y, o de actividades conexas. Requiere presentación de una solicitud expresa de admisión y el cumplimiento de los requisitos necesarios para ser miembro.

En todo caso, sería importante ajustar la cuantía de los aportes que los asalariados deben hacer para que puedan ingresar como asociados, así como establecer mecanismos para facilitar su pago efectivo.

Podrían ser el pago a mediano plazo de las aportaciones, la retención de porcentajes de los excedentes generados durante el período de prueba para el pago del aporte inicial si decide solicitar el ingreso y es admitido. Igualmente, el pago de la cuota de ingreso según las reservas acumuladas (si se permite) o el pago del costo del puesto de trabajo, si fuere el caso, o que la legislación no lo prohíba.

Ahora bien, aun cuando para ello se requiera de texto expreso, comoquiera que la cooperativa se rige por el principio de libre acceso, no se la puede obligar a que admita a una persona como asociado, incluso cuando cumpla con los requisitos de ingreso. Esto así, porque las posibilidades de la cooperativa de prestar los servicios de su objeto social están condicionadas por la capacidad de sus propias instalaciones.

2. En empresas solidarias de usuarios de servicios

Salvo texto legal expreso, no es frecuente que los asalariados puedan imponer su ingreso como asociados de la empresa solidaria de usuarios, aunque realmente ello no tendría mayor importancia, si se trata de ser asociados en cuanto al objeto propio de la entidad (uso del servicio). Sí, al tratarse de ser asociados en condición de trabajadores, lo que está previsto en España con el llamado socio de trabajo.

Algunas legislaciones consideran como una obligación el pase a asociado de la empresa a todo asalariado al vencimiento de un lapso determinado (seis meses, por ejemplo) o del período de prueba, o cuando acumule una antigüedad mínima, lo que parece vulnera principios fundamentales tanto de libre ingreso como de libertad laboral, si el asalariado manifiesta su voluntad de no querer dejar su condición de tal y pasar a ser asociado.

Remuneración

1. Naturaleza

No hay duda en cuanto que a los trabajadores asalariados les corresponde la percepción del salario y demás beneficios laborales, cuya cuantía no podría ser menor al salario mínimo.

Ahora bien, es interesante considerar la aplicación de la doctrina de la inoponibilidad de la personalidad jurídica en los casos de los trabajadores cuyos salarios sean pagados "en negro", en cuyo caso se considera que ello constituye una actuación del órgano de administración de la entidad que viola la ley, el orden público laboral, la buena fe y que frustra los derechos de terceros (el trabajador, el sistema previsional, los integrantes del sector pasivo y la comunidad empresarial) y que tiene como consecuencia hacer responsables a los miembros de la sociedad empleadora por las indemnizaciones adeudadas al trabajador (Sala III, Cámara Nacional del Trabajo de la Capital Federal –Argentina- 19-02-1998, en Nissen, 2000).

2. Intervalo remunerativo

Debería establecerse un equilibrado intervalo remunerativo, entendido como la diferencia en la escala de remuneraciones que perciben los trabajadores de una empresa. Normalmente no se toma en consideración o se hace remisión a las normas internas. Lo que pareciera procedente es que el intervalo remunerativo no excediera de uno a seis.

Es importante advertir que la calificación de una empresa como social o solidaria tiene mucho que ver con el grado del intervalo remunerativo entre el trabajador de menor nivel y el de mayor nivel.

Derechos y beneficios laborales

Como mínimo, debe ser los ordinarios de la legislación laboral, aunque –por razones de identidad solidaria- debieran ser superiores. Pareciere necesario que sea dictada una normativa ad-hoc.

CASOS ESPECIALES

El contratista independiente

Adaptado de Santana (2016)

Las entidades solidarias utilizan los llamados contratistas para la ejecución de obras o prestación de servicios complementarios o accesorios de su actividad socioeconómica principal, generalmente de carácter temporal o transitorio.

El contratista independiente es una persona que contrata con otra la prestación de unos servicios, pero que no es controlada ni está sujeta su conducta física en el desempeño de sus tareas o actividades a la voluntad de la otra.

INDICE GENERAL

Se trata de un "contrato de prestación de servicios", este es un contrato para una actividad independiente desarrollada o llevada a cabo, que puede provenir de una persona natural o jurídica con la que no existe el elemento de la subordinación laboral o dependencia laboral consistente en la potestad de impartir órdenes en la ejecución de la labor contratada.

En esta situación, el prestador se asume como un trabajador autónomo, que no está sometido a la autoridad de la cooperativa y define de forma autónoma los términos en los que desarrolla su actividad.(Pimenta, 2023).

Para determinar la existencia o ausencia de una relación de principal-contratista independiente y no de una simulación de relación laboral, existen factores guías (ninguno definitivo o concluyente) más significativos:

1. La intención o creencias de las partes, según estas han sido expresadas en el contrato de empleo.
2. Si el grado de control que ejerce y se reserva el patrono sobre el trabajador afecta la forma en que se lleva a cabo el trabajo contratado o sus resultados.
3. Métodos de compensación.
4. Beneficios provistos por el patrono.
5. Fuente de materiales e instrumentos de trabajo.
6. La naturaleza del trabajo y del oficio del contratista y
7. Si el patrono le hace retenciones salariales al trabajador para fines contributivos o de seguro social. Ahora bien, el solo hecho de que el patrono haga retenciones salariales por concepto de seguro social o contribuciones sobre ingresos no determina, por sí solo, que el trabajador es un empleado. De igual forma, el que no lo haga tampoco implica necesariamente que se trate de un contratista independiente.

Por su parte, los factores desarrollados por el Tribunal Supremo de Puerto Rico, que se deben considerar para determinar si un trabajador es un empleado o contratista independiente son:

1. Naturaleza, extensión y grado de control que se ejerce sobre la persona en la ejecución del trabajo asignado.
2. Forma de pago por los servicios.
3. Retención de contribuciones.
4. Facultad de emplear personal, asignar trabajo y despedir a los empleados(as).
5. La oportunidad de obtener ganancias y riesgo de pérdidas
6. Inversión en equipo o grado de dependencia en el equipo suministrado por el principal
7. Si los servicios prestados por el contratista son una parte integral del negocio principal
8. La permanencia de la relación de trabajo.
9. Si las operaciones del contratista se pueden considerar como las de un negocio separado o independiente por sí mismo.
10. Grado de iniciativa o juicio independiente ejercitado por el contratista al hacer su trabajo.

Profesionales universitarios (Farrés, 2007)

Las organizaciones solidarias suelen utilizar los servicios de profesionales universitarios en ejercicio de su profesión (contadores, abogados, economistas, médicos, psicólogos) que le prestan servicios diversos, sin horarios preestablecidos, y que no son dependientes de la empresa, y por cuyos servicios perciben honorarios.

Sin embargo, en casos, se emplea esta figura para tratar de encubrir una verdadera relación laboral con los mismos. En este sentido, la jurisprudencia argentina ha determinado que la ausencia de relación laboral dependiente del profesional no se demuestra por el simple hecho de ser facturada como honorario, cuando bien puede estar produciéndose una prestación de servicios laborales dependientes no registrada.

De manera que el ejercicio de una profesión liberal llega a constituir un verdadero contrato de trabajo cuando se desarrolla como función de colaboración permanente, con vínculo continuado y evidente jerarquización, obligándose el profesional a acatar y cumplir las órdenes del empleador, aunque no existe dependencia técnica, sin tener relevancia el hecho de calificar de "honorarios", a las periódicas entregas de dinero efectuadas por el principal (CNT, 23/8/1994).

A los efectos de demostrar la existencia de relación laboral,

INDICE GENERAL

cuando de profesionales se trata, no cabe exigir la justificación de las notas tipificantes de la dependencia (técnica, económica y jurídica) con la nitidez que se exige para otras actividades ya que, cuanto menos, aparece atenuada en la medida en que dispone de una independencia que no desaparece aun desempeñándose en relación subordinada puesto que, lo que importa, es la disponibilidad del trabajo profesional por parte de un tercero para el cumplimiento de los fines propios de la actividad organizada, la que la pone fuera de los límites del ejercicio de su profesión y la incluye dentro de los términos de un contrato de trabajo (CNT, 22/11/2000).

Así, el valor del *pro-labore* debe ser definido con base en los salarios de mercado para el tipo de actividad que presta el socio. No se deben destinar más recursos como *pro-labore* de lo que se pagaría a un empleado que realizare las tareas que realizan los socios que trabajan en la empresa. Ello sería antieconómico.

El *pro-labore* es considerado un gasto administrativo que debe ser apropiadamente pagado conforme al vencimiento de las obligaciones de la empresa.

A pesar de ser muy confundido como "salario", no se confunden. Es considerado um pago concedido fuera de las circunstancias normales. O sea, dentro de los gastos administrativos. En este caso, todos los denominados beneficios laborales son opcionales, objetivos por medio de um acuerdo entre la empresa y el directivo.

EL SOCIO DE TRABAJO

Concepto

En España, el socio de trabajo es aquella persona que teniendo un contrato laboral por tiempo indefinido con la cooperativa haya solicitado su integración como socio y, habiendo superado las pruebas pertinentes en su caso, se le haya admitido (Fajardo, 1989). Aquellas personas que son asociados, no por cooperar en las actividades propias de la cooperativa, sino por trabajar en ella (Fajardo, 1999).

Deber ser personas físicas y que trabajen <<no en el objeto que se cooperativiza>> (consumo, trabajo, crédito) sino en los trabajos que contribuyen a que los socios mutualistas puedan dar satisfacción al objeto social de la cooperativa).

*Naturaleza (*Millán-Calenti, 2013)

1. El socio de trabajo tiene en forma simultánea la doble condición de miembro usuario y de socio trabajador. Ello, porque las actividades cooperativizadas (o los actos cooperativos) son distintos: en el primer caso, consisten en operaciones y servicios, y en el segundo la prestación de trabajo (relación societaria y relación laboral). Pero, la de socio trabajador y la de trabajador de la empresa, son incompatibles, ya que le prestación de trabajo es única y no puede ser objeto de dos relaciones distintas

"El socio de trabajo es una simbiosis de socio y de trabajador. No es completamente ni uno ni lo otro. En el fondo de la dualidad existe un verdadero conflicto de principios: por un lado, la igualdad de derechos y participación en el excedente según patrocinio; por el otro, se trata de un trabajador al que se le aplica la normativa laboral irrenunciable. El socio de trabajo tiene una doble condición societaria y laboral.

Fajardo (1989) observa que hay un conflicto entre principios de defensa de los derechos laborales y la igualdad de los socios.

2. Pero es de advertir que éste no es el supuesto de las cooperativas de trabajo. En efecto, esta figura es admitida en las empresas de obtención de bienes y servicios, así como en los organismos de integración, pero nunca en empresas de producción o de trabajo-asociado, en las que –salvo excepciones- no puede haber asalariados.

3. Por otro lado, debe ser temporal, aunque no se imponga un período máximo para esa temporalidad, ya en la condición concreta de cada asociado, ya en la existencia misma de la figura. Corresponde al estatuto la fijación del plazo máximo durante el que se dará esa situación socio a socio.

4. Pero pudiera pretenderse que una cooperativa mantuviera sin solución de continuidad a esta clase de asociados, pues terminado el plazo máximo de uno, se admitiera a otro distinto por el mismo plazo y así sucesivamente, con lo cual pudiera vulnerarse la legislación laboral o, incluso, el derecho –si existiese- de que los trabajadores asalariados pudieran pedir la admisión como asociados (Romero, 2001).

Régimen jurídico aplicable

Al socio de trabajo se la aplican –al mismo tiempo- las leyes cooperativa y laboral. Como socio se le aplican las leyes cooperativas y como trabajador las laborales (Fajardo, 1989). Son

INDICE GENERAL

personas físicas cuya actividad en la cooperativa se limita a la prestación de su trabajo personal. La cooperativa hará, pues, la función de empleador, y el socio, las de trabajador por cuenta ajena (Fernández-Albor, 1999).

En relación con sus derechos y obligaciones se les aplica el régimen previsto para los asociados-trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado, debiendo el estatuto fijar los criterios que aseguren de forma congruente con los principios cooperativos la equitativa y ponderada participación de esto socios en las obligaciones y derechos económicos.

Actividad

La actividad social de este empleado consiste en la prestación de servicios personales (trabajo) a la empresa. El problema es la valoración de la aportación a la empresa (aporte en trabajo equivalente a uso de los servicios) que no es homogéneamente valorada como para los otros socios. No participa en la actividad social que ejercen los socios usuarios: comercializar, ahorrar, consumir (Fajardo, 1989).

En tal sentido, el estatuto o mejor, un reglamento interno especial deberá establecer los módulos de equivalencia, equitativa o ponderada, para que los socios de trabajo participen en los derechos y deberes sociales.

Pérdida de la condición

Puede perder la condición de miembro de la empresa, pero mantiene su condición de trabajador. En cambio, si cesa en su relación laboral, podemos suponer que ello sería suficiente para cesar también como socio, por las siguientes razones (Fajardo, 1989)

1. Su aportación de trabajo es su actividad social y al no cumplirla, configura causa de exclusión.

2. Si no presta trabajo ni es socio usuario, la única relación que mantiene con la empresa es la aportación de capital que hizo, pero nadie puede permanecer como sólo aportante de capital. Esta es nota distintiva con las cooperativas de trabajo donde quien trabaja lo hace porque es asociado y es asociado porque trabaja en ella, excepto los supuestos de excepción.

Participación en la empresa

1. En la asamblea participan como miembros, pero no en los órganos internos.

2. Determinación del porcentaje de miembros de trabajo respecto de los miembros usuarios en los diferentes órganos internos, así como la forma de su designación por el conjunto de ellos. En Gran Bretaña (2002) la *Co-operative comisión* recomienda que los asociados trabajadores, en cuanto portadores de intereses al interior del movimiento, sean incentivados a adherir a la sociedad en calidad de asociados y que se constituya un grupo reservado a ellos, al que corresponde elegir el administrador o los administradores del consejo de administración en representación del personal.

3. Como resultado de negociaciones entre los trabajadores y los órganos competentes de la Sociedad Cooperativa Europea, deberá crearse un órgano específico de "información, consulta y participación" para que los representantes de los trabajadores "puedan influir en las decisiones que se adopten en la empresa", (Divar, 2004).

4. En el financiamiento. Efectúan aportes como miembros, aunque el estatuto puede ofrecer condiciones menos onerosas para su pago (Paz, 1989) y equitativas para hacer posible la aportación en cuantía igual para todos, por ejemplo, capitalizando por medio de retención de un porcentaje del s.alario; no hacer muy gravosa la aportación.

5. En las pérdidas están generalmente exonerados. La parte de las pérdidas que les corresponden se imputan a reservas y, en su defecto, a los miembros usuarios, en la cuantía necesaria para garantizarles retribuciones no menores al salario mínimo interprofesional.

SINDICATOS Y COOPERATIVAS

Sobre la formación de sindicatos en las cooperativas hubo una antiquísima polémica, ya casi superada, por su admisión. Sin embargo, hay opiniones en contra como la de Fajardo (2918) cuando dice:

> "Si bien no se puede negar la libertad sindical**,** ya que las personas de derecho tienen que asociarse para defender sus intereses, estoy de acuerdo con los quienes no entienden qué papel deben desempeñar los sindicatos en una cooperativa. Los sindicatos representan los intereses de los trabajadores en relación con el empleador que los ha contratado. En una cooperativa, los miembros no son contra-

INDICE GENERAL

tados y no necesitan estar representados al tomar d e c i - siones como la aprobación de las condiciones en las que deben trabajar, ya que todos tienen derecho a voz y voto y a ser elegidos para puestos de gestión y administración en la cooperativa ".

Los argumentos a favor son:

1. En Francia surgió la tesis de la cooperativa subordinada a los sindicatos. En 1884, la ley francesa de sindicatos profesionales estableció que estas organizaciones podían poseer, entre otros objetivos, la defensa de los intereses económicos, industriales y comerciales de sus afiliados. Más tarde, cuando estas operaciones económicas colectivas alcanzaron mayor importancia, se crearon cooperativas especialmente para hacerse cargo de las operaciones económicas colectivas , que, sin embargo, permanecieron subordinadas a los sindicatos. (Gomes y Loureiro, 2022).

2. No pareciese contrario al sentido solidario que los trabajadores asalariados (en especial en las empresas de usuarios) constituyan y formen parte de sindicatos ya que –en forma objetiva- hay intereses contrapuestos entre los trabajadores y los socios dueños de la empresa, en torno a sus condiciones y beneficios laborales.

   Es de observar que la ley de cooperativas de Bolivia prohíbe expresamente a los asociados-trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado pertenecer a un sindicato laboral de la misma.

   Sin embargo, en el caso de las grandes cooperativas de trabajo asociado en que pareciera que se pierden los vínculos personales entre los asociados-trabajadores y el *staff* de dirección, y aunque es cierto que continúan siendo asociados, también lo es que muchas veces el sindicato se convierte en el verdadero defensor de los derechos de los trabajadores.

   En esta vía, el Tribunal Supremo de España, extendió a los socios de las CTA el derecho de libertad sindical, dado el status mixto societario-laboral que mantienen dichos socios y la ausencia de previsión legal contraria (8/5/2019, N° 42/18, en Escribano, 2019).

3. Para Orbaiceta (2013) los sindicatos que representan a los obreros dependientes y las federaciones de cooperativas que representan a las empresas cooperativas pueden trabajar juntos porque todos son trabajadores, unos con relación de dependencia y otros dueños de los medios de producción, pero todos trabajadores

   Y considera que los derechos de los trabajadores deben ser para todos los mismos, deben tener todos los mismos derechos y beneficios, sólo que estos derechos y beneficios los cooperativistas de trabajo los pagan de los resultados de sus empresas y son de su responsabilidad pagarlos, mientras que para los que están con relación de dependencia esa responsabilidad es del patrón, pero siempre salen de los resultados que generan los trabajadores con su esfuerzo.

4. Los sindicatos y las cooperativas comparten una voluntad de actuar a favor de la satisfacción de sus necesidades sociales y económicas, pero a través de medios que son diferentes, complementarios. Ambas estructuras poseen una lógica democrática y colectiva, que asegura la primacía de las personas sobre el capital. Ahora bien, la cohabitación entre las dos estructuras no es automática y, a veces, produce tensiones (Patry, 2013).

   No obstante, la convergencia ideológica es clara. La cooperativa es una estructura de propiedad que favorece la gestión participativa. La asociación cooperativa asume la propiedad colectiva de la empresa. El sindicato, por su parte, vela por el desarrollo de relaciones equitativas según el estatuto y la condición de asalariados en su empresa. Se da, empero, una legitimidad representativa compartida que puede producir una disputa por la representatividad de los trabajadores.

5. Los sindicatos podrían examinar más atentamente las posibilidades para que los miembros en los lugares de trabajo más organizados promuevan cooperativas, incluidas cooperativas de consumo, transporte y finanzas. Uno de los objetivos de los sindicatos es obtener mayor participación en el ingreso nacional para los trabajadores y, generalmente, se entiende que eso se consigue a través del instrumento del aumento de salarios.

   No obstante, a través de la organización de las cooperativas que provean servicios que los trabajadores utilizan igualmente, como transportes, seguros, bienes de consumo y comida, los trabajadores retendrían más ingresos, ya que normalmente pagan parte de sus salarios a empresas que son propiedad de accionistas, cuando es factible una alternativa donde la propiedad sea de los trabajadores mismos (Smith, 2013).

INDICE GENERAL

6. Reseña Fajardo (2019) que en España se ha conseguido que el Tribunal Supremo reconozca, no sólo que "los socios trabajadores de una cooperativa de trabajo asociado tienen derecho a afiliarse libremente al sindicato de su elección", sino también, "que los sindicatos legalmente constituidos tienen derecho al libre ejercicio de la actividad sindical en las Cooperativas de Trabajo Asociado donde tengan afiliados socios trabajadores de las mismas" (STS nº 1944 de 8 de mayo de 2019).

   Este reconocimiento se obtiene tras una interpretación amplia del art. 28.1 de la Constitución Española ("Todos tienen derecho a sindicarse libremente") y a normas internacionales ratificadas por España, especialmente los Convenios de la OIT nº 87 y 98, y la Recomendación 193 de la OIT sobre promoción de las cooperativas.

   La sentencia extiende el derecho del sindicato a ejercer la actividad sindical en todas las cooperativas de trabajadores, lo cual implica permitir que se cree una doble estructura de control al interior de la cooperativa: el control de los socios cooperativos, basada en el principio de igualdad, y el control de los sindicatos en favor de sus socios trabajadores afiliados

Fuentes

1. La Recomendación 193 de la OIT sobre la promoción de las cooperativas de 2002

   Plantea que es necesario promover alianzas entre las organizaciones sindicales de trabajadores y el cooperativismo en todos los Estados miembros de la OIT y en el ámbito internacional (Guarco, 2019).

   Estas alianzas deben estar fundamentadas en los acuerdos de la Recomendación 193 de la Promoción de las Cooperativas de 2002 siguientes:

   16. Debería alentarse a las organizaciones de trabajadores a:

   - *Orientar y prestar asistencia a los trabajadores de las cooperativas para que se afilien a dichas organizaciones;*
   - *Ayudar a sus miembros a crear cooperativas, incluso con el objetivo concreto de facilitar el acceso a bienes y servicios básicos;*

   - *Participar en comités y grupos de trabajo a nivel internacional, nacional y local para tratar asuntos económicos y sociales que tengan repercusiones en las cooperativas;*
   - *Contribuir a la creación de nuevas cooperativas y participar en las mismas, con miras a la creación o al mantenimiento de empleos, incluso en los casos en que se contemple el cierre de empresas;*
   - *Contribuir en programas destinados a las cooperativas para mejorar su productividad y participar en los mismos;*
   - *Fomentar la igualdad de oportunidades en las cooperativas;*
   - *Promover el ejercicio de los derechos de los trabajadores asociados de las cooperativas, y*
   - *Emprender otras actividades para la promoción de las cooperativas, inclusive en los campos de la educación y la formación.*

2. La Resolución de la OIT relativa al trabajo decente y la economía social y solidaria. de 2022, según la cual

   Los Miembros deberán, teniendo en cuenta las circunstancias nacionales,

   7, e) la necesidad de velar por que las entidades y los trabajadores de la ESS gocen de la libertad de asociación y la libertad sindical y del reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva para propiciar el diálogo social a través de las organizaciones más representativas de empleadores y de trabajadores, a fin de adoptar medidas que atañan directamente a las entidades y los trabajadores de la ESS y, cuando proceda, con las organizaciones pertinentes y representativas de las entidades de la ESS concernidas;

DERECHO COLECTIVO DEL TRABAJO

Contratación o convención colectiva,

Pareciera que siempre que la legislación laboral lo establezca y la empresa se encuentre en los supuestos allí establecidos, no tenemos duda que la empresa solidaria de propiedad de los usuarios debe discutir y aprobar la respectiva convención.

Ahora bien, como observa Passadore (2005) en la Argentina hay una gran diversidad de poder económico de las cooperativas, de situación geográfica, de diferencias existentes en materia de ca-

lificación profesional de sus trabajadores, en remuneraciones, en que la mayoría de ellas son Pymes y en la multiplicidad de actividades que cumplen, además de sus características tipificantes diferencian a las cooperativas de otro tipo de empresa. Con base en ello considera necesario tener en cuenta en todo negociación colectiva o modificación de convenio vigente, una "necesaria estratificación o clasificación de las entidades" según sus diferencias, con el fin de lograr convenios colectivos con el objetivo de cumplir con el principio de igualdad reconocido por la Constitución Nacional.

En opinión de Lanas (2015) la posibilidad de que los socios trabajadores de una CTA negocien colectivamente las condiciones de prestación de trabajo, no solamente posibilita el ejercicio de un derecho reconocido constitucionalmente, sino que permite homogeneizar la prestación de trabajo, lo cual redundará en beneficios, tanto de los prestadores como de los usuarios de los bienes o servicios producidos.

Derecho de huelga

Sobre el derecho de huelga, pareciera que rigen las mismas razones expuestas para el tema de los sindicatos. Lo que si pareciera procedente en las empresas de trabajo asociado es la admisión de la huelga de clase o de solidaridad.

No cabe negar la posibilidad de ejercitar el derecho de huelga de los trabajadores asociados, cuyo ejercicio sí puede tener repercusión sobre su faceta de prestadores de trabajo, bien se trate de huelga contra la propia cooperativa y sus órganos de dirección, bien sea de imposición económico-social. Tendrá indudablemente repercusión sobre el anticipo societario, sobre el cumplimiento de sus obligaciones como trabajador, con efectos en su caso disciplinarios y consecuencias de Seguridad Social (López Gandía, 2006).

Contenido

Fundamento 1633
Participación en la gestión 1635
Participación financiera 1637
Participación en el capital 1639
Participación en los resultados 1644
Participación financiera de los trabajadores en las empresas de A.L. 1646
Modelos de participacion financiera 1647
La cogestión 1652
Las cooperativas de cogestión de costa rica 1656
participación de los trabajadores en las empresas solidarias
de obtención de bienes y servicios 1659
Fomento del estado 1664
Las cooperativas de trabajadores-accionistas de QUEBEC..... 1666
Compra de la empresa por los trabajadores..... 1669
Traspaso de empresas a cooperativas de trabajo 1671
Sucesión o transmision de empresa 1673

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

36 Participación de los Trabajadores

En este tema se analiza la participación de los trabajadores en cualquier tipo de empresa, así como las particularidades que tiene la participación de los trabajadores en las empresas solidarias de obtención de bienes y servicios.

FUNDAMENTO

La participación de los trabajadores

Adaptado de Fontela (2011).

Desde el punto de vista macroeconómico, la participación de los trabajadores en las empresas podría justificarse en el aumento de la productividad del trabajo, la flexibilización cíclica de las rentas laborales con el consiguiente efecto estabilizador, así como un mayor nivel de empleo.

En lo microeconómico, básicamente, por sus efectos incentivadores (*"incentiva effects"),* y por razones de flexibilidad salarial. De hecho, los planes y programas de participación si son diseñados de una manera técnicamente correcta pueden desplegar estímulos eficaces de motivación laboral que posiblemente resultan en una mayor productividad y eficiencia empresarial.

Esto supone la disminución (no desaparición) de las causas latentes del conflicto de intereses con la dirección y con la empresa, un mayor grado de identificación con los objetivos de la empresa, menor absentismo, menores costes de conflicto laboral, mejoras en la productividad y en la organización, un mayor incentivo a la permanencia en la empresa.

Por lo demás, es obvio que si una parte de la retribución se cifra en la participación en los resultados, se consigue una mayor flexibilidad salarial con todas sus ventajas: mejora de las condiciones empresariales de respuesta a los *"shocks"* macroeconómicos como el paro, la inflación o la recesión; moderación salarial, estabilidad laboral y de las condiciones de trabajo; menor precariedad del puesto de trabajo.

Los sistemas de autogestión y de participación de los trabajadores en las ganancias de las empresas con fines de lucro, no son mecanismos anti-empresas que desalientan o retraen las inversiones, ni le resta competitividad a la economía y tampoco afecta

<< INDICE GENERAL

la creación de empleos. Por el contrario, son fórmulas en favor del trabajo digno, responsable y equidad distributiva, que alientan la identidad de los trabajadores con la empresa y el sentido de pertenencia.

Se ha constatado que la mayor parte de las empresas que otorgan este beneficio recuperan el dinero repartido mediante fuertes aumentos de la productividad, como resultado del incentivo que reciben los trabajadores. A su vez, a toda sociedad le va mejor cuando la distribución de la riqueza es mejor

Fuentes

Las bases normativas de la participación laboral pueden ser el marco constitucional cuando fuere el caso, la legislación laboral general; una ley especial de participación de los trabajadores en las empresas, o-inclusive- en la ley tributaria; tener su base en la contratación colectiva, o en un plan o programa unilateral de la propia empresa.

En la Unión Europea

Tras llevar a cabo una consulta pública en 2016, la Comisión Europea publicó, en abril de 2017, (en Schimd-Drüner, 2017) el pilar europeo de derechos sociales. En él se establece el derecho de todos los trabajadores de cualquier sector a ser informados o consultados, directamente o a través de sus representantes, sobre asuntos de interés para ellos, en particular sobre la transferencia, reestructuración y fusión de empresas y sobre despidos colectivos.

Formas de participación

Cabe distinguir al menos dos formas de participación de los trabajadores en la empresa:

1. La participación interna que supone una conversión en partícipe social del trabajador en la empresa, de lo que derivan -como necesarios efectos- los derechos económicos y para-políticos de todo asociado. Y la externa que es una participación de consulta previa a las decisiones empresariales, que podrá ir desde la consulta no vinculante (cooperación) a la decisión compartida (cogestión) (Divar, 1990).

2. La participación en la gestión y la participación financiera

PARTICIPACIÓN EN LA GESTIÓN

Concepto

Es la participación de las personas en la generación del proyecto empresarial, en la toma de decisiones, en las tareas relacionadas con su control y en las actividades llevadas a cabo por la empresa. Se encuentra íntimamente ligada a lo que se conoce como la nueva cultura participativa (Abad et al, 2013).

El hecho es que administrar en las sociedades comerciales significa dirección de la marcha de los negocios y se vincula con funciones ejecutivas. Es decir, con la coordinación interna y externa de los factores que se utilizan para la producción de bienes y servicios. Se concluye, entonces, que la participación que busca el personal es en las decisiones que involucren ya no sólo cuestiones que impacten en el desarrollo del trabajo sino también en temas económicos y financieros que hacen a la operatoria societaria en su totalidad. Ello implicará para los trabajadores asumir una responsabilidad conjunta y su intervención no sólo se dará en la administración sino en la fiscalización del ente (Bello, 2012).

El derecho de la participación es individual pero el ejercicio de este derecho es colectivo, ligado a un órgano interno de la sociedad o al representante elegido para participar en un órgano societario.

Niveles

1. Participación en la información y en la comunicación

   Es un lugar común afirmar que quien tiene la información tiene la decisión. De manera que –necesariamente- la participación de los trabajadores pasa por reconocérsele el efectivo derecho de estar informados de la marcha de la empresa, mediante la revisión de los libros de actas de los órganos internos, así como de los planes y proyectos de la empresa.

   La información comprende, también, el derecho de los trabajadores de consulta o de inspección de la documentación contable de la empresa al efecto de su participación en los excedentes obtenidos en el ejercicio.

2. Participación en la definición de los objetivos, tanto estratégicos como operativos, la que puede adoptar dos formas:

INDICE GENERAL

a) Aportando sus opiniones para el despliegue de las líneas estratégicas en acciones y en objetivos operativos;

b) En la planificación, ejecución y evaluación del trabajo.

Ahora bien, como lo expresa Ekai (2021) siempre debe exis tir algún tipo de acceso a mayor capacidad de decisión por parte de los trabajadores para que podamos realmente afirmar que nos encontramos ante un proceso de participación de los trabajadores en la empresa. 8. Confundir la participación con la mera gestión del conocimiento interno a través de la captación de información, ideas o propuestas de los trabajadores es un error estratégico.

3. Participación la toma de decisiones individual o colectivamente (en equipo).

En el caso de las filiales extranjeras de Mondragón, se ha optado por crear mini-compañías, que son formas organizativas diseñadas para las áreas productivas, con la idea de que cada una de ellas funcione como una pequeña empresa en busca de la satisfacción de los clientes internos [otras mini-compañías] y externos. Con ellas se quiere dar más autonomía a los trabajadores, siendo ellos quienes decidan y solucionen los problemas en el mismo ámbito en el que se generan con el soporte de todos los departamentos y áreas de la empresa (Bretos y Errasti. 2018).

Participación en los órganos de la empresa

Consiste en la participación de los trabajadores dependientes por medio de representantes suyos en el órgano deliberante, en el directivo y, o en el de control. Puede hacerse mediante el otorgamiento de un porcentaje de los cargos en los órganos, o de un porcentaje de los votos en los mismos, normalmente con un límite máximo que impida que los trabajadores puedan tener el control del órgano respectivo.

Divar (1999) propone la creación de un órgano interno, o un espacio en donde participen representantes de los propietarios de la empresa y de los asalariados. Este órgano tendría ciertas competencias de: co-deliberación que implica una mera "aportación de visiones" por los trabajadores o sus representantes en la toma de decisiones empresariales; la *codecisión* que es un avance desde la co-deliberación, no solo formal sino también material.

En esencia –añade el autor- supone la capacidad de acordar conjuntamente (pero no de forma obligada para los aportantes de capital) y la *cogestión* que supone la necesidad de adopción mancomunada de decisiones ejecutivas entre las representaciones empresariales capitalistas y laborales.

Los trabajadores tienen objetivamente intereses de largo plazo en la empresa y una clara apuesta por el mantenimiento y desarrollo de la actividad productiva. Su presencia cualificada en los órganos de administración impulsa la inversión productiva y dificulta seriamente operaciones de desinversión, cierres, deslocalizaciones o sustitución de inversión productiva por inversión financiera, que pueden ser todas ellas atractivas para inversores financieros con objetivos frecuentemente de corto plazo o, en general, para una buena parte de los accionistas (Ekai, 2022).

PARTICIPACIÓN FINANCIERA

Concepto

Adaptado de Abad et al (2013)

La participación financiera se puede definir como una política explícita a nivel de empresa que implica la totalidad de la plantilla de esa empresa en la propiedad y en los resultados económicos que genera mediante su actividad empresarial normal y que, como consecuencia, puede tener implicaciones para el control y/o gobernanza de la empresa.

Los propios trabajadores que integran la plantilla de estas empresas pueden participar en el capital social de las mismas mediante la adquisición de un porcentaje de acciones o participaciones sociales en que se distribuya el capital social. Así, la naturaleza de la sociedad participada que nace de estas formas jurídicas depende principalmente del porcentaje de participación que ostentan los trabajadores y que puede elevarse desde menos del 1% hasta el 100% del capital social, en cuyo caso, la relación entre la participación y el control es, en general, parecida a la que existe en una sociedad cooperativa, con la salvedad de que el control en este supuesto no es puramente democrático en el sentido de que diferentes trabajadores pueden ostentar distinta participación.

Además, implica la participación en los beneficios (*profit sharing*). En sentido estricto, significa que el empresario y los trabajadores comparten los beneficios. Con arreglo a esta fórmula los trabajadores, más allá del salario fijo reciben unos ingresos variables ligados a los beneficios o a otros resultados de las empresas.

INDICE GENERAL

La participación individual en el capital de la empresa (*employee share ownership*) permite la participación de las personas trabajadoras en los resultados de la empresa de manera indirecta, es decir por medio de los dividendos o de la revalorización de las acciones/participaciones- o los dos juntos.

Las acciones/participaciones se pueden distribuir gratuitamente, se pueden vender al precio de mercado, en condiciones preferentes como la venta con descuento o dando la prioridad en las ofertas públicas. En el caso de la opción sobre acciones, los trabajadores se hacen con un derecho de compra de acciones de la empresa a un precio determinado durante un período concreto.

Principios generales (Comisión Europea, 2002 y Alguacil, 2020)

1. Participación voluntaria tanto para la empresa como para los empleados

   No se puede obligar a ninguna empresa a establecer un sistema de participación ni se puede obligar a ningún trabajador a involucrarse en un sistema de participación.

2. Extensión del Plan a todas las personas trabajadoras

   La totalidad de los miembros de las compañías deben tener acceso a dichos planes. La categoría laboral del trabajador no debe ser nunca un elemento discriminador a la hora de propiciar la participación. Debe asegurarse que el plan no es usado para discriminar a unos empleados a favor de otros.

3. Calidad y transparencia

   Los trabajadores deben conocer de forma clara y concreta los planes de participación; los riesgos a los que deben enfrentarse, las ventajas que les va a suponer la participación, el periodo durante el cual no pueden proceder a la venta de las acciones, la cantidad máxima de dinero que puede invertir cada trabajador, etc. así como debe informárseles puntual y periódicamente, los cambios que puedan afectar su inversión.

4. Definir el sistema de participación

   Los planes ligados a la propiedad de la empresa deben estar previamente definidos y ligados a la consecución de resultados.

5. Sistematización o regularidad que permite relaciones más duraderas y superar los déficits del mercado en formación del personal

   Los planes se deben aplicar de forma regular y no en ejercicios aislados en que, por los resultados obtenidos u otras circunstancias, las empresas puedan estar interesadas en su aplicación. Es evidente que los resultados de las empresas sufren variaciones en el tiempo y que un ejercicio puede presentar diferencias sustanciales respecto al siguiente, aun en el caso de generación de beneficios. Ello nos lleva a que el volumen de los dividendos que puedan percibir los trabajadores o el valor de su inversión sea diferente según la situación, pero en ningún caso a una situación participativa meramente coyuntural.

6. Evitar riesgos irrazonables a los trabajadores

   Comoquiera que, en caso de una evolución negativa de la empresa el trabajador no sólo corre el riesgo de perder su inversión, sino, además, su puesto de trabajo, la participación en la propiedad de la empresa y en la gestión están indisolublemente unidas. De este modo la persona trabajadora controla las actividades y las decisiones que se adoptan y que influyen en el rumbo que adopte la empresa.

7. Distinguir salario de dividendo

   La participación financiera, tenga aparejada o no la propiedad de la empresa, debe distinguir de manera clara entre lo que el trabajador percibe como salario y los ingresos que puedan derivarse de dicha participación. Debe tratarse de una retribución adicional al salario.

8. Planes compatibles con la movilidad de los trabajadores

   Los planes de participación de los trabajadores, fundamentalmente de los financieros, deben contemplar la dicotomía que se suscita entre el deseo de la empresa de que los trabajadores posean durante un periodo más o menos largo las acciones, y de otro lado los problemas derivados del cambio del puesto de trabajo de un país a otro, así como las posibles rescisiones de contratos y consiguiente extinción de la relación laboral.

PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL

La participación de los trabajadores asalariados en el capital de la empresa (participación financiera) puede revestir diferentes formas (Foro Pausen, 2010) :

INDICE GENERAL

1. Directa. si el trabajador participa directamente en el capital social.

2. Indirecta, si el trabajador participa en una sociedad tenedora de determinado número y porcentaje de acciones o participaciones de la empresa en la que trabaja.

La participación financiera puede darse mediante diferentes mecanismos:

Por vía del accionario obrero

Configura una propiedad directa de los trabajadores que suscriben directamente títulos, certificados o acciones de la empresa, pagándolas como cualquier persona, o recibiéndolas de la empresa como parte del salario que excede el mínimo, o incluso, gratis (Pérez, 1992). Puede ser:

1. Mediante el capital condicionado

   Consiste en la adquisición de títulos, certificados o acciones emitidos por la empresa y reservados a los trabajadores.

   El capital condicionado es aquella parte del capital que la asamblea acuerda aumentar para conceder a los trabajadores de la empresa derechos de suscripción de certificados, títulos o acciones, contra la entrega de sumas de dinero debidas a los empleados en aplicación de un plan de participación en los beneficios establecido por la empresa (Fernández, 1999).

   En derecho alemán se puede aumentar el capital con acciones reservadas a los trabajadores con un precio adecuado. Otorga el derecho de suscribir acciones, define el precio de suscripción, su distribución entre los equipos de gestión y los trabajadores, los plazos de adquisición y de ejercicio y el tiempo de espera para el primer ejercicio de aquellos (como mínimo dos años*).*

2. A través de t*ítulos de participación de los trabajadores* (Fernández, 1999) :

   Son títulos emitidos como capital condicionado para suscripción por los trabajadores como mecanismo de participación de estos en la empresa, que pueden ser:

   a) Las acciones de pago que pueden ser utilizadas para proveer al pago de obligaciones de carácter laboral siempre que se observen los límites de la legislación laboral, tales como al monto máximo de salario o de remuneración susceptibles de ser pagadas en especie (un 30%, con lo que se significa que podrían servir de instrumento para posibilitar, entre otros, la participación de los ejecutivos y empleados de la sociedad **(**Reyes, 2010).

   b) Las acciones de trabajo: creadas en Francia por la Ley Briand de 1917, a diferencia de las acciones de capital, confieren todos los derechos salvo el de voto y son de distribución gratuita a los empleados. En Italia, se trata de ampliaciones de capital reservadas a los trabajadores por medio de acciones liberadas a ellos, correspondientes a capitalización extraordinaria y voluntaria de beneficios con entrega individual de acciones que pueden incorporar un régimen de derechos sin voto o transmisibles.

Participación en el capital en Francia (Ekai, 2021)

La ley de 2019 llegó a establecer el ambicioso objetivo político de que, para el año 2030, un 10% del capital de las grandes empresas francesas llegue a estar en manos de los trabajadores.

La adquisición de acciones por parte de los trabajadores se basa habitualmente en mecanismos que no son legalmente imperativos. Se trata de decisiones libremente adoptadas por la empresa, que se materializan en:

1. Una oferta de acciones reservada a los trabajadores

2. Un plan de entrega gratuita de acciones a los trabajadores asalariados.

En la práctica, el capital se entrega, mediante donación o compraventa, en forma de acciones o bien de otro tipo de instrumentos financieros más complejos, como son los Planes de Ahorro (salarial, de empresa o de grupo).

Asistencia financiera

El principal obstáculo para la participación de los trabajadores asalariados en el capital de la empresa en la que prestan sus servicios, es su exigua capacidad financiera para hacerlo. De manera que se hace necesario establecer mecanismos de asistencia financiera para que puedan acceder al capital de la empresa.

INDICE GENERAL

1. Financiamiento (Foro Pausen, 2010)

   L*as* modalidades más frecuentes que existen para financiar la participación financiera de los trabajadores son:

   a) Aquellas en las que el trabajador busca su propia financiación: utilizando y disponiendo ahorros personales; por capitalización de derechos salariales y de paro, en empresas en crisis con abandono del empresario o falta de capacidad financiera del mismo; destinando una parte de sus ingresos anuales a la adquisición de participaciones; mediante la solicitud y disposición de un préstamo procedente de un banco; microcrédito y ayudas públicas.

   b) Aquellas en las que la empresa para la que trabaja ayuda a la financiación de la adquisición de las participaciones: mediante el pago por parte de la empresa, con cargo a sus resultados, de una remuneración especial que se destina a la adquisición; mediante fórmulas de adquisición en base a opciones sobre acciones o préstamos de la sociedad a largo plazo.

      La asistencia financiera consiste en facilitar cualquier tipo de ayuda o auxilio financiero para la adquisición de títulos o acciones de su empresa por parte de los trabajadores asalariados de la misma.

2. Mecanismos que pueden ser utilizados:

   a) La financiación de los intereses de préstamos o de créditos concedidos por la propia empresa a los trabajadores para la adquisición de acciones; o la subvención por la empresa de parte de los intereses en préstamos concedidos por entidades financieras a trabajadores para adquirir acciones (préstamos blandos).

   b) La remuneración por la empresa con intereses superiores a los del mercado, de depósitos o de créditos de los trabajadores. Puede ser mediante financiación externa (del Estado, muy raras en el derecho comparado) o por asistencia financiera de la misma empresa o de otras sociedades del grupo empresarial en el que participe aquella.

   c) La venta o emisión de títulos o de acciones a precios o tipo de emisión inferiores a los del mercado (compra apalancada). Se trata de la venta o la emisión de títulos propios por precios inferiores al del mercado, descuentos diferidos o el financiamiento por la empresa para la compra de dichos instrumentos a precio de mercado (Fernández, 1999).

   d) También cabe que los trabajadores suscriban los títulos o acciones, con algunas ventajas o estímulos que les proporcionan para fomentar la propiedad social, como serían ayudas estatales y subvenciones fiscales, vinculadas a que el colectivo de trabajadores no pierda la mayoría absoluta (Pérez, 1992).

Formas de incentivar la participación financiera de los trabajadores en la empresa (Comisión, 2004)

1. Compromisos asumidos por la empresa frente a los trabajadores destinados a cubrir la pérdida de valor de cotización de los títulos o acciones de que sean titulares -durante un cierto periodo- con el objeto de estimular la conservación de la cartera a modo de un premio de fidelidad.

2. Descuentos diferidos, consistentes en la concesión aplazada de un derecho a percibir un descuento sobre el precio fijado para la emisión de los títulos, a favor de quienes acrediten la posesión ininterrumpida de un saldo mínimo diario de acciones por lo menos igual al número de acciones que les hayan sido adjudicadas en la oferta, para desincentivar la especulación financiera.

3. Compras apalancadas: la adquisición por los trabajadores de un paquete de control de la sociedad que se financia con el patrimonio de la misma: se obtiene financiación externa y se reembolsa con cargo a los recursos patrimoniales de la propia entidad o con la garantía patrimonial de esta.

4. Derecho de participación en los resultados: reconocimiento de un crédito en dinero en favor de los trabajadores o que ello les permita financiar la adquisición de acciones (Fernández, 1999)

5. Mediante el otorgamiento de facilidades para la adquisición de la empresa por los trabajadores cesantes por el cierre de ella, con sus prestaciones laborales acumuladas, o de los beneficios laborales no cancelados, y en régimen de prioridad respecto de otros acreedores sociales.

INDICE GENERAL

Otras formas

1. Una primera fórmula sería mediante la estructuración del salario en dos partes; una parte fija (salario base) y otra parte –variable- según la productividad de los trabajadores.

2. Mediante salario diferido, con fines sociales. Por ejemplo, "...establecer una cotización empresarial adicional con la que se financie una fundación que distribuya con salario social (diferido) que se destine a iniciativas de interés para los trabajadores (Pérez, 1992).

PARTICIPACIÓN EN LOS RESULTADOS

Los trabajadores pueden participar en los resultados del ejercicio anual de las empresas mediante diferentes mecanismos llamados percepciones extra salariales: puede ser una paga extra, sin relación con los beneficios (parte del salario anual); una paga extra u otra fórmula en relación con la existencia de beneficios que va a depender no de la actividad de los trabajadores sino de la obtención real de beneficios por la empresa (Pérez, 1992).

Una cuestión que requiere un análisis específico es la de los mecanismos de participación en beneficios por parte de los trabajadores de empresas públicas. Es muy posible que, al no estar estas empresas necesariamente tensionadas en función de la obtención de beneficios, las retribuciones de este tipo tengan problemas específicos de cuantificación o de impacto a efectos retributivos. Todo ello merece un análisis específico en el que es posible que las retribuciones participativas tengan que adoptar referencias más complejas que la mera remisión a la cifra de resultados contables (Ekai, 2021).

La participación en resultados como instrumento de ahorro (Ekai, 2021)

1. Desde la perspectiva del trabajador asalariado, dos puntos fundamentales se han venido debatiendo en cuanto al impacto económico de los programas de participación en beneficios.

2. Por un lado, el aparente incremento de renta que la participación en beneficios supone. Ya sabemos que este incremento de renta es evidente a corto plazo aunque, a largo plazo, las empresas tienden a compensar este mayor coste a través de la contención salarial, al menos parcialmente.

3. Por otro lado, repetidamente se ha aludido a la importancia que la participación en beneficios tiene como instrumento para impulsar la capacidad de ahorro de los trabajadores.

4. En principio, la propia legislación prevé que el importe de la participación en beneficios se quede en la empresa como instrumento de ahorro en la misma. Ello puede suponer, de hecho, una fuente de financiación complementaria para la empresa.

5. Pero también cuando la participación en beneficios se abona al trabajador cumple una función de impulso del ahorro. Por supuesto, no del ahorro en la propia empresa, pero sí como un medio para facilitar otras formas de ahorro del trabajador.

6. En economías modestas, no siempre es fácil detraer una parte del salario mensual con el fin de destinarlo al ahorro o al consumo de bienes de larga duración. El recurso al crédito es habitual en este último caso, a efectos de la adquisición de viviendas, automóviles, etc.

7. Los mecanismos de participación en beneficios permiten devengar al final del ejercicio un importe añadido a los salarios mensuales. El trabajador tiende a adaptar su nivel de gasto al importe del salario mensual y esto le da una mayor flexibilidad para utilizar el importe de la participación en beneficios a otras finalidades. Ya sean de ahorro financiero o de consumo de bienes de larga duración. Incluyendo también, por supuesto, el destino de este importe a la reducción de deudas anteriormente adquiridas lo que, como sabemos, es una forma de ahorro.

8. Desde una perspectiva macroeconómica, podemos considerar que la participación en beneficios facilita el ahorro de los trabajadores o, si se prefiere, la contención o reducción de su nivel de endeudamiento.

9. Teniendo en cuenta la situación de las economías familiares durante las últimas décadas, el impacto más positivo de estas formas de participación tendríamos que situarlo, probablemente, en la mayor capacidad de los trabajadores de reducir su nivel de endeudamiento.

10. Evidentemente, el impacto final de esta mayor capacidad de ahorro hay que contemplarlo en relación con el efecto que la introducción de estos mecanismos de participación vaya a tener sobre el nivel total de renta de los trabajado-

INDICE GENERAL

res. Si, a largo plazo, como defienden algunos autores, el nivel total de la renta salarial no varía, entonces estaríamos consiguiendo una mayor capacidad de ahorro a costa de la reducción de las retribuciones fijas mensuales

PARTICIPACIÓN FINANCIERA DE LOS TRABAJADORES EN LAS EMPRESAS DE A.L.

La mayor parte de los países latinoamericanos en donde existe legislación relativa a la participación financiera de los trabajadores en las empresas cuenta con sistemas de participación en las utilidades (llamadas en algunos casos beneficios, ganancias o también lucros).

En principio, los programas de participación en las utilidades consisten en pagos adicionales realizados a los trabajadores en función del logro de un cierto beneficio por parte de sus empresas. Por lo general, en estos países los sistemas de participación fueron introducidos a través de legislación de aplicación obligatoria. (Abad et al, 2013)

Cuadro: participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa en A.L.

País	Carácter	Forma
Argentina	Convencional	Sobre utilidades netas Sueldo anual complementario: doceava parte del total de remuneración del trabajador en el año
Bolivia	Legal	Sobre utilidades. A empleados: no inferior a un mes A obreros: 15 días de salario
Brasil	Convencional	La participación se negocia entre la empresa y los trabajadores a través de convenios colectivos
Chile	Legal	Hasta el 30% de la utilidad líquida 25% del salario mínimo anual, con un límite de 4.25 salarios mínimos por trabajador
Ecuador	Legal	15% de las utilidades empresariales
México	Legal	10% de la renta gravable de la empresa. La mitad se distribuye en relación a los salarios de los empleados, mientras que la otra mitad se reparte en forma equitativa entre todos los trabajadores.
Perú	Legal	8 a 10% de las utilidades, según el sector económico al que pertenezca la compañía Hasta 18 salarios mensuales
Venezuela	Legal	Mínimo de 15 días de salario y hasta 4 meses de salario según el número de trabadores de la empresa y sin relación con las utilidades de la empresa

Fuente. Elaboración propia

MODELOS DE PARTICIPACION FINANCIERA

Las ESOPs

Adaptado de Abad et al (2013)

Modelo muy importante de participación financiera en los Estados Unidos, en inglés, *"Employee Stock Ownership Plan"* (Plan de Participación Accionarial de Trabajadores"). El ESOP, como figura jurídico-financiera, se creó en el año 1974, mediante la Ley de Protección de Ingresos en la Jubilación (*Employee Retirement Income Security Act* [ERISA]).

La función del ESOP es múltiple:

1. La de facilitar la participación de las personas trabajadoras de sociedades anónimas y limitadas en el capital de su empresa, especialmente las Pyme. Un ESOP se implanta en muchas ocasiones para fortalecer la participación y compromiso del colectivo de empleados en la empresa y así mejorar sus resultados económicos.

2. Asimismo, un número importante de ESOPs han sido implantados por motivos filosóficos, es decir, los dueños simplemente creen, como filosofía de empresa, que es importante compartir con todos los trabajadores los derechos, responsabilidades, riesgos y recompensas de ser copropietario.

3. Facilita una transición gradual y escalonada desde una empresa convencional a una empresa participada por sus trabajadores. La empresa ESOP típica se crea en circunstancias de relevo generacional, pero en una situación en la que el dueño principal de dicha empresa no dispone de herederos ni socios interesados en seguir con el negocio, ni está dispuesto a poner el empleo de la plantilla en riesgo vendiendo la empresa y/o, por diversos motivos, es problemático venderla.

El hecho es que la participación en el capital requiere algún tipo de financiación o interna o externa y, en muchas ocasiones, una empresa que tiene interés en fomentar la participación de sus empleados simplemente no puede permitirse el lujo de financiar la compra de la mayor parte de su capital por parte de sus trabajadores en un intervalo breve de tiempo.

Es, sencillamente, imposible en términos financieros; ni la empresa como entidad ni el colectivo de trabajadores tiene la capacidad financiera para realizar la compra o endeudarse lo su-

INDICE GENERAL

ficiente para realizarla. El ESOP da respuesta a este problema, facilitando la entrada gradual de los trabajadores en el capital de la empresa bajo condiciones económicas alcanzables para la empresa y los trabajadores

Régimen fiscal

La ESOP tiene las siguientes ventajas fiscales:

1. Desgravación de los intereses y de los pagos de amortización de los préstamos obtenidos para la creación de la ESOP.
2. Eliminación efectiva del impuesto sobre plusvalías al momento de su fallecimiento, si el propietario vende por lo menos un 30% de las acciones de la empresa a una ESOP, y la parte de su patrimonio fruto de la venta al ESOP pasa a manos de sus herederos.

Sociedad civil tenedora de acciones de participación de los trabajadores

Adaptado de Abad et al (2013)

Se trata de una figura jurídica que, en principio, no está concebida para acoger fórmulas de participación accionarial. Sin embargo, su regulación de mínimos, hace a esta estructura especialmente atractiva desde el punto de vista de libertad estatutaria y de pactos y se ha percibido especialmente adecuada para actuar como entidad jurídica intermedia tenedora de acciones o participaciones.

El objeto de estas sociedades civiles consiste en la adquisición, tenencia y administración de acciones/participaciones de una empresa mercantil, constituyendo su finalidad principal que los socios participen indirectamente en el capital de la mercantil.

La sociedad civil se constituye con las aportaciones realizadas de forma voluntaria por las personas trabajadoras de una empresa con la que mantienen un vínculo laboral, pasando a ser socios de la sociedad civil, además de conservar el vínculo laboral con la empresa.

En una segunda fase, las aportaciones realizadas a la sociedad civil se destinan a la adquisición de acciones/participaciones de la empresa originaria, de forma que las personas trabajadoras de esta empresa pasan a ostentar una participación indirecta en la misma.

Este esquema permite que la propiedad de la empresa originaria controle el porcentaje de participación que va depositándose de forma indirecta en manos de las personas trabajadoras, hasta alcanzar, si es su objetivo, la transmisión del 100% del capital.

Las personas trabajadoras, por su parte, realizan una aportación inicial a la sociedad civil que, irán recuperando paulatinamente en la medida en que esta sociedad intermedia, como socia de la empresa originaria, es beneficiara de dividendos, que a su vez reparte beneficios entre sus socios, que no son otros que los propios trabajadores de la empresa.

Como instrumento indirecto de participación financiera, las ventajas principales que se desprenden de la forma jurídica de Sociedad Civil en aras a instrumentalizar la participación de los trabajadores en el capital, son las siguientes:

1. No se exige una cantidad de dinero mínima para su constitución y es suficiente con el consentimiento de las partes.
2. Para su creación, resulta suficiente con el consentimiento entre las partes, no requiriendo ninguna formalidad específica, excepto si se aportan bienes inmuebles, en cuyo caso hay que inventariarlos y unirse a la escritura pública que es obligatoria en estos casos.
3. El documento fundacional permite incorporar criterios de regulación propios de otros tipos societarios, posibilitando de esta manera la adaptación de los requisitos de funcionamiento y gestión de dichas formas societarias a las particularidades y finalidades de la Sociedad Civil y de los socios que la integran, dotándose de un documento de funcionamiento interno que responda a los objetivos de su creación.
4. Al no encontrarse limitado por una regulación rígida y exhaustiva, permite incorporar en sus normas de funcionamiento interno, aspectos de carácter laboral, como reglamentos de faltas y sanciones disciplinarias, amén de condicionar o vincular determinados aspectos societarios al cumplimiento de requisitos de naturaleza laboral.
5. Fiscalidad favorable para los socios.

La participación en los beneficios de la empresa en Francia

Adaptado de Ekai (2021)

Todas las empresas con 50 o más asalariados están obligadas a implementar la participación en los beneficios de las mismas.

INDICE GENERAL

La obligatoriedad se extiende a empresas que hayan mantenido esa cifra de 50 asalariados sin interrupción durante los últimos 5 años.

Las condiciones de esta participación se regulan en el "acuerdo de participación", destinado a desarrollar y aplicar la regulación legal en cada empresa y negociado entre la empresa y los asalariados o sus representantes. Este acuerdo fija las reglas de cálculo, la distribución o reinversión de la participación y su propia duración. En ausencia de acuerdo, la participación puede ser impuesta a la empresa por la inspección de trabajo.

La fórmula legalmente establecida es la siguiente: [1/2(– 5 %)] [/] donde:

B = Beneficio neto C = Capitales propios S = Salarios V = Valor añadido de la empresa

La distribución entre los asalariados del importe resultante puede efectuarse en base a distintos criterios que, según la ley pueden ser:

- De manera uniforme entre todos los asalariados
- De forma proporcional al salario de cada trabajador
- De forma proporcional al tiempo de presencia en la empresa
- O combinando los 3 criterios anteriores.

Cualquiera que sea la fórmula utilizada, el importe de la prima de participación no puede superar un límite máximo que se revaloriza cada año en función de las prestaciones de la seguridad social francesa.

Las fechas del pago de la participación se establecen en el Acuerdo, sin que puedan ir más allá del quinto mes posterior al cierre del ejercicio (es decir, antes del 1 de junio en los ejercicios que coinciden con el año).

La prima de participación resultante puede abonarse a los trabajadores o bien –si así se prevé en el Acuerdo de Participación retenerse en la empresa durante un período de 5 años, constituyendo con la misma un Fondo que la empresa mantiene o invierte en función de los criterios generales legalmente establecidos.

Según la normativa francesa, las empresas no obligadas por ley a establecer estos sistemas de participación pueden también hacerlo. Esta disposición puede parecer innecesaria, pero no lo es. Las disposiciones legales establecen para estos sistemas de participación un específico tratamiento a efectos de impuestos y cotizaciones sociales, del que se beneficiarían también los planes de participación de las empresas legalmente no obligadas a implantarlos

Las sociedades participadas por los trabajadores de España

Adaptado de Bel Duran et al (2017)

Creadas por la Ley de Sociedades Laborales y Participadas de 2015, estas sociedades se definen como aquellas Sociedades Anónimas o Sociedades de Responsabilidad Limitada que, sin alcanzar los requisitos exigidos para poder ser calificadas como sociedades laborales, promuevan el acceso de los trabajadores a la condición de socios, y cuenten con trabajadores que participen en el capital, en los derechos de voto o en la toma de decisiones o bien, adopten estrategias para fomentar su incorporación a la condición de socios.

Estas sociedades se rigen por los siguientes principios:

1. Promoción del acceso de los trabajadores al capital social y/o a los resultados de la empresa.
2. Fomento de la participación de los trabajadores en la toma de decisiones de la sociedad.
3. Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad".

Requisitos

1. Que cuenten con trabajadores que posean participación en el capital y/o en los resultados de la sociedad.
2. Que cuenten con trabajadores que posean participación en los derechos de voto y/o en la toma de decisiones de la sociedad.
3. Que adopten una estrategia que fomente la incorporación de trabajadores a la condición de socios

Además, Domínguez-Cabrera, M. (2016) estima que también se consideran sociedades participadas otros tipos sociales que

INDICE GENERAL

pierdan sus principales notas características, pero cumplan las establecidas para ser consideradas como participadas por trabajadores.

LA COGESTIÓN

*Concepto (*OIT, 1988)

Cogestión significa co-determinación, gerencia conjunta entre los elementos que toman parte en la producción, participación en el gobierno de la empresa. Y cogestión obrera se llama a la intervención de los trabajadores, como tales, en la gestión de la empresa, junto con los representantes del capital (Giner y Aranzadi, 1962).

Se entiende por cogestión la participación de los trabajadores en las decisiones de su empresa. Los derechos de cogestión varían según la forma y tamaño de las empresas. En este sistema los trabajadores poseen el mismo poder que los empresarios en la toma de decisiones administrativas.

Para que la cogestión tenga un desarrollo correcto debe llevarse a cabo en regímenes democráticos por la capacidad de diálogo característica de dicho tipo de regímenes y necesaria entre el patrón y el trabajador. En este tipo de disposición corporativa, los trabajadores tienen peso en las decisiones de la empresa por tratarse de la organización de la representación de los asalariados a nivel de instancias de decisión en la empresa, tradicionalmente exclusivos para trabajadores gerenciales y patrones. Entre sus objetivos se encuentra la equidad del trabajo con el capital, la democratización de la economía, el desarrollo social y un mejor control del poder económico (Hernández-Ramírez, sf).

La cogestión en las empresas puede ser voluntaria u obligatoria. En el primer caso, es producto de los reclamos de los trabajadores, y es incluida en los contratos o convenios colectivos de trabajo. Es obligatoria, cuando es impuesta por la ley, como es el caso de muchos países de la Unión Europea.

Extensión (Giner y Aranzadi, 1962)

La cogestión puede ser:

1. Económica

   Considera a la empresa como unidad de producción; su función es de orden económico: responsabilidad en la constitución del capital, política de costes y de ventas, publicidad, secretos de fabricación, contabilidad, salarios y dividendos, constitución de reservas, etc.

2. Social

   Considera a la empresa com comunidad de trabajo y su función es de orden social: responsabilidad de admisión y de licencia, aprendizaje, condiciones de trabajo, servicios de higiene y seguridad, horarios, servicios sociales, culturales, etc.

La cogestión comprende:

1. La información, que es el elemento fundamental de la institución.
2. La consulta o el derecho de discusión en las decisiones de la empresa, en un consejo de trabajadores.
3. La representación obrera.
4. Las primas colectivas que se atribuyen al personal de la empresa por las economías realizadas, lo que es el resultado de un mejor rendimiento.
5. La participación en los beneficios.
6. La participación en la gestión, que revista tres formas importantes:

a) Informativa, o de mera recepción de información, en que el trabajador no tiene voz ni voto;

b) Consultiva, en la que los obreros son consultados pero su consejo puede no ser seguido; no tienen poder de decisión. El trabajador tiene voz, pero no voto: Y

c) Deliberativa o decisoria, de consulta obligatoria: el trabajador tiene voz y voto. Los obreros gozan de autoridad para decidir e incluso imponer su criterio al patrono (Giner y Aranzadi, 1962 y Bello, 2010).

7. La gestión económica: derecho de participar en las decisiones que cubra la inmensa mayoría de las decisiones de la empresa.
8. La participación en la propiedad, vía medios normales de adquisición de la misma y no por expropiación. La misma ha de efectuarse sobre la base de justicia en el intercambio.

La esencia de la cogestión es la participación conjunta de los trabajadores de una empresa con los otros propietarios –ya sean

INDICE GENERAL

estos del sector público, privado o social- en la administración de su empresa. Esta participación puede ser restringida a determinadas áreas, ya sea en forma minoritaria o paritaria.

Entre los derechos más relevantes de los trabajadores en la cogestión destacan: el derecho a ser informados sobre el desarrollo de las empresas, sus problemas, sus programas, etc.; el derecho a presentar propuestas relativas a los aspectos administrativos y técnicos; el derecho al veto sobre ciertas resoluciones, pero restringido a un campo determinado; y el derecho a la codecisión, el cual se da primeramente en organismos intermedios o comités y después en los organismos superiores de la administración.

Modalidades de cogestión (Bello, 2910)

1. La creación de consejos o comités de empresas con representantes de los trabajadores para la representación y defensa de los derechos de los trabajadores en los lugares de trabajo a través de órganos adecuados a tal fin (Comités de Empresa, Delegados de Personal, Secciones Sindicales y Delegados Sindicales).

Lo más habitual son los comités de empresa que dentro de su carácter consultivo proponen asuntos relacionados con el personal y la organización de las empresas. En algunos casos tienen poder de decisión respecto a fondos de previsión o relacionados con el bienestar social de sus trabajadores. En USA se han creado comités para el aumento de la productividad, cuyo beneficio se distribuye por iguales partes entre empresas y trabajadores.

2. La presencia de los trabajadores, directamente o a través de representantes, en los órganos de gobierno representativos del capital de las empresas. Con otorgamiento de voto en las direcciones de las sociedades anónimas.

A su vez, hay de cuatro subformas dentro de estas modalidades:

1. Que los comités incluyan a representantes de los trabajadores y de los accionistas.
2. Que los comités no incluyan representantes de los accionistas;
3. Que los representantes sean nombrados por los trabajadores de la sociedad; y,
4. Que los representantes sean nombrados por la asociación profesional respectiva.

*La cogestión en Alemania (*Welsch, 2007)

Introducida en 1891 por la Ley de Consejos de Trabajadores en las Empresas. En 1920 se introducen los consejos de trabajadores en todas las empresas; en 1951 para las empresas del carbón y el acero y en 1976, en todas las empresas mayores de 100 empleados.

La cogestión es así una forma de democracia económica que complementa la democracia política mediante la democratización de las relaciones industriales, de las relaciones entre capital y trabajo.

La cogestión se practica en:

1. Los comités de trabajadores a nivel de las plantas, de las fábricas -no a nivel empresarial- es a nivel del sitio de producción. Estos comités tienen voz y voto en todo lo que concierne la organización del trabajo en la planta. Los miembros son trabajadores sindicalistas.
2. A nivel de la dirección de las empresas en las juntas directivas y en los consejos de vigilancia o supervisión. En esta, hay 3 formas:

   a) Cogestión paritaria en las grandes empresas del carbón y del acero, según el tamaño de la empresa (en los consejos de dirección generalmente de 21 miembros, 8 son designados por los accionistas, 8 del personal (uno de los de cuello blanco), dos miembros neutrales designados por los accionistas y 2 por los trabajadores (sindicato), y un presidente nombrado de común acuerdo por ambos bandos. Y se designa un director laboral que forma parte de la junta directiva;

   b) En empresas de 500 a dos mil empleados, los accionistas nombran dos tercios de la junta y los trabajadores un tercio;

   c) Y la cogestión paritaria en empresas de más de 2000 trabajadores (incluye cooperativas y mutuales de seguros). Cada sector nombra la mitad de los miembros del consejo de vigilancia, pero el presidente que tiene que ser un representante de los accionistas, tiene doble voto en caso de votaciones con empate.

INDICE GENERAL

La cogestión en Holanda (Bello, 2010)

Le ley del 28 de enero de 1971 crea los consejos de empresa, definiendo a la empresa como cualquier órgano que actúe como unidad social independiente en donde se efectúan tareas de acuerdo con contratos de trabajo. No se aplica a las empresas públicas y deben estar empleadas por lo menos cien personas.

El consejo se constituye a los fines de consulta y representación del personal de la empresa. El empleador deberá facilitar gratuitamente la documentación necesaria para las consultas, pero los miembros del consejo de empresa están obligados a guardar reserva respecto a todos los secretos de empresa y comerciales.

El consejo de empresa se debe reunir por lo menos seis veces al año para discutir todas las cuestiones de interés para la empresa que el empleador o el consejo de empresa deseen someter a discusión. El empleador dará al consejo de empresa una oportunidad para discutir la situación comercial general de la empresa por lo menos dos veces por año dentro del marco de las reuniones antes citadas y si está obligado a registrar las cuentas anuales en el registro comercial deberá también suministrarlas al consejo de empresa para su discusión.

LAS COOPERATIVAS DE COGESTION DE COSTA RICA

Concepto

Las cooperativas de cogestión son aquellas en las que la propiedad, la gestión y los excedentes son compartidos entre los trabajadores y los productores de materia prima, entre el estado y los trabajadores o entre los trabajadores, los productores de materia prima y el Estado. Tienen por objetivo la producción y transformación de bienes o la prestación de servicios.

Los trabajadores de cualquier cooperativa de producción de bienes podrán solicitar su ingreso como asociados.

Fuentes

Este tipo de cooperativas se rigen por dispuesto en la ley de cooperativas para los otros tipos de cooperativas, excepto en lo referente a la representación de los diferentes sectores que integren la cooperativa en los cuerpos directivos, la propiedad y la distribución de los excedentes, para lo cual se regirán por lo establecido en un capítulo especial de la ley y en el reglamento correspondiente.

La Oficina de Planificación Nacional y Política Económica y el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo, en consulta con el Consejo Nacional de Cooperativas y las cooperativas de cogestión, reglamentarán para este tipo de cooperativas lo relacionado con la propiedad, la distribución de excedentes, la participación en la gestión y otros aspectos que se consideren necesarios, tomando en cuenta los diferentes criterios según el tipo de cooperativa de que se trate.

Cooperativas de cogestión entre el estado y los trabajadores

La representación del estado en los órganos directivos, asamblea y Consejo de Administración, será proporcional a la inversión realizada por éste y deberá ir disminuyendo conforme los trabajadores vayan adquiriendo las acciones en poder del Estado.

El porcentaje de los excedentes que corresponde a los trabajadores se fijará tomando en cuenta: la rentabilidad de la empresa, el valor agregado por el factor trabajo y las inversiones efectuadas por el Estado y por los trabajadores.

Ahora bien, en el caso de empresas y existentes en manos del Estado cuyos excedentes estén financiando otras actividades de éste y que se transformen en cooperativas de cogestión Estado- trabajadores, deberá tomarse en cuenta además las necesidades que el estado estuviera cubriendo con el producto de la operación de la empresa.

El porcentaje de los excedentes que corresponda a los trabajadores deberá distribuirse entre todos los trabajadores, incluidos los trabajadores temporales cuya parte correspondiente del porcentaje de dicho excedente, se calculará con base en el trabajo aportado.

Cooperativas de cogestión entre trabajadores y productores de materia prima

1. Órganos internos

   a) Asamblea

      Se remite al reglamento establecer los mecanismos de integración de la asamblea conservando la paridad entre los representantes de los trabajadores y de los productores de materia prima.

   b) Comisión supervisora

      Designada por la asamblea, está integrada por diez miembros, cinco del sector de productores de materia

INDICE GENERAL

prima y cinco de los trabajadores, la cual tendrá a su cargo la fiscalización de la participación en la gestión y la distribución de los excedentes, así como cualquier otra función que se le asigne por reglamento.

La representación en los órganos directivos y comités de la cooperativa de cada sector (productores y trabajadores) deberá ser proporcional al porcentaje que del total de asociados represente cada sector, a las aportaciones hechas por cada sector y a las operaciones que cada sector realice con la cooperativa.

2. Excedentes

Para la distribución de excedentes se tomará en cuenta el monto de las aportaciones hechas por cada sector y el volumen de operaciones realizadas por cada sector con la cooperativa; esto último en el caso de los trabajadores, estará constituido por el valor agregado por el factor trabajo y en el de los productores por el total del insumo entregado a la cooperativa.

Una suma correspondiente al 50% del beneficio directo obtenido por la exención de impuestos se deberá separar anualmente de los excedentes totales obtenidos por la cooperativa para constituir una reserva anual que deberá destinarse a:

a) Financiar las cuotas y cualquier otro tipo de requisito de ingreso de los trabajadores como asociados de la cooperativa.

b) El remanente de la reserva al final del ejercicio económico del período se destinará a incrementar los excedentes que correspondan a los trabajadores.

Control público

A cargo del Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP) para lo cual llevará un registro actualizado con la información necesaria.

El incumplimiento de la proporcionalidad de representación de cada sector en los órganos internos es causal de perdida de la condición de cooperativa de cogestión, por lo que dejará de disfrutar de los privilegios que le confiere la ley a ese tipo de cooperativas. El Instituto Nacional de Fomento Cooperativo procederá a reclasificarla o a disolverla según sea el caso.

Protección fiscal

Las cooperativas de cogestión, además de los privilegios que confiere la ley a las demás cooperativas, disfrutarán de exención de impuesto de consumo y ventas en proporción al porcentaje de asociados trabajadores que tenga la cooperativa y al porcentaje de los excedentes que entregue a los trabajadores, según una tabla que al respecto establecerá el reglamento.

El INFOCOOP deberá presentar anualmente al Ministerio de Hacienda el informe correspondiente a cada una de las cooperativas de cogestión con el objeto de que el Ministerio proceda a conceder los porcentajes de exención del impuesto de consumo y de ventas que correspondan a cada cooperativa.

Transformación de cooperativa de producción en cooperativa de cogestión

Cuando por lo menos un 60% del total de trabajadores de una cooperativa, asociados o no, solicite al INFOCOOP la transformación de una cooperativa en cooperativa de cogestión, el INFOCOOP deberá efectuar los estudios correspondientes para determinar la viabilidad, posibilidad y utilidad de la transformación. En caso de que los resultados del estudio sean favorables a juicio del INFOCOOP, será obligatorio para la cooperativa su transformación en cooperativa de cogestión.

PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS DE OBTENCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

Adaptado de García-Müller (2018)

Como en el caso de las empresas ordinarias, la participación de los trabajadores asalariados de las empresas solidarias de obtención de bienes y servicios (de propiedad de los usuarios de las mismas) puede ser tanto en la gestión como en los resultados. Las cooperativas inglesas de consumo otorgan participación a sus trabajadores, especialmente aquella de mayor volumen de ventas.

Participación en la gestión

En el documento de orientación sobre los principios cooperativos, la Alianza Cooperativa Internacional sostiene que es importante que los trabajadores de las cooperativas tengan voz dentro de las estructuras democráticas de la cooperativa, pero, por supuesto, sin que dicha voz pueda dominar los derechos democráticos de los demás miembros y partes interesadas. En las cooperativas mixtas donde los empleados son miembros, la voz de los empleados se escuchará a través de su derecho democrático a participar en las elecciones a los órganos de dirección.

INDICE GENERAL

Otras cooperativas pueden decidir habilitar comités de empresa de empleados o secciones sindicales para elegir representantes de los empleados para participar en los órganos de dirección. Otra posibilidad es que las cooperativas prefieran que los miembros se reserven la facultad de elegir a los representantes de los empleados, según el principio de "un miembro, un voto", entre los empleados que deseen presentarse a las elecciones (ACI, 2015).

Sin embargo, hay quienes se oponen a la representación del personal en el seno del consejo de administración, sosteniendo que los trabajadores deben, mejor, aspirar a ser electos miembros de la empresa, y una vez lo logren, no deberían representar directamente al personal, sino más bien adquirir intereses a largo plazo en la entidad. La argumentación contraria es que, si se desean promover a los trabajadores a ser portadores de intereses en la empresa, disponen de un dispositivo para elegir sus propios representantes en el consejo de administración.

En las empresas solidarias de obtención se plantea la constitución de un consejo directivo, compuesto de representantes de los miembros usuarios y de los trabajadores asalariados, el que podría ser ampliado con actores de la sociedad civil interesados a títulos diversos en la actividad de la empresa, y que pueden ser asociaciones de usuarios o de vecinos, ONG y representantes de las colectividades territoriales.

La *Co-operative Comisión* de Gran Bretaña (2002) considera que el mejor método para permitir la participación de los trabajadores es el de estar representados en el consejo de administración y de crear un colegio reservado. De tal modo los trabajadores serían incentivados a devenir asociados de la cooperativa y este colegio de asociados trabajadores elegiría a los que estarían en el consejo de administración. En tal modo, a los trabajadores se les asigna un rol activo en la conducción de la entidad y del movimiento cooperativo en general, pero al interior de una estructura cooperativa democrática.

En Italia, dada la limitación legal para la representación de los trabajadores de las cooperativas de crédito, los mismos han llegado a verdaderos y propios acuerdos de voto; esto es, a asociaciones que coordinan y direccionan el voto de los dependientes, a su vez, asociados, en la perspectiva de introducir una representación en el consejo de administración o, por lo menos, de llevar a cabo formas cogestionadas sui-generis (Bonfante, 1999).

Participación en el capital

A través del llamado capital condicionado. Opera por medio de la adquisición de títulos o certificados de participación de los trabajadores que, por previsión estatutaria y acuerdo de la asamblea, pueden ser adquiridos por los mismos, o por miembros que trabajan en la empresa, pero en tanto sea en su condición de trabajadores y no de asociados.

Participación en los resultados

En el supuesto de que al margen de su salario los trabajadores perciban unas cantidades en concepto de participación en los resultados, tal participación se hace depender de que por un lado existan efectivamente resultados positivos en ese ejercicio y por otro, que así se acuerde en la asamblea o se prevea en el estatuto.

No se trata, salvo que la ley así lo establezca (en cuyo caso constituye un derecho inderogable de los trabajadores) de una partida de obligada previsión; es una partida facultativa del régimen económico, que sólo ha de darse si así lo establece el estatuto o se decide en asamblea (Cobo, 2012). Podría ser un porcentaje determinado de los excedentes del ejercicio -un mínimo o un máximo- fijado en la legislación o mediante remisión al estatuto, o de acuerdo a convenciones laborales a que se hubiese llegado con los trabajadores miembros.

Dice Campos (2003) que nada impide que los excedentes sean considerados como el criterio para cuantificar la participación de los empleados en el resultado, pero tales cargos deben tener como fuente de los recursos las cuentas destinadas a los gastos generales de la cooperativa, no pudiendo ser contabilizados específicamente, *a priori*, en la cuenta "excedentes", pues esto significaría una apropiación irregular de lo que corresponde a los miembros.

Esto, porque los excedentes no son ganancia y son solamente el residuo de lo que los miembros pagaron de más o percibieron de menos por sus operaciones con la cooperativa, que la asamblea decide retornárselos en la proporción en que contribuyeron a formarlos. Luego, ellos pertenecen a los miembros y no a la cooperativa, por lo que sólo la asamblea (y no el órgano directivo) tiene competencia para gravarlos con cualquier cargo extraño, inclusive su uso para gratificar a los empleados.

En la legislación argentina, los empleados de las cooperativas son beneficiados con una participación del 5% del excedente, a través de un fondo de acción asistencial y laboral o para estímulo del personal. Este derecho está supeditado a que se reconozca y concrete en el estatuto, o en el correspondiente acuerdo de la asamblea, en la proporción que han de definir el estatuto, dentro de la proporción establecida por la ley, si fuese el caso (en España, no inferior al 25% del reconocido a los socios).

INDICE GENERAL

La Ley de cooperativas de Euskadi (2019) permite a la cooperativa reconocer y concretar en su estatuto, o por acuerdo de la asamblea general, el derecho de su personal trabajador asalariado a participar en los excedentes disponibles. Esta participación sustituirá al complemento de similar naturaleza establecido, en su caso, en la normativa laboral aplicable, salvo que fuese inferior a dicho complemento, en cuyo caso se aplicará este último.

En todo caso, la participación tendrá carácter salarial, por lo que no pueden ser considerados dividendos sociales a efectos fiscales, ni embargados, ya que tal calificación permite aplicar las normas sobre salario inembargable (Gadea, 1999).

Participación de los trabajadores en las cooperativas en la legislación latinoamericana

País	Contenido
Argentina	De los excedentes repartibles se destinará: 2°. El cinco por ciento al fondo de acción asistencial y laboral o para estímulo al personal. No pueden ser consejeros: 3°. Las personas que perciban sueldo de la cooperativa
Brasil	Las cooperativas están obligadas a constituir: II. Fondo de asistencia técnica, educacional y social, destinado, cuando esté previsto en los estatutos, a los empleados de la cooperativa, constituido por el 5%, por lo menos, de los excedentes líquidos del ejercicio. El asociado que acepta a establecer relación de empleo con la cooperativa, pierde el derecho de votar y ser votado, hasta que sean aprobadas las cuentas del ejercicio en que dejó el empleo.
Chile	Las cooperativas podrán contemplar en sus estatutos la participación de sus trabajadores en el consejo de administración. A lo menos, el 60% de los integrantes titulares y suplentes del consejo de administración deberá ser elegido por los socios usuarios de la cooperativa.
Costa Rica	La reserva de bienestar de destinará ... a los trabajadores de la asociación ... para ofrecerles ayuda económica en el campo de la asistencia social
Perú	Ninguna organización cooperativa podrá: Integrar sus asambleas, consejos o comités con personas que no sean miembros de la propia organización cooperativa, ni con trabajadores de ésta.
Puerto Rico	Ningún empleado de una cooperativa podrá ser delegado o director de la cooperativa para la cual trabaja, excepción hecha de las cooperativas de trabajadores.
Uruguay	Cuando la naturaleza de la cooperativa lo permita, los empleados podrán ser socios de ella pero no podrán votar cuestiones relativas a su condición en las Asambleas ni formar parte de los otros órganos sociales, sin perjuicio de otras estipulaciones que se establezcan en el estatuto.

Fuente: elaboración propia

Como se desprende del cuadro anterior, el tratamiento legislativo de la participación de los trabajadores en las cooperativas que no sean de trabajo asociado en Latinoamérica es muy pobre. Sólo 7 leyes se refieren a la materia en forma por demás sucinta. Ninguna ley permite la participación de trabajadores en el consejo de administración, y sólo tres leyes contemplan la participación de los trabajadores en los excedentes, a la que dos de ellas le imputan el 5% de los mismos, a través de un fondo o reserva de carácter social más que salarial.

La directiva europea sobre implicación de los trabajadores en la cooperativa europea (2003):

Prevé:

1. La creación de un órgano de representación de los trabajadores, elegidos proporcionalmente que es el órgano interlocutor de la cooperativa, la que fija mediante un acuerdo escrito con los órganos competentes de ella, las disposiciones relativas a la implicación de los trabajadores. Debe reunirse al menos una vez al año con el órgano directivo de la cooperativa para ser informado y consultado sobre la evolución y perspectivas de las actividades de la misma.

2. Derecho a la información: de recibir las informaciones relativas a las cuestiones que afecten a la cooperativa, en un momento, de un modo y con un contenido que permitan a los representantes de los trabajadores evaluar en profundidad las posibles repercusiones y preparar las consultas con la cooperativa.

3. Consulta: apertura de un diálogo con la empresa, que les permita expresar una opinión sobre las medidas previstas, que pueda ser tomada en cuenta en el proceso de toma de decisiones.

4. Participación en la cooperativa mediante:

   a) Derecho de elegir determinados miembros de los órganos internos de la empresa.

   b) Derecho de recomendar u oponerse a la designación de una parte o de todos los miembros de los órganos internos.

5. Habilitación para participar en las asambleas de la cooperativa, de acuerdo con el resultado de las negociaciones habidas.

INDICE GENERAL

FOMENTO DEL ESTADO

El estado puede apoyar los mecanismos de participación de los trabajadores en las empresas del sector solidario, de diversas formas (Vargas, 2017):

*Regulatorias (*Ekai, (2021).

El caso francés es una muestra clara de avance en los modelos participativos a través de una sucesión de disposiciones normativas, fundamentalmente de carácter imperativo, aunque también algunas basadas en incentivos fiscales.

Una primera conclusión de la experiencia francesa es precisamente ésta. La constancia de que una política de impulso de la participación de los trabajadores en la empresa se base en realidades y no en palabras. Y que las realidades en este ámbito sólo se consiguen a través de la regulación. Una regulación que puede ser obligatoria o basada en incentivos, pero que es imprescindible para que las empresas avancen en esta dirección.

La realidad es que, salvo excepciones, las empresas se mantienen una tensión constante hacia la maximización a medio plazo del beneficio y del poder del accionista. Difícilmente los empresarios adoptan por sí mismos decisiones que les obliguen a repartir el beneficio y el poder. El resorte del beneficio anula sistemáticamente cualquier

medida que se oponga o que dificulte la consecución del mismo.

De ahí que si, desde el ámbito público, se quiere introducir cambios significativos en la realidad o en el comportamiento empresarial, sea imprescindible contrarrestar el arrastre del beneficio como objetivo básico de la empresa.

El primer ámbito regulatorio con capacidad de incidencia sobre la participación de los trabajadores es el establecimiento de incentivos. A través de ellos es posible convertir en "rentables" para el empresario actuaciones que de otra forma no lo serían. Y éste es el objetivo precisamente de los incentivos fiscales destinados a impulsar la participación.

Por supuesto, el segundo ámbito es la regulación imperativa, que ha tenido un impacto esencial tanto en Francia como en otros países europeos a efectos de la extensión de los mecanismos de participación de los trabajadores en la empresa. Como referencia directa, podemos citar la imposición a las grandes empresas, tanto en Francia como en Alemania y otros países, del sistema de participación cualificada de los trabajadores en los órganos de control de las grandes empresas, que conocemos como "cogestión".

No financieras

La ley de economía social y solidaria de Francia establece dos obligaciones a cargo del Estado:

1. La obligación cada cierto tiempo (tres años) de implantar sistemas de información para explicar a los trabajadores los requisitos legales, las ventajas y las dificultades de dichas transmisiones y las ayudas y programas de asistencia de los que se pueden beneficiar.

2. Obligación de comunicar a los trabajadores con cierta antelación (dos meses si la empresa tiene menos de cincuenta trabajadores o cuando se haga la necesaria consulta al comité de empresa en empresas con mayor número de empleados) la voluntad de los socios de vender acciones o participaciones que representen la mayoría del capital social o de la sociedad titular de la empresa de enajenar el negocio o parte del mismo, para permitir de este modo que los trabajadores puedan hacer de manera individual o conjunta una oferta de adquisición.

3. Financieras

   a) Mediante el financiamiento de actividades de grupos de consultores y el apoyo a grupos de trabajadores que quieren crear cooperativas de trabajo asociado o cooperativas de trabajadores.

      En Argentina la Ley 13.828 creó el llamado Fondo Especial de Recuperación de Fábricas de la Provincia de Buenos Aires, cuyo 5% se destina para ofrecer asistencia técnica y financiera a las empresas recuperadas por los trabajadores con el objeto de optimizar su desempeño comercial, financiero y económico.

   b) A través del otorgamiento de garantía (aval) por parte del Estado sobre créditos otorgados por entidades financieras -preferentemente del propio sector solidario- a los trabajadores para financiar los aportes para ingresar como miembros de las empresas solidarias. Las contribuciones de los trabajadores que sirven para rembolsar el crédito garantizado, serían deducidas de los salarios percibidos por largos plazos.

INDICE GENERAL

4. Fiscales

A través de rebajas del impuesto sobre la renta a las aportaciones de los trabajadores para adquirir acciones de una cooperativa (Richer, 1998). Normalmente requiere que se trate de planes autorizados por la autoridad fiscal como consecuencia del cumplimiento de los requisitos establecidos en la normativa.

En España, se prevén las siguientes medidas fiscales (Foro Pausen, 2014):

a) En relación con el Impuesto sobre la renta

La legislación vigente permite no considerar renta sujeta al IRPF la "entrega a los trabajadores en activo, de forma gratuita o por precio inferior al normal de mercado, de acciones o participaciones de la propia empresa o de otras empresas del grupo de sociedades, en la parte que no exceda, para el conjunto de las entregadas a cada trabajador, de 12.000 euros anuales".

b) Incentivo a la adquisición de participación en el capital

La normativa prevé un incentivo fiscal a las personas que adquieran participaciones en el capital social de la empresa en la que trabajan. Dicho incentivo es del 10% del importe efectivamente invertido, con un crédito fiscal máximo de 1.800 euros, lo que supone una inversión anual máxima incentivable de 18.000 euros.

c) Exención de ganancia patrimonial en la transmisión de participaciones a favor de uno o varios trabajadores de la empresa.

LAS COOPERATIVAS DE TRABAJADORES-ACCIONISTAS DE QUEBEC

Adaptado de Bastidas-Delgado (2003 y 2016); y Comeau y Lèvesque, sf)

Deseoso de poner en marcha una fórmula de cooperación del trabajo más flexible y más fácil de desarrollar que las Cooperativas de trabajo convencionales, y de facilitar la inversión exterior y la participación de los trabajadores en la gestión financiera, el Ministerio de Industria y Comercio de Quebec presentó en 1984 un proyecto de modificación de la ley sobre las cooperativas, haciendo posible la creación de la CTA.

Las CTA reagrupan trabajadores que poseen colectivamente un cierto número de acciones en la empresa donde trabajan. Permite a los trabajadores-accionistas poseer colectivamente un capital en la empresa en la que trabajan.

Son constituidas cuando la empresa que emplea a los trabajadores que las constituyen busca nuevos capitales (para salvarse de una quiebra, conservar empleos, o simplemente para perfeccionar y democratizar sus procesos internos) y solicita a sus empleados que inviertan en ella. Ante ese llamado los empleados forman la cooperativa y adquieren colectivamente acciones de la empresa.

Para adquirir un bloque de acciones la cooperativa puede acceder a un sistema de garantías de préstamos que corresponden a la mayoría de la inversión total de la CTA. Las contribuciones anuales de los trabajadores, destinados al pago del préstamo, son deducidas a partir de retenciones semanales o bimensuales sobre los salarios, pudiendo escalonarse por un período de entre 5 y 10 años.

La participación a la propiedad de la empresa es proporcional al número de acciones en manos de la cooperativa, habitualmente minoritaria, entre 15 y 30% de las acciones. Ese capital invertido toma dos formas; las participaciones sociales y las participaciones privilegiadas.

Las sociales son nominativas, no aumentan de valor y no conllevan interés. Las privilegiadas están autorizadas por reglamento, conllevan interés y pueden ser admisibles en el Régimen de Inversión Cooperativo, un amparo fiscal para los socios que invierten en su cooperativa.

La cooperativa tiene prioridad para comprar acciones, siempre que logre el capital necesario, lo mismo que en el caso de una nueva emisión de acciones de la empresa. Las CTA logran entrar mejor en la industria que las cooperativas de trabajo tradicionales.

Al agruparse en una asociación cooperativa, los trabajadores pueden expresarse como colectivo y designan, en base a la regla un miembro = un voto, un representante en el consejo de administración de la empresa.

En esta modalidad, la posesión de capital bajo forma de acciones, certificados, o derechos dependiendo de la forma jurídica, se convierten en el eje ductor de funcionamiento de la empresa pues permite a los trabajadores poseedores de estos títulos in-

fluir en la gestión y los beneficios dependiendo de la proporción de capital poseído.

La participación accionaria es regularmente impulsada por los propietarios y puede obedecer al interés en implicar a los trabajadores en las actividades empresariales, financiar la empresa con aporte de ellos o evitar tentativas no amigables de apropiación de la empresa por la competencia, el Estado o un sector laboral.

Ser copropietarios de la empresa o dueños de los anteriores activos de ellas proporciona a los trabajadores una visión de helicóptero cónsona con la perspectiva de propiedad y el poder participar en instancias diferentes a la del puesto de trabajo.

Efectivamente, dependiendo del porcentaje accionario y las condiciones estatutarias o legales, los trabajadores pueden ocupar puestos en las unidades administrativas y de control.

Un trabajador- accionista que circule por todos los niveles de la empresa (desde la asamblea de accionistas, pasando por poder ser miembro de la junta directiva desde la que sería —jefe colegiado- de su gerente jefe, hasta el cargo operativo que desempeña), adquiere fortalezas que le permiten decidir sobre cualquier aspecto empresarial de manera más objetiva que los accionistas que solo observan —desde arriba: 1) por provenir del sector laboral, le es más fácil comprender las inquietudes de los trabajadores; 2) tiende a eliminar la tradicional división dirigentes-dirigidos; 3) se adiestra como propietario; y 4) se fortalece como generación de relevo.

Las relaciones entre la empresa y los trabajadores se regulan por el convenio de accionistas (que prela sobre la legislación cooperativa) que muestra que una clausula prevé una presencia de representantes de la cooperativa en el consejo de administración de la empresa en proporción al número de acciones.

En estas cooperativas, previa elaboración de un estudio de factibilidad, los trabajadores invierten gracias a retenciones salariales que la cooperativa aplica para la adquisición de las acciones; como accionista, la cooperativa se beneficia de rebajas de un régimen fiscal especial, del Régimen de Inversión Cooperativo sobre las ganancias netas de la Provincia de Quebec y de mejor trato por los otros accionistas. Estos beneficios fiscales ayudan a los asociados a constituir fondos de retiro, ya que pueden vender su porcentaje accionario al retirarse.

COMPRA DE LA EMPRESA POR LOS TRABAJADORES

Adaptado de Vieta (2016) y Rodríguez (1995)

Concepto

Es parte de un proceso de reestructuración, rescate o conversión de un negocio por el que los trabajadores compran una participación accionaria en la empresa que les emplea, o en una división o en una subsidiaria de la empresa, suficiente como para detentar el control de la empresa. Es llamada en inglés *workers' buyout-OMB*

La razón de ello puede ser lograr la continuidad de una empresa en peligro de cierre, para evitar la pérdida del empleo o en caso de privatización de empresas públicas en que son preferidos los trabajadores para su adquisición.

Según Escribano (2022) supone la continuidad en la explotación de la empresa de carácter no traumático, toda vez que la actividad continúa siendo desarrollada por los mismos sujetos, sólo cambia su relación con la titularidad de dicha empresa.

Formas

La compra por parte de los trabajadores puede tomar cuatro rutas:

1. La creación de una empresa que será controlada por los empleados y que adquirirá la empresa en dificultades.

   Los empleados involucrados forman primero una nueva entidad, con el fin de participar en los requisitos legales para la compra de todo o parte de los intereses de negocio original, que a su vez es conocido como la 'empresa de destino'.

   Esta compra es financiada por las contribuciones de los trabajadores a la nueva empresa con sus ahorros, planes de pensiones redireccionados, los avances en el seguro de desempleo o de otras fuentes financieras (como con la ayuda de los inversores institucionales, que puede ser cooperativas, personas o empresas públicamente negociadas o privado como 'Socio *finanziatore'* de Italia).

   Puede que algunas entidades financieras, preferentemente del sector social y solidario suscriban porciones minoritarias en el capital de la sociedad creada por los empleados o bien otorguen créditos –con ciertas ventajas fiscales- a los empleados para que puedan comprar las acciones de la empresa.

INDICE GENERAL

Así, para Vargas (2015) Una posibilidad, aún no explotada, de solventar parte del grave problema de financiación que suelen tener estas iniciativas empresariales sería que la banca privada, en concreto que las cooperativas de crédito creasen líneas de apoyo y financiación de los proyectos de continuación de empresas por trabajadores constituidos en cooperativas.

Esta sería una forma fácil para que las cooperativas de crédito, a las que tanto se les acusa de bancarización y de pérdida de valores cooperativos, cumpliesen con dos de los principios cooperativos de la ACI: cooperación entre cooperativas (Sexto) e interés por la Comunidad (Séptimo).

2. Los trabajadores adquieren algunos o todos los activos de la empresa de destino a través de préstamos de financiación (ya sea de bancos, cooperativas de ahorro y crédito u otros inversores institucionales) que es asegurada por los activos y potenciales de la empresa de destino, o a veces en combinación con futuros ingresos o directamente por bienes propios de los trabajadores.

3. Los empleados, sus sindicatos u otros partidarios locales y representantes legales, en primer lugar, negocian la transferencia de una empresa destino en bancarrota, o una porción del mismo a través de algún tipo de mecanismo legal o legislativo (p. ej., quiebra o incluso legislación de expropiación).

4. Cualquier combinación de los tres escenarios anteriores, incluyendo copropiedad y modelos de co-administración entre empleados y propietarios o empleados y directivos de la empresa de destino.

Condiciones

Generalmente no existe norma jurídica expresa que regule estas situaciones, razón por la cual habrá que referirse a la normativa genérica del derecho común. También, que la operación esté expresamente prohibida o permitida, o que se remita al estatuto.

Puede ser obligatorio convertir la empresa adquirida en cooperativa o en empresa del sector solidario en un plazo estipulado, o que se trate de una mera restructuración de la misma como tal.

Puede, también, que la nueva empresa deba ser objeto de absorción, requiriéndose en veces de aprobación pública y que se garantice la representación de los usuarios: "Si una cooperativa necesita poseer una compañía subsidiaria, se hacen las previsiones para que haya una representación de los usuarios de la misma en el consejo y en los distintos comités (Laidlaw, 1980).

Además, se establecen sanciones por el incumplimiento, que pueden ser meramente administrativas, la fusión imperativa o la declaratoria de caducidad de la adquisición.

Medidas

En el ordenamiento francés, la Ley Hamon (2014) establece medidas van desde el derecho de los trabajadores a obtener información periódica sobre la situación de la empresa (de más de 250 trabajadores) y las posibilidades de su adquisición hasta el establecimiento de un período en el cual se permite a los trabajadores presentar ofertas en caso de transmisión de aquellas empresas. En caso de incumplimiento de estas obligaciones impuestas al empresario, podría conllevar la nulidad de la transmisión realizada a espaldas de los trabajadores y sin conceder la opción previa. (Escribano, 2022).

Fraude en la adquisición

Se daría este fraude de ley en el caso en el que los trabajadores ad- quieren una parte de la empresa anterior, se constituyen en empresa de economía social y, a continuación, continúan prestando sus servicios en idénticas condiciones que anteriormente en favor de su anterior empresario (Escribano, 2022).

Recientemente el Tribunal Supremo de Francia, en un intento de poner freno a esa anomalía, ha llegado a extender la tradicional doctrina del levantamiento del velo a estos supuestos. Asimismo, establece que «a la cooperativa le corresponde la carga de probar que desarrolla una actividad real en beneficio de sus socios». En definitiva, conforme a este Tribunal la carga de la prueba de que la cooperativa es real y no ficticia recae sobre la propia cooperativa.

TRASPASO DE EMPRESAS A COOPERATIVAS DE TRABAJO

*Supuestos (*Coceta (sf) y Vargas, 2017)

Los activos de la empresa pueden traspasarse a una nueva sociedad cooperativa mediante distintas formas de transmisión, extrajudiciales y judiciales, entre las primeras tales como la compra por parte de los antiguos trabajadores, el arrendamiento de los mismos, por la cesión del antiguo propietario a los trabajadores a cambio de las deudas salariales o dación en pago, y entre las judiciales bien por la adjudicación a los mismos en un proceso de ejecución laboral o bien en un proceso concursal.

INDICE GENERAL

Se trata de diversos supuestos en que los trabajadores asumen la gestión de una empresa mercantil mediante la creación *ex novo* de una cooperativa de trabajo, que "hereda" ciertos aspectos de una antigua empresa que por diferentes causas ha dejado de existir.

En Francia, existe un derecho de preferencia de adquisición de la empresa por los trabajadores (Ley Hamon, N° 2014/856) y Ley Macron, N° 2015/990) que se manifiesta en:

1. Derecho de los trabajadores a obtener información periódica sobre la situación de la empresa y las posibilidades de su adquisición

2. Establecimiento de un período en el cual se permite a los trabajadores presentar ofertas en caso de transmisión de aquellas empresas

El incumplimiento por el empresario, podría conllevar la nulidad de la transmisión realizada a espaldas de los trabajadores y sin conceder la opción previa (Escribano, 2019).

Alternativas:

1. Es posible la continuación informal de una empresa que ha dejado de funcionar por los antiguos trabajadores que constituyen una cooperativa de trabajo asociado o una sociedad laboral que se dedica a la misma actividad que desarrollaba aquélla, sin haber una operación de venta de empresa ni de bienes, ni una transformación del tipo social.

2. Transmitir la sociedad mercantil que explota la empresa a sus empleados o a parte de ellos, a través de una venta de las acciones o participaciones de la sociedad titular de la empresa (transmisión de sociedad, venta de capa o share deals), sociedad que puede después o al mismo tiempo, transformase en otro tipo social que se adapte mejor a la nueva situación societaria y laboral.

3. Mediante un proceso de ejecución laboral en que los trabajadores ejecutantes, futuros socios de la cooperativa, han obtenido un título ejecutivo en forma de sentencia, auto o decreto, que contiene un pronunciamiento de condena frente a su empresario por los despidos producidos o por los salarios impagados, y que en garantía de esas cantidades o créditos se ha procedido al embargo de bienes del empresario, entre los cuales puede estar el inmueble donde se ejercía la actividad empresarial, la maquinaria utilizada para la producción o elaboración del producto, los vehículos utilizados para el transporte de mercancías o personas, el mobiliario y enseres de las dependencias, etc.

   Ese conjunto de bienes embargados, propiedad de la empresa deudora, tienen por objeto satisfacer el crédito de los trabajadores, por lo que mediante la vía de apremio se realizan los trámites necesarios para transformar esos bienes en dinero metálico, mediante la modalidad de subasta judicial, a la que pueden acudir y participar como postores los propios trabajadores para pujar por dichos bienes sin necesidad de ingresar o abonar cantidad alguna, y poder adjudicarse los mismos por una cantidad inferior, igual o superior a su crédito (Fernández Soriano, 2015).

SUCESIÓN O TRANSMISION DE EMPRESA

Adaptado de Vargas (2017)

Concepto

Consiste en transmitir o ceder a una entidad de nueva creación constituida por los trabajadores, el conjunto de bienes y derechos afectos a la actividad empresarial o alguna de sus unidades productivas para su explotación, es decir una sucesión de empresa desde el punto de vista objetivo (transmisión o sucesión de empresa.

La transmisión se produce en tres pasos:

1. Constitución de una sociedad, que puede darse mediante:

   a) Creación de una cooperativa por parte de los trabajadores de una empresa cuando el empresario se jubila.

   b) Creación de una cooperativa por trabajadores de una empresa que deciden de forma voluntaria dejarla y formar la suya propia bajo la fórmula cooperativa

   c) Creación de una cooperativa por parte de los trabajadores despedidos de una empresa.

2. Transmisión de la empresa

   Puede ser:

   a) Mediante la suscripción de los pertinentes contratos sean de arrendamiento o de compraventa de empre-

INDICE GENERAL

sa o proceder a la pertinente modificación estructural de la sociedad cedente (escisión, segregación o cesión global de activo y pasivo).

b) A través de la transmisión en bloque o en globo de todo el patrimonio de una sociedad por sucesión universal a cambio de una contraprestación que no podrá consistir en acciones, participaciones o cuotas de socio del cesionario.

c) A través de un contrato de transmisión de empresa a favor de la cooperativa constituida. Para ello es necesario que se trate de un contrato en que el objeto vendido sea la empresa en su conjunto, con sus elementos esenciales con la finalidad de pueda seguir siendo objeto de explotación (Mercadal, 2015). El adquirente, si así se ha pactado en el contrato, puede asumir la totalidad o parte de las deudas de la empresa, aunque el transmitente no se liberará de las mismas salvo cuando el acreedor lo consienta.

3. Disolución y extinción de la sociedad transmitente

Transmitida la empresa a los trabajadores constituidos en cooperativa o en otra fórmula de economía social, se suele abrir el proceso de disolución de la mercantil, sea voluntariamente porque los socios en mayoría así lo decidan, sea de manera obligatoria, si la sociedad está incursa en una causa legal de disolución, por ejemplo, por el cese de la actividad que constituye el objeto social o de manera automática, si la sociedad se ha extinguido como consecuencia de una cesión global de activo y pasivo.

No obstante, si la entidad cedente no incurre en una causa de disolución y no es insolvente, no existe ningún impedimento jurídico para que continúe siendo empresario desarrollando otras actividades empresariales, sea porque la sociedad era titular de varias empresas, sea porque se transmitió una única unidad productiva de la empresa habiendo varias, sea porque los socios deciden iniciar un nuevo proyecto empresarial.

Sucesión de empresa y condición jurídica del personal

Adaptado de Sacristán (2019)

Se pueden distinguir cuatro situaciones de hecho:

1. Adquisición de una empresa por parte de una CTA

Los trabajadores que continúen como trabajadores por cuenta ajena podrán adquirir la condición de socios

2. Adquisición de una CTA por parte de una empresa no solidaria

a) Los trabajadores que prestaban sus servicios por cuenta ajena en la CTA, mantienen su posición en la nueva empresa.

b) En el caso de los socios cooperativistas una interpretación judicial rechaza la existencia de subrogación por cuanto no siendo considerados como trabajadores se descarta la aplicación de una norma pensada para la protección de los trabajadores por cuenta ajena.

Sin embargo, sería aplicable por analogía la norma que dispone que cuando una CTA cese, por causas no imputables a la misma, en una contrata de servicios o concesión administrativa y un nuevo empresario se hiciese cargo de éstas, los socios trabajadores que vinieran desarrollando su actividad en las mismas tendrán los mismos derechos y deberes que les hubieran correspondido de acuerdo con la normativa vigente, como si hubiesen prestado su trabajo en la cooperativa con la condición de trabajadores por cuenta ajena.

3. Sucesión entre dos CTA

Los socios-trabajadores pasan a serlo de la CTA sucesora en igualdad de condiciones que tenían.

4. Trabajadores de una empresa en crisis, una vez extinguidos sus contratos de trabajo, constituyen una CTA o una sociedad laboral para, a continuación, continuar con la actividad empresarial hasta ahora realizada como trabajadores por cuenta ajena.

La jurisprudencia descarta la sucesión:

a) Porque los trabajadores, voluntariamente, decidieron convertirse en cooperativistas y, tanto, autoexcluirse de la norma protectora.

INDICE GENERAL

b) Si se aprecia la existencia de una realidad o identidad de la sociedad cooperativa resultante como ente capaz de llevar a cabo el objeto definido en su constitución.

c) La jurisprudencia descarta la existencia de una sucesión de empresas cuando la extinción de los contratos haya sido real y no consten datos que permitan deducir la existencia de una sucesión no transparente, «pues lo que se entiende sucedido es que los trabajadores crean una nueva empresa sobre las cenizas de la precedente.

Apoyo financiero (Mariscal, 2015)

El Parlamento Europeo, aprobó en 2013 informe "sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis" según el cual es necesario un apoyo financiero, que las transmisiones de las empresas a los empleados tienen que tener una cobertura sea cual sea en cada país, y que haga posible esta transmisión. Porque esos empleos se pierden y esa empresa desaparece. Se reduce la capacidad productiva, dado que estas empresas están en el mercado y tienen carteras de clientes.

Son empresas que no están en quiebra, sino que tienen capacidad de producir bienes y servicios, y además, tienen trabajadores/as que están dispuestos a seguir con ella. En este caso, el acompañamiento sindical, público y de las organizaciones cooperativas es fundamental e imprescindible, y además, falta capacidad financiera y seguridad jurídica que agilice los trámites que produzcan la transmisión de empresas a los trabajadores.

Así, Conscientes de las dificultades que tienen los trabajadores para obtener los recursos necesarios para continuar la actividad de la empresa en crisis en la que trabajan, se debería crear por parte de la administración pública un fondo específico con esta finalidad y establecer determinados beneficios de carácter financiero para las empresas que sean transmitidas a sus empleados (Vargas, 2015),

Modulo 5.

DERECHOS COOPERATIVO, MUTUAL Y DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

UNIDAD VII.
RECURSOS ECONÓMICOS

Contenido

Patrimonio..... 1681
la propiedad en la empresa tradicional..... 1684
Formas de propiedad solidaria 1689
Tipos de propiedad en las empresas solidarias 1691
Bienes de propiedad solidaria 1691
La propiedad común de la empresa solidaria..... 1693
Bienes propiedad de los miembros Que vinculan a la empresa..... 1695

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

37 Patrimonio. Propiedad Común

PATRIMONIO

Concepto

Jurídicamente, por patrimonio se entiende la totalidad del activo y del pasivo que tiene una persona tanto física como de existencia ideal (colectiva o jurídica); el conjunto tanto de sus bienes y derechos como de sus deudas y obligaciones; el monto efectivo de los bienes de una empresa en un momento determinado; el total de los fondos económicos propios destinados a financiar las operaciones de una empresa; los fondos patrimoniales o los medios económicos y financieros necesarios para que sea posible la realización del objeto social.

Estos recursos son aportados por los miembros al momento de la constitución de la empresa solidaria (aunque, en algunos casos, algunos son donados o cedidos por un patrono, o transferidos por una entidad estatal o privada, en veces sindicatos) y se incrementan con el ingreso de nuevos miembros y, sobre todo, con el producto de la actividad económica desarrollada por la entidad, acumulados bajo la forma de fondos y reservas, aunque también pueden disminuir por el retiro de algunos asociados, o si el resultado de las operaciones de la empresa fuese negativo.

En tal sentido, las reservas constituyen una parte del patrimonio social que amplía y complementa el capital, pero, a diferencia de él, no son aportadas por los asociados, sino que se originan en resultados obtenidos por la empresa, y que no han sido distribuidos (Cracogna, 2003).

Patrimonio y capital

Capital y patrimonio son cosas distintas. El capital social es una cifra abstracta, matemática, que necesariamente deberá constar en el estatuto de la cooperativa o empresa solidaria. Por su parte, el patrimonio es un conjunto de bienes materiales e inmateriales, derechos y obligaciones evaluables en dinero, de que es titular la cooperativa, cuyo montante aumentará o disminuirá, pudiendo mismo desaparecer, conforme a las vicisitudes de la actividad empresarial (Meira, 2015).

Si bien es cierto que –normalmente- en el momento de la constitución de la empresa el patrimonio coincide con el capital (apor-

<< INDICE GENERAL

tes de los miembros) no lo es menos que cuando comience sus actividades el valor del patrimonio será mayor o menor según se hayan obtenido beneficios o pérdidas (Gadea, 2003).

Como señala Martín-Reyes (2013) una vez se desarrolle el objeto social pueden producirse alteraciones patrimoniales, tanto al alza como a la baja, según las vicisitudes, prósperas o adversas, a que se enfrente la sociedad en el concreto ejercicio de la actividad empresarial, cuyo resultado es el patrimonio neto, cifra de carácter mutable.

Es más, añade el autor, puede llegar el momento en que el patrimonio de la empresa haya crecido de tal manera que no sea más necesario contar con los recursos aportados por los miembros (capital) en cuyo caso se procede a la reducción del capital mediante la devolución del mismo a los asociados, en orden a la antigüedad de las aportaciones.

Características del patrimonio

1. El patrimonio es independiente de los bienes que una persona posea. Inclusive, una persona puede no tener ningún bien y, aun así, tiene un patrimonio. Es, en otras palabras, una aptitud para poseer, de tal forma que el patrimonio de una persona también incluye derechos de propiedad futuros. Cabe tener mayor o menor cantidad de bienes, pero solamente puede poseerse un patrimonio.

2. El patrimonio social es variable porque aumenta y reduce con el ingreso y retiro de los miembros;

3. Indivisible, ya que cada elemento del patrimonio social y su totalidad pertenecen a cada socio en forma indivisa con el conjunto de los consocios, tratándose así de una plena titularidad sólo limitada por la cotitularidad de los demás socios (Verón, 2009) e irrepartible o no distribuible entre los miembros, aunque algunos consideran que puede ser divisible, o que una parte del mismo pueda ser repartible y otra parte no (Genco, 2002).

4. El patrimonio social es uno y único sin que importe que la empresa esté organizada en departamentos, secciones, sucursales o agencias. Incluso, cuando la empresa tenga secciones autónomas, a final de cuentas, una vez que se haga exclusión del patrimonio separado, responde por las obligaciones el patrimonio social. La reforma societaria italiana permite la creación de patrimonios destinados a un asunto específico, cuyos fondos deben ser destinados a actividades de carácter secundario, o a un objeto societario múltiple (Bitossi, 2003).

5. El patrimonio constituye la garantía o prenda común de los acreedores. Esto es, la empresa responde de sus obligaciones frente a terceros con el total de sus recursos económicos.

   Los bienes de la persona forman un todo unitario que responde por las obligaciones que esta haya contraído, es decir, cuando una persona se obliga, obliga a la masa de bienes. Constituye la prenda tacita y común de todos los acreedores o perjudicados por el titular. El patrimonio de una persona, con todos los bienes que lo integran ("activo") está afectado al cumplimiento de las obligaciones y al pago de las deudas ("pasivo").

   Sin embargo, para los acreedores que operan con la cooperativa lo que asume real importancia para el análisis de la viabilidad económica de ésta son las prestaciones cooperativas (o volumen de negocios que la cooperativa desarrolla con sus miembros o con terceros), las reservas obligatorias en particular la reserva legal, otras garantías que la cooperativa ofrece para el pago de sus deudas, con particular importancia la responsabilidad personal asumida por los cooperadores en la correspondiente cláusula estatutaria en ese sentido (Vargas y Aguilar, 2006, en Meira, 2015).

6. El patrimonio está integrado por bienes susceptibles de apreciación económica.

Partes del patrimonio

Señala Viguera (2011) que la característica distintiva de las cooperativas es la existencia, dentro del patrimonio, de los conceptos "patrimonio repartible entre los socios" y "patrimonio irrepartible". El primero, está compuesto por la parte del patrimonio correspondiente al capital social que cada socio aportó en su día a la cooperativa; así como por la cuota que pueda corresponder al socio de las reservas voluntarias que la cooperativa haya podido constituir con cantidades retornables a los mismos. El irrepartible, los bienes de propiedad de la empresa, las liberalidades recibidas y las reservas y fondos obligatorios.

Así, para Meira (2022) una de las especificidades del régimen económico de las cooperativas tiene que ver com la distinción entre un patrimonio repartible y un patrimonio irrepartible.

INDICE GENERAL

1. El patrimonio repartible está constituido por la parte del patrimonio correspondiente al capital social que cada miembro tiene en la cooperativa y, bajo ciertas condiciones, por la cuota parte que pueda corresponder al miembro de las reservas libre que la cooperativa eventualmente haya constituido:

2. EL patrimonio irrepartible comprende los activos correspondientes a la reserva legal y a la reserva de educación y formación, así como a las reservas constituidas con resultados de operaciones con terceros.

   Esta parte del patrimonio cooperativo nunca podrá ser apropiada individualmente debiendo mantener su carácter cooperativo, aunque la cooperativa desaparezca sin que la suceda cualquier otra entidad cooperativa nueva. En este sentido, la doctrina habla de la existencia, en la cooperativa, de un patrimonio colectivo.

En las mutuales

El patrimonio está formado por las cuotas de ingreso y las cuotas periódicas, que son los bienes entregados por los miembros para ser gestionados por la empresa; los pagos hechos por los asociados para obtener los servicios sociales y los aportes externos

LA PROPIEDAD EN LA EMPRESA TRADICIONAL

El derecho de propiedad

1. Concepto

   En derecho, la propiedad es el poder directo e inmediato sobre un objeto o bien, por la que se atribuye a su titular la capacidad de disponer del mismo, sin más limitaciones que las que imponga la ley. Es el derecho real que implica el ejercicio de las facultades jurídicas más amplias que el ordenamiento jurídico concede sobre un bien.

   El objeto del derecho de propiedad está constituido por todos los bienes susceptibles de apropiación. Para que se cumpla tal condición, en general, se requieren tres condiciones: que el bien sea útil, ya que, si no lo fuera, carecería de fin la apropiación; que el bien exista en cantidad limitada, y que sea susceptible de ocupación, porque de otro modo no podrá actuarse.

   Para Cabanellas (1974) la propiedad no es más "que el dominio que un individuo tiene sobre una cosa determinada, con la que puede hacer lo que desee su voluntad"; el derecho real en una cosa corporal para gozar y disponer de ella arbitrariamente; no siendo contra la ley o contra el derecho ajeno. La propiedad separada del goce de la cosa se llama mera o nuda propiedad.

2. Facultades (Fernández Peiso, 2015).

   El derecho de propiedad otorga a su titular facultades (aptitudes o potestades) para realizar, o no, actos jurídicos válidos; así, poseer facultades no significa generar obligaciones, excepto casos que ellas se conciban para realizar un acto jurídico de naturaleza obligatoria.

   Habitualmente se considera que el derecho de propiedad pleno comprende tres facultades principales: uso (*ius utendi*), disfrute (i*us fruendi*) y disposición (*ius abutendi),* distinción que proviene del Derecho romano o de su recepción medieval.

   Las facultades (de hacer, o no hacer) del derecho de propiedad son:

   a) Poseer. Facultad de tener, de ejercer el poder de la tenencia sobre los bienes

   b) Usar (Rivero, O. 2005): «es darle a los bienes su destino o función de acuerdo con su naturaleza, con la voluntad de su titular, o con las reglas legales y sociales vinculantes.» Como la facultad es usar, utilizar, emplear o hacer servir, o para algo, o no, el bien que se posee.

   c) Disfrutar. Se entiende, siguiendo a Rivero, (2005), como «un beneficio adicional al uso de la cosa misma, implica la posibilidad de hacer entrar en el patrimonio del sujeto otro bien en propiedad, además de aquel que ya lo generó. Disfrutar, a mi entender, es adquirir en propiedad los frutos generados por una cosa propia o ajena». En efecto, mediante el uso el bien se mejora y acrecienta; mediante el disfrute, el titular se apropia de los frutos generados por ese uso y los beneficios de su colocación en el tráfico, resultando entonces el acrecentamiento de la masa patrimonial cooperativa por el incremento del valor del bien.

INDICE GENERAL

d) Disponer. Atributo originario de la propiedad, materializa el poder sobre el bien, en tanto el propietario puede realizar cualesquiera acciones sobre él, en cuanto no estén prohibidas por la ley, transmitirlo bajo cualquier forma, consumirlo, etc.; incluyendo las determinaciones testamentarias; «así podrá venderla, donarla, gravarla o transformarla, de acuerdo con los límites que pueda tener» (Moreno, B 1995).*El derecho de propiedad en la empresa tradicional*

Adaptado de Torres Lara (1976)

El socio de una empresa comercial normal, si bien es cierto que no es propietario de los medios de producción que pertenecen a ella, sí es propietario de ella misma. Pues bien, ese título de propiedad se puede dar como acciones si se trata de sociedades anónimas o como participaciones si se trata de otras sociedades.

Pero el tener la "propiedad" de una acción o de una participación no constituye sólo un hecho o un status, sino que lo más importante es que genera a su titular determinados "beneficios" reconocidos universalmente en una forma casi absoluta, que son:

1. El derecho de disposición.

   Consiste en que el propietario puede transferir a terceros su porción propietaria a título gratuito u oneroso. Pueden existir diversas limitaciones: como autorizaciones previas de las autoridades, preferencia para la venta a otros socios, impedimento de venta a extranjeros, impedimento de venta a quienes ya tienen un alto porcentaje de la propiedad de la empresa etc., etc. Todas son limitaciones que cada día reducen el derecho de disposición. Es un principio no absoluto, pero fundamental y característico del derecho propietario.

2. El derecho de gestión o de dirección de la empresa

   Consiste en que el titular propietario por tener esa simple condición y no otra; tiene el beneficio de dirigir, administrar o mandar en la empresa, en proporción a su aporte. Es decir, el derecho de gestionar la empresa no nace de la capacidad técnica o moral, de la antigüedad o de cualquier otro factor, sino exclusiva y excluyentemente de haber efectuado un aporte, es decir, de ser "propietario".

   La condición de propietario implica el derecho de gestión. El propietario puede transferir su poder a un técnico.

3. El derecho de apropiación de los beneficios que genera una empresa tradicional, también corresponde al propietario.

   Este se apropia del beneficio o utilidad, por ser simplemente "propietario" y no por otra razón. En consecuencia, el ser propietario implica no solamente que quienes son propietarios se apropien del beneficio obtenido por la combinación de su capital con el trabajo, sino y aquí lo más importante, que quien trabaja en la empresa dependa de las órdenes del "propietario".

   Es decir, los seres humanos intrínsecamente iguales se convierten en dependiente y jefe por el simple hecho de que éste último es el titular "propietario".

El derecho de propiedad en la empresa solidaria

(Torres Lara, 1976)

Beneficios de la propiedad

Los llamados "beneficios" del derecho de propiedad de los miembros de una empresa solidaria presentan caracteres particulares, a saber:

1. Disposición limitada

   Los aportantes, miembros o asociados, tienen al igual que la empresa mercantil el derecho de "disponer", vender u obsequiar sus aportaciones. Sin embargo, existen límites. Las aportaciones individuales en una cooperativa están representadas mediante "certificados de aportación" o "libretas de aportación" y su transmisión sólo puede hacerse entre quienes tengan la condición de socios y a igual o menor valor del nominal. Doctrinaria y legalmente no es posible, por tales razones, la cotización en Bolsa de los certificados de aportación, pues no son títulos valores, sino meras constancias de pago de uno o más aportes, que como tales no generan derechos societarios.

   En lo relativo a la propiedad grupal, vale decir a las reservas, por tener calidad de irrepartibles, precisamente, no pueden ser "dispuestas" por los socios. Son usadas en la adquisición de activos, pero no puede beneficiarse a los socios mediante su reparto. Ni tampoco, incrementan el valor de las aportaciones.

INDICE GENERAL

2. No tiene relación con la gestión y apropiación.

Los fundamentales atributos del derecho de propiedad: la "gestión" y "apropiación", no existen en la empresa cooperativa. La gestión y la participación no corresponden a la categoría de "propietario" en una cooperativa, sino a la categoría de "trabajador" o de consumidor".

El derecho de voto, mando, o administración les corresponde a los miembros, pero no por tener aportes en una cooperativa, sino por ser trabajadores de ella (si es cooperativa de trabajadores) o por ser usuarios o consumidores de la misma, (si es cooperativa de usuarios).

Igual sucede con el beneficio de "apropiación" del excedente, el cual se devuelve a los socios no por ser propietarios, sino por tener la calidad de trabajadores o usuarios asociados.

Por eso una persona que tuviera una gran inversión en aportes de una cooperativa, tiene sin embargo un solo voto e incluso no obtendría ninguna suma proveniente de los excedentes sino hubiera realizado trabajo efectivo (cooperativa de trabajadores) o uso o consumo real (cooperativa de usuarios). El excedente se distribuye precisamente en proporción a tales factores (trabajo u operaciones realizadas con la cooperativa).

Diferencias con la propiedad mercantil (Torres Lara, 1976)

En resumen, mientras que la naturaleza de la propiedad mercantil hace que de la misma se originen los derechos de gestión y de apropiación, en el caso cooperativo si bien subsiste la propiedad incluso individualizable, de ella no se derivan otros beneficios que el de su limitada disposición. Trasladándose a la persona del socio la "gestión" y la "apropiación", como derecho de él en su calidad de persona humana, como trabajador o usuario.

Mientras que la "propiedad" tradicional resulta siendo origen de la ganancia, el lucro, la apropiación de la plusvalía y la generación de la dependencia de seres humanos, la propiedad cooperativa es pluralista, personal y grupal con direccionalidad socializadora, no origina lucro ni dependencia entre seres humanos, características que son pues sustantivamente distintas a la propiedad capitalista o mercantil.

La propiedad cooperativa en el socialismo (Law, spi)

Bajo el socialismo, la propiedad cooperativa es una variedad de la propiedad socialista dado que se desarrolla bajo el influjo rector de la propiedad estatal (de todo el pueblo). Es del mismo tipo que la propiedad estatal socialista, excluye la explotación del hombre por el hombre, hace perfectamente posible el desenvolvimiento planificado de la producción, el trabajo colectivo y la aplicación del principio socialista de distribución según el trabajo. Lenin indicaba que el régimen de cooperadores cultos bajo la propiedad social da los medios de producción, bajo la victoria de clase del proletariado sobre la burguesía, es el régimen del socialismo.

Es interesante destacar que el Código Civil de Cuba trae una norma expresa sobre la propiedad cooperativa: el Artículo 22. que reconoce como forma de propiedad: b) cooperativa: la sustentada en el trabajo colectivo de sus socios propietarios y en el ejercicio efectivo de los principios del cooperativismo

FORMAS DE PROPIEDAD SOLIDARIA

Adaptado de Razeto (1982)

En las cooperativas, mutuales y demás empresas solidarias coexisten –en diversos grados- distintos tipos de propiedad:

Propiedad cooperativa, social o colectiva

La propiedad del patrimonio es del grupo de miembros o integrantes de la unidad económica, en cuanto grupo, sin que se establezca ninguna diferenciación de partes asignables a cada persona, y en consecuencia sin posibilidad de rescate del aporte individual cuando un socio se retira. Cada elemento del patrimonio social, y su totalidad, pertenecen a cada socio en forma indivisa con el conjunto de los consocios, tratándose así de una plena titularidad sólo limitada por la cotitularidad de los demás socios.

Es el caso de las empresas de trabajo asociado o cooperativas de trabajo. En las cooperativas de autogestión de Costa Rica, las unidades de producción destinadas a su funcionamiento, están bajo el régimen de propiedad social con carácter indivisible.

Propiedad colectiva con reconocimiento de los aportes individuales efectuados en dinero

La propiedad es del grupo, no estableciéndose diferenciación respecto de aquella parte de la propiedad que se haya constituido en base a donaciones y a inversiones provenientes de utilidades generadas por la empresa misma; en cambio, se reconoce la procedencia y la propiedad individual de los aportes de las cuo-

INDICE GENERAL

tas y ahorros de los socios puestos en la empresa, que podrán rescatar en el momento en que se retiren de la sociedad.

Para Razeto (2009) son bienes de propiedad cooperativa (o asociativa) por acciones. De manera que la empresa se constituye con un patrimonio propio, formado por todos los aportes de los socios, que se transfieren de hecho y de derecho a la persona jurídica que la organiza, gestiona y sostiene. Pero si bien esos aportes son transferidos a la empresa, cada socio adquiere en el momento de efectuar sus aportes, cierta cantidad de unidades de valor (habitualmente denominadas acciones) que representan un porcentaje del valor del patrimonio total de la empresa, equivalente a la proporción que significan sus aportes respecto al patrimonio total. Esta forma de propiedad cooperativa o asociativa por acciones se establece cuando los socios hayan efectuado (al menos algunos) aportes de factores a la empresa en la forma que llamamos aportes patrimoniales valorizados.

Propiedad individual administrada asociativamente:

El patrimonio de la cooperativa es aquí la suma de los aportes individuales que permanecen vinculados a los socios que los efectúan; las utilidades de la operación son repartidas entre los socios, con la excepción de un porcentaje que se destina a gastos generales de administración. Es el caso de las cooperativas de vivienda, de ahorro y crédito, de productores y otras en las que la organización consiste solamente en la gestión asociativa de actividades económicas individuales, que así aprovechan economías de escala y otras oportunidades.

Propiedad externa:

Los medios materiales y financieros son proporcionados a la empresa por un sujeto económico externo que permanece su propietario; la empresa arrienda dichos activos sin límites de tiempo, debiendo pagar al propietario (el Estado, una institución filantrópica, u otro) un canon o tasa fija; las utilidades generadas son totalmente distribuidas entre los socios–trabajadores, que usan y gestionan el capital externo de manera relativamente autónoma. Esta forma de propiedad se ha difundido en las llamadas "empresas de autogestión", en las que se hace una distinción entre la propiedad del capital y el uso y gestión del mismo.

Podría ser el caso de las cooperativas no agropecuarias de Cuba que al contrario de lo que pasa en el mundo, casi como norma, las cooperativas se constituyen a partir de la unión de los bienes o propiedades de sus integrantes. En Cuba, quienes se unen son los socios para gestionar propiedades estatales, y del ingreso que se obtenga por la explotación de estas, una parte la recibe el Estado, y la otra se redistribuye (Moreno, 2014).

TIPOS DE PROPIEDAD EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Dentro de una empresa solidaria pueden coexistir –y de hecho coexisten- diversas formas de propiedad, pudiendo tener mayor o menor predominio o importancia cada una de ellas, de tal manera que el régimen de propiedad va de menos a más grupal o individual.

La propiedad dentro de la empresa solidaria puede estar representada en:

BIENES DE PROPIEDAD SOLIDARIA

Están constituidos por:

Los fondos y las reservas de carácter permanente y proindiviso, pues no se pueden enajenar ni repartir.

Cabe destacar que son una forma diferente de la propiedad pública y de la privada del Código Civil. Esto se puede observar cuando se disuelve y liquida una cooperativa: los aportes de los asociados y sus revalorizaciones les son reembolsados, pero los fondos y reservas de carácter permanente, al igual que el remanente patrimonial, son irrepartibles y deben pasar a otra entidad de la misma naturaleza (Sarmiento, 2009).

Son más bien los fondos de reserva obligatorios los que dotan de los necesarios recursos a la empresa a través del continuo incremento de los recursos de la entidad, tanto por la autofinanciación que significan como porque sirven de instrumento de garantía para la captación de recursos externos (préstamos bancarios, líneas de crédito, etc.). (Vargas, 2010).

Para Cracogna (2001) la reserva es del conjunto, es de todos, es un verdadero "capital social". Y que si existe un germen de transformación económica sustancial en la cooperativa, ese germen está en las reservas, porque su progresiva acumulación permite crear una propiedad social distinta, que no es la pública manejada por burócratas, ni es tampoco la individual lucrativa manejada por inversores capitalistas en pos de sus ganancias solamente. Es una tercera forma de propiedad verdaderamente revolucionaria.

Señala la ACI (2016) que normalmente, la totalidad o una parte considerablemente amplia de los beneficios retenidos por una cooperativa, denominados "reservas de carácter indivisible" de la cooperativa, son de propiedad colectiva. En las cooperativas

INDICE GENERAL

con más trayectoria, estas reservas de carácter indivisible representan los logros de muchas generaciones de miembros y, a menudo, son el objetivo de personas que pretenden desmutualizar cooperativas.

En ciertas jurisdicciones, este "capital" colectivo está protegido legalmente mediante un "bloqueo de activos" jurídico que impide la distribución de los activos residuales a los miembros en el momento de la disolución de una cooperativa. Los activos son propiedad común para siempre y no pueden compartirse en el supuesto de disolución o liquidación. Tras el pago de toda deuda residual, los activos sobrantes conservarán su carácter indivisible y serán utilizados para el desarrollo del movimiento cooperativo. Éste es el significado y la definición de "reservas de carácter indivisible".

Las reservas de carácter indivisible de la cooperativa son patrimonio común de la cooperativa. No pertenecen a una sola generación de miembros de la cooperativa, sino a la cooperativa en su totalidad, como entidad jurídica. El antiguo concepto del derecho romano del "usufructo" aparece aquí en la relación de los miembros actuales respecto al capital social no retirable y a las reservas de carácter indivisible.

Este principio legal del "usufructo" deriva de dos palabras latinas: "usus" y "fructus". "Usus" es "el derecho a utilizar y disfrutar una cosa que se posee"; "fructus" es "el fruto de". Los miembros comparten el derecho de propiedad para "utilizar" y disfrutar de las reservas de carácter indivisible de la cooperativa, a través de los excedentes generados por la actividad de la cooperativa, pero las reservas de carácter indivisible de una cooperativa no pueden repartirse entre los miembros porque ellos no poseen el bien común cooperativo a título individual.

La generación de miembros actual no puede apropiarse las reservas de carácter indivisible para su propio beneficio e interés personal a través de la desmutualización o disolución de una cooperativa.

Las donaciones recibidas y el remanente patrimonial en caso de liquidación

Son irrepartibles entre los asociados en todo tiempo y que en caso de liquidación deben pasar a otra entidad de la misma naturaleza.

LA PROPIEDAD COMÚN DE LA EMPRESA SOLIDARIA

Conceptuación

Para Razeto (2009) la propiedad en común significa que todos los activos (bienes y factores) que forman parte del capital o patrimonio de la empresa, pertenecen al grupo solidario en cuanto colectivo. Nadie puede reivindicar la propiedad personal de algún bien, ni de una parte o porcentaje del patrimonio común.

Si un socio o integrante del grupo se retira, deja en la empresa todo aquello que ha aportado, y cuando ingresa un nuevo socio pasa a formar parte del grupo en igualdad de condiciones con los socios antiguos. Esta forma de propiedad en común implica que los aportes de factores a la empresa los efectúan los socios en la forma de donaciones: ellos donan al grupo del que forman parte, los factores que aportan. Como los han regalado, no cabe pedir después su restitución.

Para Heiz (2008) en la economía solidaria, no se debe hablar de propiedad colectiva porque esta corresponde a una sociedad desorganizada en la que el grupo aparece como un todo informe, siendo incapaces los individuos de presentar caracteres específicos susceptibles de distinguirlos unos de otros.

La propiedad común se debate entre propiedad individual y propiedad colectiva, siendo la primera la que domina, al punto de constituir la sola institución de derecho positivo. Tan es así que la propiedad pública que se podría asimilar a la propiedad colectiva está forjada en realidad sobre el modelo de la propiedad individual, siendo que el propietario es el Estado (apropiación colectiva de los medios de producción).

La consecuencia es una confusión general entre propiedad colectiva y propiedad común. Dice Hiez (ídem) que la propiedad común proviene de una noción de derecho germánico, la *gesammte habd,* que es una institución familiar por la cual un grupo se apropia de unos bienes. Es el grupo entendido como el conjunto de sus miembros quien es el propietario, y no una concepción unitaria del grupo como lo propone el modelo de la personalidad moral.

Se otorga suma importancia a los individuos del grupo, al punto que se llega a exigir el acuerdo de todos los miembros del grupo para pasar un acto de disposición sobre un elemento de ella, a menos que todos ellos no hayan decidido otorgar mandato a alguien para que los represente.

INDICE GENERAL

Composición

Los bienes de propiedad común de la empresa son:

1. Los bienes adquiridos y, o destinados por la empresa para su uso y disfrute común de todos los miembros y, eventualmente, por la comunidad en ejercicio del principio de interés por la comunidad. Es el caso de los inmuebles para las oficinas e instalaciones, campos deportivos, clubes, centros de atención médica, los equipos, los medios de transporte, etc.

2. Los recursos colocados a nombre de la empresa en entidades bancarias o similares En ellos están incluidas las inversiones de carácter financiero que tuviese la entidad (depósitos a plazo, acciones, participaciones y demás instrumentos financieros).

3. Los bienes aportados por los miembros al momento de su ingreso a la empresa. Estos bienes deben ser objeto de avalúo para determinar su valor real, que pasan a ser de propiedad de la empresa, y que los asociados –al momento del retiro- no pueden recuperar, sino percibir su valor equivalente, si fuese el caso.

4. Los bienes recibidos por donaciones o legados de parte de terceros, o los entregados a título gratuito por entidades públicas o privadas. En el caso de los procesos de Reforma Agraria, las tierras cedidas a la empresa solidaria en forma colectiva.

5. Títulos (certificados o cuotas) que representan los aportes de los miembros. De acuerdo a las nuevas normas internacionales de contabilidad, pueden ser considerados como patrimonio neto (o líquido) si la empresa tiene derecho incondicional de negarse a que sus titulares los rescaten, disposición que puede emanar de la ley, del reglamento o del estatuto. Esa prohibición incondicional puede ser absoluta, cuanto todos los reembolsos de títulos están prohibidos, o parcial, si con el rescate el capital pagado proveniente de los aportes de los miembros se reduce por debajo de un nivel específico.

6. Tierras que los asociados aportan a las cooperativas de explotación común de la tierra, como es el caso de Cuba, en que esas cooperativas que son las asociaciones voluntarias de agricultores pequeños que unen sus esfuerzos para la producción agropecuaria colectiva, de carácter socialista, sobre la base de la unificación de sus tierras y demás medios de producción. Los campesinos aportan de manera definitiva sus tierras, mediante el pago del precio según como hayan sido tasadas.

7. Lo activos intangibles

   Son activos identificables como no monetarios, que no poseen apariencia física y son utilizados en la producción o suministro de bienes y servicios, generando valor a la empresa. De acuerdo con Moberly (2014) existen tres categorías de activos intangibles:

   a) Bienes y productos: cuyo valor puede ser establecido en el mercado: licencias, franquicias, patentes, secretos empresariales y el valor de una marca.

   b) Competencias: procesos y rutinas distintivas y algunas veces propietarias, manifestadas en "Know-how" y capital intelectual mantenido y aplicado por los empleados, que al ser desarrolladas y desplegadas con la gente correcta y en el momento preciso, entregan ventajas competitivas, valor y utilidades.

   c) Capacidades latentes: la reputación, imagen, liderazgo, innovación y la capacidad de la fuerza de trabajo para crear, identificar y responder a las oportunidades de los mercados, para ubicar a la empresa en posiciones privilegiadas en un contexto de hipercompetencia global.

BIENES PROPIEDAD DE LOS MIEMBROS QUE VINCULAN A LA EMPRESA

Son aquellos bienes que los miembros ponen a disposición de la empresa -que adscriben a ella- para poder realizar las operaciones del objeto social, pero que continúan siendo de su propiedad, aunque su disposición, uso y disfrute, pueden estar limitados o condicionados (por ejemplo, los vehículos de propiedad de los miembros de las cooperativas de taxistas).

Se trata de bienes o activos de propiedad individual utilizados en común. Ello significa, según Razeto (2009) que la propiedad de los bienes y factores con que opera la empresa se mantienen de propiedad individual de quienes los aportan. Los socios o integrantes del grupo solidario contribuyen a la creación de la empresa aportando bienes y factores que son utilizados en la empresa solidaria; ellos los ponen al servicio de todo el grupo y

INDICE GENERAL

de sus objetivos comunes, pero la propiedad de esos activos no es transferida a la empresa, quedando siempre en manos de sus mismos dueños. Esta forma de propiedad individual de bienes utilizados en común implica que los aportes de factores a la empresa los efectúan los socios en la forma de aportes no patrimoniales del derecho a uso y usufructo.

Sin embargo, por disposición del estatuto, estos bienes que los miembros ponen a disposición de la empresa podrían ser gravados como garantía de segundo grado por las operaciones sociales, una vez agotado el patrimonio de la misma, con lo que se reforzaría la solidez patrimonial de la entidad.

Bienes aportados temporalmente a la empresa

En el caso de la sociedad cooperativa de explotación comunitaria de la tierra de España a través de la cual se asocian titulares de derechos de uso y aprovechamiento de tierras u otros bienes inmuebles, susceptibles de explotación agraria, que ceden dichos derechos a la cooperativa para que sea ésta la que directamente se ocupe de su explotación económica (Roncero, 2006) pero, a diferencia de Cuba, la cesión es de carácter temporal.

Contenido

Proveniencia de los recursos financieros 1699
Concepto de capital..... 1702
Naturaleza del capital 1706
Capital mínimo 1709
Otros tipos de capital 1714
Reducción del capital 1716
Aumento del Capital 1719
La infracapitalización..... 1721
Empresas sin capital 1725
Actualización o corrección monetaria 1727

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

38 Capital Social

PROVENIENCIA DE LOS RECURSOS FINANCIEROS

Como señala ACI (2021) en las cooperativas hay dos tipos de capital: el capital nominal aportado por sus miembros y el capital que es propiedad común de la cooperativa.

1. El capital nominal aportado por los miembros

   Se trata como patrimonio neto y no como pasivo en el balance, porque el control democrático sobre el capital sigue estando en manos de los miembros de la cooperativa como colectivo y no en manos de un miembro individual, y porque es poco probable que haya una rotación importante de miembros en un momento dado. Esto fue reconocido por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad en 2004 con la aprobación de la excepción IFRIC 2 a la NIC 32.

2. El capital que es propiedad común de la cooperativa

   Teniendo en cuenta que es "de propiedad conjunta", la cooperativa como empresa debe tener un capital que es su propiedad común, y no sólo un capital nominal aportado por los miembros y redimible cuando se van. Este capital común adopta la forma de reservas, que pueden ser financieras o convertirse en activos fijos.

De manera que los recursos financieros de la empresa solidaria están conformados por los recursos propios y los recursos externos.

Los recursos propios (capital propio)

Son aquella parte de la financiación básica de la empresa cuya función es posibilitar la gestión y la cobertura de los riesgos derivados de ésta, formados por los aportes de los miembros y los excedentes irrepartibles, esto es, los resultados obtenidos por la empresa, capitalizados y acumulados en los fondos y reservas irrepartibles (Souza, 2003).

Es un hecho que las empresas solidarias tienen enormes dificultades de reunir los grandes capitales que se requieren en un mercado altamente competitivo por globalizado, dada la proveniencia de sus miembros, los que en el mejor de los casos son

INDICE GENERAL

"trabajadores clase media" con incapacidad de efectuar altos aportes de capital por no tener capacidad de ahorro significativo.

Frente a esta situación de escases de recursos, se plantean respuestas de capitalización que se centran en la fijación de un capital social mínimo y de una participación máxima de cada asociado en ese capital, la fijación de un período mínimo de permanencia del asociado en la cooperativa, de un período máximo para la devolución del capital perteneciente al asociado que abandona la cooperativa y la constitución de fondos de capital fijo con aportes voluntarios de terceros no socios, por vía legal o estatutaria – con lo que la cooperativa pasaría a ser una sociedad de capital mixto, es decir, una empresa de capital variable y fijo (Del Burgo, 2002).

En las mutuales, si bien la problemática expuesta es similar, la formación del capital depende solamente del aporte periódico de sus asociados y el resultado –positivo o negativo–de su propia actividad, a través de la percepción de prepagos que realizan los miembros (Moirano, 2009).

Los recursos ajenos (capital ajeno)

Son los fondos que la empresa recibe de terceros, o que, si son aportados por los miembros, no se incorporan al capital social, y están formados por*:*

1. Las cuotas de ingreso y periódicas

   Son las contribuciones de los miembros para gastos administrativos, las cotizaciones y demás contribuciones no capitalizables ni reintegrables, entregadas por los miembros porcentualmente sobre las operaciones que realicen con o por intermedio de la empresa.

2. La llamada "masa de gestión económica o cooperativa" integrada por los bienes y dinero entregados por los miembros a la empresa para que los comercialice u opere con ellos.

3. Los préstamos otorgados por los miembros a la empresa.

4. Los pagos anticipados efectuados por los miembros de las cooperativas de consumo a cuenta de la obtención de los servicios de aprovisionamiento, o el retraso en el cobro de las prestaciones de bienes y/o servicios de los asociados de las cooperativas de proveedores (Fernández, 2002). Igualmente, las primas o cuotas pagadas por anticipado por los miembros de las cooperativas de seguros y para los servicios funerarios.

5. Por las gratuidades y subvenciones recibidas

   Donaciones, herencias, legados, y auxilios otorgados a la empresa, sin contraprestación económica de esta. Son irrepartibles; forman parte del patrimonio social y son destinadas al fondo de reserva. No integran el capital social (Acera, 2001).

6. Con financiamiento externo

   Que puede provenir de créditos de entes de fomento del sector, de préstamos bancarios y con depósitos que pueden hacer empresas aseguradoras y fondos de pensiones. Incluso, por contratos de cuentas en participación.

   Puede tratarse, también, de participaciones de entidades solidarias o no, de plazo determinado, que no otorgan derechos sociales, sino una remuneración que se establezca en función de los resultados de la sociedad.

7. Las participaciones especiales

   Se trata de que exista la posibilidad de que por vía financiera se consiga obtener de miembros o de terceros recursos no-exigibles, es decir, recursos con vencimiento remitido a la liquidación de la empresa o por el tiempo de existencia de la misma, con carácter subordinado, es decir, postergados a los acreedores sociales, y sin atribuir derechos sociales.

Ello permitiría obtener un fondo con más permanencia que el propio capital social y que, precisamente por su propia estabilidad cabría considerar contablemente como fondos propios, aunque su titularidad no fuera de la empresa (Moral, 2001).

Diferencias entre capital propio y capital ajeno

Adaptado de Meira, 2023

1. El capital propio se distingue del capital ajeno por su proveniencia: el capital propio es el provisto a la cooperativa por sus miembros, directamente a través de la realización de entregas o indirectamente a través da la retención de los resultados positivos (excedentes o ganancias); el capital ajeno, normalmente es provisto por terceros (aunque puede que sea provisto por los miembros cooperadores, a través, por ejemplo, de contratos de suministro).

2. El riesgo empresarial es otra característica distintiva del capital propio frente al capital ajeno, dado que el capital

INDICE GENERAL

propio presenta un mayor grado de riesgo, evidenciado por la circunstancia de estar sujeto a participación en las pérdidas de la cooperativa y a la imposibilidad de ser reembolsado en caso de insolvencia de la misma.

3. El parámetro de reembolso usado por las sociedades comerciales en los términos de que el capital propio es colocado a disposición de la cooperativa de forma duradera o permanente, mientras que el capital ajeno es aportado a la cooperativa transitoriamente, apenas durante un corto período de tempo, a cuyo término el acreedor puede exigir a su restitución, sufre un desvío en las cooperativas, dado que, cuando el cooperador se retira de da cooperativa, tendrá derecho al reembolso de sus entregas de capital.

4. Finalmente, también el parámetro de la remuneración, en los términos de que el capital propio no puede ser retribuido de forma cierta, en cuanto que capital ajeno puede y, normalmente, es retribuido a través del pago de intereses, podrá sufrir un0 desvío en la cooperativa, dado que se permite que estatutariamente se prevea la remuneración de los títulos de capital

CONCEPTO DE CAPITAL

Definición

El capital es la cifra contable de naturaleza variable formada por el conjunto de las aportaciones obligatorias de los integrantes de la empresa (Fajardo, 1997); la suma que representa el total de los aportes que se hacen a la empresa solidaria y sin los cuales no puede cumplir su objeto; la inversión genuina de los miembros.

Señala Macías-Ruano (2016) que posiblemente, la principal nota característica del capital social cooperativo respecto al de las sociedades de capital es la existencia, por un lado, de un capital social estatutario, que se fijará por cada cooperativa en la cifra que estime conveniente, dentro del marco legal que le sea de aplicación si existe exigencia de capital social mínimo, y que resulta ser la cifra límite que ha de conservar de este, en cualquier caso, la cooperativa, y por otro lado, existe el capital social nominal, esto es, el que en cada momento tenga contablemente la cooperativa, en función de la nueva entrada y posible salida de socios conforme al principio de puertas abiertas. Esto es, la característica de capital variable cooperativo.

Gómez Aparicio y Miranda (2006) consideran que capital es un concepto esencialmente jurídico, que representa no sólo las aportaciones de los socios sino también el valor de la actividad patrimonial que los socios están obligados a no detraer de la empresa y que no puede ser libremente repartido (ya que éstos sólo podrán repartir la parte del patrimonio neto que supere la cifra del capital). El capital social tiene su concreción en una cifra matemática que tiene fines de garantía frente a los acreedores.

Según la ACI (2015) la palabra *"capital"* debe entenderse como un concepto económico y no limitado al concepto utilizado en contabilidad para denominar el capital social de una empresa.

Funciones

Para Hampel (2016) tal como es utilizado en las cooperativas, el término "capital" puede referir a algo que opera en una o más de tres formas posibles:

1. Como una fuente de recursos para financiar las operaciones a modo de un anticipo sobre ingresos futuros (costos de producción a corto plazo, acumulación de inventarios, o adquisición de activos fijos a largo plazo);

2. Como una expresión de la propiedad de la cooperativa; y

3. Como capital de riesgo para proteger a los acreedores y asegurar la viabilidad permanente de la cooperativa.

Para la primera de estas necesidades (el financiamiento en general) la fuente de capital pueden ser los aportes de capital de los asociados, los excedentes retenidos o el capital adeudado a los asociados y a los no-socios. Para la segunda de estas funciones (la propiedad) el capital sólo puede provenir de las partes sociales de los asociados. Para la tercera (capital de riesgo) las fuentes pueden ser las partes sociales, los excedentes retenidos y, bajo ciertas circunstancias, el capital adeudado.

Ahora bien, aun cuando siendo necesario, el capital no es un elemento tan importante en este tipo de empresas, porque lo que es determinante en ellas es la participación de sus miembros en la actividad que ella cumple.

Paniagua (2021) le atribuye al capital social las siguientes funciones básicas:

1. La contable y la financiera

   Comprenden la efectividad de las aportaciones sociales que integran la cifra del capital social, y atienden a un objetivo de garantía de terceros y de retención de recursos no exigibles por los socios;

2. La organizativa

   El valor de lo aportado al capital social (bien suscrito bien desembolsado) es el criterio de atribución de los derechos sociales; y

3. La empresarial o productiva

   En cuanto las aportaciones al capital social conforman un fondo común (usualmente integrado en el patrimonio social) destinado al desarrollo de la actividad económica empresarial.

Propiedad del capital

Señala la ACI (2015) que parte del capital de una cooperativa, ya esté compuesto por excedentes repartibles retenidos o haya sido aportado en su momento por los miembros mediante títulos de afiliación, es propiedad común de la cooperativa y no es propiedad de los miembros ni éstos pueden retirarlo, es decir, tiene carácter "indivisible".

Los miembros no son propietarios individuales de una cooperativa o de sus activos, sino que son propietarios sociales o colectivos. Por tal razón, los títulos de afiliación y el capital invertido en una cooperativa por parte de sus miembros no son activos que puedan comercializarse.

En un sentido más específico, para Althaus (1992) el capital expresa una forma de propiedad individual, ya que, si bien los fondos aportados pasan a ser propiedad de la empresa, los miembros pasan a ser propietarios, por su parte, de las cuotas que expresan su participación patrimonial en la misma, que permanecen en su activo personal: "engendran derechos de contenido patrimonial en su favor".

Principios

El capital social se fundamenta en cuatro principios (Verón, 2009, Vargas, 2009):

1. Existencia real

   De acuerdo con el principio de correspondencia efectiva o de realidad, el capital social debe existir realmente, no pudiendo consistir en una cifra ficticia sin correspondencia real en el patrimonio de la sociedad. Como observa Martín-Reyes (2013) la cifra del capital social ha de corresponder con las aportaciones dinerarias o no dinerarias, pero valorables económicamente, efectivamente realizadas por los socios o comprometidas por estos de tal forma que constituyen el germen embrionario del patrimonio de la sociedad.

2. Suficiencia y determinación

   La empresa solidaria debe tener un capital adecuado al logro de los fines establecidos al momento de su creación, y aunque variable durante la vida social, debe estar perfectamente determinado.

3. Único

   El capital debe ser único, singular; una cifra única que se integrará por las aportaciones de los socios y expresará el valor global de éstas. Aunque el capital suscrito como suma global de las aportaciones de los socios será siempre único, aunque hay la tendencia a crear capitales especializados. Sin embargo, puede haber asignaciones patrimoniales a favor de agencias, sucursales o establecimientos, pues la unidad del capital social contiene centralizadamente tales asignaciones.

4. Expresión monetaria

   Que sea fijado en forma exacta y precisa, expresándolo en una cifra única que señale numéricamente su monto en moneda de curso legal, normalmente nacional.

Monto

La cantidad o monto del capital puede estar determinado por la ley, y puede ser una cantidad fija preestablecida y calculada según el tipo o tamaño de la empresa, según los riesgos empresariales potenciales, según el número de miembros o del volumen de operaciones, o puede dejarse su determinación al estatuto. Incluso, podría ser fijado en cada caso según el proyecto socioeconómico que se propone llevar a cabo la empresa, de acuerdo a las diversas fases del estudio técnico que lo soporte, o según el plan de negocios a desarrollar.

Como expresa Clarity (2006) los marcos reguladores deben evitar requisitos onerosos, incluida la obligación de mantener un alto capital de reserva que se aplica a las industrias bancarias y de seguros y que se ha diseñado para los grandes negocios. Ello, porque las cooperativas sirven comúnmente a las poblaciones que están mal atendidas por los negocios tradicionales, incluidas las poblaciones pobres o dispersas que no pueden cumplir ni

INDICE GENERAL

con los altos requisitos de capital, ni con otros requisitos reguladores impuestos a negocios mucho más grandes.

Se puede fijar, tanto en la ley como en el estatuto, determinados porcentajes máximos del capital que pueden tener los miembros individualmente (un 10% normalmente, y hasta 40% si se trata de un miembro persona colectiva).

Sin embargo, para Verón (2009) no parece conveniente establecerlo obligatoriamente en la ley, toda vez que la cooperativa podría financiar sus operaciones a través de la constitución de diferentes formas de pasivo, incluido el sistema del fondo rotativo a cargo de los propios asociados en proporción a sus operaciones.

NATURALEZA DEL CAPITAL

Sobre la naturaleza del capital social, hay dos posiciones fundamentales en la doctrina: para algunos, debe considerarse como recurso ajeno y otra, prevaleciente actualmente, que lo considera como fondos propios (Martín et al, 2007).

Fondos ajenos

Según esta concepción, el capital social debe considerarse como recurso ajeno por los siguientes argumentos:

1. La propiedad privada que es de los socios, el principio de puertas abiertas que hace que el capital social sea exigible y variable; y la ficción jurídica, según la cual la sociedad es una persona jurídica distinta de los socios.

2. El capital se caracteriza por su variabilidad que permite el libre ingreso y salida de los miembros. Ahora bien, el capital social tradicional de las cooperativas, como consecuencia del derecho del asociado al reembolso en caso de baja, plantea serios interrogantes con respecto a su verdadero carácter de recurso propio, de estabilidad a largo plazo.

3. El capital social es un préstamo especial que los socios hacen a la sociedad mientras estén vinculados a la misma por su participación en el proceso productivo. Sin embargo, para Gómez Aparicio y Miranda (2006) Jurídica y contablemente el capital social no es un préstamo, independientemente de la calificación de riesgo que puedan hacer los auditores o los analistas de solvencia. Tiene carácter de recurso permanente cualificado, independientemente de otras consideraciones dado que son recursos con vocación de permanencia en la empresa. El capital social es garantía de los riesgos económicos y financieros asumidos por la actividad empresarial.

4. Las reservas constituyen la auténtica financiación propia, siendo los únicos recursos propios.

5. El capital social tiene carácter de deuda a largo plazo, al ser un recurso exigible a largo plazo.

6. La remuneración del capital social según el tipo establecido en el estatuto o por la asamblea, se encuentra más en consonancia con la práctica aplicada a los pasivos exigibles que a los recursos propios.

Recursos propios

Por otra parte, están los autores que defienden que el capital social en las cooperativas ha de ser considerado como un recurso propio. Entre los argumentos que sustentan esta posición están los siguientes:

1. El capital social se considera la partida fundamental de los fondos propios y, al darse de baja el socio no se le restituyen la totalidad de las aportaciones, pero, sin embargo, esto no ocurre con los acreedores, a los que se le devuelve la totalidad de la deuda.

2. Si el capital social no fuera un recurso propio sino un pasivo financiero llevaría asociada en la actualidad una deuda. Sin embargo, el reconocimiento de la deuda no tiene lugar hasta que el socio solicita la baja y el correspondiente reembolso de las aportaciones.

3. Las aportaciones que realizan los socios al capital social constituyen garantías ante los riesgos económicos y financieros vinculados a la actividad.

4. Bajo la perspectiva del principio de empresa en funcionamiento y dada la baja rotación de los socios, el capital social debe considerarse como un neto.

Es un recurso propio, pero de menor calidad

En este sentido, Meira et al (2017) sostienen que no obstante su carácter variable, el capital social de la cooperativa siempre deberá ser considerado como recurso propio, aunque <<de menor calidad>>, ya que no es una fuente estable de financiamiento para la cooperativa.

Son dos los argumentos principales a favor de esta posición:

INDICE GENERAL

1. Un primer argumento resulta del hecho que los ingresos para el capital social forman parte del aspecto obligacional de la posición jurídica del cooperador, realizándose en el ámbito del propio contrato social, teniendo una causa distinta del contrato de empréstito. De hecho, el cooperador solo adquiere la condición de miembro mediante la realización de una entrega para el capital social. La entrega para el capital social es, así, una condición necesaria, aunque no suficiente para la adquisición de la condición de cooperador.

2. Un segundo argumento resulta del hecho de que los cooperadores, cuando dimiten, no tienen derecho a la restitución de su aporte, sino a su liquidación, puesto que difícilmente recibirá de vuelta exactamente aquello que entregó a la cooperativa a título de aporte, ya que se trata de un capital de riesgo.

   Por ello, Celaya (2001) sugiere la creación de un fondo de capital fijo (estable e incentivado) que permita a las tradicionales aportaciones cooperativas sustituir el derecho al reembolso de caso de baja por otras opciones de reembolso, mediante la autorización genérica para la transmisión a asociados o terceros, o que el derecho al rescate se sustituya por otras posibilidades no relacionadas con las características personales del titular.

Aporte de riesgo

Cracogna (2015) estima que el capital propio de la cooperativa ha de contar con un tratamiento conforme con su naturaleza de aporte de riesgo que realizan los asociados para dotarla de un patrimonio apto para posibilitar su desenvolvimiento económico financiero. De allí que el tratamiento contable del capital cooperativo deba ser el de un genuino recurso patrimonial que los asociados efectúan y no de un mero pasivo.

Patrimonio neto

De otra parte, como observa Roelants (2016) a diferencia del capital social de los accionistas, el capital cooperativo debe considerarse como parte del patrimonio neto y no del pasivo de la empresa. Luego de que el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por su sigla en inglés) publicó en 2003 la NIC 32 sobre instrumentos financieros, el Comité de Interpretaciones de Normas Internacionales de Información Financiera (IFRIC, por su sigla en inglés) publicó la IFRIC 2, norma interpretativa para las cooperativas, que establece que el capital nominal de los asociados de las cooperativas puede considerarse como patrimonio neto, siempre que la asamblea general de la cooperativa tenga la potestad (al menos en teoría) de retener los reembolsos a los asociados.

Y añade: la justificación detrás de esta interpretación del IASB es que, si la asamblea general tiene la capacidad de retener el reembolso de parte del capital nominal de la cooperativa, ejerce el control efectivo sobre la totalidad del capital.

CAPITAL MÍNIMO

Concepto

Aunque normalmente las empresas solidarias son de capital variable que aumenta o disminuye con el ingreso y retiro de sus miembros, se aconseja que cuenten con un capital mínimo.

El capital mínimo es una cifra que debe figurar en el estatuto y que funciona como límite máximo a la variabilidad del capital social, de forma que la reducción de este por debajo del límite es causa de disolución (Fajardo, 1997). Para Borjabad (en Acera, 2001) es una cifra estatutaria obligatoria, es decir, un compromiso de los asociados de mantener el capital social desembolsado en igual o superior cuantía.

Llobregat (2010) considera que se trata de una cifra que una vez fijada en el estatuto, se configura, desde el punto de vista técnico, como una obligación contraída por los socios con la sociedad, pudiendo resultar jurídicamente exigible por esta última (debe estar totalmente desembolsado desde la constitución de la cooperativa). Su disminución por debajo de lo establecido produce la disolución de la cooperativa a menos que en el plazo legal se reintegre o se reduzca su importe vía reforma del estatuto.

La Ley Marco para las Cooperativas de América Latina establece que, en todo caso, el capital forma parte del patrimonio social. Dispone que el estatuto puede limitar el reembolso anual de las aportaciones por renuncia o exclusión a un determinado porcentaje del capital integrado, sin que pueda afectarse el capital mínimo que se hubiera establecido. Adicionalmente, si la situación de la cooperativa lo aconsejara, la asamblea podría resolver la suspensión del reembolso por cierto número de ejercicios (Cracogna, 2009).

INDICE GENERAL

Fundamento

Adaptado de Meira (2015)

Las razones que se esgrimen para establecer un capital social mínimo son, entre otras:

1. Tradicionalmente se sostiene que el capital mínimo tiene por efecto aumentar la solvencia y el crédito empresarial de las empresas cuyo capital social mínimo fijado en el estatuto sea superior al mínimo legalmente previsto (Tato, 1998). Además, que limita la reducción del capital social al monto en que fuere establecido.

   Sin embargo, es de notar que el principio cooperativo de participación económica de los miembros no exige un capital social mínimo y, en rigor, no exige siquiera capital social. Este principio cooperativo se refiere al capital como sinónimo de patrimonio social, destacando dentro del mismo el patrimonio común o irrepartible de la cooperativa.

2. La imposición a los cooperadores de un mínimo de riesgo empresarial como contrapartida a la limitación de la responsabilidad conferida a los cooperadores por las deudas de la cooperativa.

   Sin embargo, la responsabilidad de los cooperadores está limitada al valor del capital suscrito, por lo que el patrimonio de la cooperativa responderá por las deudas de la misma. Por manera que, estando el capital suscrito integralmente realizado, ninguna otra responsabilidad podrá ser exigida a los cooperadores por los acreedores de la cooperativa.

3. El capital social mínimo como elemento disuasorio de la constitución imprudente e irreflexiva de cooperativas que funcionaría como un «umbral de seriedad»

   No obstante, en muchos casos, el capital social mínimo con que se constituye una cooperativa es invertido de modo cuasi inmediato, siendo destinado gran parte al pago de los gastos de constitución, quedando poco para invertir en el proyecto empresarial.

   Todo esto agravado por la circunstancia de que el legislador al permitir que los cooperadores difieran parte de sus entregas en dinero para un momento posterior al de la celebración del contrato, implica que las cooperativas puedan iniciar su actividad con muchos créditos sobre los cooperadores, más sin los medios líquidos que, efectivamente, les permitan ejercer su actividad.

   De lo que se trata es en realidad de evitar que se constituyan sociedades cooperativas con capitales sociales irrisorios y de garantizar unos recursos patrimoniales mínimos para las actividades que la sociedad vaya a emprender, dotando a la cooperativa de una «imagen» y «garantía» más adecuada de cara a terceros (Pastor Sampere, 2006).

4. El capital social mínimo como un contrapeso la variabilidad.

   Según algunos sectores doctrinales el capital social mínimo funcionará como un límite à la variabilidad del capital social y en esta medida desempeñará una protección para los acreedores de la cooperativa.

   Ahora bien, de facto, en cuanto el capital social contable o real de la cooperativa es variable, el capital social mínimo constante en el estatuto es estable siendo del conocimiento público, una vez que aparece inscrito en el Registro Comercial. De esta forma, la cooperativa garantiza a los terceros que, independientemente de cual sea su cifra de capital social en cada momento, será siempre por lo menos igual o superior al que aparece inscrito en el Registro Comercial.

   De hecho, la imposición por el legislador del montante de capital social mínimo podría constituir un desincentivo al recurso de la forma cooperativa. Se corre el riesgo de fuga para las formas societarias, especialmente para la sociedad por cuotas que presenta un régimen más favorable en materia de capital social mínimo, cuyo montante es fijado libremente en el contrato de sociedad.

Monto

En general, no hay normas que fijen el capital mínimo para el desarrollo adecuado de las actividades económicas emprendidas, situación que obliga, en expresión de Martín-Reyes (2013) a acudir a la doctrina del levantamiento del velo en aquellos supuestos en los que la infracapitalización constituya, por sí, un fraude a los acreedores, a fin de evitar que se aplique el privilegio de limitación de responsabilidad a los socios protegidos por una cobertura o apariencia jurídica externa, que en sí misma constituye un grave atentado a la seguridad del tráfico.

Vargas (2009) plantea que debe fijarse un capital legal mínimo que debería ser diferente según el tipo de empresa o por el tipo

INDICE GENERAL

de actividad cooperativizada que desarrolla (créditos, seguros) con lo que se intenta evitar la constitución de cooperativas con cifras simbólicas de capital estatutario y fortalecer así la solvencia financiera y la imagen de la cooperativa en el tráfico. En 2011, al mismo Vargas no le parece aceptable poder establecer una cooperativa con cifras ridículas de capital social, ni que esta sea la mejor manera de promover el cooperativismo como una forma alternativa de negocio

Se plantea la posibilidad que el estatuto fije una cantidad mayor al mínimo fijado por la ley, si fuese el caso, el que debería poder ser ampliado, por encima del mínimo, sin límite.

Ahora bien, en caso de haberse imputadas pérdidas a las aportaciones de los miembros, para determinar la cifra del capital pagado, deben restarse las deducciones realizadas.

Además del capital mínimo legal, por razón de su objeto social o rama de actividad (crédito, seguros, etc.) las empresas solidarias pueden estar sometidas a otras cuantías mínimas de capital legal que necesariamente deben respetar.

La congruencia del capital (Meira, 2015)

Observa la autora que, en muchos casos, los montantes de capital social mínimo son impuestos de un modo general y abstracto por el legislador, presentándose frecuentemente como insuficientes para muchas cooperativas. Para obviar a este problema ciertos sectores doctrinales abogan por la consagración legal de un principio de adecuación del capital social a las necesidades de la empresa: el llamado principio de congruencia del capital.

Este principio parte de la constatación de que las sociedades tienen necesidades de capital distintas, de acuerdo con su volumen de negocios y de acuerdo con los riesgos económicos envueltos en el tipo de actividad que ejercen, debiendo, por eso, imponerse a los socios la obligación de al constituir una sociedad, a dotarla con un capital social adecuado a sus necesidades.

Defiende la autora la consagración de un principio de libre fijación del capital social, en el sentido no de eliminación del capital social mínimo en las cooperativas, sino en el sentido de establecimiento de la regla de que el montante del capital social será dejado a la disponibilidad de los cooperadores que lo fijarán en el estatuto en conformidad con lo que consideren más adecuado a la prosecución del objeto de la cooperativa. Esta solución tiene el problema de saber se ésta libertad atribuida a los cooperadores fundadores será absoluta o tendrá límites.

No es necesario

Adaptado de Fajardo, 2020

La autora no considera erróneo que la afiliación esté condicionada a la aportación de capital social a la cooperativa, sino que se establezca una cierta cantidad mínima de capital social como requisito para la constitución de una cooperativa, porque este requisito puede obstaculizar la creación. Lo mismo es cierto para las cuotas de membresía. Una tarifa excesiva puede evitar que las personas se conviertan en miembros. En España, la mayoría de las leyes exigen un capital mínimo para formar una cooperativa, similar al exigido para las sociedades de responsabilidad limitada (3.000 euros).

Sin embargo, en muchas cooperativas no es necesario contar con este capital inicial, ya que los recursos principales son aportados por los socios y la cooperativa no tiene que adquirirlos (trabajo, fondos para adquirir bienes y servicios, bienes a comercializar por la cooperativa, etc.).

Con la llegada de la crisis de 2008 y para favorecer las iniciativas empresariales, se ha suprimido el requisito de capital mínimo para la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada (que es una sociedad de capital). Pero todavía es necesario tener ese capital social mínimo para poder formar una cooperativa. En este mismo momento en que las cooperativas son más necesarias, el requisito de este capital mínimo es un obstáculo para su establecimiento.

Lo importante es que la cooperativa tenga recursos propios que ofrezcan garantía y estabilidad, pero ese patrimonio también se puede constituir a partir de los resultados del año, resultados que pueden ser utilizados tanto para reservas como para distribución entre los socios como participaciones en el capital social.

Variación

La variación del capital mínimo debe ser posible mediando reforma del estatuto, y puede consistir tanto en el aumento de la cifra como en su reducción. En este caso, es necesario que se protejan los intereses ya contraídos con los acreedores de la sociedad mediante publicidad del acuerdo de reducción y el derecho de oposición de los acreedores (Fajardo, 1997) quienes, dentro de un plazo razonable, pueden oponerse a la ejecución del acuerdo si sus créditos no son satisfechos o la cooperativa no presta garantía.

INDICE GENERAL

Algunas legislaciones, además, exigen que se presente el balance de situación de la Cooperativa verificado por un auditor de cuentas, junto con el informe de éste demostrando la solidez económica y financiera de la Cooperativa, podrá ser considerado por el Juez como garantía suficiente (Torres-Pérez, 2011)..

Ahora bien, la reducción de la cifra mínima del capital sin mediar reforma del estatuto produce la necesaria reconstitución del capital mínimo por parte de los miembros en el plazo y forma estipulada en la ley o en el estatuto. Y configura, además, una causal de disolución si la reducción se mantiene por determinado tiempo sin ser reconstituido.

Pago

El pago o integración del capital mínimo puede ser total para la constitución de la empresa o parcial: un porcentaje inicial y el resto en cuotas periódicas y sucesivas. Algunas legislaciones exigen su desembolso total para el momento de la constitución en aras de la defensa de la solvencia y credibilidad económica de la empresa. Esta exigencia subraya el carácter empresarial de las cooperativas y ofrece a los terceros desde el nacimiento de la entidad un testimonio real de seriedad económica y seguridad jurídica (Lacalle, 2001).

El capital mínimo estatutario debe estar íntegramente suscrito, pero no con igual rigor desembolsado, porque se permite pagarlo con un % inicial (10-25%) y el resto en el plazo establecido por el estatuto o la asamblea (Verón, 2006).

OTROS TIPOS DE CAPITAL

Capital inicial

El capital inicial está constituido por los recursos económicos, aportados por los miembros, necesarios para el inicio de las actividades de la empresa. El menor capital social que deben aportar los miembros para el arranque de la empresa.

El capital inicial puede tener carácter facultativo (si está determinado en el estatuto, es obligatorio constituirlo) u obligatorio por determinación de la ley. En tal caso, esa cantidad debe estar suscrita y desembolsada íntegramente desde el momento constitutivo y no podrá reducirse modificando el estatuto a riesgo de constituir causal de disolución; además que debería sujetarse a que se cuente con el aval de los acreedores.

La cantidad o monto puede ser determinada por la ley, por la Autoridad de aplicación en cada caso, o por la Autoridad de la actividad, en caso de entidades financieras o de seguros, especialmente. Y puede ser una cantidad fija preestablecida y calculada; según el tipo o tamaño de la empresa; según los riesgos empresariales potenciales; según el número de miembros o del volumen de operaciones.

Otros tipos de capital (Gadea, 2009)

El autor plantea que se podría considerar la existencia de los siguientes diversos tipos de capital:

1. Constitución de fondos de capital fijo mediante la limitación legal del derecho de reembolso a los socios, admitiendo como contrapartida la más fácil transmisión de las partes sociales.

2. Habría, además, un capital legal fundacional que deberá hallarse íntegramente desembolsado desde la constitución.

3. Un capital estatutario sin derecho de reembolso, formado por la suma de las aportaciones obligatorias exigidas a los socios para adquirir y mantener su condición. Y que constituya una suma inicial de capital adecuada (razonable) para la empresa.

4. Un capital variable y reembolsable al socio en caso de baja, constituido por las aportaciones voluntarias.

El capital comanditario

Adaptado de Ortega, 2021

Un hecho significativo en la práctica desarrollada por los fundadores del cooperativismo de Mondragón en relación al abordaje de la problemática del capital fue la introducción y el uso del capital comanditario. El hecho es relevante por cuanto el capital comanditario hace referencia al capital aportado por socios que no prestan su trabajo en la cooperativa y, por lo tanto, además de ser un concepto contrario a la legislación cooperativa vigente, contradecía la práctica establecida en los Principios Cooperativos. Y así se reconocía en el Boletín Cooperación de septiembre de 1962:

"Es posible que tal innovación no vaya muy de acuerdo con los principios que motivaron el cooperativismo, pero en tal caso debemos pensar que fueron promulgados en otra época y que, sobre todo, no se dictaron pensando en la empresa industrial" (Coop_25).

INDICE GENERAL

La medida aun siendo polémica desde el punto de vista de la doctrina cooperativa se justificaba dadas las necesidades específicas que planteaban las cooperativas de trabajo asociado que buscaban promover sus proyectos en un ámbito económico tan exigente como el que suponía el sector industrial:

"Conste que nos declaramos sinceros admiradores de los pioneros de Rochdale y estamos orgullosos de militar en la línea de sus principios, aparte de considerar que hacemos proselitismo cooperativo al pretender acomodarlos a los tiempos actuales.

Estimamos suicida el anteponer unos principios de orden humano a las realidades del momento y las leyes económicas que gravitan sobre la empresa. Lo importante es que perduren y se multipliquen empresas con una estructura tal, en las que los valores humanos sean considerados en su total dimensión" (Coop_25).

El capital comanditario fue un recurso imprescindible en la promoción de las primeras cooperativas. Numerosos interesados contribuyeron con aportaciones de capital, aunque no se incorporaban a la plantilla, o lo hacían en desarrollos posteriores del proyecto cooperativo:

La emisión de capital comanditario hasta la mitad de su cifra estatutaria, cuyos titulares serán socios exclusivamente capitalistas que no participarán directamente en la administración de la sociedad y no tendrán derecho de voto. Representado por medio de títulos o de anotaciones en cuenta. Estos valores quedan regulados por la normativa relativa a los activos financieros (cotizaciones bursátiles). (Gadea, 2009).

REDUCCIÓN DEL CAPITAL

Concepto

Por reducción del capital se puede entender la devolución o la restitución de partes del capital aportado por los miembros por resultar excesivo, por sobrepasar los requerimientos para financiar las operaciones normales de la empresa. Implica una disminución del monto de los activos que respaldan las deudas de la empresa, pero es un supuesto que difícilmente ocurra en las empresas de la economía social y solidaria, por lo general siempre necesitadas de capital.

En todo caso, la reducción del capital no podría afectar el capital mínimo de la empresa, en caso que éste sea exigido por ley o el estatuto, y podría configurar una causal de disolución.

La reducción puede ser:

1. Voluntaria

   a) Por decisión de los miembros en asamblea, por haber exceso de recursos para las operaciones que desarrolla la empresa, y no querer implementar otros servicios a los cuales destinar el exceso. Sin embargo, es una situación casi hipotética, dada la reiterada carencia de recursos de la mayor parte de las empresas solidarias.

   b) Devolución parcial de los aportes de los miembros que sobrepasen determinadas cantidades establecidas en el estatuto, que así lo soliciten expresamente, siempre que con ello no incurra la empresa en situación de infracapitalización sobrevenida.

2. Por reembolso

   Al tener que procederse al reembolso de las aportaciones obligatorias que los miembros puedan tener en exceso en la empresa lo que se produce por los siguientes motivos:

   a) Cuando se suprime una actividad por cualquier motivo, y las aportaciones obligatorias afectadas a tal actividad (ordinariamente proporcionales al módulo correspondiente a las operaciones y servicios comprometidos) quedan desafectados a tal destino.

   b) Por el cese de un miembro de una actividad a título individual continuando con las demás actividades sociales, por ejemplo, abandono de la producción láctea de un socio que continúa como agricultor.

   c) Por la reducción de la actividad de un miembro con su empresa cuando la aportación obligatoria al capital es proporcional a su volumen, el aporte puede resultar desproporcionado al volumen de actividad residual.

   d) Cuando el asociado supere el monto máximo de aportes sociales individuales, legal o estatutariamente establecido, y en lo que exceda de dicho monto (Confecoop-Antioquia, 2019).

3. Por pérdidas

   La reducción del capital social mínimo es obligatoria cuando, por consecuencia de pérdidas, el patrimonio social con-

table sea menor al importe de aquél, y hubiese transcurrido un año sin haber recuperado el equilibrio (Paniagua, 2021).

4. Sin sujeción a causas o motivos determinados legalmente, la reducción del capital social suscrito por debajo del mínimo estatutario sin que se restablezca en el plazo de un año, es causa de disolución social.

Procedimiento

Para garantizar los derechos de los miembros y de los terceros que operan con la empresa, en caso de reducción de capital deberían contemplarse los aspectos siguientes de procedimiento:

1. La aprobación de un plan de reducción del capital mediante un acuerdo de la asamblea, que será ejecutado por los organos directivo y ejecutivo de la empresa.

2. Darse publicidad al acuerdo mediante publicación en un medio informativo para conocimiento de los interesados.

3. Darse un plazo de espera que debería ser determinado, todo ello en protección de los acreedores sociales.

4. En ciertos ordenamientos existe la posibilidad de que los acreedores sociales puedan hacer oposición judicial a la reducción del capital social por un montante inferior al capital mínimo, con fundamento en que ello derive en perjuicio para la reclamación de sus derechos, desde que hayan solicitado a la cooperativa la satisfacción de sus créditos o la prestación de una garantía adecuada, sin que su pedido hubiera sido atendido (Meira, 2016). En caso de oposición de los acreedores, el proceso entraría en suspensión hasta que sean satisfechas o garantizadas suficientemente sus acreencias.

5. Generalmente se hace la devolución de los haberes de los miembros en el orden de antigüedad de los aportes, y comprende las aportaciones, representadas en títulos, si fuere el caso, en el orden de su vencimiento. O pudiere ser una cantidad igualitaria o proporcional a las aportaciones.

Como medida de protección o de estabilidad para las cooperativas conviene que la reducción del capital no exceda de un porcentaje del mismo al año. De esta manera, aunque se produzca un retiro masivo de asociados el capital social no podrá afectarse (reducirse) en un máximo del porcentaje cada año (Torres y Morales, 2005).

Fondo patrimonial

Confecoop-Antioquia (2019) propone que las cooperativas podrán crear un fondo de carácter patrimonial cuyos recursos podrán utilizarse en cualquier tiempo para adquirir aportes a todos los asociados en condiciones de igualdad para todos, cuando así lo decida la asamblea. En ningún caso la adquisición o amortización de aportes sociales por parte de la cooperativa afectará el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones por parte de los asociados.

Esta amortización será procedente cuando la cooperativa haya alcanzado un grado de desarrollo económico que le permita efectuar los reintegros y mantener y proyectar sus servicios, a juicio de la asamblea. Las cooperativas sólo podrán adquirir hasta el 80% del total de los aportes sociales.

El fondo patrimonial podrá ser incrementado con los excedentes generados por la prestación de servicios a terceros no previstos en el objeto social, con la utilidad derivada de la venta de activos fijos o con el remanente de los excedentes previsto en la presente ley.

Efectos

La reducción de capital conlleva el derecho de los miembros al reembolso del valor nominal de las cuotas en que resulte reducido. Obviamente, la reducción no puede descender por debajo del nivel mínimo previsto en el estatuto para adquirir el carácter de asociado, pues ello implicaría la pérdida de tal calidad (Cuesta, 2000).

En caso de devolución del capital a los miembros antes del vencimiento del plazo, o ignorando la oposición de los acreedores puede ocasionarse la nulidad del acuerdo, así como el reintegro que debieren hacer los beneficiarios de lo percibido, aunque si recibieron de buena fe no estarían obligados a repetir. También, puede dar pie a la aplicación de sanciones administrativas por parte de la Autoridad de aplicación.

AUMENTO DEL CAPITAL

Concepto

Aumentar el capital social es hacer que los activos respondan por las deudas en mayor cuantía que antes, lo que en consecuencia redunda en beneficio de los acreedores sociales (Handskopf, 2000). Consiste en el incremento de los aportes de los miembros a fin de cubrir las necesidades de recursos financieros propios.

Como se sabe, el capital representa una garantía para los acreedores sociales, razón por la cual cuanto más elevado sea, mayor será la garantía de cobertura de los pasivos de la entidad.

La reforma societaria italiana del 2003 estableció una diferencia formal entre el incremento de capital social debido al ingreso de nuevos socios (fisiológico) y el aumento a pago por exigencias financieras que, en cambio, necesita de específica modificación estatutaria (Bitossi, 2003).

También, el aumento de capital podría provenir de un hecho del príncipe, en el sentido de que la Autoridad pública haga obligatorio el aumento del capital de las empresas que operen en determinada rama de la actividad económica, por ejemplo, en los seguros o en las operaciones financieras.

Señala Henry (2006) que para evitar que las cooperativas queden reducidas a actividades menores, y debido a que su principal inconveniente es la dificultad de constituir un capital suficiente, los gobiernos deberían autorizar a las cooperativas a aumentar su capital de base para que puedan hacer frente a la fuerte concurrencia.

El aumento de capital requiere de una reforma del estatuto con el reconocimiento del derecho de receso para los miembros que no estén de acuerdo con el aumento (CEA, 1968). Incluso se considera que la asamblea debe aprobar los términos y condiciones del aumento, pudiendo delegar la determinación de la oportunidad al órgano directivo.

Formas

El aumento del capital puede hacerse de diversas maneras:

1. Mediante aportes adicionales de los miembros, bien sea para incrementar el capital, para ajustar el valor de los aportes de los miembros de posterior ingreso al monto de la desvalorización monetaria, o en proporción al uso potencial o real de los servicios. En tal caso, el miembro que hubiese hecho aportes voluntarios puede aplicarlos, en todo o en parte, a cubrirlos. Requiere acuerdo de la asamblea.

2. Por la capitalización de los excedentes que le correspondieren a los miembros, y de los intereses devengados, si fuere el caso. En tal caso, las nuevas participaciones corresponderán a los asociados prorrateadas por las participaciones de que ya disponían.

3. Por la capitalización de los préstamos que hubieren hecho los miembros a la empresa, incluyendo la conversión de obligaciones en títulos.

4. Por medio de la revalorización de los activos y capitalización del saldo.

5. Por incorporación de reservas no obligatorias y reservas cuya dotación no resulte de beneficios provenientes de operaciones con terceros; nunca, con la reserva legal, ya que ésta forma parte del patrimonio.

Obligatoriedad

Se discute si los miembros están o no obligados a aumentar su aporte para el capital, aunque la negativa de ello pueda producir la disolución de la empresa, por incurrir en infracapitalización sobrevenida.

Hay dos posiciones fundamentales:

1. Los franceses son partidarios que no e, incluso, que no pueden ser sancionados por esa razón, en virtud de que se considera discrecional tal decisión, basado en el principio de la intangibilidad de los compromisos del miembro. En esta vía, una sentencia de la Corte de Casación italiana (22-01-1994, En: Genco, 2002) declaró nula la deliberación de asamblea que obligaba a quienes ya habían adquirido la condición de asociados a efectuar nuevos aportes a capital, por cuanto está en contraste con fundamentales principios de derecho societario. Sólo puede establecerse para los nuevos miembros.

2. En contra, los españoles consideran que la posibilidad de imponer nuevas aportaciones es una característica peculiar de este tipo social, ligado a la circunstancia de que, en sus orígenes, la cooperativa, como entidad eminentemente personalista, contaba con la responsabilidad ilimitada o suplementada de sus socios (Fajardo, 1997).

LA INFRACAPITALIZACIÓN

Concepto

La infracapitalización es un instituto "neutro" del derecho mercantil que perfectamente puede ser aplicable a las empresas solidarias y tiene que ver con que el capital de la empresa debe ser "adecuado" a la actividad social.

INDICE GENERAL

La infracapitalización es un fenómeno consistente en que los miembros fijan un capital social que dotará a la empresa con un patrimonio manifiestamente insuficiente para el desarrollo del objeto social, o que el capital aportado fue integralmente absorbido por los gastos de constitución (Llebot, 1999).

Algunos autores piensan que puede ampliarse la noción a aquellos supuestos en los que se produzca una relación arbitraria y manifiestamente desproporcionada entre las cifras del capital social y las reservas.

Momentos

La infracapitalización puede ser originaria o constitutiva, cuando la insuficiencia de recursos se da *ab initio,* esto es, desde el mismo momento que los miembros constituyen la empresa, o *a posteriori* o sobrevenida, cuando la insuficiencia se produce en el transcurso de la actividad social. En el primer caso, podría dar lugar a la declaratoria de nulidad de la constitución; en el segundo, configuraría una causal de disolución de la empresa..

Tipos (Guasch, 1999 y Meira, 2015)

La subcapitalización puede ser nominal o material

1. La infracapitalización es material, cuando la empresa no dispone de los recursos propios adecuados para cubrir satisfactoriamente las necesidades financieras que requiere la actividad que desarrolla o va a desarrollar. Y no sustituyen a través de medios ajenos las necesidades de capital propio de la sociedad.

2. Y nominal o formal, cuando las necesidades de financiación de una entidad que cuenta con unos recursos propios inadecuados para realizar su actividad social, son cubiertas por los asociados mediante capital ajeno, una vez que hay una efectiva insuficiencia de fondos.

En el caso de pérdidas, la garantía de los acreedores se encuentra menos en el juego entre la (in) existencia de propiedad cooperativa y la disponibilidad de sus activos, sino, sobre todo, en el prorrateo de las pérdidas por los cooperadores en proporción a la participación de cada socio en el goce de los servicios que las generan (en la ratio de pérdidas individualizadas).

Una vez que el prorrateo no es hecho, sea por dolo o error en la presentación de las cuentas del ejercicio, o sea simplemente porque no es deliberado el modo de su realización, hay indicios de subcapitalización material y, así, abuso de forma cooperativa por transferencia indebida de riesgos de la actividad económica a terceros de buena fe. En otras palabras, una socialización de pérdidas más allá de la comunidad ligada en forma cooperativa (Krueger, 2014).

Elementos

Para que se configure la infracapitalización debe darse los siguientes elementos:

1. Debe haber una desproporción (conmensurable o inequívocamente constatable) entre la cifra del capital social y las actividades que integran el objeto, o en relación con el nivel de riesgo de la empresa para poder obtener el objeto concreto (Guasch, 1999).

2. Se toma en cuenta el capital necesario, no sólo el establecido en el estatuto, sobre todo cuando se trate de empresas de capital variable, sino también las reservas y los recursos que puedan ser obtenidos por medio de financiamiento tanto interno como externo, esto es, la capacidad de crédito de la empresa. De manera que habría infracapitalización cuando haya una desproporción manifiesta entre los recursos propios y los externos, medido a través del análisis de ratios financieros como sería el coeficiente de solvencia (Guasch, 1999).

   Observa Meira (2015) que no hay relación de causa-efecto entra la variabilidad del capital social y la subcapitalización de la cooperativa, ya que para que se verifique la eventual subcapitalización hay que tener en cuenta no solo el capital social, sino todo el capital propio.

   Así, -añade- no podemos considerar subcapitalizada una cooperativa dotada de poco capital social, pero con bastante capital propio en forma de fondos de reserva. Es claro que cuanto mayor sea la parte del capital propio en el conjunto de los medios de financiamiento de la cooperativa, mayor será su capacidad de absorber pérdidas y menor será el riesgo de la cooperativa de llegar a encontrarse insolvente.

3. Para Ulmer (ídem, 1999) la empresa está infracapitalizada cuando el capital propio resulta insuficiente para atender a sus necesidades financieras a medio y largo plazo, y sin que la empresa esté en condiciones de acceder a la financiación externa para cubrir tales necesidades.

INDICE GENERAL

Efectos

La infracapitalización puede producir los efectos siguientes:

1. La negativa de registro del documento de constitución de la empresa, o aceptarse el registro, pero de forma provisional o condicionado, por un plazo perentorio, hasta y para su debida capitalización.

2. Otorgamiento de un plazo para la capitalización por parte de los miembros de la empresa, bajo apercibimiento de liquidación.

3. En caso de desproporción entre el capital y las reservas, se piensa en la necesidad de limitar la distribución de excedentes con cargo a las reservas de libre disposición de quedar la cuantía de los fondos propios manifiestamente insuficientes para atender al desarrollo del objeto social (Guasch, 1999).

4. Autoriza recurrir a aportantes externos o a la obtención de financiamiento externo, con el consiguiente aumento del precio del crédito de los acreedores no garantizados.

5. Configura una causal de disolución de la empresa, la que puede operar de inmediato, lo que no es lo más conveniente, o requiere del transcurso de un lapso que debería ser predeterminado, sin que se recapitalice, para que actúe.

6. Cesación de la limitación de responsabilidad de los miembros.

Aplicación de la teoría del levantamiento del velo jurídico

Se podría recurrir a la aplicación de la doctrina del levantamiento del velo de la personalidad jurídica en casos muy evidentes de infracapitalización material (Boquera, 1999) por decisión judicial, debiendo responder personalmente los asociados. Y ello, porque como dice Nissen (2000) es intolerable que los terceros, beneficiarios naturales de la función de garantía que cumple el capital social, deban ser quienes soporten las consecuencias de una entidad que no ha constituido, no ha participado ni han podido influir en su funcionamiento y en su capitalización.

Ello significaría que los terceros resulten las víctimas de quienes han participado, por acción u omisión, en la descapitalización o infracapitalización de la entidad. Afirma, además, que la infracapitalización abre las puertas para exigir la responsabilidad patrimonial de los miembros de la empresa, por incurrir en culpa grave cuando estos han despreciado la función de garantía que cumple el capital social, en la medida que esa actuación permite, facilita y prolonga la disminución de la responsabilidad patrimonial de la sociedad deudora, correspondiéndole a todos, si la infracapitalización es originaria, y a los directivos, si ha sido sobreviniente.

Cooperativas sin capital mínimo

Algunos autores recurren a la teoría del abuso de derecho, cuando el legislador, al dispensar a los cooperadores de la obligación de contribuir con una inversión mínima para el capital social, hace recaer sobre ellos la responsabilidad por subcapitalización material. De acuerdo con esta concepción los cooperadores abusarían de la personalidad colectiva de la cooperativa, cuando la introducen en el comercio jurídico a pesar de que ésta sufre de manifiesta subcapitalización material.

En este contexto, sería legítimo el recurso la desconsideración de la personalidad jurídica, por lo que, si la cooperativa, por subcapitalizada, entra en insolvencia, serian llamados los cooperadores subsidiaria e ilimitadamente por ante los acreedores de la cooperativa, por vía de la referida desconsideración de la personalidad jurídica (Abreu, 2011 y Domingues, 2009, en Meira, 2015).

Considera Meira (ídem) que la admisión legal de cooperativas sin capital social mínimo (o cuasi) inviabiliza la responsabilidad por subcapitalización, porque no existe en estos casos una obligación legal de capitalización adecuada y porque el cooperador está obligado a la realización de otras prestaciones que irán a integrar el llamado capital mutualístico o masa de gestión económica.

EMPRESAS SIN CAPITAL

Dice Fajardo (2015) que la cooperativa no es una sociedad de capital ni necesariamente precisa crear un fondo común inicial (capital) para llevar a cabo su objetivo. En ocasiones, a cada miembro se le exige una cuota de ingreso o cuota de afiliación, y en otras, es suficiente el recurso aportado por el cooperativista a la actividad económica (dinero, trabajo, mercancías, servicios) complementado si es necesario con derramas con las que atender los gastos (cuotas periódicas). Pero si la actividad económica va a perdurar en el tiempo será conveniente que la cooperativa genere sus propios recursos.

Resalta la autora que es norma común en el derecho europeo que las cooperativas se constituyen sin capital mínimo salvo que

INDICE GENERAL

la ley o el estatuto establezcan otra cosa. Incluso, en algunos Estados la cooperativa no precisa capital, siendo suficiente con las reservas acumuladas para conformar sus recursos propios (como la *Company Limited by Guarantee* en el Reino Unido).

El hecho es que hay empresas solidarias que no tienen capital, tal y como lo dispone el nuevo Código Civil brasileño, que consagró la posibilidad de que las cooperativas prescindan de capital social, lo que ya venía dándose desde 1932 con las cajas rurales Raiffeisen.

En efecto, la existencia de capital, entendido como la contribución patrimonial de los asociados es mínima e irrelevante, ya que estas entidades giran en torno de las personas, y esa aportación es necesaria sólo cuando su integración fuese indispensable para la consecución de los objetivos sociales (Branco, 2003).

Y ello, añade el autor, porque se atribuye al capital una *función productiva*, en que los aportes de los miembros sirven para iniciar las actividades en el momento de la fundación, de manera que si no hay necesidad de recursos económicos, hay duda en que los aportes de ellos fuesen necesarios

Sin embargo, algunos estiman que se trata de una posición equivocada, por lo siguiente:

1. Porque el capital social es necesario para las cooperativas, aunque no sea un factor de comando de la empresa cooperativa (Périus, 2003). En esta vía, plantea la ACI (2015) que algunas cooperativas han reducido a una cantidad nominal sin darle importancia la inversión de capital exigida para convertirse en miembro y obtener derechos de votación.

   Esto resta valor a la afiliación y crea el peligro inherente de que los valores cooperativos fundamentales de autoayuda y responsabilidad propia no se apliquen. Y recuerda que en 1844, los Pioneros ahorraron durante un año para acumular capital en partes sociales de 1 £ aportadas por cada miembro; una cantidad notable que equivalía al salario de una semana y media de un trabajador cualificado al inicio de la Revolución Industrial.

2. Porque la creación de una sociedad sin capital social va en contra del principio de preservación de la empresa, de la autonomía patrimonial de la sociedad y de la propia función social de la sociedad empresaria, puesto que la ausencia de lastre patrimonial pone en riesgo una serie de garantías para los acreedores, además de reducir sensiblemente la confianza del mercado financiero (Vieira y Carneiro, 2018).

ACTUALIZACIÓN O CORRECCIÓN MONETARIA

Concepto

La actualización o corrección monetaria es la operación contable que tiene por finalidad el mantenimiento del valor real de los activos monetarios de la empresa, dado que de mantenerse inalterado el valor de adquisición según los principios contables, hay una desproporción entre el valor nominal y el real, lo que supone menor dotación a las reservas y al reparto de retornos. En definitiva, lo que hace es aflorar beneficios ocultos que se habían generado en ejercicio anteriores (Celaya, 1992).

Para Verón (2009) desde el punto de vista físico los revalúos no producen alteración alguna en el patrimonio; contablemente expresan un valor corregido de los bienes, que incrementa, a su vez el valor del patrimonio en forma nominal más no económica. Se trata de reequilibrar la relación entre la situación económica global de la empresa y el valor de las partes sociales.

La ley de Uruguay establece expresamente que los ajustes por re-expresiones monetarias o de valuación del capital social, formarán parte del patrimonio. Tal disposición es motivada en disminuir el impacto inflacionario en el capital de la cooperativa.

Finalidad

La actualización o corrección monetaria tiene por finalidad lograr el mantenimiento de la igualdad de las aportaciones y de las cargas de los miembros que se alteran por los cambios en el valor; asegurar a todos los miembros una adecuada preservación del valor del capital efectivamente aportado al patrimonio social, pero evitando la posibilidad de que a través de ese mecanismo pudieren apropiarse indebidamente de las reservas acumuladas por sucesivas generaciones de asociados. Por esta vía los miembros tienen el beneplácito de recibir, en caso de reembolso, una cantidad semejante a la inicial. La actualización, entonces, es el medio que la propia entidad emplea para mantener actualizada la inversión del asociado (Souza, 2003).

La actualización de las aportaciones tiene como finalidad que el miembro reciba, en caso de liquidación o baja de la empresa, una cantidad equivalente a lo aportado en su día, compensando de esta forma, la carencia de un derecho sobre todo el patrimonio social liquidado (Viguera, 2011), y compensando la pérdida de poder adquisitivo producido como consecuencia de la depreciación

INDICE GENERAL

de las aportaciones, con el transcurso del tiempo, consecuencia de la inflación.

Naturaleza

Se trata de simples actualizaciones de valor en términos de poder adquisitivo constante que no implican una variación del capital social nominal o histórico, a la cual nada añade. Su propósito se limita a mostrar en valores homogéneos los cambios de valor asociados a todas aquellas partidas no monetarias del balance, esto es, aquellas que tienen capacidad de protegerse por exposición a la inflación (Romero-Muci, 1999).

Señala Pendón (2013) que la actualización afecta el principio de prudencia contable, en la medida en que supone la revisión del valor de lo que en su día aportó a la empresa, con vistas a determinar, por equivalencia, su valor actual. Dicha revisión conlleva generalmente la generación de plusvalías, puesto que se trata de recuperar el valor de las aportaciones liberándolo de la disminución que el transcurso del tiempo –la inflación- les ha ocasionado.

Generalmente es un mecanismo facultativo para las empresas, aunque pueda ser obligatorio por mandato legal o que la ley, en lugar de hacerlo por sí misma, y lo que es lo más aconsejable, remita a la Autoridad de aplicación la decisión respectiva. Salvo casos de alta inflación, la actualización se hace en forma al menos anual, aunque se puede exigir el transcurso de plazos mayores a un año.

En cualquier caso, el derecho a las actualizaciones de las aportaciones no es un derecho absoluto, sino que, como señala Torres Pérez en Macías-Ruano (2016), «hay una multiplicidad de condicionantes que otorgan un carácter relativo al derecho de actualización». Por lo pronto, la actualización de las aportaciones será una decisión que habrá de adoptar la asamblea, por lo que ningún socio podrá, individualmente, interesar la actualización de sus aportaciones si no se ha adoptado previamente el acuerdo social.

Por otro lado (continua el autor) el destino de la actualización acordada, en su caso, dependerá de si la sociedad cooperativa ha tenido pérdidas sin compensar, en cuyo caso la plusvalía resultante se aplicará a la compensación de estas. Si no tuviera pérdidas o son compensadas y queda remanente, se aplicará a la actualización del valor de las aportaciones al capital social de los socios o al incremento de los fondos de reserva, en la proporción que considere la propia asamblea.

Límite

El porcentaje de corrección monetaria que se aplique, generalmente tiene como límite superior el índice de precios al consumidor o la inflación experimentada durante el período anterior, establecido por la autoridad monetaria. También puede basarse en otros índices, como los precios habidos en los rubros en que actúa la empresa o la variación del precio de un bien, por ejemplo, de la onza de oro; del kilogramo de azúcar; el precio de la divisa extranjera, o quedar libre, a criterio de la propia empresa.

Requisitos

Para que proceda la actualización o corrección monetaria es preciso, normalmente:

1. Que esté prevista bien sea en el derecho común, en cuyo caso se aplican por analogía, o expresamente en las normas que regulan el sector.
2. En relación a la decisión del órgano deliberante: se afirma que no es necesaria por no constituir variación del capital, salvo cuando se decida capitalizar las actualizaciones del patrimonio, pues ello supondría una modificación de la cifra nominal del capital histórico.
3. Existencia de excedentes en el ejercicio anterior (que no existan perdidas).
4. La actualización se da sobre los aportes de los miembros que lo sean en el momento de acordarse la actualización por la asamblea, y no sobre el reembolso en caso de pérdida de la condición de asociado.

Forma

Se hace una regularización del balance de la empresa mediante la aplicación de un coeficiente al valor de adquisición de los diferentes componentes del inmovilizado, variables en función del bien que se trate, así como de la fecha de adquisición (Viguera, 2011). Esto posibilita la obtención de una plusvalía por la diferencia del valor inmovilizado después de la actualización y el valor inmovilizado contabilizado que se hace aflorar en los recursos propios de la empresa (Souza, 2003).

Destino de la plusvalía

1. Lo lógico, en primer término, sería destinarlos a compensar pérdidas de ejercicios anteriores que hubieren sido trasladadas a los resultados de ejercicios posteriores. Si la empresa tiene pérdidas sin compensar, la plusvalía resultante se aplicaría, en primer lugar, a la compensación de estas. Ello, en protección de los acreedores.

2. Si no existen pérdidas o han sido compensadas, la plusvalía disponible se destina, en uno o más ejercicios, conforme a lo establecido en el estatuto o, en su defecto, por la asamblea, a la actualización del valor de las aportaciones sociales o el incremento de los fondos de reserva obligatorios o voluntarios, respetando la normativa sobre actualización de balances (Paniagua. 2005 y Torres-Pérez, 2011);

3. En muchas ocasiones se crea una cuenta de actualización de aportaciones, o se destinan a fondos irrepartibles, bien sea el total de la revalorización o sólo un porcentaje (libre o determinado) o a un fondo para reintegro de aportaciones de los miembros.

En Brasil se contabiliza en una cuenta de "Reserva de Capital" que puede destinarse a aumento del capital o transferirse a una cuenta llamada de "Reserva de Nivelación", salvo que la asamblea decida que sea incorporada, en todo o en parte, a cuenta del capital de los asociados (Périus, 2001).

En España, se prevé la figura del Fondo de Actualización, que tiene la naturaleza jurídica de una reserva especial que se constituye para permitir la actualización de las aportaciones al capital social que se restituyan a los socios y asociados salientes, con el fin exclusivo de corregir los efectos dela inflación, y al que destinan determinados porcentajes establecidos de los beneficios disponibles. Este fondo se nutre de las reservas de revalorización como consecuencia de una actualización de balances. Contablemente, son fondos propios si no son exigibles; caso contrario, son pasivos financieros (Viguera, 2011).

Para Rippe (2001) parece indudable que por la incidencia de la inflación, aunque relativa, el capital social debería reajustarse en proporción a ella, y esto debería reflejarse en las partes sociales y en su reintegro a los asociados, en caso de retiro, caso contrario sólo se beneficiaría la cooperativa, desestimulando la inversión de los particulares en la entidad.

En todo caso, se trata de encontrar un punto de equilibrio entre la conservación y la estabilidad de la cooperativa y los intereses individuales de sus asociados en base a plazos para operar los reintegros correspondientes. Recuérdese adicionalmente, que los asociados no tienen derecho alguno sobre los fondos sociales.

Vargas (2006) considera que uno de los destinos posibles de la plusvalía generada, es la actualización de las aportaciones sociales, con lo que se persigue que el socio reciba en caso de liquidación o baja de la cooperativa una cantidad equivalente, en valor actual, a lo aportado en su día, y viene a compensar la carencia de un derecho sobre todo el patrimonio social liquidado.

Sin embargo, lo más recomendable es que el monto de la revalorización sea mantenido en una reserva dentro del patrimonio neto y no sea capitalizado contra el aporte de los miembros (salvo casos de extrema necesidad) pues en caso de un eventual retiro de la entidad -comoquiera que se trata de un resultado meramente contable, no siendo tangible en la realidad- al miembro le correspondería su aporte, más el monto porcentual de esta reserva ya capitalizada (aporte superior al que el mismo integró) lo que ocasionaría la disminución automática en el valor proporcional del patrimonio neto, en perjuicio de los demás miembros (Maidana, 2010).

INDICE GENERAL

Contenido

El aporte 1733
Naturaleza del aporte 1738
El aporte como pasivo 1739
Los aportes son recursos propios 1741
Razones 1742
El aporte como acto cooperativo 1745
Tipos de aporte 1746
Aportes no dinerarios 1750
Aporte en trabajo o servicios 1758
Suscripción del aporte 1761
Pago o integración 1762
Remuneración del aporte 1766
El embargo de bienes 1769
Embargo del aporte de los miembros de las cooperativas 1771
Embargo de los aportes de los miembros de las cooperativas en la legislación de américa latina 1776

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

39 Aporte de los Miembros

EL APORTE

Concepto

El aporte constituye la contribución de los miembros a la creación o al aumento del patrimonio de una cooperativa, hecha en forma obligatoria, por determinación de la ley y, o del estatuto. Son aquellos recursos proporcionados por los socios que pasan a integrar el capital social. Las aportaciones son partes alícuotas de una parte de todo el patrimonio –patrimonio neto repartible- que refleja el capital social (Torres-Pérez, 2011).

Para Lagos (2020) entendiendo la aportación como la prestación del socio, surge la existencia de una doble acepción del término aportación. En primer lugar, éste puede hacer referencia a la obligación de efectuar la prestación social prometida. En segundo lugar, el término aportación puede interpretarse como la prestación social ya realizada.

Como expresa Pendón (2013) las aportaciones de los miembros al capital de la cooperativa constituyen el primer (en tiempo) y principal recurso (no necesariamente por su importe, aunque sí por su particular significado jurídico) del patrimonio social y, con ello, de los medios materiales (factores de producción) que posibilitan el ejercicio de la actividad económica de la empresa solidaria y la consecución de sus fines.

Los aportes suponen un negocio jurídico traslativo entre el miembro y la entidad pasando a integrar el capital social. Se trata de aportes a riesgo, lo cual significa que el asociado los puede perder si la cooperativa va mal. Son aportes sociales comprometidos totalmente con el riesgo de la empresa y pueden ser utilizados para auxiliar a la satisfacción de las deudas en caso que su patrimonio no fuese suficiente para cubrirlas. Además, los acreedores del asociado que ha hecho la aportación no pueden embargar ni los aportes ni los bienes aportados (Comesaña, 2001).

Además, hay que resaltar que el capital desembolsado por los miembros en una cooperativa no es dinero invertido principalmente para generar un retorno de la inversión sobre el capital, como en las sociedades anónimas propiedad de inversores, sino que se invierte para producir bienes, servicios o empleos que necesitan los miembros a un precio justo (ACI, 2015).

INDICE GENERAL

La aportación constituye un elemento determinante del contrato de sociedad y significa la obligación que atañe a todos los socios de realizar prestaciones a fin de formar un fondo patrimonial separado, y participar en el riesgo inherente a la actividad empresarial. Por consiguiente, la aportación constituye un requisito indispensable para el nacimiento de la sociedad y para la consecución del fin social (Lagos, 2020)

No obstante, puede suceder que no haya aportes de los miembros porque la empresa no tenga capital sino patrimonio. Es lo que sucede con las mutuales y las asociaciones o corporaciones (incluso algunas cooperativas) que no tienen capital o que no lo establecen en su estatuto, en las que los miembros no hacen aportes, sino que financian las actividades de la entidad mediante cuotas periódicas no reintegrables.

El aporte es necesario

Los aportes son necesarios en cuanto que si una persona quiere ser asociada de una cooperativa debe comprometerse a realizar el aporte obligatorio que le corresponda. Y si un asociado quiere seguir siéndolo, deberá realizar la nueva aportación obligatoria que la asamblea decida en caso de aumentar su capital (Fajardo, 1997).

Así, para Pastor (2006) la puesta en común de los bienes constituye el cauce fundamental a través del cual los socios colaboran al fin social. De esta forma, la aportación social se configura, como la prestación a que se comprometen los socios en la promoción, por su parte, del fin social y como elemento esencial del contrato y presupuesto necesario de la adquisición de la condición de socio.

Sin embargo, existe la posibilidad –como el caso de Brasil- de la constitución de cooperativas sin capital inicial, esto es, sin aporte económico de los miembros, al menos al comienzo de las operaciones sociales.

El aporte se relaciona con la condición de miembro

Para algunos, la aportación atribuye la condición de miembro. Así, señala Canaveira (2008) que la participación económica de cada cooperador tiene un doble significado: manifestar de una forma concreta y responsable el interés en formar parte de una cooperativa; y asumir como suyo el proyecto de la cooperativa en la que invirtió financieramente.

Para otros, el aporte es una obligación que puede ser anterior o posterior al ingreso y que condiciona el ejercicio de las operaciones del objeto social con el miembro. La suscripción y pago (parcial o total del aporte) constituiría el cumplimiento de una condición suspensiva de la asignación de la condición de asociado de la entidad.

Según Meira (2016) para los miembros, el aporte al capital social tiene un carácter instrumental frente a su obligación de participación en las actividades de la cooperativa, no siendo en función del mismo que serán definidos sus derechos y deberes. De este modo, el aporte es una condición necesaria pero nunca suficiente para la adquisición de la condición de cooperador, en tanto que, en el caso de los miembros inversores, el aporte es una condición suficiente.

El aporte es el medio de obtención del objeto social

En las cooperativas, señala Meira (2015) constituye un requisito *sine qua non* el compromiso directo y activo de sus miembros en la actividad que la cooperativa desarrolla, o sea, en el cumplimiento de su objeto social. Se establece, entonces, una relación jurídica compleja en la cual se destaca, por un lado, la obligación -asumida por el cooperador de participar en la actividad de la cooperativa y, por el otro, la contraprestación realizada por ésta.

Así, -añade la autora- el cooperador, diversamente del socio de una sociedad comercial, no está apenas sujeto a la obligación de contribuir al capital social de la empresa, sino también y sobre todo a la obligación de participar en la actividad de la misma.

Los aportes son el medio de consecución del objeto social en la medida en que integran un fondo común que los miembros completan para permitir a la cooperativa el desarrollo de su actividad. La aportación es la prestación que el miembro se obliga a hacer a la cooperativa; pero, a la vez, es también el resultado de la acción de aportar, la consecuencia natural del cumplimiento de la obligación asumida en cuya virtud se produce un desplazamiento patrimonial del miembro a favor de la cooperativa (Pendón, 2013).

Monto o cuantía

Al respecto, existen dos criterios:

1. El aporte es igualitario

   Tradicionalmente se ha admitido que el valor del aporte debe ser igual en todo tiempo y circunstancia, es decir, mantener su valor nominal. Ello sería procedente en economías estables, pero no en situaciones inflacionarias, por lo que

INDICE GENERAL

mantener el valor nominal de las aportaciones significaría conceder ventajas o privilegios a quienes se incorporan a la entidad con posterioridad porque lo harían en montos menores de acuerdo a la pérdida del valor de la moneda en que se haga el pago. En todo caso, si los aportes son de carácter igualitario, como dice Gadea (2003) termina siendo inequitativo y hace soportar menor carga financiera a los miembros de mayores recursos respecto de los miembros de menores disponibilidades.

2. El aporte es proporcional

   Sin embargo, es generalizado el criterio que puede (o deberían) ser proporcionales al compromiso o a las operaciones que el miembro efectúa con la cooperativa. De manera que salvo que la ley lo prohíba expresamente, el estatuto puede fijar aportes diferentes para los distintos tipos de miembros, en función de su naturaleza física o jurídica. Con esto, como expresa Macías-Ruano (2016) se contribuye a que la entidad cuente con una cifra de capital adecuada a sus necesidades financieras y la existencia de una relación de proporcionalidad entre el valor nominal de aquel y el grado de riesgo de esta.

   En Italia se admite que el estatuto establezca el pago por parte del nuevo miembro de un sobreprecio sobre el valor nominal del título que representa el aporte, consistente en una suma determinable por los administradores, teniendo cuenta los recursos patrimoniales resultantes del último balance aprobado. Ese sobreprecio se destina a reservas indivisibles y no es reembolsable, para evitar que el aspirante a asociado se beneficie de la potencialidad de la empresa, fruto del trabajo de los más antiguos (Dabormida, 1999).

Características del aporte

1. Las aportaciones deben ser ciertas y no ficticias; desembolsadas; que real y efectivamente pasen a formar parte del patrimonio social y que sean equivalentes a su valor nominal. Ello se basa en el principio de la efectividad en la fase de formación. Esto es, debe haber una correspondencia entre la cifra establecida en el estatuto (si fuese el caso) y el capital efectivamente existente.

2. La aportación obligatoria mínima no se encuentra numéricamente "determinada" sino es "determinable", es decir variable en función del volumen de participación que cada socio solicite a la cooperativa (Vicent, en Llobregat, 2010). El principio general es que los aportes deben ser cuantificables.

3. Los aportes se acreditan o están representados en documentos, aunque pueden serlo de otra forma: mediante libretas o cartillas, anotaciones en cuenta en bases de datos informáticos y fichas o relación nominal de miembros (Torres-Pérez, 2011) . Los títulos normalmente son nominativos, indivisibles e intransferibles (o transferibles únicamente entre asociados) generalmente reintegrables al momento del retiro o a su vencimiento. Además, se exige que haya correspondencia entre lo anotado en el título con lo efectivamente aportado.

4. Para Périus (2003) por ser intransferibles, inseparables de los asociados, no son heredables, por lo que se trata de un vínculo jurídico de orden personal, no patrimonial, que se establece entre la cooperativa y sus asociados. Aunque haya transferencia de las cuotas-partes, con el necesario consentimiento, no ocurre transferencia de la cualidad de asociado para otro asociado, ni siquiera con la muerte del asociado, salvo que la ley (inapropiadamente) lo autorice.

5. La aportación es variable porque fluctúa en la medida en que entran y salen asociados, consecuencia del principio de libre ingreso; en principio, exigible por estos cuando se retiren de la entidad; de remuneración limitada y transmisible en las condiciones fijadas por la ley.

6. Los aportes son relativamente acumulables, en la medida en que cabe la posibilidad de que un miembro pueda ser titular de una o varias aportaciones, con un porcentaje máximo que puedan acumular establecido en la ley y, o el estatuto (Pendón, 2013).

7. Los aportes tienen características de equidad, incluyendo derechos de voto y a participar en la distribución del ingreso de la entidad. Dan derecho de solicitar la redención en efectivo o en otro activo financiero, pero puede incluir o estar sujeto a limitaciones (Comité, sf.). Según Torres-Pérez (2011) son de igualdad cuantitativa, cuando el valor nominal de todas las aportaciones sea idéntico, y cualitativa, cuando cada aportación generes los mismos derechos para cada socio;

8. La cuantía de la aportación obligatoria mínima para ser socio no puede introducir discriminaciones entre los socios (Viguera, 2011).

INDICE GENERAL

9. El capital social "es exigible" sólo a partir de la aceptación de la baja del socio. Es un derecho que no se ejercita en cualquier circunstancia y a completa voluntad del socio, sino supeditado a que se produzca un suceso, su baja, que puede no hacerse efectiva nunca: el socio puede quedar como asociado o socio colaborador; la condición de socio puede ser transmitida a sus herederos; etcétera (Gómez Aparicio y Miranda, 2006).

10. El último de los elementos caracterizadores de las aportaciones al capital social de la cooperativa es el de su indivisibilidad con una doble significación. Así, no es viable que el socio divida o fraccione su participación o acción en ulteriores participaciones o acciones de menor valor nominal. Por lo demás, tal indivisibilidad también significa "indisociabilidad o inescindibilidad de los derechos y obligaciones que componen la posición de socio", de lo que podemos deducir que la condición de socio comprende una serie derechos que no se pueden ceder de forma autónoma a la propia participación (Torres-Pérez, 2011)

NATURALEZA DEL APORTE

Fundamento (Li Bonilla y Ureña, 2014)

Ha sido pacíficamente aceptado que el aporte constituye parte de los recursos propios de la cooperativa y es parte del patrimonio de la misma. Así que las participaciones de sus asociados se toman como parte del patrimonio de la organización, en razón de su permanencia en el tiempo, amén de las restricciones que existen para los retiros masivos de aportes, como que los fondos de los asociados que renuncien, se devolverán una vez hecho el cierre económico de la organización.

Sin embargo, a raíz de la emisión de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y, posteriormente, de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIFF) y su aplicación a las cooperativas tanto en forma integral como parcial, o de forma inmediata o gradual, se afirma que son pasivos (recursos ajenos) ya que la cooperativa no tiene derecho incondicional de negarse a reintegrarlos al miembro.

Es por ello que se hace necesario determinar cuál es la verdadera naturaleza del aporte del miembro a la cooperativa; ir de la forma a la substancia (a la realidad) para derivar de ella el tratamiento contable que se debe dar al aporte: diferencial al que se da a los aportes a capital de las empresas mercantiles, dada la naturaleza específica y diferencial que tienen ambas formas jurídicas.

Diferencias con el aporte en las sociedades de capital

Lagos (2020) encuentra rasgos característicos de la aportación social a la cooperativa que la distinguen claramente de las sociedades de capital.

1. La aportación no supone el conjunto de derechos y obligaciones de los socios (si los derechos y obligaciones de un socio integran su condición, la aportación al capital social de una cooperativa no responde a este conjunto de derechos y obligaciones) dudándose, incluso, de la naturaleza de éstas, es decir, se cuestionan si son auténticas aportaciones, ya que «no sirven para medir la intensidad de los derechos económicos ni políticos de los cooperadores»

2. También, como particularidad de la aportación social a la sociedad cooperativa, cabe afirmar que ésta no constituye una parte alícuota del patrimonio total, sino «del patrimonio neto repartible reflejado en el pasivo del balance por el capital social, dentro de los fondos propios», con la consiguiente trascendencia para el caso de liquidación de la sociedad.

EL APORTE COMO PASIVO

Planteamiento

Señala Vargas (2007) que para un importante sector doctrinal el capital social cooperativo no es un fondo propio de la sociedad puesto que los miembros lo pueden exigir al causar baja de la sociedad, por lo que financieramente es un recurso ajeno peculiar, que opera como una especie de préstamo especial de los asociados a la sociedad y cuya duración está vinculada a la permanencia de los mismos en el proceso productivo, con lo que debe ser calificado contablemente como un pasivo exigible a largo plazo.

Y para negar el carácter de fondos propios de las aportaciones de los asociados al capital cooperativo se argumenta que esas aportaciones, o mejor dicho en lo qué consistan (dinero, bienes o derechos) siguen siendo propiedad de los miembros que pueden retirarlas en cualquier momento por el derecho al reembolso que les asisten en caso de baja, con lo que los asociados prestan ese dinero o esos bienes a la sociedad, convirtiéndose en acreedores de la misma por el derecho de crédito que ostentan.

De manera que quienes consideran que las aportaciones al capital social de los cooperativistas son recursos ajenos, se basan esencialmente en la obligación de reembolso de su valor en caso de baja; porque existe una obligación contractual (contrato de

INDICE GENERAL

sociedad, desarrollado en el estatuto y reglamentos internos) que reza sobre la cooperativa (emisor) consistente en entregar efectivo al asociado (tenedor) y que, aunque tenga la forma legal de patrimonio (capital social) en el fondo son pasivos, esto es, deuda, porque existe un derecho del asociado a reclamar su importe en caso de baja de la cooperativa (derecho de reembolso o de "reintegro").

Pero, además, si existe la obligación por parte de la cooperativa de remunerar con intereses las aportaciones sociales, ese capital social, independientemente de que, si se limita o no el derecho de reembolso, será calificado como pasivo (ídem).

Refutación

Genovart y Mauleón (2017) argumentan que según las NIC, una de las condiciones esenciales para que un elemento sea pasivo, sería la existencia de una <<obligación presente en la empresa>>, surgida a raíz de sucesos pasados; es decir, debería tratarse de una obligación actual.

No encaja tal criterio para las aportaciones reintegrables, ya que en el momento en que los miembros las efectúan, no nace ninguna obligación de devolverles sus aportaciones. Los miembros tienen el derecho a exigir la restitución si causan baja en la cooperativa, por consiguiente, la obligación nacerá en el momento en que los socios decidan causar baja en la entidad y ejerzan ese derecho. Por tanto, no se trata de una obligación <<actual>> en la empresa surgida como consecuencia de sucesos <<pasados>>, ya que no se ha originado dicha obligación actual. Por tanto, no podría ser pasivo, quedando dicha partida incluida en el patrimonio neto de la entidad.

Por el contrario, en el momento en que adquiera firmeza el acuerdo por el que se formalizase la baja del socio y éste solicitase la restitución de sus aportaciones, se produciría un cambio en la naturaleza de esa partida, pasando ya a formar parte del pasivo.

Y en el caso del capital social rotatorio, las devoluciones de aportaciones a los socios no se pueden calificar como pasivos financieros, toda vez que van acompañadas de nuevas aportaciones al capital, calculadas éstas según el uso actual que está haciendo el socio de la actividad cooperativa.

LOS APORTES SON RECURSOS PROPIOS

Fundamento

Para Vargas (2007) la partida del capital social en el pasivo exigible de la cooperativa tiene los caracteres de un recurso propio por su permanencia y por las funciones que cumple y, si se considera que las aportaciones al capital social son exigibles, hay que reconocer que lo son a muy largo plazo, con un gran carácter de permanencia, de disponibilidad por parte de la sociedad y afectos al riesgo de la empresa. De manera que quienes defienden que son recursos propios se fijan más en el carácter de permanencia típico del capital social y de su función como capital riesgo

Por otra parte, como señala Arzbcah (2005) considerar pasivo los aportes comporta desconocer el principio *"substance over forme"* (el fondo o contenido se sobrepone a la forma) por cuanto en las cooperativas:

1. Son muy raras las renuncias.

2. No hay cultura de retiros masivos de aportes; no hay "corridas" sobre el capital.

3. El capital -que sería un capital de riesgo- es disponible en caso de quiebra y los aportes tendrían solo un derecho residual sobre la masa.

4. Los aportes no tienen un rendimiento fijo y son un financiamiento no limitado en el tiempo, a diferencia de un pasivo típico.

Las cooperativas sostienen que las partes sociales son clasificadas contablemente como patrimonio. Pero, además, que si existe por vía legal o contractual (estatuto, reglamentos internos o acuerdos de la asamblea) un derecho incondicional de la entidad de rechazar su pago, las aportaciones de los socios al capital cooperativo tendrían naturaleza contable de fondos propios. Caso contrario, con ello se pondría en peligro su identidad e incluso comprometería su permanencia, desconociendo la propiedad de aquellas, y que la propuesta NIC 32 es en detrimento de las cooperativas (Detilleux, 2003).

Y ello porque las partes sociales de las cooperativas conllevan derechos y obligaciones de los miembros; el plazo de su cancelación está limitado; se trata de capital de riesgo y los miembros tienen responsabilidad limitada; se tienen en cuenta para la constitución de reservas; los dividendos que generan no son predeterminados, sino decididos por la asamblea como distri-

bución de utilidades, si existen, luego de cerrados los estados financieros (Federación, 2004).

En ese sentido, destaca Olaya (2012) que los recursos aportados por los asociados son respaldo para la cooperativa de los riesgos comerciales y financieros que conlleva el desarrollo de objeto social. Por lo tanto, los aportes deben ser considerados parte del patrimonio hasta que el asociado deje de pertenecer a la cooperativa.

RAZONES

Sistemáticamente se ha sostenido que los aportes forman el capital de la empresa. En efecto, el capital real de la empresa en un momento determinado está conformado por los aportes efectivamente integrados, así como por la capitalización de los retornos y de los intereses, si fuere el caso, deducidos los haberes de los miembros retirados.

El aporte representa, entonces, una cuota del capital, pero no una parte alícuota del total patrimonio de la empresa. Para Paniagua (2005) los aportes forman parte de los recursos propios de la sociedad: integran el capital social real como primera partida del pasivo no exigible.

Según Vargas (2007) el aporte del miembro de la cooperativa es un recurso propio, por las siguientes razones:

Las aportaciones constituyen fondos propios.

Cuatro son las notas clásicas de los fondos propios: proceden de los socios, quedan sujetos al pago de las deudas sociales (garantía de terceros), sus aportantes no son verdaderos acreedores sociales y quedan afectos al riesgo de la empresa. Destaca el autor que es innegable el carácter híbrido de las aportaciones del socio al capital de las cooperativas, en cuanto que éstas tienen notas de recursos propios y notas de recursos ajenos.

Pero sí hay que reconocer que conforme se penetra en el sustrato jurídico de estas aportaciones, en concreto a las normas reguladoras del capital social y del derecho de reembolso, se consolida la tesis de que estas aportaciones no son verdaderos recursos ajenos, y que por su carácter pseudo permanente y funciones que cumplen, deberían ser calificado de recursos propios, como ocurre con las aportaciones de los socios en las sociedades capitalistas.

El aporte no configura un contrato de préstamo

Es importante destacar que es insostenible jurídicamente la calificación de las aportaciones al capital como préstamo de los socios a la cooperativa, quienes conservarían su titularidad (García-Gutiérrez, 2000). Hay que recordar que en el contrato de préstamo simple o mutuo, el que recibe en préstamo dinero u otra cosa fungible, adquiere su propiedad, y está obligado a devolver al acreedor otro tanto de la misma especie y calidad.

El aporte es una "deuda" que no nace para ser liquidada. Tiene un carácter totalmente distinto de un préstamo convencional, que no tiene plazo de vencimiento (puede no tener vencimiento en la práctica) y que tiene un plazo desde que se exige hasta que se hace efectivo (Gómez Aparicio y Miranda, 2006).

Las aportaciones al capital social cooperativo se realizan normalmente a título de propiedad, y se enmarcan en el propio contrato de sociedad. Cuando el socio efectúa el aporte a la cooperativa, lo hace realizando una transmisión plena a la misma. En ese momento entra en el patrimonio de la sociedad con todos sus efectos, y sirve para responder de las deudas sociales ante acreedores externos. Por tanto, las aportaciones al capital social forman parte del aspecto obligacional de la posición jurídica del socio, que se realizan en el marco del propio contrato social y que tienen una causa o razón de ser muy distinta al del contrato de préstamo.

Así, el capital social cooperativo se incardina en el propio contrato de sociedad con la finalidad de cumplir las funciones típicas del capital social (función empresarial o productiva, función organizativa y función de garantía) aunque con ciertas matizaciones en comparación con el capital social de las sociedades de capital. Estas aportaciones no tienen carácter independiente del contrato de sociedad, sino que es una obligación que pertenece al conjunto de las que componen la relación societaria.

Los socios de la cooperativa no son acreedores sociales en virtud de las aportaciones que realizan al capital social.

Estas obligaciones se enmarcan en el contrato social, y por eso tienen un origen societario y se desarrollan conforme a las previsiones recogidas en el estatuto, los reglamentos de régimen interno y los acuerdos de asamblea, y en caso de conflicto el socio tenga primero que agotar la vía social, no teniendo en principio ese crédito contra la sociedad carácter de deuda social.

En este sentido, la doctrina dominante estima que la aportación constituye un acto de enajenación propiamente tal. Y ello no es-

INDICE GENERAL

triba propiamente en la personificación de la sociedad, sino en la sustancial alteración (transformación) que sufre el vínculo o relación jurídica que media entre el socio y el objeto de la aportación antes y después de realizarla, en cuanto a la alteración subjetiva en relación con los poderes dominicales que sobre dicho objeto recaen.

Además, las aportaciones a capital pueden ser configuradas como actos onerosos, ya que como consecuencia del referido acto de aportación sí que el aportante entra a formar parte del contrato de sociedad mediante la correspondiente contraprestación accionarial, a que se debe su desprendimiento patrimonial de lo aportado, a diferencia de lo que ocurriría, por ejemplo, en una donación (Redondo, 2010).

Las aportaciones están sujetas al riesgo de la empresa

Existe una total disponibilidad de los aportes integrados por los socios por parte de la sociedad, que los puede invertir en lo que la mayoría, a través del órgano de administración estime conveniente, aún con la oposición de una minoría de socios.

De forma tal que una vez que las aportes ingresan en el patrimonio cooperativo y configuran la cifra del capital social, constituyen un recurso propio de la cooperativa en el ejercicio de su actividad económica pues, aunque el asociado al separarse de la cooperativa pueda exigir la restitución de sus aportes (si el estatuto lo autoriza) ello no significa que estas no sean de riesgo, ya que, antes de retirarlas, se le deducirán las pérdidas que le sean atribuibles proporcionalmente.

Es más, el aporte ejerce una función de garantía en la medida en que el retiro del miembro no determina la devolución íntegra de su aportación, sino que su derecho quedará reducido, en su caso, al resultado que se obtenga una vez que se computen las pérdidas que le corresponda soportar al socio saliente, constituyendo desde este punto de vista una auténtica cifra de retención (Martín-Reyes, 2013).

De manera que el capital que el socio aporta a la cooperativa es un capital de riesgo, por lo que el socio puede perderlo por imputación de pérdidas o en cumplimiento de las obligaciones contraídas por la cooperativa, por lo que el socio más que un derecho de devolución de lo aportado tiene un derecho a la liquidación de su aportación a capital (Vargas, 2009).

En fin, como dice Souza (2003) estamos ante aportes de riesgo que pueden perderse por completo en atención a la marcha de la gestión empresarial.

La aportación no genera un derecho sobre el patrimonio

Cuando el miembro se separa, o se disuelve la cooperativa, el patrimonio permanece irrepartible entre los asociados, los cuales sólo pueden exigir –si hay bienes suficientes y el estatuto lo permite- el reembolso de sus aportes actualizados, con los rendimientos generados y deducidas las partes proporcionales de las pérdidas habidas (Piera, 2001).

Su devolución depende de la marcha de la sociedad, y si la sociedad pierde todo su patrimonio no existe una deuda pendiente contra la misma ni los socios van a ser considerados acreedores ya que no ostentan un crédito a su restitución o reembolso, como en un préstamo, sino una pretensión o acción a la liquidación de las aportaciones, previa deducción contable de las pérdidas sociales en el momento de la baja.

El capital social no determina el estatuto jurídico del socio en la cooperativa.

En las cooperativas los derechos y las obligaciones de los socios vienen determinados principalmente o bien en función simplemente de pertenencia a la sociedad o bien en función a la actividad cooperativizada que desarrolla el socio o que debiera haberlo hecho, pero no se suele tomar en cuenta la participación en el capital social, consecuencia del principio general respectivo.

EL APORTE COMO ACTO COOPERATIVO

La adquisición de la condición de miembro depende de la sumisión a las normas internas, y la suscripción y la subsiguiente integración del capital que son actos complementarios; ambos son la consecuencia del acto de aceptación o del ingreso, que se consolida por la aprobación de la propuesta de admisión por la administración. (Périus, 2001).

Yendo más adentro en la cuestión, en forma genérica se considera que es acto cooperativo (mutual o solidario) el realizado entre una cooperativa y sus asociados en relación con el servicio o con la actividad propia del objeto social de ella, y que se objetiva en la prestación material que la cooperativa les hace a los mismos.

Así, son cooperativos aquellos actos que efectúan las cooperativas con sus asociados relacionados directamente con su objeto; por ejemplo, la recepción que hace la cooperativa agraria de los productos de la cosecha de sus asociados para comercializarlos en forma conjunta. Esta es la acepción mayormente aceptada por la legislación latinoamericana.

INDICE GENERAL

Ahora bien, para que el sujeto pueda operar con su empresa, esto es, realizar actos cooperativos con ella debe, antes, efectuar el aporte económico que le corresponda; aporte que constituye el objeto de la prestación del miembro a favor de la entidad hecho que, según algunos, atribuye la condición de socio y que, para la mayoría, es una condición suspensiva de la atribución de la condición de asociado.

De manera que el aporte podría ser considerado como un acto cooperativo preparatorio de los actos cooperativos propiamente dichos, y que condiciona su ejercicio: si no materializa el aporte obligatorio, esto es, si no paga al menos un porcentaje del aporte suscrito (comprometido) al capital social, el ingreso no se perfecciona.

Como antes se ha señalado, el aporte es un acto cooperativo: es una operación que realiza el miembro con su cooperativa para la obtención del objeto social; esto es, para poder recibir los servicios que ella le presta. Entonces, el efecto de que el aporte sea un acto cooperativo es que, como tal, queda regulado en primer lugar por la normativa cooperativa (ley, estatuto y reglamento interno) y sólo de manera supletoria por la norma genérica de la actividad.

En consecuencia, la ley y el estatuto –si aquella no lo prohíbe expresamente- pueden disponer sobre la aceptación o la derogación parcial o total del reintegro del aporte (incondicionalidad total o parcial del derecho de la empresa de no pagar el aporte al miembro al momento de su retiro o en cualquier otro momento) así como de fijar las condiciones, restricciones y modo de su ejercicio, con lo cual el aporte puede tener el carácter bien sea de patrimonio o de pasivo.

TIPOS DE APORTE

Diferenciación

Hay que distinguir distintos aspectos del concepto de capital social en las cooperativas, y dentro de este, distintas posibles aportaciones. Unas serán obligatorias y otras pueden ser voluntarias. De manera que además de los aportes obligatorios pueden existir aportes voluntarios, adicionales a los aportes iniciales, siempre que así estén permitidos en el estatuto, se encuentren o no previstos –aunque no prohibidos- en la ley.

Ambas aportaciones se diferencian en que las obligatorias no tienen por qué ser desembolsadas desde su suscripción, mientras que para las voluntarias, debido precisamente a su condición de potestativas, se excluye la necesidad de conceder facilidades para su pago (Viguera, 2011) salvo que la ley y, o el estatuto dispongan en contrario.

Unas aportaciones serán reembolsables y exigibles por el socio en caso de baja, y otras podrán no serlo por haber sido rehusado incondicionalmente tal derecho por el consejo rector (Macías-Ruano, 2016).

En el derecho cooperativo español por efecto de la aplicación de las NIFF –en cuanto a su consideración como patrimonio neto o pasivo- se ha introducido una diferenciación entre aportes cuyo reembolso sea obligatorio en caso de retiro, por lo que forman parte del capital, y aportes cuyo reintegro pueda ser rehusado (excluido o rechazado) incondicionalmente por el órgano directivo, por lo que se consideran parte del patrimonio social neto. Puede tratarse de la creación de aportes no reembolsables, o de la transformación de aportes reembolsables en no reembolsables.

Aportes obligatorios

Salvo en los casos en que la empresa no tenga capital (como en las mutuales) la existencia de aportes económicos de los miembros al patrimonio social es obligatoria e inexcusable.

Los aportes obligatorios pueden serlo tanto al inicio de la relación asociativa (originarios) representando el mínimo necesario para ser miembro, o sucesivos (sobrevenidos) acordados por la asamblea para que la cooperativa pueda obtener autofinanciación, lo que se hace en aplicación del principio de solidaridad con la entidad (Pendón, 2013).

Aportes voluntarios

1. Concepto

   Los aportes voluntarios son contribuciones al capital social que facultativamente puede realizar el miembro. Suponen un sistema complementario de financiación de la cooperativa que permiten incrementar los fondos propios de la entidad afectos al riesgo derivado de la actividad empresarial que desarrolla. Su suscripción no depende sólo de la voluntad del aportante, sino que requiere además el consentimiento de la entidad, bien sea por acuerdo de la asamblea o del órgano directivo, según lo establezca el estatuto (Pendón, 2013).

   Se denominan voluntarios por un doble motivo: porque son

potestativo para los socios y porque la cooperativa no los requiere para existir. Su característica fundamental es que no se imponen, como los aportes ordinarios, pero tampoco existe una libertad absoluta para que cualquier miembro pueda efectuarlos en el momento que él decida. Deberá ser la asamblea o el órgano directivo, la que determinen el momento y la cuantía para llevarlos a cabo, así como el procedimiento y el régimen de su suscripción y pago (Viguera, 2011).

2. Caracteres

Dice Gadea (1997) que las aportaciones obligatorias están más ligadas a la condición de socio usuario de la cooperativa y por eso son más propiamente aportaciones de riesgo, mientras que las aportaciones voluntarias cumplen una función propiamente financiera.

Un medio para mejorar el financiamiento interno y para incrementar la solvencia de las cooperativas en el sentido de su capacidad para tomar préstamos es la emisión de partes sociales adicionales. Puede ser ventajoso alentar a los asociados a que suscriban aportes adicionales o suplementarios.

Estos aportes constituyen -ante todo- una fuente de financiación para la cooperativa; pero, dado que pueden generar un interés para el aportante, más elevado que el que rige para los aportes obligatorios, también puede resultar una inversión atractiva para este (Fajardo, 1997).

Pueden ser concebidos de manera que no impliquen obligaciones financieras adicionales, mediante el otorgamiento del derecho a pagos de interés fijo, concediéndoles el carácter de aportes reembolsables a petición y/o con el otorgamiento del derecho de participación en las reservas frente al retiro del asociado, aun cuando las reservas sean, de otra manera, indivisibles (ACI, 2015).

Una vez comprometidos (suscritos) los aportes voluntarios entran a formar parte del capital de la sociedad y consecuentemente responden de las deudas sociales siendo este rasgo el que las separa de la emisión de obligaciones, en el que los obligacionistas no responden de las deudas sociales, las que se pueden imputar a los socios, bien durante la vida social o bien en el momento de que el socio solicite la baja (Llobregat, 2010).

Además, pueden los miembros convertirlas en aportes obligatorios, por ejemplo, en caso de aumento del volumen de sus operaciones con la empresa y el subsiguiente deber de aumentar sus aportes obligatorios.

Borjabad (2002) estima que el principal motivo por el que no se acostumbra efectuar en las cooperativas aportes voluntarios es el de haberles dado el mismo carácter de permanencia que a los aportes obligatorios en el capital social. Y que cualquier modalidad de aportación no incorporable al capital social es mejor acogida por el colectivo de los asociados que la aportación voluntaria al capital social. Además, por su limitada remuneración.

No obstante, se puede sostener que la remuneración no tiene porqué ser tan limitada. Al estar referenciada con respecto a las aportaciones obligatorias, sería suficiente prever una remuneración limitada para igual –de esta forma- a las aportaciones voluntarias (Viguera, 2011).

Aportes cuyo reembolso puede ser rehusado

De acuerdo a Viguera (2011) el posible rehúse del reembolso de las aportaciones conlleva la reducción (que no la negación) del derecho de receso de la cooperativa (corolario del principio de puerta abierta) con el tradicional derecho del miembro que tenía la certeza de que, al abandonar la sociedad, ésta procedía a la liquidación de su aportación original.

Ello, porque el miembro pudo oponerse al acuerdo de la asamblea que acordó la inclusión en el estatuto de las aportaciones no reembolsables, y en última instancia ejercer el derecho de receso con su derecho de reembolso intacto (para ejercer el derecho de receso algunas leyes exigen que haya votado en contra de la creación de este tipo de aportación).

Y, en el caso que ingrese con posterioridad a la creación de este tipo de aporte, el socio ya adquirió su condición de tal mediante una aportación cuyo reembolso podría ser negado.

Para que proceda la negativa de reembolso, es de vital importancia que haya previsión en el estatuto, advirtiéndose expresamente qué aportaciones son las que sufren este régimen. Y si ésta no existiera, se deberá interpretar a favor del derecho del socio a salir, una vez solicitada su baja de la cooperativa, y a que le reembolsen su aportación al capital social.

Ahora bien, solo cuando la asamblea haya adoptado el acuerdo de transformación de las aportaciones con derecho de reembol-

INDICE GENERAL

so que puedan resultar rehusadas por el consejo, o a la inversa, tendrá este último órgano potestad para ello. La decisión de «rehusar incondicionalmente» el reembolso en caso de baja, solo puede ser adoptada previo acuerdo democráticamente adoptado en asamblea (Macías-Ruano, 2016).

El hecho de ser "incondicional", conlleva a que el órgano directivo no tenga que justificar los motivos de la denegación del reembolso. Sin embargo, el estatuto puede prever que se limite a aplazar el reembolso por exceder una cifra máxima reembolsable que, en caso de ser superada, lo faculten a aplazar el derecho.

El socio que pierde su condición de tal, queda en una situación "particular" ya que queda a la espera de la respuesta del órgano directivo. Y dependiendo de si éste rehúsa o no el derecho de reembolso se su aportación, percibirá la liquidación al abandonar la cooperativa o no. Y al no ser ya socio, no podrá ejercer ninguno de los derechos que tenía como tal, salvo que ahora como tercero –con un interés legítimo-, tenga para impugnar cualquier acuerdo de la asamblea o del órgano directivo que considere pueda perjudicarle.

En caso de liquidación de la cooperativa, el ex socio participa en la adjudicación del haber social con prioridad frente al reintegro de las restantes aportaciones a los socios.

Aportes dinerarios

Lo normal es que las aportaciones sean realizadas en dinero de curso legal. La fórmula general preferida por la ley es la de desembolso de efectivo porque es el medio más fácil de verificación de la certeza de desembolso del aporte y, con ello, de su importe; porque dota a la empresa de los fondos necesarios para realizar su actividad y porque facilita la prueba del cumplimiento de la obligación del miembro de aportar (Pendón, 2013).

Aun cuando la ley cooperativa, o de la forma jurídica adoptada, o el estatuto no lo establecieren expresamente (en cuyo caso se aplicaría por analogía lo dispuesto en la ley de sociedades) debe hacerse una previsión sobre la verificación de la realidad de tales aportaciones, mediante certificación del depósito de su ingreso en alguna de las cuentas de la empresa solidaria, u otra forma fehaciente.

APORTES NO DINERARIOS

Los aportes también pueden ser hechos o estar representados en bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica; esto es, que tengan un valor efectivo y que puedan incluirse en el balance, y que deben ser avaluados a su entrega.

*Fundamento (*Paniagua, 2021)

Para algunas leyes de cooperativas, las aportaciones al capital social, ya obligatorias ya voluntarias de los socios *"podrán consistir en bienes y derechos susceptibles de valoración económica".* El legislador da por sobreentendido que la aportación al capital social es un acto oneroso y traslativo, normalmente del dominio sobre los bienes o la titularidad de los derechos, desde el patrimonio del socio al patrimonio social.

Este acto de aportación social (inserto en el contrato social) activa las consecuencias jurídicas en caso de saneamiento o no conformidad con el contrato social de los bienes y derechos aportados (o comprometidos a aportar), el riesgo de pérdida y deterioro no culpable, y el de evicción.

Naturaleza (Redondo, 2010)

Se discute sobre la naturaleza de esos aportes "en especie":

1. Una primera posición sostiene que la aportación no constituye un acto de enajenación propiamente tal (pues el socio continúa detentando ciertos poderes sobre el bien o derecho enajenado) sino un acto de comunicación que simplemente modifica la titularidad que ostenta el aportante.

2. Por el contrario, la doctrina dominante estima que la aportación constituye un acto de enajenación propiamente tal. Y ello no estriba propiamente en la personificación de la sociedad, sino en la sustancial alteración (transformación) que sufre el vínculo o relación jurídica que media entre el socio y el objeto de la aportación antes y después de realizarla, en cuanto a la alteración subjetiva en relación con los poderes dominicales que sobre dicho objeto recaen.

   Además, las aportaciones a capital pueden ser configuradas como actos onerosos ya que, como consecuencia del referido acto de aportación, sí que el aportante entra a formar parte del contrato de sociedad mediante la correspondiente contraprestación accionarial a que se debe su desprendimiento patrimonial de lo aportado, a diferencia de lo que ocurriría, por ejemplo, en una donación.

3. Hay una opinión que estima que se hace necesario reconocer la propiedad de los aportes de capital de los miembros para obras específicas y permitir su restitución, como

INDICE GENERAL

así también establecer períodos de permanencia, o bien la afectación específica de los mismos para la realización de obras, manteniendo una relación en cuanto a sus prestaciones, fijando que podrán quedar íntegramente relacionados con la obra en sí y se encontrarán diferenciados de los aportes de capital ordinarios (Face, 2006).

*Requisitos (*Paniagua, 2021)

Para su admisión, las aportaciones no dinerarias tienen que:

1. Estar previstas en el estatuto o ser acordadas por la asamblea, previo informe (acerca de sus características, valoración y criterios empleados para el cálculo) de uno o varios expertos independientes designados por el consejo rector, este órgano fijará su valor.

2. La aportación al capital social podrá ser -a título de propiedad o en un título distinto, normalmente, de uso o disfrute- cualquier bien o derecho patrimonial valorable económicamente, y que sea transmisible o disponible, esto es, susceptible de tráfico patrimonial privado.

3. A nuestro entender, la aportación social, demanda el carácter disponible o transmisible -en el título pactado o, en su defecto, a título de propiedad del bien o de titularidad del derecho- del objeto de la aportación social. De un lado, el bien o derecho aportado deberá ingresar en el patrimonio social (o en "el patrimonio que tuviere" la sociedad en formación, donde tendrá su reflejo contable en el activo del balance. De otro, el supuesto tipo o de normalidad es que lo aportado sea un bien o derecho susceptible, de ser necesario, de ejecución o realización en favor de los acreedores sociales, ya en ejecución singular ya en el procedimiento de concurso.

Reintegro del aporte in natura

El estatuto puede prever que con el consentimiento individual del socio se permita el reintegro *in natura,* incluso con la devolución de las aportaciones no dinerarias efectuadas en su momento (Viguera, 2011), disposición que –en todo caso- está prevista en beneficio de la empresa, por lo que el socio no puede imponer su cumplimiento.

Requisitos para la devolución in natura del aporte:

1. Que cuente con el consentimiento de los miembros bien sea como cláusula del estatuto, como acuerdo de carácter general adoptado por la asamblea que exime de la necesidad de adoptar acuerdos ad hoc, al permitir autorizaciones de carácter general, sin que sea preciso un acuerdo en cada caso, aunque el estatuto guardase silencio al respecto, o por decisión del órgano directivo.

2. Que las aportaciones sean próximas o útiles a los efectos del desarrollo de la actividad social. Para Maidana (2010) los bienes deben ser necesarios para el cumplimiento del objeto social. De manera que no es admisible el aporte en bienes de uso personal si no guardan ningún tipo de relación con el objeto. Requiere, además, que dichos bienes puedan efectivizarse fácilmente en moneda corriente, o que no ocasionen gastos mayores adicionales para ello, si se pretender capitalizar la empresa.

3. Que se trate de bienes o derechos que sean idóneos para ser valorados con arreglo a criterios objetivos, independientemente de la voluntad de las partes; la "susceptibilidad de valoración económica" de la prestación que cada socio efectúa a la sociedad; el mínimo de "patrimonialidad", es decir, la idoneidad de la prestación para ser cambiada por dinero y susceptible de ser inscrito en el activo del balance (Borjabad, 2001).

Bienes aportables

Adaptado de Borjabad (2001)

1. Bienes muebles e inmuebles

   Los que deben ser determinados o determinables, identificados los inmuebles por datos del Registro público correspondiente, y que sean ejecutables, esto es, libres de gravámenes o de derechos sobre los mismos. Al aportar bienes hay una presunción de transmisión de propiedad, salvo estipulación expresa en contrario, por lo que el aportante pierde la titularidad del bien y, en lo sucesivo, su aporte queda expresado en los títulos o cuotas sociales. Además, responde del saneamiento del objeto y de su entrega material. En cuanto a los riesgos de los bienes aportados, de acuerdo con los principios generales, la empresa los asume desde el momento de la efectiva puesta a disposición suya, y no desde el otorgamiento del contrato.

Aportación de uso

Es el supuesto que los socios quisieran mantener la titularidad de los bienes o derechos y transmitieran a la coope-

INDICE GENERAL

rativa el uso de los mismos. Este puede ser un buen instrumento para combinar los factores capital y trabajo. "De esta forma se permitiría que los titulares de numerosos activos ociosos pudieran aportarlos a la sociedad cooperativa a título de uso –como socios de capital- manteniendo la propiedad de éstos y sin cederlos a la sociedad, si se determina un período mínimo de permanencia del socio en la cooperativa.

2. Bienes inmateriales

a) En el caso de los bienes inmateriales, el objeto de la aportación es el derecho de uso de tales bienes inmateriales, imponiendo al titular licenciante la obligación de pasar por la novación subjetiva de su licenciatario. De este modo, se impone la cesión automática de contratos *intuitus personae*.

b) De igual manera, las concesiones de derechos, las concesiones públicas o de licencias de cualquier tipo son aportables siempre que por su naturaleza fuesen transmisibles, en cuyo caso se debe proceder al traspaso de los títulos con la aprobación del concedente, si fuere el caso, particularmente en caso de concesiones de entes del sector público.

c) Se discute si es aportable la asesoría o asistencia técnica. Como pareciera que no es una efectiva aportación patrimonial actual, no sería posible por lo menos en el momento de la constitución, pudiendo serlo a posteriori, siempre que pueda dársele un valor cierto. En lo que respeta al *Know-how* (los conocimientos secretos no patentados aplicables a la actividad productiva) mientras ese derecho patrimonial sea susceptible de valoración económica podrá ser aportado (Piera, 2001).

d) Se puede aportar, también, la cesión del fondo de comercio. Si el objeto de la aportación fuere una empresa o establecimiento, el aportante quedará obligado al saneamiento de su conjunto, si el vicio o la evicción afectasen a la totalidad o alguno de los elementos esenciales para su normal explotación. En tal caso, la cesión comprende el nombre, los distintivos, el derecho a ocupar un inmueble como arrendatario, los clientes, los derechos de propiedad industrial, las mercancías y el mobiliario, quedando excluidos los inmuebles, obligaciones, contratos y los libros de comercio.

e) Aportes intelectuales (Lagos, 2020)

En cuanto a los nombres comerciales, marcas, patentes y cualesquiera otros títulos y derechos que constituyesen aportaciones a capital social, considera la doctrina que, con ello, se está refiriendo «como objeto de aportación al derecho de uso de aquellos elementos patrimoniales que la técnica contable denomina "elementos del inmovilizado inmaterial"», «y en concreto a la aportación de derechos de uso sobre nombres comerciales, marcas, patentes, así como sobre otros títulos o derechos que constituyesen aportación social a la cooperativa».

3. Aportaciones en derechos de crédito,

Reseña Paniagua (2021) que el Tribunal Supremo español estima que si un derecho de crédito derivado de trabajos o servicios realizados por uno o más socios en favor de la sociedad, puede ser objeto de aportación al capital social de la cooperativa. Esta aportación social, y la contraprestación de las correspondientes aportaciones sociales acreditadas al socio, tienen como consecuencia la extinción del crédito por su pago o cumplimiento y, en su caso, mediante compensación.

Ahora bien, para obtener estos resultados habrá que

a) Acreditar el nacimiento y la subsistencia del crédito en los términos legales bien en la fase de constitución, bien en una ulterior suscripción de aportaciones sociales.

b) Deberá tratarse de un crédito cuya prestación sea valorable económicamente o de carácter patrimonial.

c) Así como que esa prestación resulte susceptible de transmisión al patrimonio social y, por tanto, de contabilización en el activo del balance.

d) Deberá tratarse de la aportación de la titularidad de un crédito o créditos a título de aportación al capital social. No tienen este carácter los créditos del socio frente a la cooperativa que no deriven de la ejecución o el desembolso de aportaciones al capital social (ad ex., los que tengan su origen en otros contratos entre la cooperativa y el socio o socios, o en el ejercicio por el socio del cargo de administrador social).

INDICE GENERAL

e) En todo caso el miembro aportante deberá responder de la legitimidad de este y de la solvencia del deudor (Llobregat, 2010).

4. Cesión de un contrato (Bernal, 2019)

La cesión de un contrato como parte del aporte de un socio para la creación de una sociedad se reviste de dos características: 1) representa un aporte de capital y 2) es un aporte en especie. Esto quiere decir que esta clase de aporte debe especificarse a riesgo de la anulación de la vinculación del asociado, es decir, reporta una nulidad absoluta.

Ahora bien, solo los contratos de ejecución periódica o sucesiva, los contratos mercantiles de ejecución instantánea que aún no hayan sido cumplidos en todo o en parte, y los contratos intuitu personae con aceptación explícita del contratante cedido pueden lle- gar a considerarse como un aporte para la sociedad.

La cesión no genera ningún cambio en el contrato ya que solo se transmite la condición de contratante, por lo cual se asumen todos los derechos y obligaciones atenientes a su condición.

Con respecto a la cesión de un contrato como aporte a una CTA, Bernal (sf) considera que es posibles cuando se cum plan las siguientes condiciones: 1) el contrato que se haya celebrado sea conforme al fin misional de la CTA, esto es prestar servicios laborales, y 2) la prestación de servicios laborales por parte de la CTA no puede corresponder al fin misional de la sociedad a la cual se pretende hacer la cesión a riesgo de que, en virtud del principio de la primacía de la realidad sobre las formas, exista una figura de intermediación entre la CTA y el socio cooperado, lo que eventualmente desembocaría en la ineficacia del contrato.

Valoración de los bienes

En derecho de sociedades se reconocen al menos dos sistemas de valoración de las aportaciones no dinerarias, uno basado en la confianza entre los miembros y por tanto todos garantizan la realidad y valor de dichas aportaciones sin necesidad de solicitar un informe oficial, o bien, habrá que solicitar este informe antes de pronunciarse sobre el valor asignado. El primer sistema es propio de las sociedades personalistas y el segundo de las sociedades por acciones (Fajardo, 2016).

El principio fundamental es que los bienes a ser aportados deben ser objeto de una valoración que determine el valor real de los mismos, valoración previa y obligatoria a su aceptación, y en la que deberían considerarse, al menos los siguientes aspectos:

1. El órgano que efectúa la valoración generalmente es el directivo, aunque pueda nombrarse una comisión especial integrada por personas capacitadas para ello, independientes de los integrantes de los órganos ordinarios de dirección y control para asumir esta función, a solicitud de la parte o de un porcentaje de los miembros, y someterlo a la consideración definitiva del colegio de asociados.

2. Lo fundamental es su valoración y más concretamente la determinación de los criterios idóneos para llevar a cabo dicha valoración, así como las personas dotadas de competencia y habilitación suficientes para desempeñar esa función. Esto, con el objetivo de garantizar la existencia real y efectiva del capital social y con ello de la adecuada cobertura de los intereses de los terceros (Llobregat, 2010).

3. Un sector de la doctrina sostiene que la función del órgano directivo es la de ponderar la valoración ofrecida y adaptarla a la realidad concurrente en el caso que fuese necesario; ponderación que deberá estar limitada pues, en el supuesto de una sobrevaluación de la aportación, se produciría un claro perjuicio para los terceros y los demás socios (Viguera, 2011). Lo mismo que una minusvaloración del aporte el perjudicado sería el socio.

4. No debe tenerse en cuenta las posibles depreciaciones por el transcurso del tiempo o del uso, y el aportante responde por evicción y por los vicios ocultos que pudiesen tener los bienes aportados. Cuando la aportación es menor de la que corresponde, el aportante es deudor de la diferencia frente a la entidad.

5. Para la cesión de derechos aptos para constituir aportes no dinerarios es importante fijar el precio de la cesión, el procedimiento de su fijación y el régimen de las mejoras.

6. Además, debería tomarse en cuenta el llamado "pacto de no perturbación" entendido como la prohibición de transmitir derechos que, aun siendo compatibles con el aprovechamiento ordinario de los bienes, resulten impeditivos de la explotación en su conjunto. Se trata, en definitiva, de impedir que la cesión de un bien o de un derecho a favor de la cooperativa, quede vacío de contenido económico por

INDICE GENERAL

posteriores actos de disposición de su cedente sobre estos (Izquierdo-Alonso, 1999).

7. Por otra parte, como señala Lacalle (2001) hay que tomar en cuenta que el riesgo de fraude es alto, ya que se pueden aportar activos deteriorados y de escaso valor, sobrevaluándolos contablemente, en perjuicio de los demás miembros. Por ello, con posterioridad a la asamblea constitutiva, el aportante y quienes aprobaron el aporte no dinerario, son responsables en el supuesto de sobrevaloración (Moirano, 2009).

Valoración por experto independiente (Lagos, 2020)

Cuando se trata de aportes de cierta cuantía, la valoración del aporte no dinerario corresponde a un experto independiente, de carácter profesional que debe manejar tanto los aspectos contables como los aspectos puramente valorativos. Se debe tener en cuenta que el interés de éste debe permanecer ajeno a los distintos intereses de los socios y de la sociedad. En caso de discrepancia entre el informe de los directivos y el informe del experto independiente debiera prevalecer el informe del experto independiente.

APORTE EN TRABAJO O SERVICIOS

Hay dos tendencias doctrinarias sobre la posibilidad de que el aporte se realice mediante trabajo.

Negativa

Para Paniagua (2921) las pretendidas aportaciones de servicios para integrar la cifra del capital "vulneran normas esenciales del régimen de las sociedades cooperativas" del derecho español y, entiende que estamos ante acuerdos sociales contrarios al orden público. La doctrina científica y la jurisprudencia civil, y la legislación nacional y comunitaria, coinciden en que los trabajos o servicios no pueden ser objeto de aportación social ni en las sociedades de capital ni en la cooperativa.

Estas prestaciones de hacer no pueden integrar la cifra del capital social, ni pueden ser objeto de apropiación, de transmisión o de ejecución. Es más, si se reembolsan a los socios que causan baja o son expulsados aportaciones sociales no desembolsadas, se rompe el principio de igualdad de trato entre los socios en similares circunstancias.

Señala Pendón (2013) que se excluye tal posibilidad ya que el trabajo no integra el capital social en tanto no es aportación patrimonial efectiva ni es susceptible de integrar el patrimonio social, ni aportan garantía patrimonial alguna a los acreedores sociales frente al riesgo de impago o de pago no regular de sus créditos.

Paniagua (2005) y Viguera /2011) sostienen que no es posible efectuar el aporte en trabajo pues:

1. La ley exige que estemos ante bienes o derechos valorables económicamente, y bienes o derechos ejecutables o transmisibles para que sirvan de garantía frente a los acreedores sociales, y bienes o derechos susceptibles de figurar en el activo del balance, para que puedan integrar la cifra de capital social. De otro lado, el contenido obligacional de la o las aportaciones de trabajo o servicios no puede contabilizarse como recursos patrimoniales en el activo del balance, que se correspondan con fondos propios (el capital social) en el pasivo del balance social.

   En esta vía La Sala Civil del Tribunal Supremo español, 2021 (en Paniagua, 2021) con rigor afirma que las prestaciones de trabajo o servicios pueden tener, y normalmente es así, un valor patrimonial o económico. Pero se excluyen *ope legis* como aportaciones al capital social porque no son transmisibles al patrimonio social, no pueden contabilizarse en el activo del balance, tampoco capitalizarse o incorporarse a la cifra del capital social, y no son susceptibles de ejecución.

2. En Portugal la no aceptación de la contribución en trabajo al capital social, resulta del hecho de que dichas contribuciones no pueden cumplir con la función de garantía que es propia del capital. La función de garantía significa que el capital social se presenta como un instrumento jurídico destinado a la defensa y tutela de los intereses de los acreedores; esto es, que se trata de bienes que puedan ser usados para satisfacer deudas de la sociedad (Meira, 2016).

Es más, el negar la posibilidad del aporte en trabajo significaría impedir el funcionamiento de numerosas cooperativas que pueden ser viables, con meros aportes en trabajo, al menos inicialmente.

Al sostenerse que todo trabajo que se realice en una cooperativa, debe tomarse como contratación de personal, si una cooperativa de campesinos pobres que para desarrollar estructuras productivas y administrativas deba inscribir a sus empleados y retribuir su trabajo, comienza a distorsionarse la realidad, ya que los mismos percibirían ingresos substancialmente mayores que los propios dueños de la cooperativa (sus asociados) y las acti-

vidades, que nacen de escalas pequeñas y desequilibradas, difícilmente puedan obtener resultados con márgenes económicos positivos. Por lo tanto, estos sectores no podrían encontrar en el cooperativismo, una salida cierta, repensar el cooperativismo desde la perspectiva de la integralidad podría ser una forma de superar estas situaciones (Rodríguez, 2020).

Afirmativa

Quienes admiten el aporte en trabajo o en servicios personales, lo hacen basados en los siguientes aspectos:

1. Si bien puede ser cierto que no es admisible el aporte en trabajo en las sociedades en las sociedades de capital, no lo es en las sociedades de base personal como es el caso de las cooperativas, donde lo fundamental son las personas y, en consecuencia, la posibilidad de hacer aportes en trabajo.

2. Es sabido que en las sociedades donde hay un socio aportante de capital y otro llamado *industrial,* el aporte de éste se realiza en su actividad en la marcha de la empresa

3. Es necesario distinguir el aporte no dinerario, consistente en bienes o derechos reales, de los aportes en trabajo. Ambos son susceptibles de valoración económica, tienen un valor. El caso es que el trabajo es perfectamente valorable económicamente, bastando averiguar en el mercado cuánto costaría que un tercero efectuara la prestación de trabajo requerida por la empresa. Su monto sería –entonces- el aporte que el miembro realiza y que la empresa no se ve obligada a desembolsar. Lógico que debe supervisarse la realización del trabajo en cuanto a tiempo y calidad del mismo.

4. Para algunos, el trabajo puede ser considerado como un activo intangible derivado 3del talento y competencia del integrante (López, 2019).

5. De admitirse el aporte en trabajo o en prestación de servicios, el principal problema sería determinar el criterio de valuación de los mismos y el derecho de todos los miembros de poder aportar de esta forma, o aceptarlo solo en determinados casos y condiciones.

6. Si la ley no exige expresamente que el aporte en trabajo (no dinerario y por tanto, diferente a los bienes aportables) sea susceptible de ejecución a favor de los acreedores, perfectamente, pues al cumplir el requisitos de valoración, puede ser aportado.

7. Algunas cooperativas y demás empresas solidarias de base societaria, se constituyen con personas que no tienen dinero ni bienes que aportar para su ingreso, y sólo cuentan con el aporte gradual de su trabajo en la cooperativa, que acumulado y valorado debidamente, va a constituir su aporte a los recursos económicos de la cooperativa.

8. Es más, algunos ordenamientos permiten la constitución de cooperativas sin capital (inicial, al menos) como es el caso de Brasil, y cooperativas de mero aporte de trabajo, como lo es en Perú.

SUSCRIPCIÓN DEL APORTE

Concepto

La suscripción es la obligación asumida por el miembro de efectuar aportes económicos a la empresa en las condiciones establecidas en las normas internas. Representa la obligación de participación económica que cada asociado toma sobre sí al asociarse a la cooperativa, ya sea en el acto fundacional o por incorporación posterior (Cuesta, 2000).

Naturaleza

Algunos consideran que la suscripción de aportes es un contrato establecido por los fundadores en el acta de constitución y posteriormente en un formulario llenado por el nuevo miembro. Para Cuesta (2000) la suscripción de cuotas sociales es uno de los actos cooperativos que realizan los asociados y los ingresantes en su carácter de tales y que carece a su juicio de los rasgos que tipifican a los contratos.

Dice Verón (200) que no es un "contrato de suscripción de acciones" sino una figura más abarcadora como lo es el contrato plurilateral de organización de una cooperativa, hermanándose más con ésta figura asociativa –si se quiere con el emblema de "acto cooperativo" – que una figura sinalagmática de limitados perfiles

Otro criterio es aquél que considera que la suscripción tiene el carácter de una obligación de prestación (de dar); atribuye la condición de miembro y convierte al miembro en deudor de la empresa por el monto suscrito y no pagado al vencimiento del plazo estipulado.

En Paraguay el certificado de aportación que el socio suscribe se puede instrumentar en un pagaré u otro documento que demuestre fehacientemente el compromiso de integrarlo.

INDICE GENERAL

Monto

El monto de la suscripción varía de acuerdo a lo que determine el estatuto.

1. Para las personas naturales puede ser una cantidad fija e igualitario para todos los miembros; un porcentaje determinado del salario mínimo, o diferenciado para cada miembro según sea el patrocinio esperado o real del mismo (el uso potencial o efectivo de los servicios de la empresa).

   También podría ser un porcentaje del salario efectivamente devengado, o de los ingresos personales o familiares del miembro.

2. Para los miembros personas colectivas puede ser igual al de las personas naturales, o un porcentaje superior, que es lo más frecuente.

Para Paniagua (2005) la aportación mínima de los nuevos socios no puede superar el valor actualizado, según el índice general de precios al consumo, de las aportaciones obligatorias iniciales y sucesivas efectuadas por el socio de mayor antigüedad en la cooperativa. Y debe calcularse, aunque la cooperativa no haya actualizado los valores contables. Incluso, convendría que la asamblea fijase el importe del aporte para cada ejercicio.

PAGO O INTEGRACIÓN

Concepto

La integración del aporte es el real y efectivo pago del compromiso de aportación asumido mediante la suscripción. Consiste la entrega a la empresa solidaria del monto dinerario que el aportante haya suscripto, o en la transmisión del dominio de la cosa aportada, conforme a las modalidades que rigen según su naturaleza (Cuesta, 2000).

La aportación es un compromiso que se asume ante la empresa de entregar (aportación efectiva) determinados bienes. La aportación puede considerarse en dos tiempos o aspectos: el primero, la suscripción del compromiso de realizar el aporte; el segundo, la integración de ese aporte, mediante su pago parcial o total o la entrega del bien.

Observa Meira (2016) que el pago diferido del aporte suscrito implica que las cooperativas podrán iniciar sus actividades con muchos créditos sobre los cooperadores, pero sin los medios líquidos que, efectivamente, les permitan ejercer su actividad.

Es de observar que podrían ser considerados como préstamos las entregas de dinero que puedan hacer los miembros a la empresa, si ésta disponía en ese momento de la capacidad de obtener de un tercer acreedor independiente los recursos aportados por el asociado prestamista, prescindiéndose de las concretas condiciones financieras en que lo hubiere obtenido. Caso contrario, y para evitar la infracapitalización, se consideran aportadas en concepto de capital propio o de riesgo (Guasch, 1999).

Condiciones

De acuerdo a la ley y, o al estatuto, el pago puede estar sujeto a las siguientes

condiciones:

1. Momento

   El de ingreso o posterior al mismo.

2. Plazo

   Si no es fijado en el estatuto podría serlo por la Autoridad de aplicación o por la autoridad de la actividad, o por los órganos deliberante, directivo o ejecutivo. Todos los socios son aportantes al capital, con o sin créditos pendientes de desembolso en función de que se permita y se realicen aportaciones íntegras al capital o puedan hacerse de forma parcial, debiendo ser iguales las aportaciones obligatorias en la medida que exija la categoría o clase de socio de que se trate.

3. Límite

   La ley y, o el estatuto pueden establecer un límite máximo del total de participaciones que un miembro puede tener en la empresa: normalmente no más del 10% del total.

Financiamiento

Cuando los miembros no están en condiciones de pagar por si mismos las aportes que les correspondan, puede ocurrirse a sistemas de financiamiento como préstamos para el pago de aportes hecho por la sección de crédito de la entidad, o la retención de porcentajes en cada una de las operaciones realizadas por el miembro con la empresa, o del total o de parte de los resultados obtenidos en el ejercicio.

De manera que como dice Hilscher (2009) habría que diseñar un sistema de capitalización que permita que los socios integren

INDICE GENERAL

capital. Se debe obtener un mínimo de rentabilidad o buenos precios por la entrega de productos y por el uso de los servicios, pero que la capitalización se realice sin pausa, por lo que con cada operación que los socios hagan con su cooperativa, deben destinar un monto para integrar capital.

Luego, a través del Comité de Educación, se debe dar amplia difusión del sistema de capitalización y demostrar a los socios que la única y sana manera de crecer, es a través de la integración de capital. Trabajar con capital propio de los socios ofrece ciertas ventajas. Los costos financieros son más bajos; el socio trabaja en forma más responsable al saber que su capital está comprometido en la empresa; y en épocas críticas, disminuye el riesgo de iliquidez al no tener que pagar intereses si no se generan suficientes ingresos.

Descuento patronal

Puede ser que el patrono del miembro asuma la obligación de descontar de los sueldos o salarios de sus trabajadores las sumas que estos le indiquen para pagar sus aportes a las empresas solidarias. Esta obligación puede tener origen legal o convencional, esto es, establecidas en los contratos o convenciones colectivas. El descuento puede alcanzar no solo el pago de los aportes, sino, también, de las obligaciones contraídas por los miembros con la empresa y de existir, del aporte patronal como estímulo al ahorro.

El descuento patronal requiere de la autorización expresa y por escrito del trabajador, la que debe mantenerse en el expediente de cada trabajador. De no ser así, el miembro podría alegar la retención ilegal del salario por parte del empleador y el desconocimiento de los aportes descontados (así como de las deudas y obligaciones que tuviese pendientes con la empresa solidaria) con lo cual la empresa podría perder dichas cantidades al no poder probar la autorización expresa del miembro. Ello, con base en el principio de quien paga mal, paga dos veces.

La cantidad a descontar puede ser fija o, lo más común, ser un porcentaje del salario del trabajador. El plazo para entrega por parte del patrono a la empresa debe ser determinado en cierto número de días después de la cancelación del salario. El incumplimiento por el patrono de la obligación de enterar los descuentos en el plazo estipulado acarrea sanciones que pueden ser el pago de intereses de mora, o una acción judicial de cobro ejecutivo.

El sistema se da en las empresas que pueden realizar descuentos automáticos de los haberes de sus socios, por tener algún vínculo con la entidad a la cual pertenecen algunos o la totalidad de los socios. Es muy beneficioso para la cooperativa puesto que permite reducir considerablemente los atrasos en concepto de aportes, préstamos, etc., así como evitar la morosidad de las cuotas adeudadas ya que el descuento se realiza en forma directa de los haberes de los miembros, siempre y cuando se considere la capacidad de endeudamiento del miembro puesto que el hecho de contar con un descuento automático no garantiza efectivamente dicho cobro (Maidana, 2010).

*La mora (*Pendón, 2013)

La mora en el pago del aporte se produce automáticamente por el solo vencimiento del plazo cuando este estuviere fijado. En caso de no estarlo, se debe proceder a la previa intimación del miembro deudor para que efectúe el pago dentro del lapso establecido.

La ley y, o el estatuto deben establecer los efectos que produce la mora, los que pueden ser:

1. El miembro moroso debe abonar a la cooperativa el interés legal por la cantidad adeudada, calculado hasta el día en se haga efectivo el desembolso pendiente y resarcirla por los daños y perjuicios que le ocasione su morosidad.

2. El miembro moroso podría ser objeto de multa o ser suspendido de sus derechos societarios hasta que se normalice su situación, inclusive el cese del derecho a percibir el correspondiente retorno, siendo inclusive causa de expulsión de la entidad. En la Argentina se permite que, si intimado el deudor a regularizar su situación en un plazo no menor de 15 días no lo hiciera, se producirá la caducidad de sus derechos con pérdida de las sumas pagadas, que serán transferidas al fondo de reserva especial (Moirano, 2005).

3. La conducta del socio moroso, incluso, puede ser causa de la declaratoria de la pérdida de las condiciones para ser asociado e, incluso, de expulsión de la cooperativa, siempre que el estatuto califique esa falta como muy grave (Viguera, 2011).

4. La empresa queda legitimada para actuar en contra del miembro, reclamándole las cantidades adeudadas incluso por vía judicial, para lo cual debe presentar, al menos, el estado de cuenta del mismo. En Paraguay, ello debe ser visado por la Autoridad de aplicación (Maidana, 2010).

INDICE GENERAL

REMUNERACIÓN DEL APORTE

Procedencia

Para la mayor parte de la doctrina los aportes no son remunerados. Se habla de su gratuidad, aunque se objeta que no debe parecer que algunas entidades decidan no remunerar los aportes a capital ya que, si se considera que se trata de un "coste", es lógico que se quiera minimizarlo.

Para otros, por el contrario, si se considera que el capital es un instrumento necesario, es preciso remunerarlo. Ahora bien, los criterios a seguir en la retribución al capital deberían ser derivados de la situación del mercado de capitales, de forma que los aportes de los miembros puedan recibir, si la cooperativa lo estima conveniente, un estímulo al menos comparable con productos financieros de riesgo, plazos y liquidez semejantes (Gómez Meira, 2000).

Naturaleza

La remuneración pagada al capital social –a los aportes- (normalmente intereses) corresponde a una peculiar figura legal del derecho cooperativo de difícil calificación, pues reúnen características de figuras opuestas: tasa fija –propia de un préstamo- y aleatoriedad de su pago –propia de una contribución (aportación) social o de riesgo. No es una forma de distribución del excedente, sino es considerado como un gasto, ya que se paga en proporción a los títulos de capital tenidos por el cooperador y no en proporción a su participación en la actividad de la cooperativa (Meira, 2015).

En realidad, como señala Vicent Chuliá, y así lo destacan Vargas Vasserot y Aguilar Rubio, esta figura no puede ser calificada como de «*interés*», puesto que tiene la nota característica de ser una aportación de riesgo por la aleatoriedad en su pago (Macías-Ruano, 2016).

Condiciones

La remuneración de los aportes depende de cuatro condiciones:

1. De su previsión estatutaria, de donde resulta de carácter facultativo, siendo de la competencia exclusiva de la asamblea su aprobación. La previsión estatutaria y la concreción del tipo de interés que ha de ser fijo distingue esta remuneración de las aportaciones del dividendo en las sociedades de capital «en contraposición a la ilimitación y al carácter variable del dividendo capitalista (Macías-Ruano, 2016).
2. Su cuantía, que debe ser limitada y no especulativa, atendiendo al principio de participación económica de los miembros, el cual prescribe una compensación limitada.
3. Igualitaria. En este sentido, para Nagore (2019) si consideramos que las aportaciones al capital integran el capital social y, por tanto, corren el riesgo de perderse, no puedo ver la lógica de un sistema en el que se retribuya al capital de una forma decreciente, o por tramos de retribución. Por ejemplo, mayores intereses a los aportes más bajos en detrimento de los capitales más altos.
4. Condicionado a la existencia de excedentes o de resultados positivos del ejercicio con que cubrirlos. De manera que la existencia de excedentes determina no solo la admisibilidad o no de los intereses, -sino la cuantía de estos.

   Como señalan Cabaleiro, Ruíz y Fernández-Feijoo (en Macías-Ruano, 2016), «para la determinación de la remuneración del capital se utiliza como base el excedente. El excedente en una empresa de participación no es comparable al resultado de una empresa capitalista convencional, ya que los socios perciben una renta económica vía precios y/o salarios a medida que realizan la actividad. Esta renta económica es parte de la remuneración del socio por la actividad realizada. Siguiendo el principio de justicia distributiva la renta económica debería ser tal que no existiesen retornos, es decir, que el socio recibiese toda su remuneración vía renta económica. De ser así, el excedente sería nulo y, por tanto, no existirían ni el retorno ni intereses al capital.

   Por lo tanto, primero deberán deducirse de los ingresos obtenidos todos los gastos y, sólo en el supuesto de la existencia de excedentes, se consideran como gasto deducible para el cálculo de los excedentes netos para la remuneración de las aportaciones al capital social.

   En este sentido, Viguera (2011) entiende que los intereses se deducirán, al estar considerados como gasto, antes de proceder a las dotaciones legales de los excedentes.

   Ello tiene su fundamento en no poner en peligro la capitalización de la cooperativa o empeorar su situación financiera (Alonso, 2000) pagando intereses en caso de no haber ganancias, con lo cual se aumentaría el déficit del ejercicio. Añade el autor que, en cualquier caso, se deberá vincular la remuneración de las aportaciones a las fluctuaciones de la cuenta de resultados, ya que de no hacerlo así se podría comprometer financieramente la cooperativa.

INDICE GENERAL

> Por el contrario, para Acera (2001) se entiende que con los intereses se pretende remunerar el uso del capital por parte de la cooperativa y no repartir dividendos, y, por tanto, estos intereses no se detraen de los beneficios que obtenga la cooperativa, sino que se trata de gastos financieros que son deducidos de los ingresos para determinar el beneficio neto.

Forma

Para la mayor parte de la doctrina los aportes son remunerados con intereses, siempre que sean limitados y antes, por el contrario, su reconocimiento ha sido una constante como tercer principio cooperativo.

Pueden serlo con la imputación a ellos de determinados porcentajes de los resultados del ejercicio; o mediante un sistema mixto. Esta posición, no obstante, contraría las tendencias internacionales en la materia que tienden a evitar la retribución del capital como dividendo, lo que convertiría a la empresa en capitalista.

Para algunos de los que aceptan el pago de intereses, es preciso distinguir el interés puro o normal del capital del súper-dividendo propio de la empresa capitalista y consideran plenamente legítimo el primero (Coutant, en Althaus, 1992).

Ahora bien, algunos consideran que la retribución de los aportes de los miembros podría hacerse mediante el reconocer al aporte un rendimiento como pago de una prima de riesgo en lugar de pago de intereses (Cruz, 2007). Para Vargas (2009) a pesar de ser calificados impropiamente intereses, tienen las notas características de las aportaciones de riesgo, como es esencialmente la aleatoriedad en su pago. La cuestión –dice- en discernir si estamos ante verdaderos intereses (precio fijo por el uso del dinero) o ante una participación en los excedentes.

Se consideraban como intereses por estar contabilizados como gastos, ser un pago por el capital cedido, de carácter pecuniario, periódico y proporcional al dinero entregado. Pero, la ley puede condicionar el pago a la existencia de resultados positivos en el ejercicio, lo que significa que su pago está sometido al riesgo empresarial y lo aleja del concepto de interés retributivo.

Por tanto, los intereses no provienen de la naturaleza crediticia de dichas aportaciones, sino que es una forma de compensar económicamente al socio del no reparto de dividendos en función del capital aportado y de incentivas el desembolso de aportaciones voluntarias.

De manera que el capital que el socio aporta a la cooperativa es un capital de riesgo, por lo que el socio puede perderlo por imputación de pérdidas o en cumplimiento de las obligaciones contraídas por la cooperativa, por lo que el socio más que un derecho de devolución de lo aportado tiene un derecho a la liquidación de su aportación a capital (Vargas, 2009).

EL EMBARGO DE BIENES

Adaptado de Lechakoski y García-Muller, 2023

Concepto

El embargo es un medio de ejecución forzada por el cual un acreedor hace poner en manos de la justicia los bienes de su deudor, a fin de que se los haga vender en pública subasta y le paguen con lo que se obtenga. Es una medida que se utiliza una vez agotados todos los intentos amistosos de cobrar y negociar una deuda.

Para Cámara y Morato (2016) el embargo es el acto de aprehensión judicial de bienes que serán empleados, directa o indirectamente, en la satisfacción del crédito ejecutado o sea, el procedimiento jurisdiccional que tiene como objetivo viabilizar la efectivación de la recepción del crédito debido al ejecutador a través del acto e constricción patrimonial expropiatorio.

El embargo es una orden judicial que individualiza un bien determinado del deudor, afectándolo al pago del crédito en razón del cual se ha trabado el embargo. Requiere que previamente se haya ordenado judicialmente la ejecución frente al deudor por una cantidad concreta de dinero. El embargo puede practicarse aun cuando el deudor no se halle presente.

Bienes objeto de embargo

Adaptado de Código de Processo Civil Brasileiro (Ley n.º 13.105, 2015).

Los siguientes son ejemplos de bienes que pueden ser embargados: (i) dinero, en efectivo o en depósito o inversión en una institución financiera; (ii) valores cotizados en el mercado; (iii) vehículos en general como automóviles, barcos y aviones; (iv) bienes inmuebles en general; (v) animales que constituyan bienes, como ganado vacuno, ovino, porcino, caprino y equino; (vi) acciones y cuotas de sociedades; (vii) porcentaje de la facturación de la empresa deudora; (viii) piedras y metales preciosos; (ix) derechos de adquisición derivados de promesas de compra y venta y enajenación fiduciaria en garantía; entre otros.

INDICE GENERAL

Suelen considerarse inembargables: (i) los bienes que no puedan ser enajenados; (ii) los muebles y servicios comunes del hogar que satisfagan un nivel de vida medio; (iii) las ropas y efectos personales, salvo que sean de gran valor; (iv) las cantidades destinadas al sustento del deudor y su familia; (v) los bienes muebles necesarios o útiles para la profesión del deudor; (vi) las pequeñas propiedades rurales, siempre que sean trabajadas por la familia del deudor; entre otros. El embargo sobre cosas inmuebles se trata mediante la anotación de la orden judicial en el registro de la propiedad. En cambio, si lo embargado es una cosa mueble, el embargo practica por el secuestro de la cosa que es puesta bajo depósito judicial.

Tipos de embargo

El embargo puede ser preventivo, ejecutivo y ejecutorio.

1. Embargo preventivo el que se traba para evitar que resulte ilusoria una futura sentencia judicial, e impide que el deudor, durante la tramitación de un pleito, se desprenda de bienes, y con ello se torne insolvente.

2. Embargo ejecutivo es el primer paso de la venta forzada de un bien del deudor, que con esa medida queda sometida a la disposición del juez quien establece, de acuerdo con las previsiones de la ley, las condiciones de la subasta, procede este embargo cuando el acreedor exhibe un título que trae aparejada ejecución, o cuenta con una sentencia de condena a su favor.

3. El embargo ejecutorio, finalmente, es el que resulta de la circunstancia de no haberse opuesto excepciones al progreso de la ejecución, o de haber sido ellas desestimadas por sentencia firme.

No obstante, el embargo ejecutivo se convierte en ejecutorio, cuando se verifica cualquiera de las situaciones procedentemente mencionadas. De donde resulta, asimismo, que adquiriendo el embargo carácter ejecutorio por simple conversión, no es necesaria resolución judicial alguna que le confiera expresamente tal carácter.

Lo que interesa destacar es que, al convertirse en ejecutorio, el embargo se transforma en definitivo. En efecto, mientras el embargo preventivo y el embargo ejecutivo constituyen, aunque con distinto alcance, medidas provisionales, cuando el segundo se convierte en ejecutorio se procede inmediatamente al pago del acreedor o a la realización de los bienes respectivos mediante la venta judicial, según sea el caso.

Formas de practicar el embargo.

Las formas de practicar el embargo difieren según la naturaleza de los bienes sobre los cuales ha recaído la medida.

1. Tratándose de bienes inmuebles bastará previa denuncia del ejecutante y libramiento del correspondiente oficio, la anotación del embargo en el registro de la propiedad. En ciertos casos como cuando existe peligro de que el deudor realice actos en detrimento del valor del inmueble (Ver Gr., Explotación abusiva de un bosque), la mediada puede complementarse mediante la designación de un depositario.

2. El embargo de cosas muebles, en general, se practica mediante depósito de ellas a la orden del juez. Si se tratase de dinero efectivo de valores se depositarán en el banco de depósitos judiciales.

El depositario (DEJ, 2022)

El depositario es la persona encargada de la guarda y custodia de los bienes embargados y, salvo de que se trate de su legítimo propietario, no puede usar o disfrutar de los mismos-

El depositario, es responsable por los daños que sufrieran los bienes y por las pérdidas e intereses derivados del incumplimiento de la obligación impuesta. Tiene derecho al reintegro de los gastos efectuados.

En determinadas situaciones, los bienes pueden depositarse en posesión del propio deudor.

Evaluación

En caso necesario, los bienes embargados se someten a una evaluación por parte de un profesional especializado, que especifica las características del bien, su estado y su valor. En caso de dudas fundadas, la evaluación puede rehacerse. En función de la evaluación, el embargo puede reducirse o aumentarse. Por último, se inician los actos de expropiación del bien.

EMBARGO DEL APORTE DE LOS MIEMBROS DE LAS COOPERATIVAS

Situaciones

Se pueden diferenciar cinco situaciones relacionadas con el embargo de los aportes de los miembros de las cooperativas (García Muller, 2022):

Primera, la posibilidad del embargo de los aportes, en general, por lo cual se puede entender que los aportes pueden ser objeto de embargo por parte de la cooperativa, por los acreedores de la cooperativa y por los acreedores personales de los miembros;

Segunda, el embargo de los aportes de los miembros por parte de los acreedores de la cooperativa;

Tercera, el embargo de los aportes de los miembros, de parte de los acreedores personales de los mismos, con variantes: a) El embargo solo de los excedentes percibidos por los miembros; b) El embargo de los aportes solamente a la perdida de la condición de miembro; c) El embargo de los aportes solo al momento de la liquidación de la cooperativa

Cuarta, el embargo de los aportes de los miembros por parte de la cooperativa;

Quinta: Imposibilidad del embargo de los aportes de los miembros.

Posibilidad de embargo de títulos de cooperativas por acreedores personales de los miembros

Una sentencia del Superior Tribunal de Justicia de Brasil N°1278715 de 2013 (en Lechakoski et al, 2022) argumenta que el embargo de las cuotas sociales por deudas personales de los miembros: (i) no está prohibida por la ley; (ii) qué es posible porque son el bien del deudor; (iii) que el impedimento para la transferencia de cuotas a terceros no impide el embargo, el cual debe hacerse de acuerdo con los principios corporativos y características de la cooperativa; (iv) que si hubiere restricción a la entrada del acreedor como miembro, la sociedad cooperativa deberá poder redimir la ejecución, redimir el activo u otorgar a los demás miembros preferencia en la adquisición de las cuotas, o, incluso, solicitar la disolución parcial de la sociedad, con exclusión del miembro.

De otra parte, en algunos casos la legislación atribuye la condición de patrimonio familiar y, o el carácter de inembargabilidad a los aportes de los miembros de las empresas solidarias, o sólo lo permite en caso de obligaciones alimentarias, previa decisión judicial al respecto.

En Honduras, la ley establece que los tribunales no podrán decretar embargo o resolver otro tipo de medida precautoria contra los bienes, derechos o acciones de una cooperativa si no mediare sentencia definitiva y firme.

Ahora bien, como quiera que el importe resultante del reembolso o liquidación de la aportación del miembro saliente (o los causahabientes del miembro fallecido) ya no forma parte del patrimonio de la cooperativa, los acreedores personales del miembro saliente pueden ejercer sus derechos contra tal importe, mediante su embargo (Torres-Pérez, 2011).

Imposibilidad del embargo de los aportes por acreedores personales de los miembros de los miembros

Para la doctrina predominante, el embargo de los aportes de los miembros de las cooperativas *por acreedores personales de los mismos* no es posible por las siguientes razones:

UNA: Los aportes de los miembros, representados en certificados o cuotas sociales, aunque siendo de propiedad individual de cada miembro, no son un instrumento financiero en forma de empréstito y sujeto a devolución con plazo establecido, sino que está al servicio de la cooperativa como un aporte de recursos que integra el capital propio, con la finalidad de dar el soporte necesario para la realización de las inversiones para la consecución del objeto social de la cooperativa y que debe ser registrado en el patrimonio líquido).

El capital social está formado por cuotas-partes que sólo son exigibles cuando el miembro pierda el vínculo asociativo. O sea, el derecho del miembro de exigir sus cuotas-partes se limita a la hipótesis de su desligamiento de la cooperativa. El miembro posee apenas una mera expectativa de derecho sobre el valor de las cuotas sociales, no pudiendo disponer de ellas sino después de apartarse de la cooperativa.

Una vez pagada la cuota, el miembro transfiere sus bienes, cosas o valores al patrimonio de la cooperativa, es decir, hay una transferencia de dominio, que pasa a ser exclusiva e independiente. Las cuotas sólo dejan de ser parte del patrimonio de la cooperativa por el retiro del cooperativista, por destitución, exclusión o eliminación, cuando éste puede entonces exigir la restitución del capital pagado. Esto significa que, mientras el miembro mantenga el vínculo asociativo, las cuotas son indisponibles, pues pasan a formar parte del patrimonio de la cooperativa. (Lechakoski et al, 2022).

DOS: los aportes sociales forman parte del patrimonio de la cooperativa, al tiempo que responden por las obligaciones que adquiere la cooperativa tanto con sus miembros como con terceros y tienen una naturaleza sustancialmente diferente a los depósitos de ahorros (los cuales sí son de propiedad exclusiva de los miembros).

INDICE GENERAL

Los aportes quedan directamente afectados desde su origen o constitución a favor de la cooperativa como garantía de las obligaciones que el miembro contraiga con ésta, por lo que no pueden ser gravados por sus titulares a favor de terceros, y sólo se pueden ceder a otros miembros en los casos expresamente contemplados en los estatutos o reglamentos. De ahí, que los aportes no quedan comprendidos dentro del pasivo de la cooperativa, sino que constituyen parte del patrimonio de la entidad. (Notisolidaria, 2016).

TRES: El embargo del aporte permitiría la entrada de terceros en el cuadro societario (Cano, 2014). La inclusión en la cooperativa de un tercero, no miembro, sin la realización de una *due diligence*, sin conocer pasivos ocultos, sin *affectio societatis* y sin conocimiento de sus finalidades sociales –apenas en su *status* de acreedor- contraría la propia finalidad del cooperativismo.

Lo que sí es absolutamente imposible es adquirir la condición por esa vía, por el carácter *intuitus personae* de la condición de miembro.

CUATRO: Por la autonomía patrimonial de la cooperativa

Adaptado de Torres-Pérez, 2011

Existe una estrecha vinculación entre la inembargabilidad de las aportaciones y la imposibilidad de transmitirlas a no miembros. En este sentido, tal y como ha destacado Vicent Chuliá, "si no es posible la transmisión negocial de las participaciones tampoco lo es su embargo y ejecución".

El hecho es que ni los bienes que posee la cooperativa -integrados en el patrimonio social- ni las aportaciones de los miembros -que conforman el capital social-, podrían ser embargados por los acreedores personales de los miembros por la necesaria defensa de la integridad del capital y patrimonio social frente a intromisiones de terceros ajenos a la operativa de la sociedad.

Así, se ha mantenido, que "aunque nada se previera al respecto es lógico que siendo la cooperativa una persona jurídica dotada de autonomía patrimonial frente a los miembros, los acreedores personales de estos no tengan ningún derecho ni acción sobre los bienes de la cooperativa ni sobre las aportaciones realizadas por estos al capital social. Como consecuencia de esto, tales bienes y aportaciones (que a estos efectos también estas últimas forman parte del patrimonio social) son inembargables por los acreedores personales de los *miembros"* (Botana Agra).

Ahora bien, este principio no puede ser absoluto en el sentido de privar totalmente a los acreedores particulares del cooperativista de cualquier derecho de carácter económico que éste pudiera detentar en la sociedad cooperativa. En consecuencia, la legislación cooperativa permite que ciertos derechos singulares de carácter económico sobre los cuales el miembro tiene libre disponibilidad (esto es, se permite su transmisión) puedan ser objeto de embargo por sus acreedores personales.

Dependiendo de la norma analizada, tales acreedores podrán ejercer sus derechos sobre: los reembolsos, intereses y retornos, "satisfechos o que le "que pudieran corresponderle al miembro".

QUINTO: Porque en caso del embargo del aporte del miembro y ante la imposibilidad del ingreso a la cooperativa del acreedor, por no reunir los requisitos exigidos para ser miembro, habría una transferencia de la carga a la cooperativa, perjudicando a todo el cuerpo de miembros y quitando al miembro deudor la posibilidad de acceder al mercado a través de la cooperativa. (Lechakoski et al, 2022)

El embargo de los excedentes percibidos por los miembros

En cuanto a los excedentes percibidos por los miembros, especialmente en las cooperativas de trabajo pueden considerarse cantidades destinadas al sostenimiento del deudor y su familia, es decir, cantidades con carácter salarial. Por esta razón, como regla general, los excedentes no pueden ser embargados, salvo en situaciones excepcionales en las que la dignidad del deudor, en su núcleo esencial, quede efectivamente preservada (RESp STJ 1278715/PR 2013).

Para Cuesta (2000) el embargo de las cuotas sociales no alcanzará a los retornos, pues ellos se originan como consecuencia de la operatoria por ajuste entre el precio pagado por el servicio y el efectivo costo del mismo, y no por efectos del aporte de capital del miembro. Es por ello que, no tratándose de un rédito al capital o fruto civil, sino la devolución de lo percibido de más en concepto de pago del servicio cooperativo utilizado, para que el embargo recaiga sobre los retornos deberá ser expresamente decretado respecto de estos.

El embargo de los aportes de los miembros por parte de la cooperativa o cuando se produzca la perdida de la condición de miembro
Cuando lo autoricen los estatutos, la cooperativa podrá liquidar las participaciones de los miembros hasta el mínimo estatutario para saldar las deudas contraídas con la cooperativa. En este

INDICE GENERAL

caso, se mantendrá la condición de miembro del deudor. Por el contrario, el deudor perderá la condición de miembro cuando, en función de las normas estatutarias, se permita la eliminación de miembros por impago de deudas con la cooperativa.

Posteriormente, se embargará el valor correspondiente a las participaciones sociales para saldar dichas deudas. Además, es posible que el acreedor personal del miembro pueda embargar tanto el monto de los aportes como el reintegro de los títulos en caso de la pérdida de la condición de miembro por parte del deudor, pero en tal caso, es incierto el cobro efectivo.

EMBARGO DE LOS APORTES DE LOS MIEMBROS DE LAS COOPERATIVAS EN LA LEGISLACIÓN DE AMÉRICA LATINA

País	Ley	Contenido
Argentina	Ley de Cooperativas	La constitución de prenda o embargo judicial no afecta los derechos del miembro.
Colombia	Legislación cooperativa	Los aportes sociales serán inembargables
Costa Rica	Ley de Asociaciones Cooperativas	Los certificados de aportación de los miembros sólo podrán ser embargados por los acreedores de la cooperativa, dentro de los limites del capital y responsabilidad sociales. Dichos acreedores podrán ejercer los derechos de la cooperativa, relativos a los aportes de capital no pagados, siempre que fueran exigibles y necesarios para el pago de las deudas sociales.
E l Salvador	Ley General de Asociaciones Cooperativas	Los acreedores personales de los miembros no podrán embargar más que los intereses que les correspondan y a la parte de capital a que tengan derecho en caso de liquidación, cuando ésta se efectúe.
Honduras	Ley de Cooperartivas de Honduras	El embargo practicado por acreedores particulares de los cooperativistas sobre las aportaciones de éstos, afectará únicamente los excedentes y el importe que resulte cuando sea liquidada la cooperativa o cuando se liquiden las aportaciones por exclusión o retiro del cooperativista embargado
Nicaragua	Ley General de Cooperativas	Las aportaciones de los miembros y los ahorros de los cooperativistas son inembargables por obligaciones personales de los miembros frente a terceros
Panamá	Régimen Especial de las Cooperativas	Las aportaciones solo podrán ser embargadas por los acreedores de la cooperativa, dentro de los límites del capital y responsabilidad social
Perú	Ley General de Cooperativas	Las aportaciones de los miembros de las cooperativas y los correspondientes excedentes e intereses, capitalizados o no, tendrán la calidad de bienes inembargables dentro de los limites y condiciones que la ley fija para los depósitos de ahorros
P u e r t o Rico	Ley General de Sociedades Cooperativas	Las aportaciones de los miembros de las cooperativas y los correspondientes intereses, capitalizados o no, tendrán la calidad de bienes inembargables, excepto, por la propia cooperativa.
Brasil	Lei del Sistema Nacional de Crédito Cooperativo	Son inembargables las cuotas-parte de capital de las cooperativas de crédito.

Fuente: elaboración propia

Del análisis del cuadro anterior se desprende que el régimen jurídico del embargo de los aportes sociales es poco recepcionada por la legislación cooperativa de América Latina, ya que de las 19 leyes generales de cooperativas de América Latina, solamente 9 hacen referencia al problema del embargo de los aportes de los miembros. Y, de las leyes de cooperativas financieras, solo la ley de Brasil lo hace.

Además, el tratamiento dado al tema es muy diferente, ya que de las leyes que hacen referencia al embargo de los aportes, se encuentra (García Muller, 2022):

1. Leyes que permiten el embargo judicial en general: Argentina;
2. Leyes que declaran inembargables los aportes: Colombia, Nicaragua y Perú. Brasil, solo en las cooperativas de credito;
3. Leyes que permiten el embargo por los acreedores de la cooperativa: Costa Rica y Panamá;
4. Leyes que permiten el embargo de los aportes por los acreedores personales de los miembros: EL Salvador
5. Leyes que permiten el embargo solamente de los excedentes: Honduras;
6. Leyes que permiten el embargo por la cooperativa: Puerto Rico.

INDICE GENERAL

Conclusiones

Es posible admitir que, salvo que la ley en forma expresa permita el embargo de los aportes sociales de los miembros de las cooperativas, pueda negarse su embargo porque: a) forman parte del patrimonio de la cooperativa y no de los asociados mientras mantengan su condición de tales; b) por estar legalmente afectados a favor de la cooperativa como garantía de las operaciones del miembro con la misma; c) porque permitiría el ingreso a la cooperativa de un acreedor que no cumpla los requisitos de admisión como asociado; y d) porque, impondría una carga indebida a la cooperativa, al tener que desembolsar el equivalente de los aportes sociales embargados al asociado, en caso de que el acreedor no pueda o quiera ingresar a la cooperativa.

Contenido

Transmisión del aporte 1781
Reintegro o reembolso 1790
Restricciones al reintegro de los aportes 1798
Derogación del reintegro del aporte 1802
Títulos representativos 1804
Clases de títulos 1808

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

40 Régimen del Aporte

TRANSMISIÓN DEL APORTE

Como noción previa, es de destacar, como señala Borjabad (2001) que las aportaciones de los socios efectuadas al capital social no se transmiten, pues integran el patrimonio de la cooperativa y allí permanecen. Lo único que puede transmitirse es la titularidad de la aportación, expresada documentalmente o de otra forma autorizada por la ley. Para Nieto (2010) el objeto de la transmisión es el valor económico de la aportación.

Naturaleza (Macías-Ruano, 2016)

Se parte de que, aunque en el régimen cooperativo sea posible la transmisión de la aportación, que no siempre lo es de forma libre, por este hecho no tiene por qué otorgársele la condición de cooperativista al adquirente, con lo que hay que distinguir entre la posibilidad de transmitir las aportaciones, de la posibilidad de transmitir la condición de socio.

En cuanto a la posibilidad de transmitir las aportaciones, la especulación que pudiera darse si se admitiese de forma generalizada la venta privada de participaciones en la cooperativa, daría lugar a una situación que casa mal con los principios que sostienen esta tipología social de prevalencia y premio al trabajo y esfuerzo del socio, sobre el capital que se haya podido invertir en el proyecto.

Y en esta concepción de la entrada de nuevos socios en la cooperativa no cabe la adquisición derivativa de la condición de socio por la mera adquisición de participaciones sociales. La adquisición de la condición de socio vía directa, por suscripción de la aportación mínima obligatoria, o por vía de adquisición de aportaciones de otro socio que pretende su transmisión, siempre requiere la autorización del órgano de gobierno de la cooperativa, o, en su caso, por rectificación de la decisión denegatoria del gobierno cooperativo por los demás órganos sociales con competencia para ello (el comité de recursos, si existe, o la asamblea general).

Pendón (2013) añade que la condición de socio no se incorpora al título que la documenta; hasta el punto de que la transmisión de la aportación no conlleva la pérdida de la condición de socio, de la misma forma que la adquisición de una participación no supone por sí sola su disfrutar de aquella condición.

<< INDICE GENERAL

Alternativas

En relación con la posibilidad de la transmisión de los aportes (que no de la condición de miembro, socio o asociado) hay diversas posibilidades:

1. Prohibición legal

   a) Puede ser que haya prohibición legal expresa de transmisión, en cuyo caso al cesar la condición de asociado sus haberes quedan a su disposición o a la de sus herederos.

   b) Prohibición de transmisión a terceros

      La naturaleza de las aportaciones a capital social de las cooperativas, fundamenta la limitación a la circulación de estas, ya que no son meros títulos de inversión, sino derechos de socio o asociado, que no pueden ser ejercitados por quienes no tengan esta condición y no toda persona puede acceder a dicha condición en una cooperativa. La imposibilidad de transmisión de las aportaciones a terceros es suplida, en cierta forma, por la expectativa de devolución o reembolso del capital aportado en el momento de la baja del socio (Pastor, 2006).

2. Silencio legal

   Que nada se diga en la ley, en cuyo caso la materia debería ser objeto de regulación estatutaria.

3. Transmisión autorizada sólo hacia otros miembros

   Considera Lacalle (2001) que la eliminación de los obstáculos para negociar en el mercado los títulos es quizás de las medidas de flexibilización la más importante para impulsar el cooperativismo, aunque, de inicio hay que destacar que la transmisión del aporte no lleva consigo necesariamente la transmisión de la condición de miembro.

   Estas sólo se realizan conforme a las reglas y procedimientos de admisión.

   a) Puede que sea posible la transmisión solo *inter-vivos.*

      Es más, ello debe ser, en principio, libre puesto que adquirente y cedente son socios y la transmisión no debería suponer el cambio de cualidad de ninguno de ellos (Pendón, 2013).

      Lo ordinario es que la transmisión de los aportes, cuando se autorice, se hagan por vía directa suscribiendo y pagándolos, aunque se pueden hacer por vía derivativa al adquirir los aportes de otro miembro, y estas se computan como aportes del nuevo, y si no llegan a la aportación mínima obligatoria el adquirente deberá cubrir la diferencia. No obstante, la condición de asociado no puede ser ejercida sino por quien tenga las características individuales requeridas (Moral, 2001).

   b) O que se permita la transmisión sólo *mortis-causa*.

      De manera que, en caso de fallecimiento del socio, éste pierde su condición de tal, de forma que lo que se integra en el patrimonio es el valor económico de la aportación, por lo que el causahabiente tendrá que solicitar su admisión como nuevo socio, pero vendrá dispensado de realizar la aportación obligatoria mínima en cuanto que es titular de la que corresponde a su causante.

      Para el caso que la herencia quede yacente durante un período superior al establecido por la ley, el administrador de la misma puede considerar conveniente solicitar la admisión de la herencia yacente como socio de la cooperativa, si la ley permite como socios a las comunidades de bienes.

      En caso que los causahabientes sean varios, antes de la partición, pero una vez aceptada la herencia, podrán optar por solicitar su admisión como comunidad hereditaria, si la ley lo permite.

      Después de la partición, si la aportación se adjudicó a varios proindiviso, pueden o solicitar su admisión como comunidad, o solicitar el ingreso individualmente. En tal caso, cada uno deberá completar lo que le falte hasta la aportación obligatoria mínima (Nieto, 2010). Además, se distinguen el tipo de aportes que pudieren transmitirse: los obligatorios; los voluntarios; o todos.

INDICE GENERAL

Elementos de la transmisión (Nieto, 2010)

1. Elementos personales

   Observa Pastor (2006) que en las cooperativas el elemento personal -las características individuales de los sujetos que en ellas intervienen- juegan un destacado papel, en la medida en que las condiciones personales de los socios constituyen el núcleo esencial en torno al cual se organizan el resto de los elementos estructurales, e incidiendo de forma directa sobre el régimen de transmisión de las participaciones sociales.

   Los sujetos que intervienen en la transmisión son el transmitente y el adquirente.

   a) El transmitente:

      Necesita tener la condición de miembro (o, si la ley lo permite, adquirirla en el plazo establecido en ella –hecho que condiciona la transmisión) y la capacidad de obrar necesaria para disponer de su derecho, que tiene la consideración de una cosa mueble, y además la específica capacidad que pueda exigirse para el negocio dispositivo que se utilice, por ejemplo, ser productor de los rubros objeto de la empresa (café, leche) en la zona geográfica en que actúa la misma.

   Si la ley y, o el estatuto no disponen otra cosa, si el aporte no está íntegramente desembolsado, en opinión de Viguera (2011) existiría un derecho de crédito a favor de la cooperativa en contra del socio por la suma pendiente de desembolso. Igualmente, de las cuotas de ingreso o periódicas no pagadas por el socio.

   En caso de comunidad conyugal, como se trata de una sociedad de gananciales, se exige el consentimiento de ambos cónyuges para disponer la transmisión de los títulos, o en su caso la autorización judicial supletoria, sin perjuicio de que el cónyuge socio pueda realizar los actos de simple ejercicio y defensa del derecho por sí solo.

   En el caso de que la aportación pertenezca proindiviso a varias personas (en los casos en que expresamente se admite ser socios a las comunidades de bienes) parece indudable que la enajenación tendrá que ser realizada por todos los comuneros.

   b) El adquirente

      Que deberá reunir la capacidad necesaria para el negocio específico (compraventa, donación, etc.) a través del cual se produzca la transmisión.

2. Elementos reales

   La transmisión inter vivos de la aportación no conlleva ni derechos accesorios ni obligaciones, pues unos y otras dependen sólo de la cualidad de socio. De esta forma, caso de ser admitido como socio no se subroga en su obligación ni responde de ella. Sin perjuicio de que deba completar la aportación obligatoria mínima para ser socio, pero ello como obligación propia y no procedente del transmitente.

   Para Llobregat (2010) los socios que pretenden seguir manteniendo su condición no puede trasmitir las aportaciones obligatorias que les correspondan, pues con ello perderían su condición y, por tanto, la transmisión queda reducida a las aportaciones voluntarias.

3. Elementos formales:

   La transmisión de los aportes requiere de norma estatutaria y de la aprobación previa de la asamblea o del órgano directivo.

   La normativa italiana prevé que el miembro que intente la transferencia debe comunicarlo por escrito y se establece un plazo de 60 días para que se le conteste. En caso de silencio, la transferencia se entendería autorizada con la obligación de inscribir el adquirente en el libro de socios, salvo la verificación de la posesión de los requisitos personales (Bonfante, 2002).

   La transmisión de los bienes inmuebles debe ser hecha mediante escritura pública. Y de ella va a depender la oponibilidad de la transmisión frente a terceros y frente a la cooperativa, por aplicación de la regla de no le sea oponible en tanto no la conozca. Pero, además, la eficacia de la escritura cumple efectos de legitimación. En efecto, los órganos sociales necesitan, para admitir la trasmisión y que esta produzca efectos, comprobar que la misma se ha producido con regularidad y observancia de los requisitos legales.

   Aun cuando no lo exija la ley, en tanto no se comunique al órgano directivo la transmisión, este órgano no procederá a

INDICE GENERAL

la inscripción del nuevo socio en el libro de registro de socios y por tanto el adquirente no tendrá la condición de socio (Llobregat, 2010).

Destinatarios

1. Miembros ordinarios

   En principio, la transmisión de la aportación se efectúa hacia otros miembros de la empresa, dado el carácter preexistente de asociado que debe revestir el cesionario, pudiendo incluirse entre ellos a los miembros adheridos.

   Nieto Sánchez (en Macías-Ruano, 2016) estima sobre la exigencia de que el adquirente obtenga la condición de socio que «más bien parece que nos hallamos ante un negocio que nace perfecto pero que se puede ver afectado de una suerte de ineficacia sobrevenida», con lo que durante el tiempo en que el adquirente es titular de la aportación, hasta que transcurre el plazo para la obtención de la condición de socio, aquel lo ha sido con todos sus derechos.

   Por otro lado, autores como Morillas y Feliú (ídem) rebatiendo la opinión de Nieto, entienden que el requisito de adquirir la condición de socio en un plazo determinado, es una condición suspensiva legal, «que determina que la transmisión no produce efectos frente a la sociedad hasta que el adquirente sea admitido como socio».

2. Herederos (Macías-Ruano, 2016)

   En el supuesto de transmisión *mortis causa*, la adquisición por el heredero o legatario de las aportaciones de su causante, es perfecta, el causahabiente se hace con la propiedad de las aportaciones recibidas; su perfección no está sujeta a una condición suspensiva de adquirir la condición de socio, puesto que no podrá retrotraerse el negocio de la transmisión por fallecimiento del transmitente.

   Cuestión distinta es que tal adquisición conlleve la condición de socio, o, en caso contrario, que haya, necesariamente, hacerse efectiva por su valor patrimonial.

   Si el heredero o legatario consigue ser admitido como socio, no tendrá que hacer la aportación obligatoria mínima «en cuanto que es titular de la que correspondía a su causante». Pero si el causahabiente no intenta, o no consigue adquirir la condición de socio, tendrá derecho a su liquidación y pago

   Podría hacerse la transmisión a los sucesores del miembro tratándose de familiares consanguíneos y, de alguna manera, a los beneficiarios designados por el miembro. En el caso de sucesión *mortis causa*, la ley española de 1999 establece que los causa-habientes, si son asociados, podrán adquirir los aportes del causante. Si no lo son, podrán solicitar esta condición en un plazo determinado desde el fallecimiento.

3. Terceros

   Algunos ordenamientos aceptan la transmisión de los aportes de los miembros a terceros (no miembros) previa excusión de los miembros actuales, siempre que adquieran la condición de miembro en un plazo determinado (si lógicamente cumple con los requisitos subjetivos para serlo) y así lo autorice el estatuto.

   A tal efecto, se establece una cláusula de preferencia: de ofrecer los títulos a otros miembros y si estos, en un plazo previamente determinado, no las adquieren, la entidad asume el derecho a negociarlas con terceros (Pascual, 1998). Tal cláusula, además de estar dirigida a la tutela del patrimonio social, consagra un verdadero y propio derecho de los asociados, con la consecuencia que ellos pueden actuar contra su violación, alegando la ineficacia de la transmisión del título no sólo contra el asociado violador, sino también del tercero adquirente, aunque no se dé análoga reacción de parte de la entidad, dado que la cláusula opera en modo real y su violación tiene como consecuencia la ineficacia del contrato (Paolucci, 1999).

   Para Macáis-Ruano (2016) en el caso de que el socio haya pretendido transmitir sus aportaciones obligatorias a un tercero que no haya solicitado o conseguido la condición de socio, aquel recuperará sus aportaciones y, a su interés, podrá continuar como socio –si no ha perdido las condiciones subjetivas necesarias para ello– o pedir la baja y esperar el reembolso de aquellas que no hayan sido declaradas como reusables incondicionalmente por el consejo rector.

   Y añade, si el socio lo que pretendía era transmitir sus aportaciones voluntarias, sin perder su condición de socio cooperativista, y el adquirente no hubiera solicitado o conseguido obtener la condición de socio, el transmitente recuperará sus aportaciones voluntarias y no podrá exigir su reembolso si no solicita, a su vez, la baja en la cooperativa, por el mismo criterio anteriormente enunciado de los efectos de la condición incumplida, que hace que la obligación se tenga por no existente

INDICE GENERAL

Si la transmisión se hace a una cooperativa o empresa solidaria, lo lógico fuese que tratado en igual forma que otro asociado y no como un tercero.

4. Adquisición por la propia empresa solidaria

Nieto (2010) es partidario de la posible adquisición por parte de la propia empresa de los títulos de los miembros, en cuanto se respete la integridad del capital mínimo, pues puede ser un sistema abreviado para la salida de socios.

Para Pastor (2006) podría establecerse un período donde se hiciera pública la intención de abandonar la cooperativa, transcurrido el cual debería procederse a amortizar capital con cargo a reservas y reembolsar, previa liquidación al socio, el valor actualizado de su aportación.

En esta línea, añade, la de dar una cifra estable al capital, se apunta recientemente como vía de solución, la de explorar la dotación de una reserva para reembolso al capital social, esto es, una amortización del capital con cargo a reservas. En caso de baja del socio el reembolso de sus aportaciones al capital social sería posible en la medida de la existencia de reservas suficientes, cuya disposición dependiese de la de la entidad.

Para Cámara (1999) la normativa sobre autocartera obedece a dos principios fundamentales: el principio corporativo, en tanto que se trata de evitar una acumulación de poder político en manos de los administradores utilizando los recursos de todos, y el principio de capital, en tanto que entraña la salida de elementos patrimoniales de la sociedad con disminución de la garantía de los acreedores.

Sin embargo, ambos riesgos no existen en las cooperativas: en cuanto a la acumulación de poder, porque solo votan los socios, cualidad personal que no se deriva necesariamente de la titularidad de la aportación, y –por definición- la cooperativa no puede ser socia de sí misma. En lo del capital, no hay peligro en cuanto las cooperativas tienen capital variable, lo que hace que el mismo no pueda cumplir la misma función de garantía frente a terceros que en otras sociedades.

Sin embargo, habría que tomarse en cuenta que pudiese haber algún peligro en cuanto la adquisición de participaciones insolventes por parte de la empresa, hecho que comprometería la responsabilidad civil e incluso penal, por parte de los directivos que aceptaron tal hecho, ya que –por su posición en la empresa- deberían tener perfecto conocimiento del estado de dichos títulos.

Efectos de la transmisión (Nieto, 2001)

Lacalle (2001) considera que en la cooperativa la participación en el capital es un aspecto secundario del vínculo social (la raíz de este vínculo no está en los aportes financieros, aunque la ley obligue a ellas, sino en la actividad cooperativa). Por ello, el deber de contribuir con un aporte de capital no es incompatible con pactos entre los miembros que tiendan a distribuir la participación de manera distinta a la inicial.

Al efectuarse la transmisión el adquirente será titular de la aportación adquirida a los efectos de poder aumentar su actividad cooperativizada, o ser titular de una aportación mayor, y los órganos sociales deberán consignar la transmisión en el libro registro de aportaciones al capital social.

La transmisión de los aportes puede ser total o parcial, pudiendo ser fijado por la empresa solidaria el valor de la transmisión nominal, o dejarlo a lo que determine el valor de mercado. En el caso de la transmisión parcial de sus aportaciones, no afectando el mínimo exigido por el estatuto, el cedente conserva el carácter de miembro, recuperando parte de los aportes que de otra forma no lograría por no estar contemplado en la ley el reembolso parcial y por tanto no exigible, salvo que estuviera previsto en el estatuto. Cuando la cesión es total, importa la disolución del vínculo asociativo, es decir, la pérdida de la calidad de asociado del cedente (Cuesta, 2000).

Trasmisión no autorizada (Paolucci,1999)

Se discute si la transmisión de aportes sin la autorización del órgano societario competente para ello, tiene efecto pleno o sólo *inter-partes*.

En la hipótesis en que se niegue la aprobación de la transmisión, la cesión no puede tener eficacia frente a la entidad. El efecto traslativo está subordinado al acuerdo mismo y, sólo después de este, puede ordenarse a la entidad dar curso a las formalidades referidas a la fase ejecutiva de la transferencia. En tal caso se aplica la llamada cláusula de *"gradimento"* o de aprobación, por la cual la transmisión se sujeta al cumplimiento de los requisitos de admisión por parte del adquirente o cesionario y la decisión expresa del miembro cedente.

INDICE GENERAL

Más bien parece que nos hallamos ante un negocio que nace perfecto pero que se puede ver afectado de una suerte de ineficacia sobrevenida. La consecuencia es que los efectos de la ineficacia no se aplican con carácter retroactivo, como sucedería en el caso de tratarse de una condición, sino *ex nunc*. Al mismo tiempo parece que nos hallaríamos ante un supuesto de ineficacia sobrevenida automática por lo que no sería precisa la impugnación del negocio.

REINTEGRO O REEMBOLSO

Concepto

El reintegro puede ser considerado como la restitución individual o devolución de los aportes iniciales al miembro que pierde su condición de tal, por cualquiera de las causas que fuese, aunque no se corresponda exactamente con lo que aportó a la empresa.

En forma más completa, Viguera (2011) lo define como el derecho del socio a la entrega por parte de la cooperativa del importe correspondiente al valor de la contribución efectuada al capital social, puesto al día conforme a los excedentes repartibles y las pérdidas imputables generados por la sociedad a resultas de su actividad y repercutidos sobre aquella. En forma más precisa –añade-, más que un derecho a la devolución de lo aportado, lo que ostenta el socio es un derecho a la liquidación de su aportación a capital.

Como señala Pendón (2013): "En sentido estricto, no se trata de que el socio que causa baja tenga derecho a la devolución (reembolso) del capital aportado: la aportación a la cooperativa es un capital de riesgo (sometido al riesgo derivado del ejercicio de la actividad empresarial que realiza la cooperativa) que, por lo tanto, se ve necesariamente afectado por las vicisitudes que experimente el patrimonio social; la liquidación exige que sobre la aportación se apliquen las pérdidas y las deducciones correspondientes, así como los incremento oportunos. En estos términos, el derecho de liquidación de las aportaciones se articulará según las correspondientes previsiones estatutarias".

Fundamento

El derecho de reintegro es un efecto del principio de puertas abiertas, por el cual la empresa debe admitir la voluntad de cualquier miembro de abandonar la entidad cuando así lo quiera, y sin el reintegro de su aporte se haría –en la práctica nugatorio el retiro.

Para Viguera (2011) el fundamento estriba en la restitución de las aportaciones que es el efecto natural derivado de la extinción sobrevenida de una relación jurídica societaria (rescisión parcial del contrato) cual es la pérdida de la condición de miembro de la empresa.

De manera que habiendo habido aporte, hay derecho a la devolución del mismo, sujeto a modo. Por ello, en las mutuales en donde no hay aportes a capital, no puede existir el derecho de reembolso.

Naturaleza (Viguera, 2011)

Se trata de un derecho del socio, derecho de crédito que otorga al cooperativista un poder jurídico subjetivo, amparado por la Ley, que lo ostenta frente a la sociedad cooperativa que resulta ser la obligada; derecho subjetivo del que es titular el socio-acreedor, por el que puede exigir del deudor (la cooperativa) la realización de un determinado comportamiento.

Para el autor, no recae sobre la persona del deudor, sino sobre la actividad que éste debe desplegar para la realización de la prestación, o sobre las consecuencias de su incumplimiento, cuya efectividad se asegura con la responsabilidad del patrimonio del deudor.

En principio, al momento de la pérdida de la condición las aportaciones del miembro dejan de formar parte del capital social y se transforman en un pasivo exigible (como una acreencia de tercero) por lo que no pueden correr la suerte del resto del capital, que puede o no percibir intereses. Sin embargo, si así lo permite el estatuto, la empresa puede negarse a reintegrar el total o parte de los aportes, siendo considerados estos como patrimonio neto de la empresa.

Y es que el reintegro financieramente comporta la "descapitalización" a la que a largo plazo se ve sometida la entidad, lo que puede llegar a implicar una falta de credibilidad para la empresa de cara a sus acreedores y, como consecuencia, una dificultad añadida en su acceso al mercado de capitales. Además, puede comprometer la propia viabilidad de la empresa.

Características (Viguera, 2011)

1. El reintegro es un derecho firme, aunque puede quedarse como una mera expectativa de derecho cuando se trate de aportaciones cuyo reembolso puede rehusar el órgano directivo, si así lo permite el estatuto.

INDICE GENERAL

2. No contingente, pues el socio tiene ese derecho desde que ingresa, y se mantiene en todo momento, aunque pueda suspenderse su efectividad de manera excepcional.

3. De contenido patrimonial, naturalmente pecuniario, fruto de una valoración realizada sobre la suma a que asciende su aportación, disminuida o aumentada de acuerdo a la situación financiera de la empresa.

4. Inatacable, en cuanto que, como derecho firme, convierte al ex miembro en acreedor de la entidad, ya que, desde el punto de vista contable, desde ese momento se considera como una partida del pasivo de la empresa.

Momento de inicio del derecho

Normalmente el momento del nacimiento del derecho al reintegro es el de la pérdida de la condición de miembro, y a partir de allí comienza a correr el plazo para su pago, cuyo término máximo debe ser fijado en el estatuto si no lo hace la ley, el que podría ser menor en caso de fallecimiento.

Actualmente se propone introducir términos de reembolso amplios, eventualmente distribuyendo el reembolso sobre un horizonte temporal adecuado, de manera de reducir el efecto de descapitalización.

Sin embargo, para Llobregat (2010) es importante que no se pueda administrativamente ampliar el plazo del reembolso y que cada año haya de abonarse un porcentaje determinado de las aportaciones pendientes de reembolso, con lo cual se evitan las conductas de los consejos directivos tendentes a dilatar la liquidación de las aportaciones.

Presupuestos

Adaptado de Viguera (2011)

1. Formales

   Ordinariamente, la ley remite al estatuto establecer los requisitos formales para hacer efectivo el reembolso, los que deben hacerlo transparente y nunca dificultándolo o retardándolo.

   Lo que se plantea es si cuando el miembro pierde su condición de tal, ha de llevar a cabo algún comportamiento activo, alguna actuación para reclamar el derecho de reembolso de sus aportaciones. Es decir, si resulta precisa o no una solicitud *ad hoc* de reembolso o si, por el contrario, es automático.

   El requerimiento de que se haga una solicitud de carácter público, constituye una exigencia innecesaria y abusiva. Lo procedente es que el procedimiento sea automático, siendo la empresa la que debe actuar, fijando el importe y liquidando la cantidad establecida como reembolso.

   En otros casos, el reembolso se supedita a la condición de acuerdo favorable del órgano directivo, lo que sólo se justificaría siempre y cuando no suponga una merma en el ejercicio del derecho del miembro.

2. Temporalidad

   Resulta improcedente establecer un plazo determinado para que el miembro retirado ejerza su derecho de reembolso, ya que han sido cumplidos los trámites necesarios para que se produzca su salida de la empresa. Sin embargo, sería conveniente exigir que el cobro del reembolso se en cualquier momento, dentro del ejercicio correspondiente, ya que extenderlo a un ejercicio posterior ocasionaría desajustes contables.

   En todo caso, el plazo no debería ser tan exiguo que impidiera o dificultara en gran medida el ejercicio del derecho, siendo difícil determinar cuál es ese límite que separa la concreción temporal del derecho, de la negación del mismo por fijar un plazo demasiado breve: se trata de una cuestión a dilucidar en cada caso concreto.

   Al vencimiento del plazo para ejercer el derecho de reembolso, decae el derecho del miembro, no habiendo lugar a la interrupción del plazo. En este caso, la ley o el estatuto deben fijar el destino de los recursos. Algunas legislaciones lo imputan al fondo de educación. Lo que no sería posible, es que de alguna forma pudiesen ser distribuidos como excedentes entre los miembros restantes, ya que para ellos constituiría un enriquecimiento sin causa.

Forma de calcular el reintegro

El valor de liquidación de las aportaciones se obtendrá a partir del balance de cierre del ejercicio social en que se haya originado el derecho de reembolso, teniendo los miembros el derecho a recibir íntegramente las aportaciones que realizaron en su día y

INDICE GENERAL

actualizadas, si el estatuto no lo autoriza, prohibiéndose aplicar deducciones no previstas en la ley y, o en el estatuto.

Lo procedente es que se pueda hacer mediante la compensación de los activos (aportes, derechos y excedentes no cobrados) con los pasivos del miembro en la empresa (deudas y obligaciones pendientes).

Puede ser que esta fórmula esté establecida en la ley (o sea diferida al estatuto) para que opere en forma automática y lo haga la propia empresa, o requerirse un pronunciamiento judicial expreso para hacerlo, lo cual no es lo más conveniente por los retardos y costos que conlleva.

Su finalidad es que una vez que se ha causado baja definitiva, queden liquidadas o compensadas -en un solo acto- las obligaciones recíprocas mantenidas entre ambas partes durante el período en que el asociado ostentó tal condición, sin necesidad de tener que acudir a posteriores procedimientos tendentes a reclamar cantidades debidas y que podrían haberse detraído del haber social (Del Real, 1999).

Ahora bien, Fonseca (2001) estima que esta norma aplica tratándose de deudas exigibles o que no se encuentren debidamente garantizadas. Por ejemplo: si la deuda fue garantizada con un título ejecutivo (pagaré, prenda o hipoteca) y el ex asociado ha cumplido con sus pagos y se encuentra al día, resulta improcedente que, por la voluntad unilateral de la cooperativa, se compense el saldo adeudado con el reembolso del ex asociado, considerando la máxima según la cual "el que plazo tiene nada debe".

En este orden de ideas, si la obligación no está vencida en los términos expuestos, resulta improcedente la compensación, salvo que el ex asociado esté de acuerdo con ello. Cabe indicar que si la obligación está atrasada o en cobro judicial sí procede la compensación pues en tal caso la deuda se encuentra vencida.

El cálculo se efectúa sobre la base del último balance del ejercicio en el que se produce la salida del asociado, de la siguiente forma:

Activo del asociado – Pasivo del asociado = Saldo a reintegrar

En caso de que la empresa tenga pérdidas en el ejercicio, se deduce un porcentaje sobre las mismas, de acuerdo al balance correspondiente al ejercicio. En este caso, "más que un reembolso nos encontramos ante una liquidación, pues teniendo en cuenta el valor de las aportaciones al cierre del ejercicio en que el socio solicite la baja, la cooperativa, liquida al socio el importe que le corresponde examinando si el socio debe a la cooperativa las pérdidas generadas por éste en el ejercicio correspondiente o en otros ejercicios" (Llobregat, 2010).

En cuanto a los títulos o certificados, el momento lógico de su pago es del vencimiento del título respectivo. Sólo si así lo establece en forma expresa el estatuto, el momento sería el de la pérdida de la condición de miembro; fórmula que compromete la estabilidad económica de la empresa por tener que pagar compromisos fuera de los plazos previamente estipulados.

Respecto de los retornos, el momento es el correspondiente al cierre del ejercicio que los cause, o al momento de aprobación del balance, si efectivamente los hubo.

Retorno de fondos y reservas

En la actualidad se plantea si los miembros que pierden su condición de tales tienen derecho a que se les reintegre una parte de las reservas y fondos acumulados por la empresa.

1. El criterio predominante es que no les corresponde participar de las reservas irrepartibles porque es un patrimonio común intergeneracionalmente acumulado, y su asignación al miembro significaría una apropiación individual que no le corresponde.

2. Sin embargo, otros consideran que sí tienen derecho porque de alguna forma con su participación en las actividades de la empresa durante el lapso en que la persona fue miembro, contribuyó a formarlas.

Podría pensarse en una solución intermedia que tome en consideración el aporte del miembro a su formación, creando un fondo especial al respecto.

PAGO

Condiciones

Se discute si el pago puede estar condicionado, suprimido o solamente suspendido. Se señalan algunas causas específicas como el peligro que con su pago se puede poner a la capacidad económica de la empresa o a su estabilidad financiera, o el hecho de estar el miembro sujeto a investigaciones por hechos ilícitos por

parte de la empresa. Sin embargo, ello podría obviarse creando un fondo especial para reintegro de aportaciones, independientemente de los resultados de un ejercicio determinado. En todo caso, si el estatuto no ha previsto el no reintegro de las aportaciones, las limitaciones a su pago sólo podrán ser carácter temporal, y de obligatorio pago al cesar las causales.

Como principio, se requiere que la decisión esté fundamentada y sujeta a la ratificación de la asamblea, para asegurar que las limitaciones al derecho de reembolso se fundan en razones objetivas, excluyendo cualquier restricción que radique en el mero arbitrio de los directivos, y que tales limitaciones no depasen un nivel, razonable y justo, de protección de la solvencia financiera de la cooperativa (Meira et al, 2017).

En caso de retiro masivo de miembros que pudiere comprometer gravemente la situación financiera y patrimonial de la empresa, el estatuto podría limitar el reembolso a un porcentaje del capital pagado -según el último balance- estableciéndose un orden de antigüedad para el pago en ejercicios posteriores, devengando un interés limitado.

Para disminuir los efectos de la descapitalización que produce el reintegro, Tortia (2002) propone convertir las cuotas de capital individual en títulos obligacionales vendibles en el mercado reglamentado, medida que permitiría conciliar los intereses de los retirados –permitiéndoles liquidar su cuota cuando lo consideren oportuno- con los de la empresa, de continuar disponiendo de fondos de inversión por un período prolongado de tiempo.

El pago se hace al miembro o a su representante legal.

El derecho al reembolso de estas cantidades, constituido ahora como crédito del socio que deja de serlo frente a la cooperativa, es transmisible conforme a las normas generales sobre cesión de créditos; y es embargable por los acreedores personales del socio saliente, y esas cantidades no son susceptibles de actualización (Paniagua, 2005). En caso de muerte, generalmente se otorga a los herederos el derecho a percibir los derechos económicos que tenía el causante en la empresa.

Forma

El pago de hace en metálico, salvo que el estatuto permite hacerlo de otra forma (disposición establecida en beneficio de la empresa) o que el miembro acepte que se le pague de otra forma (bienes o derechos de crédito a su favor).

Plazo

Lo correcto, dice Lacalle (2001) es que se devuelvan las aportaciones inmediatamente al cierre del ejercicio económico en que se produce la baja, una vez que se conocen los resultados económicos, e incluso, se entregue -a cuenta- una cantidad prudente en el momento en que el miembro cesa por motivos plenamente razonables. De manera que hay que hacer lo posible para rembolsar las aportaciones, aunque sea fraccionadamente, en el plazo más breve posible.

Sin embargo –añade- la ley debería otorgar a la empresa un plazo de reembolso de las aportaciones a partir de la fecha de la baja, incluso en caso de muerte, siempre que los causahabientes lo reclamen. Los aportes pueden ser susceptibles de actualización, pagándose anualmente al menos una parte.

Salazar (1992) defiende que, en caso de salida voluntaria de la cooperativa, la misma está autorizada a escalonar la entrega al miembro que la abandona de su cuota-parte de las reservas por un período, definido en el estatuto. Sin embargo, esto es contrario al principio respectivo formulado por la Alianza Cooperativa Internacional y a lo establecido en la mayoría de las legislaciones en la materia (Moirano, 2009).

El plazo es establecido en beneficio exclusivo de la empresa, dirigido a evitar su descapitalización si tuviera que procederá un inmediato reintegro, dándole un tiempo para que pueda afrontar el coste económico que su pago le ocasiona.

El plazo es fijado en la ley o en el estatuto, el cual puede reducirlo ya que conlleva implícitamente una mejora en la situación del socio, quien vería reducido el tiempo en el que va a percibir el reembolso de sus aportaciones. Por el contrario, el estatuto no podría aumentar el plazo legal (salvo que la propia ley así lo autorice) ya que éste supone un tope, un máximo que no se puede superar. Distinto, serían los términos de gracia concedidos por el acreedor de la deuda, o acuerdos de novación del plazo para prorrogarlo o de renovación de la deuda (Viguera, 2011).

La no devolución puntual de las aportaciones debería reconocer a favor del socio el devengo de intereses que deben abonarse a los socios anualmente junto con, al menos, una determinada parte de la cantidad a reembolsar.

Parece que el plazo en que empiezan a devengarse los intereses sería a partir del momento en que se calcula y se comunica al socio, pues en el momento de cursar la baja, la cooperativa des-

INDICE GENERAL

conoce la cantidad exacta que le corresponde al socio saliente. Aunque puede ser a partir de la baja del socio (Llobregat, 2010), solución que parece ser la más conveniente. Sería este último supuesto ya que al no haber norma expresa, la interpretación debe ser la más favorable al socio (*in dubio pro socio*).

Fraccionamiento (Viguera, 2011)

En cuanto a una disposición del estatuto sobre fraccionamiento del pago en distintos plazos, habría que distinguir dos supuestos distintos:

1. Dentro del plazo estipulado, el estatuto podría establecer los distintos plazos para el pago.

2. La extensión del plazo para el pago más allá del término legal o estatutario, mediante pagos fraccionados, sólo se admitiría mediante acuerdo expreso e individualizado entre la cooperativa y el miembro; de lo contrario se produciría la mora del deudor.

RESTRICCIONES AL REINTEGRO DE LOS APORTES

De acuerdo con la legislación más reciente y la doctrina predominante, las empresas solidarias (en especial las cooperativas) podrían establecer por vía legal o estatutaria, si la ley no lo prohíbe expresamente –entre otras- las siguientes restricciones al reintegro de los aportes:

Crear diversos tipos de capital

Por vía legal, modificar el régimen de capital de las cooperativas permitiendo constituir diversos tipos de capital especializados en la misma entidad con lo cual se rompería el principio de la unidad de capital, que podrían ser (Gadea, 2009):

1. Un capital legal fundacional, que deberá fijarse en determinada cantidad y hallarse íntegramente desembolsado desde la constitución

2. Un capital fijo mediante la limitación del derecho de reembolso de este a los asociados, admitiendo como contrapartida la más fácil transmisión de las partes sociales

3. Un capital estatutario, sin derecho de reembolso, formado por la suma de las aportaciones obligatorias exigidas a los asociados para adquirir y mantener su condición. Y que constituya una suma inicial de capital adecuada (razonable) para la empresa. En caso de no serlo y de insolvencia, se produciría la infra capitalización que conlleva la pérdida del beneficio de la responsabilidad limitada.

4. En caso de mora del aportante, la cooperativa puede proceder a la venta de la aportación y, de no ser posible, a la amortización de la aportación con la consiguiente reducción de capital, quedando en su beneficio las cantidades percibidas a cuenta de la aportación.

5. Un capital variable y reembolsable al asociado en caso de baja, constituido por las aportaciones voluntarias

6. La emisión de capital comanditario hasta la mitad de su cifra estatutaria, cuyos titulares serán socios exclusivamente capitalistas que no participarán directamente en la administración del ente y no tendrán derecho de voto. Representado por medio de títulos o de anotaciones en cuenta. Estos valores quedan regulados por la normativa relativa a los activos financieros (cotizaciones bursátiles).

Aportes con y sin derecho de reembolso

Podrá haber aportes con derecho de reembolso, llamémosle automático, en caso de baja (exigibles) por los que serán calificadas contablemente como pasivos en el balance de la entidad; y otras, cuyo reembolso puede ser rehusado incondicionalmente por parte del órgano de administración (no exigibles) por lo que serán calificados como recursos propios de la entidad (Vargas, 2009).

Al mismo tiempo, permitir la existencia de aportes cuyo reembolso en caso de baja del asociado pueda ser rehusado incondicionalmente por el órgano directivo.

> También, admitir que el estatuto pueda condicionar el reembolso a un acuerdo favorable de la dirección cuando a lo largo de un ejercicio, la devolución de aportaciones supere un determinado porcentaje del capital social, como lo hace la ley española de cooperativas (reformada en 2007) o si el valor del capital desembolsado derivado de las cuotas de los miembros cooperativos llega por debajo de un nivel especificado (Bonardell, 2012).

Reintegro condicionado al ingreso de nuevo miembro

Consiste en establecer que "por cada miembro que sale otro entra" comprando los aportes del saliente a valor nominal, lo que

hace los títulos que representan los aportes valores negociables (aunque restringidos) quedando igual el monto de los aportes.

Al efecto, la ley de Aragón (2010) establece que el estatuto podrá regular el derecho de adquisición preferente de las participaciones derivadas de bajas de asociados, a favor de los otros o de la propia cooperativa, realizándose en primer lugar entre los asociados de la misma clase; en segundo lugar, entre los miembros cuya baja se haya calificado como obligatoria y tengan aportaciones pendientes de reembolso; en tercer lugar, entre todos los asociados en general; y, finalmente, a favor de la cooperativa. Este derecho se ejercerá por los asociados en proporción a la actividad cooperativizada.

Adquisición en cartera

La ley de Aragón permite la adquisición en cartera por la cooperativa de las participaciones, lo que requerirá el acuerdo del Consejo Rector, siempre y cuando se establezca en el pasivo del balance una reserva indisponible equivalente a las aportaciones adquiridas que figuren en el activo, con cargo a reservas disponibles o excedentes acumulados pendientes de distribución, hasta el límite de su dotación. Dicha reserva indisponible deberá mantenerse en tanto las aportaciones no sean amortizadas.

Reserva de actualización de aportes

Se trata de crear una Reserva de Actualización de los aportes con la finalidad de que cuando la ley lo autorice se revaloricen las aportaciones que los asociados aportan al capital social y que se deban restituir en el futuro con la finalidad de que tales aportaciones no pierdan valor adquisitivo.

Requiere, como paso previo, la actualización del balance de la entidad ya que "sin actualización la inflación real y monetaria de los activos de la cooperativa trabaja en contra del socio, ya que la estabilidad de las partidas del pasivo determina la formación de reservas ocultas o no contabilizadas correspondiente a aquellos dos tipos de plusvalías (real y monetaria) (Llobregat, 2010).

Fondo Rotativo de Capitalización

Otra alternativa es constituir un Fondo Rotativo de Capitalización (FRC) como el adoptado por la Asociación de Cooperativas Argentina (ACA) a partir de una reforma estatutaria aprobada por el INAES. Dicha reforma crea el FRC constituido por "Certificados de Aportes" los que una vez "que hayan cumplido quince años de vigencia tendrán derecho al reembolso de 6,66% [1/15] del valor de los mismos en cada uno de los años siguientes, hasta completar el reintegro total.

Este derecho a reintegro estará condicionado al flujo de nuevos aportes, de manera que la suma acumulada en el Fondo durante los primeros quince años se mantenga estable. Si el flujo de nuevos aportes fuese menor a lo requerido por todos los Certificados de Aportes en condiciones de percibir reembolsos, los recursos disponibles se aplicarán por orden de mayor antigüedad y, en caso de igual antigüedad, a prorrata. Dadas las características del FRC será considerado para su tratamiento contable dentro del rubro del patrimonio neto de la Asociación" (Basañes, 2013).

Reserva para devolución de aportes

Permitir que con parte de los excedentes se pueda crear una reserva para devolución de capital social, a la manera del Fondo de Amortización de Aportes, pero sin restricciones, con el fin de que las devoluciones se hagan con cargo a dicha reserva (Zabala, 2009).

Otras condiciones

1. Es habitual en las cooperativas de trabajo asociado que han introducido la rehusabilidad, que se establezcan garantías estatutarias, estableciendo para que la posibilidad se active deban existir unas circunstancias económicas adversas y estableciendo, adicionalmente, unas limitaciones relativas a la imposibilidad de repartir retornos, interés al capital o destino de los nuevos capitales, de los socios que se incorporen tras el acuerdo, al reembolso de las aportaciones rehusadas (Nagore, 2019).

2. No aceptar retiros parciales de aportes ni retiros de miembros de la empresa con re-afiliación inmediata. De hecho, muchas entidades solidarias establecen en caso de retiro voluntario un plazo de no reincorporación de por al menos un año.

3. Permitir la devolución sólo después de un plazo determinado de años posteriores al ingreso como miembro, o solo después del próximo cierre de ejercicio, debidamente auditado, para poder ajustarlo a las eventuales pérdidas habidas en su transcurso.

4. Devolución de aportes supeditada a que su monto no supere un determinado porcentaje del total de aportes, o de los

aportes integrados en el ejercicio, con el fin de que la capitalización siempre sea mayor a los retiros.

5. Suspensión del reembolso cuando implique la reducción del capital suscrito a un monto inferior al capital social mínimo, tal y como lo establece el código cooperativo portugués y el estatuto de la sociedad cooperativa europea ((Meira et al, 2017).

6. No devolución de los aportes si ello significa que la entidad no cumpla con el porcentaje de solvencia exigido por la ley, el que acostumbra der más o menos del 8% (Cruz, 2007).

7. En opinión de Nagore (2019) una modificación estatutaria de este tipo debería conceder al socio no sólo un derecho de separación y una calificación de la baja como justificada, sino también una devolución inmediata de las aportaciones. Las reglas de juego se varían sustancialmente por lo que debería permitirse al socio disidente causar baja en la cooperativa con devolución inmediata de las aportaciones.

DEROGACIÓN DEL REINTEGRO DEL APORTE

Principios

Se parte del punto que el derecho al reembolso de sus aportes que ostentan los miembros de las cooperativas no es un derecho absoluto; el socio no ostenta un crédito contra la sociedad ni tiene un derecho de restitución o de reembolso propiamente dicho, sino que tiene una pretensión o acción a la liquidación de las aportaciones, previa deducción contable de las pérdidas sociales en el momento de la baja (Vargas, 2007).

Por lo tanto, como señala Paolucci (1999) la norma que prevé el reintegro puede ser perfectamente derogable por vía estatutaria por cuanto la regulación de los intereses de los asociados es una relación intra-asociativa que entra en la esfera de la autonomía privada de ellos.

En igual sentido, dice Cusa (2003) que, no existiendo un derecho abstracto al retorno, es absolutamente legítima la cláusula estatutaria con la que una cooperativa excluya la repartición del retorno. Afirma –con razón- que esta cláusula se basa en que la ley prescribe la ausencia de finalidad lucrativa a la organización con la intención de beneficiarse con determinado tratamiento de favor.

De manera que aun cuando la cuestión sea vivamente controversial, el estatuto puede tener el poder de limitar los derechos del asociado saliente sobre ciertos elementos del patrimonio social o, incluso, de privarlo totalmente de la restitución de su parte, a título de sanción de la exclusión o de la condición de la dimisión.

Hay que reconocer, al respecto, en 1969 decían Gide y Loyrette que el abandono del aporte al partir de la entidad, es conforme a los principios de base de la cooperación. En tal sentido, Kint y Godin ya en 1968, estimaban que se puede suprimir el derecho de reintegro de los aportes por estas razones:

1. Si la ley protege el derecho de restitución de la parte, debe haber, entonces, una disposición contraria expresa en el estatuto para que el miembro retirado pueda ser privado de ella.

2. Se admite que se pueden imponer multas al asociado en falta. Ellas pueden ser compensadas con las acreencias del miembro, que son el valor de su parte. En tal virtud, el estatuto puede disponer que, en caso de exclusión y renuncia se imponga una multa que será igual al valor de la parte del miembro saliente.

3. Los fundadores, en el cuadro de la larga autonomía que les es dejada por la ley, pueden hacer del abandono de la parte una condición de la salida de miembro dimisionario o excluido.

4. Scordino (1970) añadía que se puede suprimir en el estatuto el derecho del miembro saliente de recibir el valor de su parte ya que la norma no refleja principios de orden público, y por lo tanto es derogable por el acto constitutivo, en relación a las diversas exigencias de la sociedad.

5. Adicionalmente, esa cláusula de supresión total del derecho a la restitución no es una cláusula leonina, pues sería tal la convención que excluye al asociado de toda parte en los beneficios. Pero aquí se trata de privarlo solo de un derecho al momento del retiro.

Modo de derogación

La derogación del pago del reintegro se debe sujetar a ciertas condiciones que, según Vargas (2011) podrían ser:

1. Es la empresa solidaria la que tiene que tener el derecho de hacerlo, por lo que corresponderá a la asamblea y no al órgano directivo la decisión sobre esta cuestión, máxime

INDICE GENERAL

cuando esta decisión afecta a un derecho económico básico del asociado como es el del reembolso y se le concede al órgano de administración un poder discrecional en una materia muy importante y conflictiva.

2. Sin embargo, se admite que, si el estatuto lo permite, podría ser competencia del órgano directivo, aunque ello no debe significar un poder discrecional absoluto para decidir a qué asociados se les reembolsa y a cuáles no, por lo que debería ajustarse estrictamente al reglamento respectivo. En todo caso, los directivos deben actuar sujetos al principio de actuación diligente, lo que proscribe una actuación parcial que queja sujeta al régimen de responsabilidad de los administradores.

3. Sería conveniente que la entidad regulase, estatutariamente o a través de reglamentos internos, el procedimiento para rehusar el pago de los reembolsos, exigiendo, por ejemplo, un acuerdo motivado por parte del órgano directivo de las razones que ha llevado a ello o la necesidad de ratificación del acuerdo por la asamblea

4. Sin embargo, para la Sala Constitucional de Costa Rica (en: Briones y Li, 2013) "... es claro que la Ley permite que las cooperativas reglamenten el retiro de sus asociados con el fin de no provocar un caos en la misma, no obstante, dichas restricciones deben ser razonables y ajustarse en un todo con el sentido de justicia que la Constitución contiene. En otras palabras, la razonabilidad impone un límite, el cual no debe ser traspasado, pues entonces se cae en el límite de lo arbitrario, de lo irrazonable, lo cual es opuesto a la Constitución".

TÍTULOS REPRESENTATIVOS

Fundamento

Las aportaciones de los miembros requieren ser documentadas a los efectos de permitir la acreditación de su titularidad. Ello se puede hacer mediante un sistema único y obligatorio establecido por la ley, o permitiendo el estatuto la elección del medio de acreditación que mejor se adecúe a las necesidades de la empresa.

En algunos casos, en lugar de títulos formales, toman la forma de libreta de aportaciones, registro en el libro de miembros, cartillas, fichas, relación nominal de miembros e, incluso, de anotaciones en cuenta. Sin embargo, este último sistema se considera extraño y no justificado a la *ratio* y necesidades del entorno

cooperativo, ya que son un mecanismo que se aplica a los valores mobiliarios regidos por la normativa del mercado de valores (Pendón, 2013).

Concepto

En un sentido amplio, los títulos son los documentos que acreditan las aportaciones económicas efectuadas por los miembros al capital social, así como la contribución a la empresa de otros recursos financieros efectuada por los miembros o por terceros. Para Cuesta (2000) el título es la porción más pequeña en que el capital social puede ser dividido, cuyo valor debe estar determinado en el estatuto.

Se les da el nombre de certificados, títulos, participaciones, partes, cuotas sociales o partes. El empleo del término de acción está generalmente prohibido para denominar los títulos de las empresas del sector, para evitar toda identidad con los títulos de carácter mercantil.

En la práctica, la emisión de los títulos en las cooperativas ha caído en desuso, no obstante, su obligatoriedad, precisamente porque para el ejercicio de los derechos asociativos no es necesaria su existencia, manejándose en este aspecto con las constancias del registro de asociados (Cuesta, 2000).

Naturaleza

Los títulos establecen la participación económica mínima que corresponde a cada asociado y el límite de su responsabilidad por las obligaciones sociales (Cuesta, 2000). Filho (en Périus, 2001) considera que se trata de un vínculo jurídico de orden personal, no patrimonial, que se establece entre la cooperativa y sus asociados.

Mevellec (en Althaus, 1992) opina que los títulos que componen el capital representan más un derecho de uso de la cooperativa que un derecho de propiedad sobre aquel, habiendo perdido la mayor parte de las características de los títulos representativos del derecho de propiedad como lo son el voto proporcional, la remuneración a riesgo y su negociabilidad.

Y, por el contrario, su existencia y titularidad dependen siempre del vínculo de actividad, es decir, del efectivo uso de la cooperativa de parte del asociado, contraponiéndose esta noción del capital como derecho de uso, originalidad de la cooperativa en el terreno financiero, con la de capital de riesgo propia de otras empresas.

Los títulos tienen el carácter de adjetivos en cuanto son probatorios de los aportes que hayan hecho los miembros a la empresa. La existencia del derecho a la participación es independiente del título. A la entrega de la aportación la entidad extiende un documento con el sólo carácter de resguardo o justificante de haberla efectuado, nunca título-valor, el que será precisa su devolución o anulación al momento de reembolsar las aportaciones. Su emisión, transmisión y negociación está estrictamente limitada a la titularidad del mismo, hecho que proviene del carácter personalista de la cooperativa.

No son títulos-valores

Para Althaus (1974) los certificados no son títulos-valores como los que representan las acciones de las sociedades anónimas, porque el derecho de participación social no se incorpora a ellos ni se transmite con los mismos. Su naturaleza no es otra que la de un mero documento probatorio, cuya posesión no engendra derecho alguno, porque éste existe sin necesidad de aquél.

Los títulos o cuotas sociales determinan la medida de los derechos patrimoniales vinculados a la participación del asociado en la conformación del capital social, y no tienen carácter de título-valor (Borjabad, 2001).

Prácticamente ninguna legislación ni autor admite que tengan el carácter de título valor. Y ello porque los títulos-valores son documentos (títulos) susceptibles de incorporar diversos derechos de naturaleza privada (valores), caracterizados por determinadas reglas legitimadoras que facilitan la transmisión de tales derechos. Y es que en la cooperativa la mera titularidad no atribuye la condición de socio ni da cuenta de la medida de los derechos del socio, por lo que no existe un auténtico valor que se incorpore al documento (Pendón, 2013).

La principal consecuencia de la prohibición de documentar las aportaciones sociales como títulos-valor es que no se va a poder aplicar su típico régimen de incorporación y de transmisión de los derechos que representan (Vargas, 2009).

Características

1. Los títulos son nominativos

   Esto es, son emitidos a nombre de la persona titular del aporte. Tienen el carácter de *"intuitus personae"* en lugar de *"intuitus pecuniae"*, por lo que no susceptibles de enajenación por vías distintas de las previstas en la ley. Por ello, no pueden ser expropiados o confiscados por la entidad, ni ser objeto de venta forzosa a otras personas porque el ingreso a ésta del adquirente en la venta forzosa dependería de la posesión de parte suya de los requisitos personales requeridos por el estatuto y, por tanto, de la voluntad de los directivos (Ceccherini, 2000).

2. Los títulos son acumulables

   Puede haber pluralidad de títulos sin que cada uno pierda su autonomía, y son indivisibles en partes de valor inferior. Para la empresa pertenecen al miembro en su integralidad. En caso de copropiedad o de comunidad, son de pertenencia pro-indiviso de más de una persona para el ejercicio de derechos y reintegrables tanto en operaciones, al retiro, en liquidación.

3. Los títulos son de igual valor nominal o en el tiempo.

   Serían la representación de igual parte alícuota del capital y de los mismos derechos. En la práctica producen un privilegio a favor de los nuevos miembros por efecto de la pérdida del valor de la moneda. No obstante, esto carece de valor atento la función instrumental del capital en la cooperativa.

   Sin embargo, son susceptibles de aumento de valor mediante aprobación por la asamblea, por medio de ajuste anual del valor de acuerdo al resultado del ejercicio económico y en la misma proporción aumenta la participación del miembro. Así lo hacen Mondragón en España y Egged de Israel. Incluso, pudiera pensarse en la obligación del miembro de pagar el diferencial si el aumento no depende de los resultados del ejercicio.

Clases de títulos

La empresa puede emitir un solo título, o tener distintas clases de títulos, de manera de satisfacer intereses patrimoniales diversos o, incluso, representativos de grupos diferenciados de miembros.

La Federación de Cooperativas de Bélgica (en Bosmans y Pollénns, 2013) propone una modificación al Código de Comercio en el sentido de permitir distintos tipos de títulos de acuerdo a sus detentadores: A: de los fundadores; B: de los usuarios; C: de los trabajadores; D: de los inversores institucionales/financieros; E: de los poderes públicos; F: de personas morales.

INDICE GENERAL

Duración

Normalmente los títulos son de duración permanente, aunque –si lo dispone el estatuto- algunos pueden tener una duración determinada, lo que parece la mejor alternativa.

Transmisión de los títulos

Actualmente se tiende a admitir la transmisión de los títulos a otros miembros, sujetos a la aprobación del órgano directivo.

Respecto de terceros, se admite su transmisión de forma restringida, con sujeción a cláusulas estatutarias:

1. De aprobación (*agrement*) de la mayoría de los miembros, siguiendo un procedimiento estatutario y sujeto al acuerdo de un órgano de la entidad; y
2. De preferencia, que obliga al miembro que desea ceder sus títulos a un tercero, de proponer prioritariamente la compra a los demás asociados o a algunos de ellos, quienes disponen de un plazo –fijado en el estatuto- del derecho de comprar prioritariamente los títulos que se propongan para la venta.

> El plazo debe ser razonable a fin de no paralizar la cesión; el cedente debe estar garantizado de recibir un precio justo (debe poder vender al precio que desea y que habrá fijado). Si ningún socio le da satisfacción, puede dirigirse a un tercero. La igualdad entre los socios debe ser respetada; todos deben tener derecho de adquisición (Pascual, 1998).

CLASES DE TÍTULOS

Es necesario diferenciar las clases de las series de títulos. Las clases son modalidades disímiles de acciones, diferenciadas por los derechos inherentes a cada una de ellas, según el reglamento respectivo. En cambio, las series identifican emisiones sucesivas de títulos de una misma clase, cuya colocación se ha efectuado en épocas diversas.

Para la admisión

Constituyen la representación de las aportaciones al capital de la empresa solidaria para obtener la condición de miembro. Certifican el hecho que una persona ha hecho el aporte a capital requerido para ingresar a la entidad; esto es, que ha puesto algo en común para poder actuar como asociado o miembro de la empresa. Generalmente son de poco valor.

Al capital inicial

Es el medio de prueba de la contribución del miembro al capital inicial, capital de arranque o de inicio de operaciones. Su monto depende de un estudio de factibilidad socioeconómica de la empresa en constitución que determine el monto total de recursos necesarios para el arranque de las operaciones, de los recursos que pueden aportar los miembros según su capacidad económica, así como la posibilidad de obtener financiamiento externo.

Pareciera lo más razonable que para la pertenencia a nuevos servicios o secciones que creare la empresa, los miembros deberían hacer aportes al capital inicial necesario para ello.

Estos títulos son adquiribles únicamente por los miembros de la empresa, aunque pueden ser transmitidos en las condiciones establecidas en la ley y el estatuto.

Aportaciones adicionales

Es un hecho que después del inicio de las operaciones sociales y cuando la empresa se ha estabilizado en sus fases iniciales, requiere de ampliar su capital. Ello se explica por el hecho de estar en un mercado cada vez más competitivo, para poder alcanzar economías de escala, requerir de ampliaciones o remodelaciones, adquisición de nuevas tecnologías para reemplazar las iniciales muchas veces obsoletas.

De manera que estos títulos comprueban los aportes de los miembros para cubrir requerimiento de mayores capitales para financiar ampliaciones, actualizaciones, mejoras o nuevas operaciones de la empresa, o para contar con un mayor capital de trabajo.

Para inversiones

Son un endeudamiento a mediano o largo plazo para financiar inversiones, normalmente de activos fijos o inmovilizados, y no para destinar sus recursos a capital de trabajo, para afrontar situaciones de iliquidez o para pagar deudas. Las tasas de interés generalmente son un tanto altas, de manera de hacer estos títulos atractivos.

Su emisión muchas veces requiere de la autorización de la Autoridad de aplicación, mediante la presentación de un proyecto que detalle el destino de sus recursos, así como la programación financiera adoptada: monto global de la emisión y monto de los títulos individuales, número de títulos, intereses, plazos de rescate, etc.

INDICE GENERAL

Muchos los denominan: obligaciones o bonos, y generalmente pueden ser adquiridos tanto por miembros como por terceros y pueden ser transmisibles libremente.

Títulos en cartera

Llamados también "autocartera", son aquellos títulos cuyo titular es la propia sociedad. En la empresa solidaria, operan cuando se admite la transmisión de los títulos y no aparecen compradores, o los compradores ofertan a precios viles, no aceptados por el miembro cedente y la salida del miembro está condicionada a que hubiera otro socio o tercero que quiera adquirir sus participaciones. En tal caso, la empresa adquiere los títulos del miembro que se retira.

De igual forma, si la empresa tiene recursos financieros suficientes, por acuerdo de la asamblea puede decidir adquirir sus propios títulos por hasta un porcentaje determinado (no más del 10% del capital social) y con límite temporal. Esta especie "de autocartera" de participaciones será transitoria mientras se gestiona su adjudicación a nuevos socios.

En las sociedades laborales de España, en caso de extinción de la relación laboral (incluso por muerte del socio trabajador) se deben ofrecer las acciones o participaciones del mismo, pero no como un derecho a recuperar su participación, de forma que, si nadie está dispuesto a adquirir esa participación, lo que puede ocurrir es que se transforme en acción o participación de la clase general, pero no al reembolso de su parte social, salvo que estatutariamente se haya previsto esta como causa de separación del socio (Fajardo, 2008).

Incluso, la sociedad puede adquirirlas, las que –sin embargo- no se pueden conservar indefinidamente. Como regla general deberán enajenarse de nuevo en el plazo de tres años o en su defecto amortizarse con la consiguiente reducción del capital que representan. Si la sociedad ha conseguido ser titular de sus propias acciones o participaciones podrá ofrecer directamente a los trabajadores no socios su adquisición para devenir socios de la sociedad.

No obstante, el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (2003) prohíbe la suscripción, compra y aceptación en garantía por parte de la cooperativa de sus propias participaciones, salvo en este último caso, para las operaciones corrientes si se trata de una entidad de crédito.

Habría que pensar en la posibilidad de su existencia en las empresas asociativas. El problema es que como los títulos son nominativos, cuando el miembro se retira y le es reintegrado el aporte que representan, desaparecen.

INDICE GENERAL

UNIDAD VIII.
FINANCIACIÓN Y RESULTADOS

Contenido

Concepto 1815
Aplicación al sector solidario..... 1817
Tipos de aportes externos 1822
Títulos participativos..... 1824
requisitos para la emisión de deuda 1829
Experiencia de emisión de deuda por las empresas solidarias 1831
Derechos que otorgan..... 1832
Algunos instrumentos financieros en la legislación 1835
Instrumentos de capitalización en la legislación de Uruguay 1839
Proyecto de normativa sobre emisión de deuda
de las empresas solidarias de Colombia (2021)..... 1842

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

41 Aportes Externos

Como expresa Pastor (2006) la cooperativa es una de las fórmulas societarias de mayor exigencia legal de autofinanciación, configurándose como una autentica carga que soportan los socios. En realidad, no tienen ningún incentivo inmediato para ser inversores en su propia empresa (retribución de las aportaciones escasa, ninguna liquidez, detracción de importantes cantidades de los excedentes para dotar unas reservas obligatorias que ni están retribuidas ni son repartibles entre los socios). Por ello, se ha optado por configurar nuevos instrumentos financieros, o bien dotar de un régimen jurídico muy flexible, que permite establecer amplios márgenes temporales para su reembolso.

En todo caso, la toma de recursos de terceros es una operación financiera usual en la vida de cualquier sociedad, sea para la obtención de capital de giro necesario para el ejercicio de sus actividades, o para promover inversiones para la ampliación de su capacidad productiva (Pitta, en Karsten y Karsten, 2016).

CONCEPTO

Definición

Los aportes externos son los recursos aportados por personas que no se benefician de los servicios que presta la empresa, pero que reciben cierta remuneración y tienen alguna participación en la vida de esta. Obedecen a la necesidad de capitales que tienen las cooperativas y demás empresas solidarias y que no logran obtener de sus propios miembros.

Kai Rehfeldt (en Quijano, 2001) distingue tres fases en la evolución del financiamiento de las empresas cooperativas:

1. En la primera, la cooperativa se crea, da sus primeros pasos y suele capitalizarse satisfactoriamente con el aporte de sus asociados y con los excedentes de explotación.

2. En la segunda, comienza a aumentar el volumen de los negocios y enfrenta una demanda creciente de los socios.

3. Y en la tercera, la cooperativa enfrenta la dura competencia del mercado, a cuyas reglas debe someterse y por lo tanto debe alcanzar precios y calidad competitivos.

INDICE GENERAL

En la segunda, pero sobre todo en la tercera se hace imperioso obtener fondos externos, generalmente a través del mercado de capitales, para que el crecimiento de la empresa no se detenga e incluso para que pueda subsistir.

La razón de ser de los aportes externos estriba, además y especialmente en Europa, como señala Cusa (2006) en la progresiva atenuación del deber general para la cooperativa de tener como socios sólo a sujetos interesados en el intercambio mutualista, la que puede derivar de la persistente insuficiencia patrimonial de la cooperativa. Y puede ser el camino para revertir la actual tendencia a transformar las cooperativas en sociedades por acciones o en sociedades de responsabilidad limitada.

Fuente

La posibilidad de aportaciones externas por parte de la empresa solidaria requiere necesariamente de la no existencia de prohibición legal expresa, en cuyo caso es necesaria la presencia de una cláusula expresa del estatuto que la autorice.

La Ley Marco para las Cooperativas de América Latina de 1988, actualizada en 2009, que ha inspirado a buena parte de las legislaciones vigentes establece:

> *"Las cooperativas podrán asumir todas las formas de pasivo y emitir obligaciones a suscribir por socios o terceros conforme con las condiciones que establezca la reglamentación, sin perjuicio de las normas que regulan la actividad financiera".*

Como lo expresa Andrew (2015) es prioritario contar con un entorno normativo propicio para las cooperativas. Lo anterior incluye una legislación adecuada que prevea una amplia gama de alternativas de capitalización. Si estas alternativas están disponibles, cada cooperativa podrá adoptar la estructura de capital que mejor se adapte a sus circunstancias particulares. El hecho de contar con disposiciones legales que pongan a disposición un conjunto de instrumentos alternativos de capital no convierte su uso en obligatorio, por lo que cada cooperativa puede decidir si capta o no capital adicional de sus asociados, o si considera la posibilidad de recibir inversiones de no-socios.

Y continúa, sin un marco normativo propicio en materia de capital, las cooperativas pueden verse injustamente limitadas y disminuidas en cuanto a su capacidad para crecer y para competir en igualdad de condiciones con las empresas capitalistas, como en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito de los Estados Unidos que, debido a las disposiciones vigentes, solo pueden incluir los resultados acumulados no distribuidos en su base de capital mínimo reglamentario.

De otra parte, y de acuerdo al principio de autonomía privada, la cooperativa puede decidir si emitir acciones u obligaciones, del mismo modo que puede decidir qué tipos de instrumentos financieros emitir, si instrumentos financieros de débito, análogos a las obligaciones, o como instrumentos financieros de riesgo, así como decidir si se trata de instrumentos financieros imputables a capital, o no (Paolucci, 2006).

En todo caso, la ausencia de derecho de voto provoca una cierta inseguridad en el inversor, ya que podría pensar que, una vez que entregue el capital, los cooperadores dueños de la empresa, podrían preferir elevar la remuneración de sus actividades al máximo, reduciendo los excedentes a cero y de este modo, suprimir o reducir arbitrariamente la retribución al capital invertido por un subscritor ajeno a la cooperativa (Pastor, en Meira, 2.026).

Naturaleza

La opinión más generalizada es que los aportes externos forman parte del capital social, esto es, son recursos propios de la empresa; un componente del capital social, de naturaleza contingente o adjetiva, aunque diferente del aportado por los asociados. Pueden formar parte del llamado capital "condicionado".

Otros opinan -con sobrado fundamento- que se trata de una obligación o préstamo, destinado exclusivamente a ciertas funciones, como para un fondo para el desarrollo tecnológico o para la reestructuración o la potencialización de las actividades empresariales (Italia).

Algunos son del criterio que se trata de una forma sui generis de asociación en participación, lo que para Genco (1999) no parece aceptable.

Para Pastor (2002, en Meira, 2016) se trata de una especie de <<cooperativa en comandita>>, dada la contraposición de intereses de los dos tipos de miembros que operan sobre un esquema híbrido de organización en el ámbito de una relación societaria unitaria, configurándose como una especie de <<modelo hermafrodita>>, en sentido tipológico, ya que entre el socio cooperador y el socio capitalista existe una antinomia clarísima en cuanto al fin perseguido (fin mutualista y fin lucrativo).

APLICACIÓN AL SECTOR SOLIDARIO

Quijano (2001) plantea un dilema que está en el centro del debate actual ¿se desvirtúa la naturaleza de la cooperativa cuando se

INDICE GENERAL

concurre al mercado de capitales o, por el contrario, puede recibirse el aporte de terceros sin que el "espíritu" cooperativo se vea mancillado?

Opiniones en contra

Muchos autores y personas del sector social-solidario están en contra de la simple inversión sin uso de los servicios de la empresa. Para Zamagni (2012) el riesgo central que se corre con la exigencia insuperable de capitales para financiar el propio crecimiento, conduzca a la cooperativa a perder progresivamente su identidad hasta perder de vista que el *propium* de esta forma de empresa es tener siempre unidos, en modo consustancial, mutualidad y actividad económica.

En opinión de Meira (2016) la presencia de los miembros inversores pone en causa la tradicional configuración de la cooperativa como contrato plurilateral con unicidad de fin, ya que aquellos son portadores de intereses extraños a la mutualidad, buscando, exclusivamente, la remuneración de sus aportes de capital y no participando en el intercambio mutualista.

Dice Kaplan (1999): "Lo que no resulta admisible es que se permita la entrada "dentro" de las cooperativas de inversores que no necesiten ni deseen utilizar los servicios que prestan las cooperativas y que sólo se propongan lograr en ellas una inversión provechosa de sus capitales; y menos aún que, para atraer a esos "inversores no-usuarios", se les permita votar en asambleas y, u ocupar puestos de administración y control, además de reconocerles preferencias en el reembolso de sus capitales para el caso de liquidación de cooperativas".

Moirano (2001) se pregunta ¿y si la participación de los representantes de los inversores lo es en la asamblea común, aun con la limitación que los priva de capacidad decisoria ¿cómo se defienden los auténticos asociados ante la posibilidad de ver suprimido o mermado el financiamiento, si no se acatan las imposiciones de los inversores?

Y es que, como sostiene García (2016) la barrera del control del voto de los inversionistas externos puede ser fácilmente vulnerada, puesto que el capital tiene innumerables formas de hacer sentir su peso e influenciar por otras vías que no sean explícitamente las del voto (una persona, un voto) y que van más allá de los temas legales.

Gleizer (en García, ídem) sostenía: "puede inferirse que el alegado carácter minoritario (de la participación de inversores privados en el capital) constituiría en realidad una cabecera de puente desde la cual los inversores, mediante la simple regulación del grifo financiero, no tardarían en asumir el manejo real de una entidad prontamente descooperativizada". De hecho, los bancos cooperativos (de Argentina) de aquel entonces, que incorporaron capital externo, terminaron vendidos (su fondo de comercio) a bancos extranjeros, o directamente fueron liquidados por la autoridad regulatoria.

Para Kaplan (2001) la preferencia en el cobro de la participación social sobre el patrimonio de los asociados cooperativos puede fomentar el desguace o desmutualización de cooperativas existentes con el objetivo de apropiarse de porciones de su patrimonio.

Se sostiene que estas figuras financiadoras son ajenas al significado intrínseco de la cooperativa ya que permiten que la remuneración de las obligaciones, total o parcial, dependa de los beneficios que obtenga la empresa, de manera que los inversores lucran con el esfuerzo de los asociados que son los que realizan la actividad productiva.

Así, para Macías-Ruano (2016) en el ámbito cooperativo interno, la aparición de los socios inversores supone una ruptura del concepto tradicional de retribución de la actividad y no la inversión. Los socios inversores son eso, socios que no realizan actividad cooperativizada principal, y que, sin embargo, obtienen beneficios de la sociedad cooperativa con base a su inversión, no a su trabajo. Son lo que autores como Aranzadi denominaban socios aportantes de *capital comanditario*.

En tal sentido, es importante la opinión de Meira (2015): "Nos parece que no es compatible con los principios cooperativos de gestión democrática por los miembros y de autonomía e independencia, que se permita que personas que en la cooperativa tengan tan solo intereses financieros puedan integrar los órganos de administración y de fiscalización.

Los miembros inversores tienen un papel adjetivo y contingente en la cooperativa y los intereses que los mueven son diferentes de los intereses de los cooperadores, divergiendo de la finalidad principal de la cooperativa, traducida en la promoción de las necesidades de los miembros. Se evita, de este modo, que la cooperativa sea funcionalizada por los intereses financieros de los miembros inversores, preservando el núcleo esencial del objeto de la cooperativa, traducido en su fin mutualístico".

Lowery y Schatz (2016) resumen las objeciones al capital externo, así:

1. El capital cooperativo es intrínsecamente incompatible con el capital de propiedad del inversor (esto es, no-cooperativo) y la incorporación de este último en una cooperativa puede conducir a la desaparición de la empresa, en particular cuando la rentabilidad de la cooperativa no sea capaz de satisfacer la necesidad de maximización del capital de los inversionistas-propietarios o cuando la rentabilidad financiera de la cooperativa sea irregular a lo largo del tiempo.

2. Por su propia naturaleza, el capital de propiedad del inversor no tiene ningún compromiso con el modelo empresarial cooperativo ni con su éxito y, como resultado, en tiempos de crisis, tiende a destruirlo.

3. Una amenaza importante para cualquier cooperativa, especialmente cuando crece en tamaño, es la incorporación de capital de propiedad del inversor en su estructura, ya sea por su propia voluntad o debido a cambios en su membrecía o en las inclinaciones filosóficas de sus asociados.

4. El capital cooperativo necesariamente debe estar, y permanecer en el tiempo, filosóficamente centrado en la obtención de resultados basados en los Principios Cooperativos, incluyendo los vinculados con el interés de los asociados y con el interés de la comunidad, y no en los resultados basados primordialmente en la maximización del retorno económico para los propietarios del capital.

Aceptación condicionada

Para la ACI (2015) una cooperativa que dependa en gran medida de fuentes externas para dotarse del capital necesario para financiar sus actividades comerciales incurre en el riesgo de infringir el 4° principio de autonomía e independencia a través de las obligaciones financieras y de cumplimiento impuesta por prestamistas comerciales o inversores de capital riesgo.

Y añade la ACI (ídem);

> *"El equilibrio entre el peso relativo del capital social y el capital externo debe someterse a la atenta vigilancia de los miembros. Una dependencia excesiva del capital externo puede llevar a una pérdida de autonomía, de independencia y del control democrático, y a que los inversores tengan más control sobre decisiones comerciales importantes como contrapartida por su inversión".*

Para Andrews (2015) la atracción de inversión externa requiere de un equilibrio entre tres factores: el ofrecimiento de condiciones que conviertan a los instrumentos en atractivos para los inversores, el cumplimiento de los requisitos legales vigentes para las estructuras cooperativas y el respeto de los principios cooperativos.

Y añade que acceder a capital de fuentes externas y mantener la adhesión a los principios cooperativos no son alternativas excluyentes. Existen diversos instrumentos y estructuras que mantienen el control democrático, asegurando que la totalidad o la mayoría de los derechos de voto en una empresa cooperativa permanezcan en manos de los asociados

Señala Mera (2012) que el recelo de la admisión de aportantes externos en cuanto que con ello se ponga en causa la esencia de la cooperativa en cuanto a entidad no lucrativa es excesivo, por cuanto que la mutualidad como exclusividad no pertenece a la esencia de la cooperativa, no siendo –por eso- necesario que toda la actividad social se desarrolle con los cooperadores, aunque deba realizarse preferentemente con ellos. Claro que, en nombre de la necesaria conciliación del fin mutualista con las exigencias de financiamiento de la empresa, habrá que limitar cuantitativamente el fin lucrativo, el cual presentará siempre un carácter secundario frente al prevalente fin mutualista, debiendo ser los cooperadores o socios a quienes se atribuirá la mayoría de votos, de forma de asegurarles la gestión de la misma y a imposibilitar el control capitalista de la cooperativa.

Posteriormente, Meira (2015) considera que es necesario que se clarifique la intervención de los miembros inversores en las asambleas generales, articulándola con el régimen del derecho de voto. Es necesario que se prevea en la ley y que en el estatuto se deba fundamentar la razón por la cual la cooperativa decidió admitir miembros inversores. Es preciso enunciar los derechos económicos de los miembros inversores y cuáles son sus deberes. Es necesario decidir si los sujetos que ejercen actividad concurrente con la de la cooperativa pueden ser admitidos en ella como miembros inversores.

Desde la vertiente financiera, para García-Gutiérrez (2000) pareciese que la solución pasa por fijar una retribución igual, tanto para los miembros como para acreedores, a las aportaciones al capital social. Así, la obtención -por parte de los asociados- de una rentabilidad financiera competitiva con respecto a la del

mercado financiero se producirá mediante la remuneración de la inversión adicional, la financiación voluntaria, que es decidida por los asociados pretendiendo compensar la limitación retributiva del capital social y el interés negativo del fondo de reserva obligatorio (Buendía, 2001).

Saad (2014) advierte que algunas veces por tener exceso de capitales de terceros, muchas veces el equilibrio económico-financiero de las cooperativas es inestable y afecta directamente la garantía de los acreedores que por la responsabilidad limitada que tiene la cooperativa, puede determinar la transferencia de riesgos de la sociedad hacia los acreedores sin condiciones de solvencia. Rymel Serrano considera que más del 30% del capital proveniente de financiamiento externo comporta pérdida de autonomía por exceso de apoyo financiero.

TIPOS DE APORTES EXTERNOS

Son dos: obligaciones y títulos participativos

OBLIGACIONES

Concepto

Las obligaciones pueden definirse como instrumentos que incorporan un reconocimiento de deuda en dinero que el emisor se compromete a restituir a su titular en el plazo y junto a los intereses preestablecidos en el acuerdo de emisión. Aquellos "valores emitidos en serie o en masa, mediante los cuales la sociedad emisora reconoce o crea una deuda de dinero a favor de quienes lo suscriban" . Esos valores "documentan e incorporan el reconocimiento de una deuda de dinero y la promesa de pago de intereses, más la restitución del principal, a su legítimo tenedor" (Torres-Pérez, 2011).

Los elementos personales son el emisor -cuya finalidad es la de obtener recursos financieros para su empresa- y el obligacionista -que tiene como incentivo la consecución de una rentabilidad por su inversión-.

Caracteres

Las obligaciones son:

1. Valores mobiliarios, por lo que incorporan la posición jurídica de acreedor de la sociedad emisora; se representan mediante títulos o anotaciones en cuenta; y derivan de una única oferta de endeudamiento globalmente emitida, de manera que cada una de las obligaciones son partes alícuotas de un solo empréstito.
2. Valores negociables que incorporan derechos de contenido patrimonial que, por su configuración jurídica propia, por provenir de un mismo emisor y por perseguir un único propósito de financiación/inversión, están naturalmente dotados para ser objeto de tráfico generalizado (López Santana, 2013).
3. La emisión de obligaciones posee un elemento característico que la diferencia de otros mecanismos de financiación, esto es: el derecho de crédito del obligacionista se incorpora a un valor que representa una parte alícuota del total del préstamo concedido por todos los suscriptores y es transmisible de forma independiente sin necesidad de consentimiento por parte del emisor (Torres-Pérez, 2011).
4. Cuando son permitidas por la ley, las obligaciones que pueden emitir las empresas solidarias son análogas a las que emiten las sociedades ordinarias, y son títulos de débito típicos, idóneos para circular y, por tanto, más fáciles de colocar incluso en los mercados secundarios. Son reembolsables a mediano plazo.
5. Su emisión normalmente es competencia exclusiva y excluyente del órgano deliberante, por mayoría calificada, que debería tener como límite el capital pagado que tenga la empresa más las reservas acumuladas.

Naturaleza

Como títulos-valores, estas obligaciones representan la parte de un crédito concedido a la cooperativa y se trata de títulos que pueden ser nominativos o al portador, que dan derecho a recibir una renta anual en forma de intereses y que llegado el momento de su amortización dan derecho a recuperar toda la inversión.

A diferencia de las acciones, no son representativas de una cuota de capital social ni dan derecho a participar en la gestión de la sociedad, pero documentan un crédito frente a ella. Dan derecho a unos intereses anuales fijos, y a su caducidad legitiman al titular a la restitución de la suma nominal que figura en el título (Zevi, 1998).

Las obligaciones atribuyen la calidad de acreedor de la sociedad. El obligacionista tiene derecho a una remuneración que puede ser vinculada o no, a los resultados de la actividad económica financiada. También, tiene derecho al reembolso del valor nominal del capital prestado, De manera que las obligaciones son, por ello, identificadas en función del derecho al reembolso del capital como valor mínimo asegurado (Paolucci, 2006).

INDICE GENERAL

TÍTULOS PARTICIPATIVOS

Concepto

Los títulos participativos pueden definirse como instrumentos de financiación externa de las cooperativas (y demás empresas solidarias) que, a cambio de una aportación económica temporalmente predeterminada, no sólo proporcionan a sus titulares el derecho económico a obtener una remuneración en función de los resultados de la entidad emisora, sino, también, ciertos derechos políticos como el de asistencia a la asamblea, con voz, pero sin voto. Su rentabilidad, sin perjuicio de que incorporen un interés fijo, se encuentra en función de los resultados de la entidad emisora (López Santana, 2013).

Para Torres-Pérez (2011) el *título participativo puede ser definido como "una modalidad de valor mobiliario, que tiene por objeto la obtención de financiación externa. Se trata de un título de renta fija y, por tanto, se corresponde con la parte alícuota de un crédito contra la sociedad emisora, teniendo como carácter diferenciado, respecto a las obligaciones y bonos ordinarios, su remuneración, que es mixta y consiste en un interés fijo, por una parte, y en una remuneración variable que está en función de los resultados de la actividad de la empresa". Estos títulos "proporcionan a sus titulares una serie de derechos, políticos y económicos a cambio de la aportación económica, temporalmente predeterminada, que realizan a la sociedad"*

Naturaleza

Señalan Gómez Aparicio y Miranda (2006) que el título participativo es un valor mobiliario, representativo de un crédito subordinado, es decir, que ocupará el último puesto en el orden de prelación de las deudas, incluso después de las representadas por los títulos subordinados reembolsables y por los préstamos participativos. A efectos de la prelación de créditos, se sitúan detrás de todos los acreedores comunes.

Para parte de la doctrina, se trata de un recurso ajeno, con una peculiaridad -no original- dada su retribución, y es la posible participación en resultados, o en una parte de los resultados, o de la actividad empresarial en su caso, soportando cierto riesgo sobre la remuneración total. Para el funcionamiento de dicho título es importante la confianza que merezca el proyecto empresarial. Para otros, funciona de hecho como si de fondos propios se tratara.

En el ordenamiento francés, el título participativo cumple con una doble finalidad: disociar al derecho de voto y la financiación no exigible, para atenuar los efectos negativos de la variabilidad del capital social, y configurar cooperativa con mayor estabilidad financiera, ya que es reembolsable únicamente en el momento de liquidación de la sociedad o por su iniciativa más allá de siete años. Con ello y junto al interés variable en función de resultados y la liquidez se ha configurado este título francés más cerca de las acciones, y cumple así, la función de éstas como parte del no exigible y como garantía frente a terceros. De esta forma el ordenamiento francés las considera, dadas las características de permanencia y estabilidad, como «*quasi-fonds propres* (Pastor, 2006).

Caracteres

1. Su duración es indeterminada, es decir, no tiene un plazo de reembolso explícito desde su emisión. La cancelación de la deuda se efectuará por liquidación de la sociedad, o por iniciativa de la misma, aunque esta última posibilidad suele estar limitada al transcurso de un período mínimo de tiempo desde la emisión. Viene a ser práctica habitual la proposición de plazos de amortización por la sociedad emisora.

2. La remuneración de estos títulos es obligada: consta de una parte fija y previamente establecida, y de una parte variable, que puede estar sujeta a una posible limitación de su porcentaje sobre el nominal, y que será en función de una variable, que puede ser relativa a la actividad de la empresa o en función de los resultados. Se suele definir además máximos y mínimos de remuneración anual, que garantizan una remuneración fija mínima a la vez que limita el máximo coste para la sociedad emisora. Es como la obligación participativa.

3. En cuanto a su transmisibilidad, pueden darse dos situaciones: que los títulos coticen en Bolsa, lo que garantiza su liquidez, o en caso contrario, se puede establecer la posibilidad de pactos de recompra por parte de la sociedad emisora. Con la adquisición del título el tenedor adquiere simplemente un derecho pecuniario, no confiriendo derecho a voto, ni tampoco derecho sobre el activo neto. De otra parte, en virtud de la autonomía de la voluntad, podría establecerse un pacto de subordinación, según el cual los titulares de dichos títulos, en el momento de liquidación, figurarán detrás del resto de acreedores (Pastor, 2006).

Tipos

Los títulos participativos pueden ser de distinto tipo:

INDICE GENERAL

1. Títulos representativos de capital de riesgo.

   Kaplan (2001) piensa en la oferta de derivados financieros asociados a los instrumentos de deuda para atraer a los financistas que busquen encarar este tipo de riesgos: opciones u otros contratos vinculados con los futuros ingresos que provendrán de las actividades operativas de las cooperativas, tales como una participación en el eventual incremento de precio de cereales u oleaginosas para las cooperativas agrarias, la apreciación de ciertas divisa para las cooperativas con exportaciones significativas, etc.

   Ahora bien, se observa que es evidente que los suscriptores del capital de riego deben ser compensados por el riesgo que corren, a través de una adecuada remuneración y la posibilidad, no ya de conducir la empresa, sino de tener garantías en torno a su buen gobierno. Es evidente que cuanto más sólidas sean las garantías de buen gobierno, tanto menor será el premio al riesgo que podrán pretender los terceros (Zevi, 1998).

2. *Certificados de aporte de capital*.

   Se trata de un capital fijo aportado por terceros (una modalidad de préstamos) considerada como deuda subordinada. Por tanto, a efectos de prelación de créditos se sitúan detrás de todos los acreedores comunes. La libre transmisión de estos certificados sería lo adecuado dentro de la lógica que persigue mejorar la financiación de las cooperativas y la atracción de inversionistas que puedan disfrutar de productos financieros de gran liquidez (Moral, 2001).

   La ley de cooperativas de Uruguay (2008) permite la emisión de participaciones subordinadas que son aquellos recursos financieros aportados por socios o no socios que se incorporan al patrimonio de la cooperativa, sujetos al riesgo de la gestión y cuya remuneración queda subordinada a la existencia de excedentes netos de gestión de la cooperativa.

3. Títulos subordinados reembolsables

   Son títulos representativos de una deuda subordinada; el orden de prelación en la devolución de estos títulos los sitúa después del reembolso completo de todos los acreedores, excepto de los titulares de derechos de cobro -préstamos o títulos- participativos. En definitiva, se trata de un tipo de títulos muy parecidos a las aportaciones voluntarias al capital social (Gómez Aparicio y Miranda, 2006).

   Constituyen una especie de capital social complementario, que estará constituido por aportaciones subordinadas a las aportaciones de los socios y asociados. Forman una vía de captación de recursos que, al no dotar de derecho a voto, no interfiere en la gestión de la cooperativa.

4. *Capital comanditario (*Divar, 2001 y Divar y Gadea, 2006)

   Los autores estiman que la regulación del capital social de las cooperativas no es la más adecuada para solucionar las necesidades financieras actuales de las mismas, en especial de las empresas que pretendan acceder al mercado de capitales para la captación de recursos financieros. Incluso, no han conseguido ni siquiera que sus instrumentos financieros sean atractivos para sus propios socios. Repárese en la escasa, por no decir nula, utilización de las nuevas figuras (participaciones especiales, títulos participativos...) reguladas en los últimos años. Una de las razones que puede haber motivado su poco éxito es la ausencia de unos perfiles claros y fácilmente identificables por el inversor.

   Los autores proponen una reforma a la Ley vasca que le permita a las cooperativas (vía el estatuto) emitir capital comanditario hasta el límite de la mitad de su cifra estatutaria de capital, cuyos titulares sean asociados exclusivamente capitalistas que no participan directamente en la administración de la entidad y no tienen derecho de voto.

   Ese capital comanditario estaría representado por medio de títulos o de anotaciones en cuenta; se regularía por las normas relativas a los activos financieros y podría cotizarse en la bolsa. Con ello se busca que un capital de ahorradores e incluso un capital especulativo o sustitutorio de créditos o préstamos, pudiera acercarse interesado y confiado a la participación en cooperativas de éxito, si se les ofrece un mecanismo sencillo.

5. *Capital sin voto* (Ezai, sf)

   La realidad económica de las cooperativas y las experiencias prácticas existentes demuestran que –cuando se ponen los medios necesarios- las cooperativas pueden captar eficazmente capital tanto de sus socios como del mercado abierto.

En este sentido, con el fin de superar las barreras fundamentales para la captación de capital sin derechos de voto, los instrumentos de capital de las cooperativas deberían incluir “ca-

INDICE GENERAL

pital sin derechos de voto" en condiciones tales que –desde una perspectiva financiera- puedan ser de interés tanto para los socios de la cooperativa como para los inversores. Estas condiciones se refieren tanto a aspectos económicos como jurídicos.

Un capital sin voto en cooperativas y grupos cooperativos definido sobre la base de criterios válidos en el mercado financiero requeriría:

a) Que el capital sin voto se diseñe como capital transmisible entre los socios y a terceros, excepto pactos contractuales en contrario.

b) Que el capital sin voto se formalice mediante títulos o anotaciones en cuenta con criterios similares a los valores habituales en los mercados de capital.

c) Que la remuneración pueda establecerse sobre la base de referencias internas o externas.

d) Estos instrumentos financieros deberían colocarse, de forma preferente, entre los socios de la Cooperativa o Grupo Cooperativo, con el fin de aumentar la implicación de los mismos en la actividad.

e) La desvinculación entre aportaciones de capital, derechos organizativos del socio y derecho de baja.

f) Definición de un régimen de retribución del Capital válido tanto para su aceptación en el mercado financiero como para una correcta gestión de costes en cooperativas y grupos cooperativos

6. Préstamos participativos

Son híbridos financieros (entre recursos propios y ajenos) que se consideran patrimonio contable a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades mercantiles. Se caracterizan por estipular una retribución o interés variable en función de la evolución de la empresa, por lo que tienen una naturaleza diferente a los préstamos tradicionales y sus titulares cobran los créditos si la empresa marcha bien pero, en casos de crisis económica, se sitúan en una posición próxima a la de los socios (Vargas et al, 2009).

REQUISITOS PARA LA EMISIÓN DE DEUDA

Requerimiento previo a los miembros

La empresa solidaria antes de recurrir a financiadores diversos de los propios asociados, debe siempre requerir a los cooperadores aportar los medios financieros necesarios para el ejercicio de la actividad mutualística, y si éstos no lo hicieren (no pudiendo obligarlos a hacer aportes adicionales) cuando su patrimonio sea insuficiente para garantizar un óptimo ejercicio de la actividad económica indicada en el objeto social, y ver como *extrema ratio* la presencia en la cooperativa de inversores no cooperadores, pudiendo con esto precaver conflictos entre sujetos portadores de diversos intereses (Cusa, 2006).

Autorización administrativa

Para la emisión de los títulos "externos", en franco detrimento de la autonomía sectorial, algunas legislaciones exigen contar con la autorización de la Autoridad de aplicación, según la dimensión o la capacidad financiera de la empresa, siempre que sea superior al 40% de los recursos propios, y es necesario que la emisión se encuentre representada en títulos. Ello le trae graves problemas a la empresa por lo generalmente tardío de la respuesta de la Autoridad, además de la muchas veces incapacidad técnica necesaria.

Duración o plazo

Si son de origen legal, los títulos deben ser rescatables a mediano plazo. Si, por el contrario, la emisión es de origen contractual, el plazo es determinado en el contrato celebrado al efecto. Es de observar que los títulos pueden tener duración permanente, esto es, hasta que se produzca la liquidación de la empresa, en cuyo caso no hay duda que tiene la consideración de capital social.

Monto por suscriptor limitado

Lo más procedente es que el monto del aporte externo deba ser limitado, tanto en un mínimo como en un máximo respecto del capital total o de los recursos de la empresa. Lo mismo, según la naturaleza o el carácter del suscriptor: si es una persona física o un trabajador de la empresa debería ser un porcentaje reducido por cada uno. Si se trata de una empresa del sector o de una entidad de fomento pública o privada, nacional o internacional, el porcentaje podría ser mayor.

Participación en los recursos de la empresa.

INDICE GENERAL

Puede ser igual a la que tienen los miembros y según sean personas naturales o jurídicas. Igualmente, representar un porcentaje sobre el total, que debería ser determinado y no sea –en todo caso- superior al aportado por los miembros.

Pueden estar destinados a un fondo constituido por la empresa para el desarrollo tecnológico o para la reconversión o la potenciación empresarial, como en el esquema italiano de los *"soci sovventori",* Ley 59/1992 (Paniagua, 1997). La participación financiera podría materializarse mediante contratos de sociedad con la empresa solidaria emitente, que establezcan formas de gestión, ratio de los resultados y preferencias de compra en determinadas inversiones.

En tal caso, los terceros podrían tener hasta el 49% del capital de la sociedad así constituida. La participación no genera derechos propios de los asociados, siendo facultativo conferir tan solo poderes de cogestión en el emprendimiento contratado (Proyecto de ley de cooperativas de Brasil, 1999).

Convirtiéndose en miembros inversores, financiadores o no usuarios (non patron member en USA):

1. Pueden ser adquiridos por los miembros o los terceros usuarios permanentes, así como los trabajadores de la empresa según planes de participación para ellos. Sin embargo, no podría ostentar la condición de inversor aquella persona que tenga intereses o realice actividades de la misma índole que las propias de la cooperativa, salvo que medie autorización expresa del órgano de administración.

2. El miembro que se retire por causa justificada podría adquirir la condición de inversor transformando su aportación obligatoria en voluntaria en lo que exceda, en su caso, de la aportación inicial al capital social estatutariamente establecido para las personas inversoras (ídem). Incluso, el estatuto podría exigir el compromiso del inversor de no causar baja voluntaria en la cooperativa hasta que haya transcurrido el plazo que establezcan.

3. En el caso de los terceros, pueden adquirirlos personas naturales o jurídicas, comerciales o entidades del sector.

Buenas y malas prácticas de emisión de deuda externa por las organizaciones solidarias

EXPERIENCIA DE EMISIÓN DE DEUDA POR LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Adaptado de Álvarez, García y Cuesta (2021):

Con base en los casos analizados y la experiencia internacional en la materia, se puede resumir las buenas y malas prácticas en materia de emisión de deuda por las cooperativas (principalmente) de la manera siguiente:

Malas prácticas

1. En términos generales, se considera mala práctica que las empresas solidarias hagan emisiones de obligaciones, bonos o títulos de deuda externa adquiribles por inversionistas ordinarios para apalancar financieramente sus operaciones, ya que su lógica de obtener la mayor rentabilidad de sus inversiones de capital los puede inducirlos a mantener actitudes oportunistas que resulten dañinas para las empresas solidarias emisoras.

2. En caso de permitirse la adquisición de títulos de deuda por inversionistas con fines lucrativos, otorgarles derechos sociales bien sea de tener votos, aunque limitados en la asamblea o en los órganos directivo o de control, o puestos en los mismos.

3. Emitir títulos si son empresas solidarias de pequeño tamaño o de reciente creación, ya que -comúnmente- en sus primeras etapas, las empresas solidarias se financian con los aportes de sus miembros, salvo, claro está, aquellos casos (muy raros, por cierto) en que utilizan equipos de alta tecnología y costos muy elevados, en que requerirán aporte financiero inicial adicional.

4. Emitir títulos externos si no se tienen reservas colectivas y, o activos fijos de cierta envergadura, de manera de garantizar el pago oportuno de los compromisos adquiridos, a menos de obtener aval suficiente.

5. Emitir instrumentos de deuda por encima del 30% de su patrimonio, en cuyo caso requerirían de autorización de parte de la Autoridad pública de supervisión, lo que demoraría la emisión.

6. No hacer estudio de factibilidad de la emisión que incluya el destino específico que tendrían los recursos a captar, la rentabilidad económica y, o social del proyecto en sus distintos momentos, así como el flujo de caja para pagar los

INDICE GENERAL

intereses o dividendos en los plazos correspondientes, y el principal al momento de su vencimiento.

7. No analizar la naturaleza de los inversionistas externos, de manera de evitar que la emisión sirva de instrumento para el lavado de activos y/o canalización de recursos para actividades terroristas, o cuando se pretenda el ocultamiento de activos provenientes de dichas actividades.

8. No adoptar medidas para impedir que a través de la emisión se puedan dar distribuciones patrimoniales irregulares, o actos de corrupción interna o de concusión externa.

Buenas prácticas

1. Emitir obligaciones, bonos o títulos emitidos adquiribles únicamente por los propios miembros de la empresa solidaria como aportes voluntarios adicionales, o por otras empresas solidarias, organismos de integración o entidades públicas o privadas, nacionales o internacionales de fomento y protección de la economía social y solidaria.

2. Utilizar de forma colectiva sistema de crowdfunding no lucrativo para colocar las emisiones de empresas solidarias pequeñas o medianas.

3. Establecer un límite máximo de adquisición de títulos por una misma empresa solidaria, u organismos de integración o institución pública o privada de fomento del sector, en todo más restringido si se trata de inversionistas con fines lucrativos.

4. En caso de autorizarse la adquisición de títulos por inversionistas lucrativas, no darles participación en los órganos internos, más allá del derecho de información sobre la situación financiera de la empresa solidaria emisora

5. Recurrir a la figura de las cuentas en participación con otras empresas solidarias y, u organismos de integración para financiar proyectos específicos de empresas solidarias u organismos de integración.

DERECHOS QUE OTORGAN

Los títulos participativos otorgan los siguientes derechos:

1. La condición de inversionista puede que no genere derechos de participación social sino exclusivamente de carácter económico, como puede ser sobre los activos, las reservas, o de tener un derecho de preferencia en las nuevas emisiones de títulos.

2. Puede suceder que otorguen derecho de voto. Mazzolli (2001) -acertadamente- observa que el sistema de voto múltiple crea el riesgo (a través de potenciales coaliciones de asociados aportantes de capital de riesgo) de desnaturalizar el principio "una cabeza, un voto" y la particularidad "democrática" de la empresa cooperativa. También, que puede otorgar derecho a estar representados en los órganos internos (directivo o de control) con un número de minoritario de integrantes.

3. La transmisión o cesión de los títulos puede darse sólo entre miembros o ser libre. Incluso, podría aceptarse su cesión a terceros con ciertas limitaciones. En cuanto a su devolución, rescate o reembolso, se fija un plazo normalmente determinado, y se puede hacer al valor nominal o al valor de mercado.

   Para Kazuhiko (2016) a pesar de creencias comunes, las empresas cooperativas que pueden emitir acciones transferibles son similares en estructura y función en el mercado a las empresas capitalistas. Aunque hay algunas restricciones de las fuerzas de ideología y mercado, las acciones de una empresa cooperativa pueden ser transferibles y negociables en el mercado.

   Se espera que con estas acciones transferibles las empresas cooperativas puedan recaudar capital para superar problemas de subinversión y reducir los costes de agencia, que hasta ahora han sido gozados exclusivamente por las empresas capitalistas. Sin embargo, la transferencia de acciones no destruye la característica esencial de las empresas cooperativas de propiedad de sus miembros como proveedores de entrada o receptores de salidas.

4. En lo que se refiere a efectos de prelación de créditos, en la Ley de Cooperativas del País Vasco de 2.000, los detentadores de títulos externos se sitúan detrás de todos los acreedores comunes, por lo que si la cooperativa se liquida antes de reembolsar las participaciones especiales debe satisfacer todos los créditos de los acreedores comunes antes de atender el reembolso de participaciones especiales (Gadea, 2003).

Remuneración

Aspecto esencial de los aportes externos es su remuneración, ya que –al fin y al cabo- es la razón fundamental por la que terceros no asociados podrían decidir participar en el capital, por cierto, de riesgo, de una empresa solidaria. Los sistemas de remuneración de los aportes externos podrían ser:

1. Mediante participación en los resultados obtenidos por la empresa en el ejercicio, con intereses, o según un régimen mixto y dicha participación puede ser igualitaria a la que reciben los títulos ordinarios, o tener carácter preferencial.

   Son cada día más quienes invocan una reforma de las legislaciones nacionales para consentir a las cooperativas emitir activos financieros que den un derecho sobre los resultados del ejercicio e, incluso, en determinados casos, sobre el activo neto de la empresa bajo la forma de plusvalía, haciendo así posible la revaluación de los títulos. Ya que, si no se ofrece a los inversores de capital un premio de riesgo, no será posible aumentar los fondos propios a través de esta vía (Monzón, 1999).

2. Mazzolli (2001) estima que en el caso de la empresa cooperativa –en Italia, al menos- el instrumento financiero más idóneo para vincular en modo creíble la gestión con los objetivos de los inversores externos parece ser el de las obligaciones con remuneración indexada a la tasa de crecimiento de la facturación de la empresa.

3. No sería imposible pensar una forma de remuneración de las cuotas de capital de riesgo suscritas por terceros, vinculada a la obtención del objetivo mutual. De este modo si atenuaría la distancia entre los diversos intereses que estarían envueltos en la actividad de riesgo de la empresa (Zevi, 1998).

4. Monzón (1999) plantea la posibilidad de crear una reserva distribuible, generada exclusivamente por la acción de los capitales de riesgo aportados, la que pueda ser incorporada al capital y distribuida a los titulares lo que les permitiría obtener una plusvalía. Y considera que sólo bajo esta condición el capital de riesgo puede encontrar bastante atrayente la inversión en las cooperativas.

ALGUNOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN LA LEGISLACIÓN

Las debentures de Brasil

Adaptado de Karsten y Karsten (2016)

La *debenture*, derivada de la palabra latina deb*etur* (deber) es una especie de valor mobiliario que confiere a su titular un crédito contra la sociedad que lo emitió, en las condiciones prescritas en la respectiva escritura de emisión, con la finalidad de captar recursos de medio y largo plazo, destinados al financiamiento de proyectos de inversión o ampliación del pasivo (capital fijo y de giro de las empresas). No es más que empréstito tomado del mercado de capitales; una mera deuda de la sociedad que lo emite. No puede convertirse en cuotas partes del capital social, ni que su titular se torne en cooperado.

Por tratarse de un título de renta fija, garantiza a su titular el pago de la remuneración (corrección monetaria e intereses) y del principal en el momento del rescate. La debenture tiene un programa determinado de pagos, razón por la cual los inversores conocen, anticipadamente, los flujos monetarios a recibir; tienen derecho a recibir los intereses periódicos predeterminados y a la devolución del principal, una vez finalizado el proyecto de inversión.

En cuanto a su naturaleza jurídica, la doctrina está dividida: para Pitta, son títulos de crédito; Amaral, sostiene que son valores mobiliarios por ser serializados y ser emitidos en conjuntos homogéneos o en masa. Según Carvalhosa son títulos de crédito imperfectos, puesto que carecen de los requisitos de autonomía y literalidad, ya que son nominativos y de uso uniforme

Para su emisión deben cumplirse los siguientes requisitos:

1. Previsión expresa en el estatuto y aprobación de la asamblea, previo estudio que identifiquen el equilibrio económico-financiero, la capacidad de pago y la transparencia de la gestión de la cooperativa.

2. Registro previo en la Comisión de Valores Mobiliarios (CVM) y cumplimiento de la Instrucción Normativa de la CVM, en cuanto al tipo y número de inversores, publicidad restringida, procedimiento de distribución.

INDICE GENERAL

Las cuotas de ahorro de Chile

La ley de Chile (2002) prevé la emisión de cuotas de ahorro reajustables para financiar bienes físicos, inversiones susceptibles de revalorización o para otorgar préstamos a los asociados, adquiribles por estos y terceros, aseguradores, sindicatos y cajas de previsión.

Participaciones especiales en la ley española de cooperativas de 1999

En principio, son asimilables a los préstamos subordinados. Se trata de una nueva forma de financiación en la que un préstamo subordinado, en determinadas condiciones impuestas por la ley, no solo es considerado como "recurso propio" para la entidad, sino que incluso si su reembolso queda condicionado a la liquidación de la sociedad, es considerado como capital social fijo.

Sin embargo, como se asimilan a fondos propios y son relegados al rango de acreedor, situándolo en último lugar y casi en igual situación al de los socios, puede hacer pensar que se trata de una figura distinta a la del préstamo. Cuando sean emitidas por la duración de la sociedad, son consideradas como capital social fijo.

Se trata de una recapitalización que, a diferencia de la infracapitalización, donde el capital de crédito disimula (suple o sustituye) el capital de riesgo (recursos propios); ahora son los capitales de crédito los que cumplen las funciones (asumen los riesgos) que han de cubrir los recursos propios (Pastor, 2001).

Para Sánchez Pachón (2016) no cabe duda que la configuración de las participaciones especiales, permitiendo la captación de recurso externos reembolsables a largo plazo, tiene la ventaja de ofrecer una financiación estable, que, incluso, si su vencimiento no tiene lugar hasta la aprobación de la liquidación de la entidad emisora, conformará un fondo estable de capital propio.

Lo que, a priori –continúa el autor- hace que no presenten mucho atractivo para los inversores, sobre todo si el vencimiento de las participaciones se hace coincidir con el de la aprobación de la liquidación de la sociedad emisora, que, lógicamente suele ser una aspiración habitual de la entidad, en cuyo caso, además, el reembolso a los partícipes se habrá de realizar después del pago de los otros créditos. Lo mismo que ocurrirá, como deuda subordinada que es, en el caso de concurso de acreedores de la cooperativa, lo que dificulta de manera notable la recuperación de la inversión realizada por los inversores.

Las acciones de participación cooperativa de Italia

Son emitidas por empresas que tienen aprobados planes plurianuales de renovación tecnológica (Paniagua, 1997). Se trata de acciones al portador cuyos tenedores operan con reglas de mercado en cuando a reparto de beneficios y reembolso del capital (por su valor nominal) pero no tienen derecho a voto y carecen, por tanto, de incidencia en el manejo político de la cooperativa.

Su emisión no puede ser superior al valor contable de las reservas del último balance, y al menos la mitad de la emisión debe ofrecerse, como opción, a los socios "mutualistas" y a los empleados (Quijano, 2001).

Títulos diferenciales de Italia (Bitossi, 2003)

La reforma societaria italiana del 2003 permite crear dos categorías de instrumentos financieros, uno para los socios cooperadores y otra, para sujetos externos. Autoriza –por decisión del estatuto- la creación de instrumentos financieros de nuevo tipo (para socios inversores) que consienten una amplia patrimonialización de las participaciones dejando a la propiedad cooperativa los poderes de gobernanza más incisivos.

A los instrumentos financieros suscritos por los socios cooperadores le impone vínculos de tipo patrimonial (tope a la remuneración) y administrativo (límites al derecho de voto). La expectativa de ganancia de estos instrumentos se limita a las reservas divisibles.

La calidad del inversor externo (institucionales del sector o público) depende de la dimensión de la cooperativa. Para la cooperativa de menos de 500 socios sólo los primeros, de manera de no desnaturalizar la índole mutualista de la sociedad, lo que en las pequeñas cooperativas podría –de otra manera- estar comprometida. Los instrumentos financieros pueden circular libremente porque están desvinculados de la participación en la cooperativa. Cada socio puede tener hasta el 2% del capital social en cooperativas de más de 500 socios.

Los certificados cooperativos de inversión de Francia

Son valores mobiliarios sin derecho a voto representativos de derechos pecuniarios vinculados a una parte del capital social. Son libremente negociables (en bolsa) son cedibles y no reembolsables pues se emiten por la duración de la empresa. Solo se admiten en ocasión de un aumento de capital y no pueden exceder la mitad del capital social.

INDICE GENERAL

Los portadores no participan de la vida social. Se benefician de la información dada a los socios sobre las cuentas, la actividad y los resultados y de una remuneración al menos equivalente a la de las partes sociales.

Se puede pensar que constituyen auténticos fondos propios, aunque también se puede argumentar que se trata de títulos que se asemejan a las obligaciones tradicionales. Constituyen una aplicación cooperativa de la denominada acción sin voto. El establecimiento de emisiones de títulos cooperativos de inversión en una sociedad es equiparable al resultado de vender porciones el Fondo de Reserva Obligatorio, ya que es el mismo el que constituye fundamentalmente el patrimonio neto de la firma (Gómez Aparicio y Miranda, 2006).

Los portadores tienen un derecho sobre el activo neto en proporción al capital que representan. Si el capital aumenta, la cooperativa debe hacer una nueva emisión proponiendo a los titulares su derecho preferente de suscripción, para que la proporcionalidad sobre el capital permanezca (Piot, 1995).

Los títulos de inversión de Portugal (Fajardo, 2016)

Los títulos de inversión (*títulos de investimento*) podrán ser emitidos por acuerdo de la asamblea, que deberá fijar con qué objetivos y en qué condiciones puede el órgano de administración utilizar su producto.

Pueden emitirse títulos que confieran: una remuneración anual mixta, calculada en parte en función de los resultados, del volumen de negocios o de cualquier otro elemento de la actividad de la cooperativa; un premio de reembolso fijo o dependiente de los resultados; un interés y plan de reembolso variable; un premio de emisión, o bien, sean convertibles en títulos de capital si su titular reúne las condiciones de admisión para ser cooperador.

Son reembolsables en caso de liquidación de la cooperativa después de pagar a todos los acreedores, o alternativamente, si así estuviera previsto en las condiciones de su emisión, a partir de los cinco años de su realización.

Pueden ser suscritos por personas extrañas a la cooperativa, pero los miembros de la cooperativa tienen derecho de preferencia para suscribir los títulos de inversión convertibles en títulos de capital. Además, los suscriptores que no sean miembros de la cooperativa, no tienen derecho de voto, aunque puedan ser autorizados a participar con voz en la asamblea general.

Son nominativos y transmisibles, su importe no puede exceder de la cifra de capital existente según el último balance aprobado, y no puede decidirse una nueva emisión si no estuviera suscrita y desembolsada la emisión anterior.

Toda emisión de suscripción pública debe ir precedida de una auditoría externa de la cooperativa y en defensa de los intereses de los suscriptores puede decidirse que éstos elijan un representante con derecho de asistencia a las reuniones del órgano de fiscalización, debiéndosele facilitar todas las informaciones a que tienen derecho los miembros de este órgano.

INSTRUMENTOS DE CAPITALIZACIÓN EN LA LEGISLACIÓN DE URUGUAY

Adaptado de Reyes Lavega (2016 y 2018)

Las participaciones son instrumentos mediante los cuales las cooperativas puedan captar capitales, tanto de socios como de no socios, para el desarrollo de sus actividades de servicios. La ley permite que el estatuto prevea la emisión de dos tipos participaciones: participaciones con interés y otros instrumentos de capitalización que puedan crearse.

Estos instrumentos son:

Acciones con interés

La ley de Fortalecimiento del Sistema Bancario de Uruguay (2002) prevé que, previa autorización del Banco Central, las cooperativas de ahorro y crédito de intermediación financiera puedan emitir, si está previsto en su estatuto, acciones con interés, las que formarán parte de su patrimonio esencial a los efectos del cumplimiento de la relación patrimonio-activos de riesgo fijada por las normas bancocentralistas.

Las acciones serán nominativas, no originarán a sus tenedores derechos sociales (voz y voto en asambleas generales, derecho a elegir y ser elegido como dirigente), no podrán emitirse por un importe mayor al 50% del capital social resultante al cierre del ejercicio anterior al de la emisión y podrán ser rescatadas en cualquier momento por la cooperativa emisora. La asamblea determinará las condiciones de cada emisión, el plazo de su inscripción y el tipo de interés a pagar.

Participaciones subordinadas

Son aquellos recursos financieros aportados por socios o no socios que se incorporan pal patrimonio de la cooperativa, sujetos al riesgo de la gestión y cuya remuneración queda subordinada a la existencia de excedentes netos de gestión de la cooperativa.

INDICE GENERAL

La ley no establece un plazo mínimo ni máximo de vencimiento, quedando establecido a criterio de la asamblea de la cooperativa emisora, junto con el resto de las condiciones de emisión.

En cuanto a su remuneración, ocupan el primer orden de prioridad el pago de sus en que la remuneración del interés está sometida al riesgo de gestión, supeditada a la existencia de excedentes (Padrón, 2016).

Las participaciones con interés

Son recursos financieros aportados por socios o no socios que se incorporan al patrimonio de la cooperativa, sujetos al riesgo de la gestión, y reciben una remuneración con independencia de la existencia o no de excedentes netos de gestión. Comparten similar naturaleza jurídica que las acciones con interés (Reyes la Vega, 2023)

La ventaja de este instrumento financiero respecto de las participaciones subordinadas es que el inversor no sufre los riesgos de gestión de la Cooperativa, obteniendo la remuneración del interés pactado con independencia de la existencia o no de excedentes netos de gestión, compartiendo el primer lugar en el orden de prelación de pago, elemento que lo hace más atractivo para el inversor. En caso de Concurso de la Cooperativa, sus tenedores son colocados en igualdad de condiciones que los socios respecto de su derecho al cobro (Padrón, 2016).

Esta figura del Derecho Cooperativo encuentra similitudes con algunos caracteres de los títulos valores, tales como: en relación con el documento: la necesariedad y las formas o solemnidades con qué deben ser emitidas; en cuanto al derecho: la autonomía del derecho y la abstracción; y en cuanto a la obligación: la unilateralidad y la autonomía.

No obstante, la suerte de las participaciones está sujeta al riesgo de gestión de la cooperativa emisora, y tienen naturaleza patrimonial, elementos que más bien las alejarían de algunos de aquellos caracteres.

Las características principales de las participaciones son las siguientes:

1. Nominativas.
2. Transferibles, con previa autorización del Consejo Directivo y si el Estatuto de la cooperativa así lo hubiese previsto.
3. No confieren derechos políticos ni sociales a sus tenedores (en tanto tales, pues, no tienen derecho a participar en la Asamblea General, ni a integrar el Consejo Directivo, ni la Comisión Electoral, ni la Comisión de Educación, Formación e Integración Cooperativa, ni otras Comisiones Auxiliares), pero si pueden tener el derecho a integrar la Comisión Fiscal (órgano de control interno) si el Estatuto de la cooperativa emisora lo prevé.
4. Tienen un tope para su emisión de hasta el 50% del patrimonio de la cooperativa.
5. La posibilidad de su emisión debe estar prevista en el Estatuto.
6. La resolución sobre la emisión y sus condiciones (plazo, tasa de interés, etc.) corresponde a la Asamblea General.
7. Deben contener un conjunto de enunciaciones: por ejemplo: denominación, datos de la cooperativa, fecha de emisión y rescates, tipo de interés, etc.
8. La cooperativa emisora tiene derecho al rescate anticipado a los vencimientos previstos.
9. En caso de liquidación de la cooperativa emisora, los tenedores de estos instrumentos concurrirán a la misma en pie de igualdad que los socios comunes por sus partes sociales.
10. En el Estatuto de la cooperativa se podrá establecer la posibilidad de limitar el reembolso de las partes sociales y en tal caso esto se deberá consignar en los respectivos títulos al ser emitidos.

Estos elementos tienen la finalidad de dotar de autonomía y libertad de gestión a la Cooperativa respecto de la influencia de sus inversores, manteniendo vigente el pilar del control democrático de las Cooperativas (Padrón, 2016).

Conclusiones

Adaptado de Reyes LaVega, 2018

Los instrumentos de capitalización son un intento del legislador de proporcionar a las cooperativas una herramienta que, si bien es compatible con los principios cooperativos, les ayuda a resolver el problema de la capitalización insuficiente.

1. La ley estableció de manera muy detallada las características y requisitos que deben cumplirse para su emisión (formal, enunciativa, estatutaria, procesal, etc.).

2. En gran medida, corresponde a los operadores legales definir qué otras normas -además de la Ley Cooperativa- corresponden a las Participaciones. Y en este sentido, el marco normativo general del mercado de valores y, en algunos aspectos, es aplicable la legislación sobre títulos de valor.

3. Para una mayor seguridad del instrumento, sería pertinente una mayor precisión regulatoria en relación al aspecto tributario, especialmente el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

4. De acuerdo con la normativa legal, los recursos obtenidos por las acciones son de carácter patrimonial, y como tales deben ser registrados y exhibidos en los estados financieros de las cooperativas; Sin perjuicio de ello, la ampliación del plazo para el que fueron emitidas será un elemento muy importante para quienes operen con las cooperativas teniendo en cuenta este financiamiento.

PROYECTO DE NORMATIVA SOBRE EMISIÓN DE DEUDA DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS DE COLOMBIA (2021)

Adaptado de Álvarez-Rodríguez, García-Müller, y Casas (2021).

La propuesta de normativa se realizó mediante un contrato de asesoría internacional celebrado por los autores confidencial el cuarto trimestre de 2020

Fundamento (exposición de motivos)

Se hace necesario crear un marco jurídico adecuado que permita dar seguridad a las emisiones de deuda que realizan las empresas solidarias, disminuir los riesgos que pueden derivarse de ello, en perjuicio de la estabilidad financiera de las mismas, así como proteger los ahorros de los miembros de dichas empresas, con base en las siguientes razones:

1. Muchas empresas solidarias de pequeñas y medianas dimensiones comparten la necesidad de captar recursos financieros adicionales a los aportados por sus propios miembros para financiar nuevos y, o mejores servicios en beneficio de sus miembros y de la comunidad en donde desarrollan sus actividades, o de sus actividades productivas de bienes y servicios.

2. Esta debilidad financiera se presenta porque –habitualmente- las empresas solidarias están formadas por personas y grupos familiares de estratos socioeconómicos bajos o medios, que precisamente por no contar con abundancia de recursos financieros, unen parte de los pocos disponibles que tienen en fondos comunes con los que financiar la prestación mutua de servicios de los que se encuentran carenciados, o apalancar los puestos de trabajo que asumen en forma asociada.

3. Otra forma de financiación a la pudiesen recurrir es la de solicitar préstamos o líneas de crédito a las instituciones financieras tradicionales tanto públicas como privadas, alternativa la mayor parte de las veces inviable, por las razones siguientes:

   a) Por no contar con activos significativos que puedan respaldarlos, o que puedan ser atractivos par a las entidades financieras como garantía de los préstamos.

   b) Por no contar con financistas de importancia que puedan ocurrir al salvamento de la empresa en caso de insolvencia, cubriendo los déficits sobrevenidos.

   c) Porque sus márgenes de rentabilidad no son de la magnitud esperada por las instituciones financieras, dado que la lógica de los emprendimientos solidarios no es, ni puede ser, obtener altas tasas de rentabilidad financiera de los capitales invertidos, sino lograr un equilibrio financiero que les permita perdurar, cumpliendo sus objetivos sociales.

   d) Porque la maduración financiera de los proyectos a financiar, muchas veces excede de los cortos o medianos plazos que reconocen las instituciones financieras.

   e) Porque las instituciones financieras en la evaluación crediticia que realizan, no toman en cuenta consideraciones diferentes a las meramente financieras que –precisamente- son la fortaleza de las empresas solidarias, como son la generación de recursos de los proyectos, la sinergia que representa el esfuerzo grupal de los miembros, o las garantías no habituales como las colectivas o basadas en el historial crediticio.

4. Las empresas solidarias que podían recurrir a otros financiamientos, como amplios plazos para cancelación de fac-

turas a sus proveedores, lo que ahora se hace inviable con la normativa de pronto pago, y que para obtener los recursos adicionales que requieren, muchas empresas solidarias se ven impelidas a recurrir al financiamiento informal, con altísimas tasa de interés que termina con ahogarlas, además de la inseguridad jurídica que conlleva, o a préstamos personales que garantizan con hipotecas sobre el hogar familiar.

5. No es práctica de las pequeñas y medianas cooperativas que realizan actividad financiera y las de la economía real, que recurran a la emisión de títulos de deuda adquirible por terceros financistas no asociados, porque consideran que:

a) Produce la pérdida de la identidad diferencial al aceptar inversionistas externos al sector solidario con fines especulativos e intereses incompatibles con los propios.

b) Infringe gravemente el principio de autonomía e independencia

c) Atenta contra la mutualidad al escindir la doble condición de los miembros de ser copropietarios y usuarios

d) Introduce intereses contradictorios en la composición asociativa

e) Presenta riesgos de conductas oportunistas de los inversores externos, de privilegiar operaciones especulativas en detrimento de la promoción de los intereses de los miembros, o que los inversores propicien la liquidación de empresas solidarias solventes para repartirse activos importantes acumulados intergeneracionalmente.

f) Rompe el principio solidario de retribución a la actividad

g) Empodera a los inversionistas externos en las decisiones internas, permitiéndoles lucrar con el esfuerzo productivo de los miembros.

h) Corre el riesgo de impago de títulos, incluso por entidades públicas

i) Propicia la corrupción interna

j) Afronta el riesgo de su uso para lavado de activos, financiamiento del terrorismo y ocultamiento de activos procedentes de ilícitos económicos

Normativa propuesta

Se propone la emisión de una normativa con los siguientes contenidos.

Artículo 1. Autorización de emisión de deuda

a) Se autoriza a las empresas solidarias salvo las que realizan operaciones financieras con terceros (no miembros) a emitir instrumentos de deuda a ser adquiridos únicamente por otras empresas solidarias, organismos de integración, grupos solidarios, entidades sin fines de lucro y entes públicos o privados de fomento de la economía solidaria, mientras que las cooperativas financieras mantienen la facultad de "emitir bonos" destinados al mercado financiero ordinario

b) Las emisiones de deuda estarán representadas en títulos nominativos que no tienen el carácter de títulos valores ni cotizan en Bolsa. y que son libremente transferibles únicamente entre empresas solidarias y entidades de fomento del sector solidario.

Artículo 2. Tipo de títulos de deuda

Las empresas solidarias autorizadas por el artículo anterior podrán emitir los siguientes títulos de deuda, siempre que esté previsto en sus estatutos, se ajusten a los principios de la economía solidaria y cumplan con los requisitos exigidos en la presente normativa:

a) *Participaciones solidarias subordinadas*

Son aquellos recursos financieros aportados por entidades de economía solidaria y otras entidades de fomento, que se incorporan al patrimonio de la empresa como capital de la misma, sujetos al riesgo de la gestión y cuya remuneración queda subordinada a la existencia de excedentes netos de la empresa solidaria. Estos títulos otorgan derechos de participación en la gestión social, en los términos establecidos en el acuerdo de emisión.

b) *Participaciones solidarias con interés*

INDICE GENERAL

Son aquellos recursos financieros aportados por entidades de economía solidaria y otras entidades de fomento, que se incorporan al patrimonio de la empresa como capital de la misma, y reciben una remuneración con independencia de la existencia o no de excedentes netos de gestión. Estos títulos otorgan derechos de participación en la gestión social, en los términos establecidos en el acuerdo de emisión.

c) *Obligaciones*

Son instrumentos que incorporan un reconocimiento de deuda en dinero que la empresa solidaria emisora se compromete a restituir a su titular en el plazo y junto a los intereses preestablecidos en el acuerdo de emisión. No son representativas de una cuota de capital social ni dan derecho a participar en la gestión de la empresa, pero documentan un crédito frente a ella. Dan derecho a unos intereses anuales fijos, y a su caducidad legitiman a la empresa solidaria titular a la restitución de la suma nominal que figura en el título.

d) *Participaciones solidarias,*

No prosperó la propuesta de emisión de Participaciones Solidarias, como aquellos recursos financieros aportados por entidades de economía solidaria y otras entidades de fomento, que se incorporan al patrimonio de la empresa como capital de la misma, sujetos al riesgo de la gestión y cuya remuneración queda subordinada a la existencia de excedentes netos de la empresa solidaria, o con independencia de la existencia de excedentes. Estos títulos otorgan derechos de participación en la gestión social, en los términos establecidos en el acuerdo de emisión.

Artículo 3. Entidades que pueden adquirir títulos de deuda

Los títulos de deuda emitidos por empresas solidarias podrán ser adquiribles únicamente por entidades solidarias vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria e inscritas en el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas, en particular: cooperativas, asociaciones mutualistas, fondos de empleados, organismos de integración y grupos cooperativos o solidarios, con excepción de las precooperativas.

Además, las asociaciones, corporaciones y fundaciones sin fines de lucro y entes públicos o privados de fomento de la economía solidaria podrán adquirir títulos de deuda de empresas solidarias, siempre que haya previsión expresa en tal sentido en su estatuto o reglamento.

Artículo 4. Destino de los recursos

Los recursos obtenidos por la empresa solidaria con la emisión de títulos únicamente podrán ser destinados para:

a) La creación, ampliación, expansión o mejoras de servicios que la empresa solidaria presta a sus miembros y, o de sus actividades productivas.

b) La adquisición, refacción o ampliación de activos fijos, maquinaria y equipos, de tecnología, derechos de propiedad intelectual y demás elementos necesarios para la prestación de servicios a los miembros o las actividades productivas.

c) Pago de nómina o de deudas líquidas con proveedores, bancos, préstamos u obligaciones vencidas o en proceso de serlo.

d) De capital de trabajo para la adquisición de insumos y demás elementos necesarios para las operaciones ordinarias de la empresa

e) Pago de asistencia técnica indispensable y de programas de capacitación y entrenamiento de los miembros en las actividades u operaciones de la empresa.

f) Proyectos productivos o de servicios compartidos con otras empresas solidarias para la ejecución de acuerdos Intersolidarios.

g) Proyectos productivos o de servicios con los organismos de integración al que se encuentran afiliadas, o del grupo cooperativo o solidario en que participen.

h) Contratos de colaboración empresarial con otras empresas solidarias o entidades públicas o privadas sin fines de lucro y, o de beneficio comunitario

i) Actividades o servicios que den empleo digno a discapacitados, jóvenes, mujeres jefas de hogar, reinserción de personas en riesgo y semejantes.

Artículo 5. Prohibiciones en la emisión de deuda

INDICE GENERAL

Se prohíbe que el total o parte de los recursos obtenidos por la empresa solidaria con la emisión de deuda, sean destinados, desviados o empleados en:

a) Actividades u operaciones extrañas al objeto social, o no autorizadas legalmente.

b) Fines u objetos distintos a los establecidos en el acuerdo de emisión.

c) La realización de actividades de carácter especulativo, colocaciones en mesas de dinero, operaciones de bolsa, pirámides y similares.

d) Distribuciones patrimoniales irregulares a directivos, gerentes, personal, miembros o terceros

e) Reparto entre los miembros, incluso al momento de la liquidación de la empresa

f) Actos de corrupción interna o de concusión externa, lavado de activos o financiación de actividades delictivas de cualquier tipo.

g) Actividades en que se incumpla la legislación laboral y las medidas de higiene y seguridad en el trabajo, o que discriminen a las personas por razones de género, ideológicas, edad, raza o condición social.

h) Operaciones que degraden el medio ambiente

i) Otras dispuestas en el acuerdo de emisión.

Artículo 6. Proyecto de emisión de deuda

La emisión de títulos de deuda está sujeta a la aprobación por la asamblea de un proyecto presentado por el consejo de administración, con el visto bueno de la junta de vigilancia y del comité de riesgo, si fuese el caso, que contemple:

a) Tipo de títulos que comprende la emisión.

b) Monto total de los recursos de capital en que consiste la emisión.

c) Porcentaje de la emisión, no superior al 30% del patrimonio, comprobado con los estados financieros del último ejercicio aprobados por la asamblea.

d) Destino específico de los recursos solicitados, con explicación de los beneficios a los miembros y, o de la comunidad esperados con la inversión, y su compatibilidad con el objeto social y los principios solidarios,

e) Análisis de los riesgos en que se puede incurrir con la emisión, y las medidas a adoptar para evitarlo o reducirlo.

f) Número de títulos de que consta la emisión, valor unitario de cada título y máximo de títulos adquiribles por cada entidad autorizada, nunca mayor del 25% del total de la emisión.

g) Pago del título que puede ser mediante aporte de capital en dinero de curso legal; o aporte de bienes y, o de derechos de propiedad intelectual y, o industrial debidamente avaluados por el consejo de administración de la empresa emisora.

h) Duración del título que puede ser

- A plazo fijo, no menor de 5 años, ni mayor de 10 años.
- Hasta la fecha de caducidad de la emisión, con la posibilidad de renovación de común acuerdo
- Hasta el momento de la liquidación de la empresa solidaria, en cuyo caso concurrirán a la misma en pie de igualdad con los miembros
- Posibilidad de rescate antes de su vencimiento, de común acuerdo entre las partes.

i) Remuneración, dentro de las siguientes alternativas

- Tasa de interés fijo, no mayor de ___ % anual;
- Porcentaje de participación en el excedente de cada ejercicio, o en el excedente acumulado durante el plazo de la emisión
- Porcentaje de los excedentes producidos por la actividad productiva o de los servicios financiados con la emisión.
- Una combinación de las anteriores.

j) Transmisión

INDICE GENERAL

Los títulos podrán ser trasmitidos únicamente entre empresas solidarias y sus organismos de integración, entidades sin fines de lucro y entes públicos o privados de fomento de la economía solidaria, con mera notificación a la empresa emisora.

Parágrafo. No tendrá ningún efecto para la empresa emisora la transmisión de títulos a personas o entidades diferentes a las autorizadas.

k) Rescate

Llegado el plazo de vencimiento de los títulos, la empresa emitente deberá proceder al reembolso de las cantidades aportadas por sus partícipes en el plazo y forma previstas en el acuerdo de emisión, pudiendo darse la amortización anticipada si está previsto en el acuerdo de emisión. La renovación de los títulos requiere de acuerdo entre las partes.

l) Derechos de las entidades tenedoras de títulos

m) Otras condiciones que a juicio de la empresa emisora se consideren convenientes.

Artículo 7. Derechos de las entidades tenedoras de títulos

La emisión de títulos debe fijar y garantizar a las entidades solidarias y demás instituciones de fomento de la economía solidaria tenedoras de títulos, los siguientes derechos:

a) Derecho de información ilimitado sobre la situación de la empresa emisora, tales como la contabilidad y sus soportes, los sistemas informáticos, los libros sociales, los estados financieros, los informes adicionales, los balances de comprobación periódicos, los informes de auditorías y otros, con respeto de lo relacionado con la reserva de información.

b) Derecho de preferencia para la adquisición de títulos de nuevas emisiones de deuda de parte de la empresa solidaria

c) Derecho de tener, conjuntamente, hasta un 30% del total de votos en la asamblea de la empresa solidaria emisora, ejercido por representantes de las entidades tenedoras, electos en junta de las mismas.

d) Derecho de tener, en conjunto, un representante en el consejo de administración y, o en la junta de vigilancia de la empresa emisora, electo en junta de las entidades tenedoras.

e) Los organismos de integración tenedores tendrán, además, la posibilidad de intervenir en la administración de la empresa solidaria emitente, con el objeto de estabilizar su situación financiera.

Artículo 8. Aspectos formales de los títulos

Los títulos podrán ser emitidos en forma escrita o digital, y deben contener, al menos:

a) Denominación del instrumento y fecha de emisión

b) Datos identificatorios y registrales de la empresa emisora

c) Valor nominal del título correspondiente

d) Nombre de la empresa o institución adquirente del título

e) Las fechas y los porcentajes estipulados para los rescates, si correspondiere

f) Tasa y modalidad del tipo de interés, y fecha, lugar y forma de su pago.

g) Porcentaje del excedente del ejercicio destinado a remunerar los títulos

h) Firma del representante legal de la empresa

i) Otras estipulaciones que se consideren convenientes

Artículo 9. Trámite administrativo

La emisión de títulos de deuda será notificada a la Superintendencia de la Economía Solidaria dentro de los quince días siguientes, con los documentos que acrediten el cumplimiento de los requisitos establecidos en la presente normativa.

Parágrafo primero: en caso de comprobarse la inobservancia de algún requisito de la emisión establecidos en el presente Decreto, la Superintendencia de la Economía Solidaria

INDICE GENERAL

ordenará la subsanación de dichas irregularidades en un término breve.

Parágrafo segundo: si se comprobase la incursión en alguna actividad prohibida, o no se subsanen las irregularidades en el plazo establecido, la Superintendencia de la Economía Solidaria podrá ordenar, según la gravedad del caso, la suspensión o la liquidación de dichas operaciones y la separación de sus cargos de los responsables, sin perjuicio de otras sanciones que fueren procedentes.

Artículo 10. Entrada en vigencia

La presenta regulación entra en vigencia a los noventa (90) días de la fecha de su publicación, siendo aplicable a partir de esa fecha a los nuevos procesos de emisión de deuda en que se encuentren las empresas solidarias

Parágrafo. La presente regulación no se aplicará a las emisiones de deuda que se hayan efectuado o que se encuentren en proceso de hacerlo en el momento de su entrada en vigencia.

INDICE GENERAL

Contenido

Dificultades 1855
Fuentes 1855
Aportes de los miembros 1856
La cuota de ingreso 1858
Cuotas periódicas 1861
La masa de gestión económica 1863
Los préstamos de los miembros 1864
Aportes adicionales de los miembros 1867
Endeudamiento externo 1870
Financiación bancaria 1872
Entidades de apoyo al financiamiento 1874
Inversión de impacto 1876
Los fondos de inversión europeos 1878
Actividad de financiación colaborativa (crowdfunding) 1880
Fundraising 1887
Cuentas en participación 1888
Cuadro de fuentes de financiamiento formal de las empresas solidarias 1892

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

42 Financiación de la Empresa Solidaria

DIFICULTADES

Lo natural sería que los miembros de la empresa solidaria aportaran los recursos necesarios para financiar las operaciones de la misma, esto es, su autofinanciación. Sin embargo, como bien lo anota la insigne maestra portuguesa Meira (2021) en cuanto al uso de la autofinanciación, la doctrina destaca los pocos incentivos para que los compañeros de trabajo sean inversores en su propia empresa: la retribución de los aportes es escasa; los títulos de capital no gozan de liquidez; se destinan grandes cantidades de excedentes a la asignación de reservas obligatoria que no son repartibles; no existe relación entre una mayor participación en el capital y los derechos del cooperador, en particular el derecho de sufragio activo y pasivo. La misma Meira (2022) señala como otra dificultad, que los títulos de capital no gozan de liquidez dadas las restricciones de su transmisión.

De otra parte, como señala Henry (en Reyes Lavega, 2018) el punto es que "las contribuciones sociales de los asociados no constituyen una inversión atractiva", y solo permanecen mientras las personas permanecen como asociados. Por lo tanto, la clave del tema, como explicó Celaya, es "tener un vehículo de capitalización incentivado", al mismo tiempo que afirmar que la capitalización de los recursos a través de fondos de reserva, la forma a través de la cual se capitalizan principalmente las cooperativas, es una capitalización "desaconsejada" porque no son distribuibles. Para Celaya, los objetivos de una regulación legal del capital deben cumplir dos objetivos: (i) ser un instrumento eficaz para la capitalización estable e incentivada de la cooperativa, y (ii) ser definible con criterios de mercado.

Además de ello, el término por el cual los instrumentos de levantamiento de capital permanecen vinculados a la cooperativa es muy importante. En gran medida, este plazo determinará la solidez como garantía financiera por parte de los terceros contratantes con la cooperativa (probablemente, la valoración más alta se dará cuando el capital se invierta en la cooperativa hasta la eventual liquidación de la misma).

FUENTES

Para la ACI (2015) la prioridad relativa para la obtención de capital por parte de una cooperativa deberá ser siempre:

1. Los propios miembros de una cooperativa
2. Las reservas irrepartibles
3. Otras cooperativas e instituciones financieras cooperativas
4. Bonos sociales e inversores sociales
5. Prestamistas comerciales – mercados financieros

A esas fuentes de financiamiento, hay que añadir el financiamiento público, que se verá en un punto separado.

Como señala Cracogna (2015) la incorporación como asociados de entidades no lucrativas, agencias de desarrollo, otras cooperativas, y hasta del propio Estado bajo determinadas condiciones, puede constituir una interesante fuente de financiamiento que no comprometa la autonomía de la cooperativa. Y recuerda que el 5º objetivo del Plan para una Década Cooperativa consiste en:

> *"Obtener capital fiable para las cooperativas al mismo tiempo que se garantice el control por parte de los asociados."*

La generación más virtuosa de capital es a través del incremento de las reservas no repartibles a partir de la capitalización de la totalidad o buena parte de los excedentes. (García, 2016). En esta via, la Cicopa propone que los Fondos de Reserva Cooperativos -de constitución obligatoria para las cooperativas- puedan ser utilizados como fondos de garantía para obtener crédito y contratos con las autoridades públicas. Otra vía es la de los fondos de desarrollo italianos que canalizan las reservas indivisibles de cooperativas disueltas a la reinversión en otras cooperativas.

Sin embargo, las posibilidades de capitalización y constitución de reservas están condicionadas en primer lugar a la existencia de excedentes, inexistentes por ejemplo en los primeros años de haberse constituido la cooperativa o en ciclos económicos recesivos.

APORTES DE LOS MIEMBROS

Adaptado de Meira (2022)

Señala la maestra Meira que la entrega de capital social es una condición necesaria, mas nunca suficiente para la adquisición de la condición de cooperador. Y reseña algo importante y específico de las cooperativas, que es la posibilidad de que los miembros obtengan una remuneración líquida por el capital suscrito, lo que significa que la ausencia de un fin lucrativo en las cooperativas no les impide remunerar, dentro de ciertos límites, los títulos de capital suscritos por los miembros.

Añade Meira que la finalidad de esta remuneración será la de compensar el esfuerzo que, para los cooperadores, representa las contribuciones de capital, constituyendo simultáneamente, un incentivo para los miembros cooperadores realice aportes de capital más significativos.

Además, considera que la remuneración de los títulos de capital puede ser considerada no como una forma de distribución de resultados, sino como un gasto, además que se paga en proporción a los títulos de capital tenidos por los miembros y no en proporción a la participación en la actividad de la cooperativa.

De manera que la dotación de recursos económicos a la empresa solidaria para que pueda funcionar, proviene fundamentalmente de las aportaciones de los miembros al capital social las que constituyen recursos propios. Pero, la remuneración dependerá de la verificación de dos condiciones:

1. Su previsión estatutaria. De manera que la remuneración tiene carácter facultativo, siendo de exclusiva competencia de la asamblea fijar las tasas de interés a pagar, la que no podrá ser especulativa; y
2. La existencia de resultados positivos disponibles, verificada en las cuentas anuales-

Por ello, se instrumentan formas de financiar la empresa para dotar a la empresa de nuevos recursos para que opere con plena eficiencia, también aportados por ellos, que no forman parte del capital y que los erige –como financiadores- en acreedores de la empresa. Estas aportaciones se caracterizan por ser recursos ajenos y, por tanto, incorporados al pasivo exigible que podrían ser denominadas aportaciones patrimoniales no integrantes del capital social (Valenzuela, 2013).

Ellos son la cuota de ingreso y las cuotas periódicas; los aportes adicionales de los miembros que no forman parte del capital, la masa de gestión económica, las cuentas en participación y el endeudamiento.

En todo caso, la autonomía de las cooperativas deriva principalmente de un sistema cuidadosamente equilibrado de financiamiento interno y externo, en el que este último se consigue, por ejemplo, a través de operaciones con no asociados, inversiones de los asociados no reembolsables e inversiones de no asociados (Henry, 2013).

Además de los aportes a capital, los miembros financias sus empresas solidarias mediante los siguientes mecanismos:

INDICE GENERAL

LA CUOTA DE INGRESO

Concepto

La cuota de ingreso (o prima de ingreso) es el aporte especial del miembro para contribuir al patrimonio colectivo, cubrir los gastos de su admisión, permitir el mantenimiento del valor real de la aportación o tratar de compensar el esfuerzo realizado por los miembros preexistentes cuando el nuevo miembro ingresa. Puede ser entendida, también, como una contribución determinada a priori, independiente del balance.

Puede definirse como el desembolso suplementario a la cantidad fijada como aportación obligatoria mínima al capital social, exigido a los nuevos asociados de una cooperativa en explotación para evitar o, al menos, mitigar el *"efecto dilución"* o disminución del coeficiente patrimonio neto/asociado que se produce con la entrada de los nuevos sin un aumento proporcional del patrimonio social (Fajardo, 1999)

Tiene un papel similar al de las primas de emisión en las sociedades capitalistas, aunque, a diferencia de estas últimas, no tiene señalado límite legal previsto, sino que dependerá de la voluntad de la junta general a la hora de ampliar el capital con la emisión de nuevas acciones o participaciones sociales, y, sin embargo, en las cuotas de ingreso, en la inmensa mayoría de las legislaciones, se limita su cuantía (Vicent Chuliá, en Macías-Ruano, 2016).

Solo se justifica –dice Vargas et al (2009) cuando el patrimonio sea superior al capital, debiéndose fijar un porcentaje (no más del 20%) del aporte mínimo al capital social. O como la Ley de Aragón que establece que no puede ser superior al resultado de dividir los fondos de reserva por el número de socios.

En las mutuales puede existir una cuota de ingreso para atender a supuestos como los expresados. Su existencia dependerá de la exigencia legal o de la previsión que establezca el estatuto (Moirano, 2009).

La función que cumple la cuota de ingreso puede ser:

1. Dada su naturaleza irrepartible, estas cuotas dotarían de mayor solidez financiera a la empresa, no solo por el incremento de sus recursos propios, sino también por la seguridad de que tales cantidades van a seguir perteneciendo a la empresa incluso en caso que el miembro pierda su condición de tal (Valenzuela, 2013).
2. Compensar -en parte- la contribución de los anteriores miembros al patrimonio de la empresa. Dice Lacalle (2001) que sirven para compensar las disminuciones que se producen en el patrimonio neto y no perjudicar a los que iniciaron la cooperativa ya que sufrieron muchos costos y trabajo para ponerla en marcha y no sería justo que las personas que se quieran incorporar a la empresa posteriormente lo hiciesen en las mismas condiciones, por eso se les fijan una cuota de ingreso.
3. Sirve, además, para compensar la realización de proyectos relacionados con el cumplimiento del objeto social; realizar mejoras en la organización empresarial; cubrir expectativas de mercado, y, en general, todo lo que tenga un contenido económico del que se beneficia el nuevo miembro, y que ha sido conseguido con el esfuerzo de los anteriores.
4. Es una forma de financiación del miembro no integrada al capital social o una liberalidad. Se concretiza en definitiva o en pagos efectuados a título de financiamiento, esto es, de préstamo con destino particular, aunque también en actos de liberalidad a favor de la sociedad, cuando (en contra de la anterior) no se haya previsto ni el reembolso ni la remuneración (Bassi, 1995).
5. Se destina a los gastos de constitución de la empresa; a cubrir los costos de admisión del miembro o a costear del costo del puesto de trabajo. En algunas legislaciones es proporcional a las reservas obligatorias o voluntarias.
6. Se integra en el patrimonio de la entidad, normalmente en la reserva y es irrecuperable para el miembro. La ley puede establecer que la cuota de entrada revierta a reservas obligatorias, por lo que se considera una contribución a fondo perdido, sin que el miembro reciba cualquier derecho o remuneración en contrapartida. La cuota ingresa al patrimonio y no al capital social, por lo que el miembro no tendrá derecho a recuperarlo en caso de dimisión (Meira et al, 2018).

Características:

1. Tiene carácter facultativo y depende de la mención estatutaria o decisión de la asamblea. Lo que no puede ser es que se exijan en forma arbitraria, lo que atentaría contra el principio de puertas abiertas, sino razonada en base al incremento patrimonial o mejoras financiadas con las aportaciones de los socios (Moral, 2001).

INDICE GENERAL

2. Es pagable al momento de la admisión, sin que el cooperador reciba cualquier derecho en contrapartida (ni remuneración). Ingresa al patrimonio social y no al capital social, por lo que no es recuperable en caso de dimisión (Meira, 2016).

3. No es reintegrable a los miembros, por lo que podría llegar a considerarse sumas dinerarias entregadas a fondo perdido que no se incorporan a la cuenta de ganancias y pérdidas de ningún ejercicio.

4. No tienen porqué ser iguales, pudiendo ser diferentes para las distintas clases de socios (persona física o jurídica, tipo, o de su compromiso o uso potencial o real de los servicios de la empresa.

5. Tienen un límite (fijado por la ley o el estatuto) para evitar que la cuantía de esta cuota sea utilizada para impedir la entrada de nuevos socios. De acuerdo al principio de adhesión voluntaria y libre, no podrá tener un montante excesivo o gravoso para que constituya un obstáculo al derecho de admisión. La ley de Cooperativas de Euskadi (2019) la limita al 25% de la aportación obligatoria al capital social vigente en cada momento para adquirir la condición de socio.

Monto

Debe ser reducida o limitada, de acuerdo a la condición social del miembro; no presentar excesiva onerosidad, ni constituir un obstáculo tal que haga imposible el principio de puertas abiertas; por eso, el legislador, tradicionalmente, les pone un límite.

Si sobrepasa el límite legal puede ser considerada como un depósito sin causa aparente, efectuado a instancia de la cooperativa para el miembro entrante, quien sin duda tiene derecho a ser restituido por dicho importe, máxime una vez haya dejado de ser miembro de la entidad (Servicio Vasco, 2000).

El estatuto puede fijar su importe según diversos sistemas:

1. Según el monto del patrimonio social, o limitarse a una cuota del capital social como en el caso de Argentina. Para Torres-Pérez (2011) su importe suele estar limitado cuantitativamente con el objetivo de respetar el principio de libre adhesión, bien sea a un porcentaje máximo del importe de la aportación obligatoria al capital social que se le exige al socio para su entrada en la cooperativa, o al resultado de la división de los fondos de reserva obligatorios entre un determinado cociente.

2. De acuerdo con las reservas existentes según el último balance aprobado, bien sea el resultado de dividir la reserva por el número de miembros, o por volumen de actos cooperativos practicados por los miembros

3. En empresas de trabajo asociado, podría ser según el costo del puesto de trabajo que va a ocupar el miembro.

4. Debe tener un límite máximo que sería la resultante de la división de la reserva por el número de miembros o de la actividad social.

Pago

El estatuto debe disponer la forma de pago de la cuota de ingreso de los miembros, salvo los que se encuentran en período de prueba, dentro de diversas posibilidades, entre otras:

1. Pago total de su monto al momento del ingreso, lo que sería muy difícil en la mayoría de los casos.

2. Pago en forma fraccionada, estableciendo los plazos y porcentajes para ello.

3. Pago total al momento del ingreso mediante un préstamo que le otorgue la propia empresa, la sección de crédito o una empresa solidaria financiera, que el miembro irá cancelando con los retornos de los ejercicios siguientes.

Sí se posibilita que la disciplina de las cuotas de ingreso sea objeto de previsión estatutaria o de un concreto acuerdo de la Asamblea, sin concretar mayores limitaciones al respecto. Así las cosas, por tales vía se podría exonerar del pago de la cuota de ingreso al adquirente en aquellas transmisiones que cumplieran determinados requisitos (Torres-Pérez, 2011)

CUOTAS PERIÓDICAS

Llamadas, también, cotizaciones para gastos administrativos o de funcionamiento, son cantidades de dinero que entregan los asociados, en forma periódica y consecutiva, o un porcentaje de cada operación o servicio que efectúan con o a través de la empresa. Son aquellas entregas que deben realizar los socios con cierta cadencia para atender los gastos que se hayan acordado sufragar de esta forma. No tienen límite alguno por lo que la cooperativa las fijará libremente en función de las necesidades de financiación que tenga. . De todas formas, "en ningún caso, su exigencia debe ser utilizada para mantener sociedades cooperativas infracapitalizadas" (Torres-Pérez, 2011)

INDICE GENERAL

Son las aportaciones que se realizan para atender a los gastos que en cada caso se acuerde, que pueden ser: cubrir gastos ordinarios de un ejercicio, por ejemplo, el pago del alquiler de un local, como para sufragar las inversiones necesarias para desarrollar el objeto social, por ejemplo, el pago de la cuota de un préstamo solicitado para la adquisición de maquinaria (Gadea, 2003).

Según Moirano (2009) en las mutuales, particularmente, se destinan para financiar el funcionamiento de la entidad. Permiten, en entidades de escasa actividad económica, hacer frente a los gastos de funcionamiento sin necesidad de contabilizarlas como gastos del ejercicio, previos a la determinación del excedente o el quebranto.

Para algunos, esta función, propia del origen asociativo de las cooperativas, ya no tiene mucho sentido en la actual cooperativa obligada a llevar una contabilidad que refleje claramente los ingresos y los gastos y que estos se les imputan a los asociados en la medida en que no existan ingresos suficientes para compensarlos. No obstante, consta la existencia de cooperativas que emplean las cuotas periódicas para hacer efectivo el pago de los gastos y de las pérdidas (Fajardo, 1999).

Si la ley no lo prohíbe, el estatuto puede fijar montos diferentes para los distintos tipos de asociados, si los hubiere, en función de la naturaleza física o jurídica de ellos, o para cada uno, en proporción a su patrocinio.

No se trata de aportaciones como capital (no integran el capital social) sino cuotas no reintegrables que salen del patrimonio de los miembros. Se contabilizan como fondos propios en el pasivo. Son aportes que realizan los asociados, a fondo perdido y sin derecho a reembolso. Según Torres-Pérez (2011) las cuotas periódicas integran las reservas sociales irrepartibles o se destinan a la financiación de la actividad económica cooperativa. Por consiguiente, aunque no son aportaciones al capital social -y, por tanto, no poseen la característica de ser aportaciones a riesgo-, tampoco serán recuperables por los socios que causen baja o cuando se liquide la cooperativa.

Périus (2003) es de la opinión que las cooperativas tienen perfecto derecho a cobrar de sus asociados tasas, sean administrativas, operacionales u otras, con el fin de cubrir sus costos operativos en la prestación de los servicios que realizan. Pueden hacerlo de modo directo, apropiando el valor de las tasas en las cuentas corrientes de los asociados, o de modo indirecto, en ocasión del reparto de las pérdidas.

Los requisitos para su establecimiento pueden ser establecidos con total libertad por la propia empresa, de acuerdo a sus necesidades financieras en cada momento; por tanto, a diferencia de las cuotas de ingreso, no están sometidas a límite cuantitativo alguno y será el estatuto o el acuerdo de la asamblea que prevean su exigencia, su cuantía, periodicidad (Valenzuela, 2013). Ahora bien, señala el mismo autor que al conllevar una nueva obligación o carga onerosa para los miembros, los disconformes podrán ejercer el derecho de receso.

En forma generalizada se destinan al fondo de reserva obligatorio o en el voluntario, en caso de que existiese. Sin embargo, como opina Fajardo (1999) más bien se consideran como ingresos cooperativos del ejercicio, o que se justifica que con ellas se evitan pérdidas, pero sería absurdo que gracias a ellas se generasen excedentes que se distribuyan posteriormente.

LA MASA DE GESTIÓN ECONÓMICA

Concepto

Son las entregas o aportaciones de productos, fondos, bienes y, o servicios que los miembros hacen para la gestión de la empresa en interés común, así como los pagos realizados para disfrutar de los servicios que presta la empresa a sus miembros.

Se trata de los bienes de cualquier tipo (materias primas para su transformación, fondos, productos, etc.) entregados por los miembros; los servicios prestados a la empresa destinados a hacer posible su gestión en interés común; los pagos efectuados por los miembros para la obtención de los servicios de la empresa.

Ejemplo de ellos son las cosechas entregadas por los socios para su comercialización colectiva, o los bienes o servicios producidos o fabricados por los socios para su venta por la cooperativa. Igualmente, los ahorros de los asociados (no aportes) en las cooperativas financieras.

En este contexto, para Meira (2022) el factor esencial del funcionamiento de las cooperativas no es el capital social, sino la participación de los cooperadores en la actividad de la cooperativa entregando bienes o productos a la cooperativa agrícola, produciendo bienes o prestando servicios en la cooperativa de trabajo, o pagando a la cooperativa por los bienes o servicios que recibe de la misma en las cooperativas de consumo. A este conjunto de factores traídos por los cooperadores a la cooperativa, la 7doctrina lo llama *masa de gestion económica o capital mutualista.*

INDICE GENERAL

Naturaleza

Para Lambea (2013) la masa de gestión cooperativa constituye una verdadera comunidad de bienes cuya titularidad no ingresa ni forma parte del patrimonio social ni del capital social; no permanece en el patrimonio de cada miembro por separado, sino que se integra temporalmente en una masa común gestionada por la cooperativa, y cuyo régimen está previsto en el estatuto. No puede ser devuelta al miembro.

En sentido contrario, según Torres-Pérez (12011) los bienes entregados se incluyen en el patrimonio de la cooperativa, pero no en su capital. Se trata de una obligación normalmente de tracto sucesivo y es un mecanismo básico para el desarrollo del objeto social y la obtención de la ventaja mutualista (es el acto cooperativo de entrega).

Para Vicent Chuliá (en Meira, 2015) el capital mutualístico o masa de gestión económica de la cooperativa integra valores patrimoniales que la cooperativa utiliza como capital circulante en el ejercicio económico y que le permite planificar una actividad empresarial muy superior a la que le permitirían su capital social y las reservas. El miembro lo que ostenta es un derecho sobre una cuota indivisa sobre la masa común. La comunidad de gestión cooperativa no es patrimonio cooperativo sino copropiedad de los socios, por lo que solo responde por las deudas sociales cooperativas que tengan su causa en la actividad cooperativa, en base a la representación que ejerce la misma.

Estas entregas, afirma Meira (2022) que serán gestionadas por la cooperativa, constituyen medios con los que cuanta la cooperativa para desarrollar su actividad. En este contexto, cuando el legislador habla de capital social de las cooperativas, no se refiere a una cobra contable con las características del capital social de las sociedades de capital, sino a un complejo patrimonial formada por las entregas

LOS PRÉSTAMOS DE LOS MIEMBROS

Adaptado de Louredo (2016)

La capacidad de la sociedad para recibir capital, o un mayor plazo de pago, proveniente de los socios es una manifestación de su capacidad jurídica y de obrar, y un fenómeno cada vez más frecuente en tiempos de crisis. Estos contratos no están regulados expresamente en la legislación sobre cooperativas, por lo que habrá de acudir a la normativa general sobre contratación recogida en el Código de Comercio. Y, ante la laxitud legislativa, podrán los estatutos establecer previsiones concretas en cuanto a la contratación social.

Normalmente se tratará de contratos privados en donde deben quedar suficientemente claros los siguientes extremos: el importe y la fecha de entrega del dinero, el plazo y la forma de devolución, el tipo de interés estipulado, las consecuencias del impago o retraso, el tipo de demora y los Tribunales competentes en caso de discrepancias.

A nuestro juicio ni siquiera pueden aplicarse los principios cooperativos a los socios en relación a los contratos mercantiles que éstos suscriben con la cooperativa, ya que son vínculos regidos por la autonomía de la voluntad e independientes del nexo inicial que une al socio con la cooperativa, y de distinta naturaleza jurídica.

Ante las dificultades económicas que pueden surgir a lo largo de su vida, el recurso de las cooperativas a la financiación de los socios es una opción plenamente válida y presidida por la autonomía de la voluntad de las partes. Constituye, además, un buen medio para conservar la financiación dentro de los márgenes cooperativos y evitar el crédito externo que puede implicar peores condiciones para la sociedad.

Sin embargo, esto no debe suponer que la cooperativa aproveche la "confianza" que mantiene con el socio y sea menos rigurosa con éste en el pago de las obligaciones que ha contraído. Indudablemente, en el momento en que el socio, o en este caso sus causahabientes, solicite el reembolso de las aportaciones sociales, la cooperativa no puede negarse y ha de mostrar la máxima diligencia posible para realizar esta devolución.

Una emisión de deuda entre socios, en la medida en que esté atomizada, con instrumentos de carácter intransferible, puede generar un bajo riesgo. Por el contrario, la inclusión de capital externo (de no socios) pone en tensión el gobierno democrático de la cooperativa y sus principios y valores (García, 2016).

El derecho italiano ha desarrollado la figura de los préstamos de los miembros a la empresa como fuente de financiamiento, cuya importancia radica en que se constituye como una inversión adicional de los miembros a las aportaciones al capital social, pero sin sus restricciones.

Es decir, la retribución de estos préstamos es decidida por ellos, consiguiendo una contraprestación financiera competitiva con la que pudiera obtener en el mercado financiero; siendo un complemento a la rentabilidad financiera de los miembros, debido a la limitación, por principio cooperativo, en la remuneración de las aportaciones obligatorias y voluntarias al capital social (Buendía, 1999).

INDICE GENERAL

Para Münkner y Txapartegui (2011) es un método de financiación de la cooperativa que exige a los socios que otorguen un préstamo a largo plazo (por lo general, sin intereses) a la cooperativa en vez de suscribir aportaciones. Estos préstamos se pueden calcular de forma escalonada atendiendo al criterio de utilización de los servicios de la cooperativa por parte de los socios.

Régimen:

1. El préstamo (mutuo) es un contrato bilateral celebrado entre miembro y empresa -excluido del ámbito de la disciplina asociativa- donde hay transferencia de dinero que pasa de la propiedad del miembro a la propiedad de la empresa con la finalidad de su financiación. Puede concretarse en la cuota de admisión. Constituye un débito para la cooperativa y su remuneración una obligación de la gestión, independiente de los resultados del ejercicio, aunque algunas leyes prohíben recibir intereses si en el ejercicio no se obtuvieron resultados positivos.

2. Requiere de una norma estatutaria expresa y el dictado de un reglamento que establezca las verdaderas y propias condiciones generales del contrato que regula los préstamos y asegure la paridad entre todos los prestadores y disciplinando la modalidad de obtención (Rocchi, 2001).

3. Está limitado tanto el importe de préstamos que puede hacer cada miembro (goza de beneficios tributarios) como su remuneración y su destino exclusivo a la obtención del objeto social. En Italia no pueden superar el triple del patrimonio, y puede ser elevado al quíntuplo si la cooperativa ofrece garantías específicas. Sólo puede darse en cooperativas de más de 50 integrantes y en los grupos cooperativos.

4. Debe figurar en el balance y ser informados los miembros.

5. Exige la forma escrita y que se entregue copia al prestador al momento de la estipulación.

6. Se lleva una cuenta corriente del miembro en que se registran sucesivas operaciones de depósito y de retiro, en el ámbito de una relación que es sustancialmente unitaria (Genco, 1999).

7. En caso de pérdida de la condición de miembro, el contrato de mutuo puede ser rescindido anticipadamente a su vencimiento normal. También, se admite el préstamo postergado, cuya característica consiste en el hecho que el mutuante acepta ser reembolsado después de la integral satisfacción de todos los acreedores de la entidad. Lo que no se acepta es que la entidad pueda recurrir al préstamo obligatorio (Bassi, 1995).

APORTES ADICIONALES DE LOS MIEMBROS

Los títulos de capitalización cooperativa de Argentina (TIC´s)

En la Argentina, constituyen títulos representativos de una masa de capital complementario de la cooperativa (forma parte del patrimonio), aportada exclusivamente por los asociados que deseen capitalizar (por tiempo determinado) fondos que tengan disponibles, con independencia del uso real o potencial de los servicios que presta la cooperativa.

Son reembolsables mediante amortizaciones parciales (o mediante un sistema de rescate rotativo) en dinero -o mediante la emisión de nuevos títulos- sujeto a la obtención de los excedentes necesarios para hacer efectiva la devolución, independientemente de la disolución del vínculo asociativo.

La asamblea, por mayoría calificada, aprueba el monto total de la emisión, el plazo de afectación, el sistema de reembolso del capital, la tasa de interés (limitado) y la afectación total o parcial de los excedentes repartibles al rescate de títulos. En caso de inexistencia o insuficiencia de excedentes repartibles en un ejercicio socioeconómico para sustentar el pago de los intereses, el mismo se diferirá a futuros ejercicios.

Los certificados cooperativos de socio

En las instituciones de crédito de Francia, si lo permite el estatuto, se emiten estos títulos para revalorizar las participaciones sociales con cargo a reservas. Se emiten por toda la duración de la sociedad; confieren a sus titulares (solo socios) un derecho sobre el activo neto proporcional al capital que representan (no más del 50% del capital social) (Vargas et al, 2009).

Capital rotatorio

También es habitual distinguir entre un capital rotatorio a mediano plazo (se va devolviendo a los socios en 10 años) y a largo plazo (por ejemplo, a 20 años), y el socio cada año va recibiendo mayores porcentajes de lo que entregó, hasta que llega a una edad (por ejemplo 70 años), en la que puede exigir la liquidación total de sus aportaciones.

El socio que quiere abandonar la cooperativa antes también puede hacerlo, pero se limita el derecho de reembolso, en cuanto a

INDICE GENERAL

cantidad (puede no recibir todo lo que aportó) como en tiempo (se establecen determinados plazos para poder rescatar esas aportaciones) (Williamsom, 1987, en Vargas et al, 2009).

El pagaré de empresa

Refiere Pastor (2001) que algunas cooperativas agrarias españolas emiten pagarés adquiribles por los socios, como forma de financiar sus operaciones.

Es una financiación voluntaria de los socios al margen del capital social que se instrumenta ordinariamente mediante cualquiera de los títulos, que permiten la sesión ordinaria del crédito, o el endoso, ya que permite al socio colaborar en aquella financiación con la confianza de que si la necesita para sí, tendrá la posibilidad de recuperarla con cierta facilidad.

Esta recuperación normalmente se alcanza mediante la cesión o endoso a otros socios interesados por el interés con que se remuneran, según los casos, y si no encontrara demanda entre aquellos, la operación puede llegar a hacerla con la misma cooperativa, sin que lleve consigo la amortización del título.

Depósitos a plazo fijo (Padrón, 2016)

En la ley de Uruguay, los depósitos a plazo fijo recibidos por la Cooperativa constituyen un pasivo financiero, mediante el cual la Cooperativa obtiene un recurso económico respecto de sus socios o terceros, asumiendo el retorno del dinero depositado por el inversor a determinado plazo, con el plus de una tasa de interés.

Así la Cooperativa obtiene una fuente de financiamiento respecto de sus socios o terceros a un bajo coste y el inversor se encuentra protegido por el fondo de garantías de depósitos en moneda nacional o en moneda extranjera.

No obstante, la Cooperativa asume un pasivo financiero, debiendo incrementar su encaje y reserva en proporción al mismo, así como debe competir con las altas tasas de interés ofrecidas por las letras o bonos emitidos por el Estado, que en el caso de Uruguay por tener un buen grado inversor, hacen muy atractiva la oferta para los inversores.

El aporte societario conlleva un costo de oportunidad para los asociados (sobre todo en cooperativas de trabajo), a lo que se suma como, menciona Basañes (2010), un sistema de capitalización imprevisible bajo la normativa local, con baja predisposición del/la asociado/a a aportar capital y frecuentemente injusto.

Nuevos instrumentos legales para atraer los fondos de los miembros (FAO, 2002)

La FAO propone que se establezcan en las leyes nuevos instrumentos que incentiven el aporte de fondos de parte de los miembros, como son:

1. Separar la responsabilidad personal de los miembros del monto del capital social que tienen en participaciones (o han suscrito).

2. Tomar en consideración un mínimo oscilante de participaciones mantenidas por los miembros de acuerdo al volumen de negocios efectuados con la empresa.

3. Tomar en consideración un cierto monto de participación en las reservas con tal que la salida de la sociedad sólo ocurra después de una cierta edad o bajo otras condiciones previsibles.

4. La organización de actividades vinculadas a la cooperativa en formas no cooperativas, como compañías de responsabilidad limitada.

Financiación de las asociaciones (Palacios, 2018)

1. Una primera posibilidad para la obtención de recursos por las asociaciones consiste en acudir a la *financiación pública*. Aunque las ventajas que a corto plazo pueden derivarse de esta vía son evidentes, conlleva al mismo tiempo un riesgo cierto de subordinación de la libre actividad asociativa a los dictados administrativos que, en última instancia, puede incluso desnaturalizar la propia noción de asociación.

2. Opción antitética frente a la anterior, y objetivamente más sencilla, consiste en circunscribir la actuación de la asociación a sus recursos intrínsecos (cuotas y rentas de la propiedad).

   Esta posibilidad, con las excepciones que en algún caso puedan darse, supone tanto reducir su ámbito de actuación hasta extremos cuantitativamente marginales como su sometimiento a los vaivenes del ciclo económico que condicionarán las aportaciones de los miembros de la asociación.

3. Un tercer mecanismo de financiación de las asociaciones, vendría dada por el recurso al *mecenazgo.* Pero el recurso al

INDICE GENERAL

mecenazgo se halla condicionado por su intrínseca dependencia del régimen fiscal al que se encuentra sujeto.

> En este sentido, Cruz Amorós subraya la necesidad de establecer un «marco fiscal favorable para el incremento de los donativos y donaciones» a través del estímulo de las grandes donaciones, la equiparación de las donaciones de servicios con las donaciones de bienes y derechos como mecenazgo fiscalmente deducible, permitir que el voluntariado pueda deducir de la renta personal, los gastos en los que incurran en el desempeño de estas labores, el desarrollo del denominado micromecenazgo, etc.

ENDEUDAMIENTO EXTERNO

Planteamiento (ACI, 2015)

Con base en el principio (y disposición legal, si la hubiese) de que las cooperativas pueden realizar toda clase de actividades en igualdad de condiciones con las personas de derecho privado, hay la posibilidad de endeudamiento externo de manera a utilizar una herramienta de apalancamiento financiero o de cumplir mejor el objeto social.

El hecho es que las cooperativas con unas elevadas necesidades de capitalización e inversión, pueden requerir más capital del que pueden aportar sus miembros. Es particularmente el caso en áreas empresariales en que el factor del capital es muy importante, como las cooperativas de suministro de energía, cooperativas de energía renovable y cooperativas de trabajadores en industrias manufactureras.

De hecho, quizás sea la histórica dificultad de obtención de capital la causa del limitado número de cooperativas de producción industrial. Las cooperativas con unas exigencias de capitalización elevadas podrían necesitar un abastecimiento de capital procedente de los mercados financieros.

No obstante, como advierte Cracogna (2015) es corriente que se impongan a las cooperativas en América Latina limitaciones que no afectan a las empresas comerciales lucrativas. Sin embargo, la posibilidad de asumir formas de endeudamiento comunes en el mercado de capitales debe estar abierta a las cooperativas en pie de igualdad con el resto de las organizaciones empresarias.

Endeudamiento ordinario

En el endeudamiento están, básicamente, las deudas comunes, comerciales y financieras.

Las deudas son de una gran variedad, pero se reducen a los créditos que se obtienen de los proveedores o eventualmente de los clientes, y a las deudas financieras que fundamentalmente suelen ser las deudas bancarias, aunque pueden ser de origen comercial.

Este endeudamiento común depende simplemente de la capacidad que tenga la cooperativa para endeudarse, ya que es en función de esa capacidad de endeudamiento que se le brindará o no el crédito, como lo hacen normalmente las instituciones financieras y los proveedores (Maidana, 2010).

Además de la anterior, como señala Calvo-Vérgez (2012) hay otros factores a tomar en cuenta en el acceso al crédito por las cooperativas: las cifras del balance, el grado de compromiso de los socios con su cooperativa, el criterio de distribución de los resultados del ejercicio y los mecanismos seguidos para la consecución de dichos resultados (anticipos laborales, remuneración o no de los directivos, retribución del capital social, etc.), el incremento del nivel de formación y cualificación profesional, la ampliación del número de socios, la incorporación de nuevos socios frente a la contratación laboral, la existencia o no de aportaciones voluntarias, de fondos de reserva voluntarios o la propia imagen de marca y el reconocimiento en el mercado de su condición de organización socialmente responsable.

Ahora bien, puede ser que existe un marco regulatorio que establezca una Razón de Endeudamiento de acuerdo al patrimonio no redimible de cada empresa (por ejemplo, de 9 a 20 veces). Y, en algunos casos el estatuto limita el monto que el consejo de administración puede solicitar en préstamo a otras entidades, por lo que de sobrepasar el monto fijado necesariamente deberá solicitarse autorización a una asamblea ordinaria o extraordinaria (Maidana, 2010).

Riesgo

Señala la ACI (2015) que hay que tomar en cuenta que el riesgo es aún mayor cuando se financian grandes cantidades de capital en el mercado financiero, por ejemplo, en la adquisición de otra empresa por parte de una cooperativa. El incumplimiento del reembolso de la deuda o la infracción de las cláusulas financieras y de cumplimiento normativo pueden poner en peligro la autonomía, independencia y el control democrático de una cooperativa por parte de sus miembros, en razón de las condiciones de dichos acuerdos de financiación de capital.

INDICE GENERAL

Y añade que la autonomía, la independencia y la soberanía de los miembros pueden ser ilusorias cuando existe este tipo de acuerdos, ya que el control efectivo de la actividad de una cooperativa estará en manos de quienes la financian. Las condiciones de un acuerdo financiero que tenga un impacto significativo sobre la actividad de una cooperativa deberán ser acordadas y aprobadas por los miembros en asamblea general.

FINANCIACIÓN BANCARIA

El financiamiento de la empresa solidaria de parte de las instituciones financieras puede darse por medio de los siguientes instrumentos (UACC, 2016):

Préstamos

Es el producto financiero más conocido por las empresas y el más utilizado. Consiste en una operación por la cual la entidad de crédito pone a disposición de la empresa una cantidad de dinero, avalado por los activos de la misma.

Por su parte, la empresa debe devolver la misma cuantía en un plazo de tiempo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés. Es importante tener en cuenta que además del tipo de interés el préstamo tiene otros costes -comisiones y gastos.

La principal ventaja del préstamo radica en que la empresa recibe la totalidad del capital prestado en el momento de formalizarse la operación y puede disponer del mismo inmediatamente.

Crédito

A través de este instrumento financiero, una entidad pone fondos a disposición de la empresa -con un límite determinado y durante un tiempo-, es decir, es una cesión temporal de un capital. Al igual que en el préstamo, la empresa se compromete al pago periódico de intereses sobre las cantidades que haya utilizado y a la devolución del principal. No obstante, las entidades financieras pueden así mismo cobrar intereses sobre las cantidades no dispuestas.

Este tipo de instrumento, que se articula mediante una cuenta corriente, se suele utilizar para periodos de corto plazo, máximo dos años. A diferencia del préstamo, en este caso se permite la disposición gradual de las cantidades que la empresa necesite, en la cuantía que se desee, mientras que en el préstamo la cantidad prestada se ofrece de una sola vez.

Descuento comercial

Con esta herramienta, la entidad de crédito anticipa a una empresa el importe de un crédito que aún no ha vencido. De forma sencilla, se podría decir que la entidad transforma en dinero anticipadamente un crédito comercial frente a un tercero.

Hay que tener en cuenta que la entidad realiza un adelanto por el valor nominal del derecho de cobro -es decir, teniendo en cuenta los intereses que corresponden por el tiempo que media entre la fecha del anticipo y la fecha de vencimiento-, menos los gastos de gestión y los intereses que se generen en la operación

Los préstamos bancarios implican un alto coste de financiamiento para las Cooperativas, aumentan el pasivo de las mismas y tienen la limitante de la capacidad de endeudamiento de la Cooperativa (Padrón, 2016).

Los mercados de valores (García, 2016)

No obstante, como dice el autor, parece haber una línea que no debería cruzarse y que es altamente riesgosa: la emisión de cualquier tipo de instrumento de deuda o de capital con cotización en los mercados de valores. Este sistema abre las puertas al capital especulativo y a las maniobras para intentar cooptar la voluntad de la empresa cooperativa.

Los mercados de valores internacionales y sus prácticas rentísticas, que hacen de la especulación su razón última, se ubican en las antípodas del movimiento cooperativo y su doctrina de gestión democrática (desinterés por el lucro y solidaridad). Difícilmente pueda ser el ambiente propicio para capitalizar a una cooperativa.

Securitización de activos (Padrón, 2016)

Consiste en una cesión de cartera de créditos que la cooperativa realiza a cambio de un precio, que en Uruguay es efectivizada a través de la figura del fideicomiso financiero. Los créditos se enajenan al fideicomiso, y pasan a formar el patrimonio del fideicomiso, administrado por un fiduciario, (que deber ser una entidad de intermediación financiera o sociedad administradora de fondos de inversión).

Este fideicomiso emite títulos de deuda o certificados de participación y con su colocación obtienen los recursos necesarios para el financiamiento de la cooperativa. La calidad de beneficiario del fideicomiso, se adquiere con la tenencia de los títulos de participación.

INDICE GENERAL

Si bien ha sido una fuente de financiamiento, tiene como principal desventaja que produce el cambio de titularidad del crédito: deja de ser la cooperativa su titular, y por tanto el crédito pierde los beneficios fiscales que protegen a las cooperativas. Similar desventaja tiene la cesión de carteras de crédito a cambio de un precio con el cual la cooperativa obtiene el fondeo necesario.

Limitaciones al fondeo

Santacecilia (2020) nos recuerda que el fondeo en la mayor parte del cooperativismo queda reducido básicamente al autofinanciamiento o la toma de deuda comercial, mediante capitalización de excedentes, financiamiento de proveedores y aportes de los socios. Esto genera un serio problema para muchas entidades ya que, por ejemplo:

1. El financiamiento comercial tiende a acortarse en periodos de inestabilidad económica y se torna problemático, por ejemplo, en empresas recuperadas que deben remontar relaciones comerciales rotas o dañadas de propietarios anteriores.
2. Por otra parte, los inconvenientes para acceder al fondeo, principalmente con bancos, se acrecientan en algunos sectores en particular, como es el caso de empresas recuperadas que no cuentan con colaterales para calificar crediticiamente, o cooperativas de trabajo donde existen resistencias por parte de los socios a firmar fianza o a afectar inmuebles personales para avalar calificaciones crediticias de la cooperativa.

ENTIDADES DE APOYO AL FINANCIAMIENTO

Finanzas solidarias:

Adaptado de Sterling et al (2019)

1. Concepto

   Se basan en experiencias que proponen democratizar los recursos financieros y priorizan la obtención de un beneficio social por encima del beneficio económico, adecuando sus bienes y servicios a las demandas de financiamiento de los diferentes actores de la ESS, entre ellos, de las cooperativas.

2. Características

   a) El tratamiento conjunto de instrumentos financieros con instrumentos no-financieros.

   b) La compleja evaluación de los proyectos que serán financiados, tanto a nivel ex-ante como ex-post.

   c) El respeto por la racionalidad socioeconómica de las actividades con las cuales se trabaja (en lugar de, por ejemplo, presionar por transformar en empresas las actividades de economía popular atentando contra bases más solidarias).

   d) La búsqueda de mejores condiciones de trabajo, de producción, de vida de todos los involucrados.

Cooperativas de servicios financieros (Sanchis y Pascual, 2017)

Son entidades no bancarias; cooperativas de servicios especializadas en la búsqueda de financiación para invertir en proyectos sociales vinculados con sus asociados.

No se trata de cooperativas de crédito ni de ninguna otra clase de entidades de crédito o bancarias, por lo que no están reguladas por la Autoridad bancaria. No puede ofrecer a sus socios productos y servicios financieros. Lo que hacen es localizar inversores dispuestos a financiar proyectos sociales (socios colaboradores) generalmente implementados por organizaciones de la economía social, y canalizar dichas inversiones hacia esos proyectos (socios de servicios).

Contemplan dos tipos de financiación:

1. Líneas de crédito flexibles que incluyen una cuota de mantenimiento del 1% a pagar por el prestatario y solo paga intereses por el importe que finalmente ha utilizado.
2. Las inversiones que consisten en adquirir acciones o participaciones de las empresas por un porcentaje suficientemente importante para tener influencia, generalmente entre el 10 y el 25% del capital. También ofrecen servicios de seguimiento de los proyectos y capacitación y formación.

Business Angels (Sanchis y Pascual, 2016)

Los inversores sociales o inversores de proximidad (*Business Angels)* son personas físicas y jurídicas, generalmente empresarios o directivos de empresas, que decide invertir parte de su patrimonio personal en un proyecto innovador.

INDICE GENERAL

A diferencia de las entidades de riesgo, la aportación del inversor social es una aportación particular procedente de su patrimonio personal y no del dinero de terceros administrado por un fondo. Lo importante es la experiencia y los conocimientos que ofrecen al proyecto, así como las redes relacionales que han conseguido después de muchos años y que ponen a disposición del nuevo emprendedor.

Suelen asumir un riesgo muy alto, por lo que suelen buscar inversiones de alto rendimiento con un retorno del 20-30% en un plazo de 5 a 7 años. Participan en empresas que son *start ups* o empresas nuevas altamente innovadores o que están en su fase de desarrollo o de expansión, invierten en sectores que conocen, prefieren mantener el anonimato ante terceras personas y se implican en el negocio en el que invierten, intentando aportar el máximo valor posible.

INVERSIÓN DE IMPACTO

Adaptado de Carballo, 2014

Concepto

La inversión de impacto puede definirse como inversiones en empresas, organizaciones y fondos con la intención de generar resultados financieros además de un impacto social medible. Es una alternativa sostenible a una donación o la filantropía para generar impacto social medible, además de un retorno financiero,

Según Magomedova et al (2020 en Sánchez, 2022) se pueden definir atendiendo a sus dos características principales:

1. "Son inversiones dirigidas a empresas o entidades con una clara misión social o medioambiental. Por lo tanto, realizan actividades destinadas a producir productos u ofrecer servicios que cubren necesidades sociales o medioambientales. Y
2. Son inversiones que tienen un doble resultado. Tienen un retorno económico sobre el capital invertido y tienen un impacto social o medioambiental medible. De este modo, los inversores de impacto cumplen con el objetivo de invertir sus capitales en empresas sostenibles que realicen actividades con impacto social y al mismo tiempo, obtienen un beneficio económico por el capital invertido."

Para el Dr. Michael Chu la definición más amplia posible de la inversión de impacto social es la conjunción de tres elementos que, a pesar de no ser nuevos, la innovación consiste en conjuntarlos:

1. La disciplina de la inversión de capital de riesgo
2. Implementar intervenciones de alto impacto social
3. Obtener por lo menos el retorno de capital.

Naturaleza

La inversión de impacto es un concepto que va de la mano con el de las empresas sociales.

Es una manera para corporaciones y programas de Responsabilidad Social Empresarial, de seguir sus metas de responsabilidad social a través de capital empresarial, invirtiendo en pequeñas empresas que producen bienes de primera necesidad, generan ingresos, crean empleos – y últimamente mejoran el ambiente social." Siendo que las empresas de economía social y solidaria son las mejor calificadas para ser objeto de su accionar.

En términos generales consiste en colocar capital de forma activa en empresas y fondos que generan beneficios sociales o ambientales y además son rentables para el inversionista. La inversión de impacto agrupa a aquellas operaciones financieras realizadas por fondos de inversión que colocan grandes montos en proyectos rentables con impacto social o ambiental positivo, es decir, empresas sociales. De esta forma, se apoyan a proyectos con o sin fines de lucro y alto impacto, con volumen de transacciones millonarias y a tasas de interés o condiciones de inversión favorables para los emprendedores.

La definición precisa de inversión de impacto y todo lo que la rodea es tan diversa como los protagonistas que están en el campo hoy en día. Si miramos a las fuentes de capital, tenemos desde fundaciones y donantes de filantropía hasta inversionistas privados, quienes tratan de llegar a este campo a través de vehículos tan dispares como son deuda, *equity*, vehículos nuevos e híbridos como bonos sociales y los que están en proceso de consolidación como los "fondos de fondos" para desplegar capital de inversión de impacto.

Instrumentos de captación de fondos para la inversión de impacto

Para Sánchez, 2022, los instrumentos para captar recursos por esta vía, son:

INDICE GENERAL

1. El capital riesgo de impacto.

   Pretende obtener una rentabilidad financiera para el inversor, además de impulsar soluciones de merca- do a cuestiones sociales y medioambientales. Es una inversión a largo plazo con un apalancamiento elevado y escasa liquidez. Este tipo de instrumentos sirven para financiar inversiones importantes, pero no resuelven el problema de la generación de ingresos, que es uno de los grandes retos de las entidades y empresas financiadas con las inversiones de impacto. Algunos fondos de capital riesgo contemplan la posibilidad de ofrecer asistencia técnica a las entidades y empresas en las que invierten, especialmente si éstas se encuentran en una fase inicial.

2. Los bonos verdes

   Tienen las mismas características financieras de los bonos convencionales, pero están diseñados para financiar proyectos e iniciativas que pretenden conseguir beneficios medioambientales.

3. Los bonos de impacto social

   Permiten a los inversores financiar intervenciones que persiguen mejorar la situación de determinadas cuestiones sociales de especial interés para la Administración Pública. Se basan en un contrato entre un inversor, una administración pública, y una entidad o empresa social. El inversor obtiene un retorno financiero si como resultado de la intervención se obtienen los resultados previstos (pago por resultados). Este tipo de bonos son un ejemplo de colaboración público-privada.

4. Las plataformas de financiación participativa

   Son una modalidad de financiación a través de la cual se reúnen aportaciones de fondos procedentes de un conjunto de inversores, profesionales y minoristas, a través de plataformas online, con el objetivo de financiar un proyecto.

LOS FONDOS DE INVERSIÓN EUROPEOS

Adaptado de Altzelai (2021)

Concepto

Los fondos de inversión son instituciones de inversión colectiva que se conforman como un patrimonio separado, carente de personalidad jurídica y que pertenece a una pluralidad de inversores o partícipes, de forma que estos son copropietarios del fondo en proporción a las participaciones que hayan adquirido.

De su gestión y administración se ocupa una sociedad gestora y de la custodia del patrimonio una entidad depositaria. Captan el capital en forma de aportaciones para, en forma conjunta, ofrecer financiación a empresas sociales a través de inversiones primarias, para lo cual admite numerosas modalidades de diversa índole:

1. Instrumentos de capital y cuasicapital emitidos por empresas en cartera admisibles;

2. Instrumentos de deuda titulizada o no titulizada (como pagarés y certificados de depósito) emitidos por empresas en cartera admisibles;

3. Acciones o participaciones en otros fondos de emprendimiento social admisibles;

4. Préstamos garantizados o no garantizados concedidos a empresas en cartera admisibles y

5. Cualquier otro tipo de participación en una empresa en cartera admisible. Este último apartado redactado en términos generales opera como cláusula de numerus apertus confiriendo al listado un carácter ejemplificativo o abierto, por lo que permite la utilización de cualquier otro instrumento que sea más adecuado y adaptado a las empresas sociales.

Fuente

En Europa están regulados por el Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo, del Consejo de 17 de abril de 2013 que regula los fondos de emprendimiento social europeos (FESE) y el Reglamento Delegado 2019/819 del 01/02/2019 de un nuevo tipo de inversión colectiva enfocado a las empresas de la economía social.

El Reglamento regula la composición de la cartera de esos fondos, los destinatarios de sus inversiones, los instrumentos de inversión y las categorías de inversores admisibles para invertir en tales fondos, mediante normas uniformes en la Unión.

La empresa en cartera admisible.

Es aquella empresa destinataria de los fondos de inversión sin tomar cuenta su forma jurídica, sino el cumplimiento de otro tipo de condiciones concretamente:

INDICE GENERAL

1. Que su objetivo primordial sea la consecución de un impacto social positivo;

2. Que sus beneficios se reinviertan principalmente en ese objetivo o que su reparto no vaya en detrimento del mismo y

3. Que esté gestionada con transparencia, fomentando la participación de los empleados, clientes o interesados afectados por su actividad.

Estas tres condiciones están en total consonancia con los principios cooperativos y con la finalidad mutualista que caracterizan a las cooperativas. Así que la mayoría de cooperativas, no tendrán impedimentos para ser calificadas de empresas en cartera admisibles. No obstante, habrá que verificar el efectivo cumplimiento de dichas condiciones en aquéllas que, a pesar de ostentar esa forma jurídica, no operen del modo característico de las cooperativas, aquéllas que no persigan verdaderamente una finalidad mutualista (las falsas cooperativas).

ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN COLABORATIVA (CROWDFUNDING)

Adaptado de (URF, 2018)

Concepto

Para Salvador-Sáez (2015) un mecanismo actual de obtener financiación es el *Crowdfunding,* que es aquel mecanismo consistente en la captación de fondos gestionado a solicitud de los emprendedores por plataformas de financiación participativa, que utilizan el alcance global de Internet para publicitar ideas y proyectos ofrecidos por éstos, con la intención de captar micro-inversores que puedan aportar en su conjunto y dentro del plazo fijado el capital mínimo exigido por los promotores para materializarlos, siendo indistinto el carácter lucrativo de la operación financiera.

Para la URF (2018) es aquella actividad desarrollada por entidades autorizadas por la Autoridad financiera pública a partir de una infraestructura electrónica, a través de la cual se ponen en contacto un número plural de aportantes con receptores que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto productivo de inversión.

Las Plataformas de Financiación Participativa son aquellas empresas autorizadas cuya actividad consiste en poner en contacto, de manera profesional y a través de páginas web u otros medios electrónicos, a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario (inversores), con personas físicas o jurídicas que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto de financiación participativa (promotores) (Sánchez Pachón, 2016).

En algunos países la actividad de financiación colaborativa solo puede ser desarrollada por sociedades anónimas de objeto exclusivo, lo que es una evidente discriminación hacia el sector solidario.

Modalidades

De acuerdo a su naturaleza jurídica, hay diversas modalidades de *Crowdfunding:*

1. Donativo

   Puede ser donativo sin recompensa en la que se transmiten donaciones por pura beneficencia o satisfacción personal, y la modalidad recompensa, que son aquellos beneficios que se reciben por el promotor a cambio de una cuantía cierta de dinero. Son donaciones sujetas a condición suspensiva.

2. Preadquisición

   Los promotores ofrecen un producto o servicio concreto a cambio de una financiación previa para desarrollarlos. Se trata de contratos de compraventa con entrega aplazada del bien.

3. Préstamo sin intereses

   Consiste simplemente en convertirnos en micro prestamistas para financiar un proyecto sin que suponga un coste para el aportante, puesto que la utilización del préstamo sin intereses implica únicamente la devolución del principal.

4. Inversión

   Una empresa que solicita capital social para continuar con su actividad de desarrollo e investigación.

5. *Crowdlending*

   Es una modalidad de la actividad de financiación colaborativa por medio de la cual se emiten valores representativos de deuda. Esta modalidad consiste en el financiamiento de un proyecto a través de la inversión de dinero por parte de aportantes y la devolución del mismo por parte del receptor

INDICE GENERAL

más el interés que se detalle en los términos y condiciones de emisión.

Reglamento de funcionamiento

Las entidades que realicen la actividad de financiación colaborativa deberán adoptar un reglamento de funcionamiento que comprenda al menos lo siguiente:

1. El procedimiento para la modificación de Reglamento.

2. Funcionamiento básico de la actividad de financiación colaborativa,

3. Reglas que establezcan los derechos y obligaciones de los aportantes y receptores vinculados a la entidad y los criterios previstos para su admisión y desvinculación,

4. Los procedimientos y medios a través de los cuales se invierte en los proyectos.

5. Los mecanismos de recaudo de los recursos relacionados con la financiación colaborativa.

6. Las actividades, derechos y obligaciones de la entidad, de los receptores y aportantes.

7. Los procedimientos y sistemas establecidos a través de los cuales se conserven y distribuyan los fondos de los aportantes y la remuneración del capital invertido

8. Los requisitos y procedimientos establecidos por la entidad para realizar la entrega de los recursos recaudados al receptor de los proyectos productivos,

9. La política establecida para la fijación de tarifas a los receptores y aportantes de la entidad o para la determinación de cualquier otro cargo.

10. Las políticas y procedimientos para prevenir, administrar y revelar conflictos de interés.

11. Los eventos en los cuales se configura un incumplimiento de las obligaciones a cargo de cualquiera de los participantes en la entidad, junto con sus correspondientes sanciones. Las sanciones deberán fijarse atendiendo a principios de proporcionalidad, razonabilidad y transparencia.

12. Los mecanismos de resolución de controversias que surjan entre los participantes.

13. El plan de contingencia y continuidad de las operaciones de la entidad.

14. Los mecanismos previstos por la entidad, para un eventual desmonte gradual de las operaciones de financiación colaborativa

Deberes y prohibiciones de las plataformas

1. Deberes de las plataformas

   a) Recaudar los recursos relacionados con la financiación de los proyectos productivos

   b) Mantener los recursos recaudados para la financiación de un proyecto productivo, en entidades vigiladas,

   c) Expedir un reglamento de funcionamiento de la plataforma

   d) Contar con un procedimiento de clasificación de los proyectos productivos

   e) Proveer información al público de las características generales de los proyectos productivos,

   f) Llevar el registro de los receptores y sus proyectos productivos, d.

   g) Establecer del riesgo de lavado de activos y financiamiento del territorio

   h) Denunciar posibles actuaciones o situaciones que puedan llegar a configurar conductas fraudulentas o ilegales.

2. Prohibiciones

   a) Prestar asesoría a los proyectos productivos financiados a través suyo

   b) Administrar directamente los recursos de los proyectos financiados.

   c) Asegurar retornos o rendimientos sobre la inversión realizada.

   d) Financiar a los aportantes o receptores

INDICE GENERAL

El Crowdfunding opera de la siguiente manera:

1. Elección de la plataforma de financiación participativa que más se ajuste a sus necesidades de financiación y la modalidad de *Crowdfunding* que requiera.

2. Una vez se autorice la publicidad del proyecto en la plataforma, se procederá a la apertura del periodo de captación del monto total solicitado por el promotor para la financiación del proyecto.

    a) Puede ser el "todo o nada", que suele fijarse en 30 o 40 días. De no recaudarse la cuantía solicitada en este espacio de tiempo, la publicidad del proyecto será cancelada en la web por la plataforma y las recaudaciones obtenidas hasta la fecha serán devueltas a sus respectivos propietarios sin coste.

    b) O "hasta fin de campaña" en el que no existe un plazo concreto en el que se deba obtener la recaudación solicitada. Este tipo de modalidad de captación de fondos "hasta fin de campaña" se puede observar más a menudo en la captación de fondos para proyectos humanitarios o en la captación de fondos para la financiación de partidos políticos etc.

3. En el supuesto en que se obtenga la financiación, la plataforma destinará las recaudaciones hasta los promotores cumpliendo éstos con los objetivos marcados en términos de desarrollo del proyecto, asumiendo los compromisos adquiridos con los contribuyentes a la financiación.

Riesgos

Adaptado de Diéguez (2018)

Las plataformas de crowdfunding y crowdlending implican riesgos tanto para los inversores como para los emprendedores.

1. Riesgo para los inversores:

    a) Riesgo de Crédito. Las plataformas no asumen riesgos, ya que se dedican principalmente a emparejar inversores y emprendedores para cobrar comisiones. Los inversores son, por tanto, los responsables de llevar a cabo la inversión con la debida diligencia, a veces, por recomendación explícita de las plataformas.

    b) Riesgo de Liquidez. La mayoría de las inversiones realizadas a través de plataformas de crowdfunding tienen escasa o nula liquidez. Las inversiones en capital proporcionan retornos solamente si los emprendimientos son consistentemente lucrativos, y esto puede tardar meses o años.

    c) Riesgo Operacional. Este riesgo implica que se puede dañar la reputación y disminuir la credibilidad de las compañías y plataformas o involucrarlas en litigios.

2. Riesgos para inversionistas y emprendedores de las plataformas de crowdfunding.

    a) Riesgo de Fraude. Los mecanismos de seguimiento a los emprendedores a través de plataformas de crowdfunding son limitados. En muchos casos, los inversores no tienen medios para seguir a los proyectos o saber si los proyectos son reales.

    b) Riesgo Tecnológico. El operador de la plataforma es responsable de emparejar los fondos remitidos por los inversores con los proyectos de los emprendedores. Si los fondos son retenidos por la plataforma o un custodio, los fondos otorgados por el inversionista podrían ser menores que los recibidos por el emprendedor.

    c) Riesgo de que las órdenes no se ejecuten apropiadamente, especialmente porque hay múltiples partes envueltas en la transacción. En particular, podría ocurrir que un inversor quiera cancelar su inversión y no pueda hacerlo.

    d) Riesgo de Ciberseguridad. Fallos en los sistemas pueden provocar pérdidas de información que afecten directamente a las operaciones. Otras deficiencias en ciberseguridad pueden hacer que las plataformas sean vulnerables al ataque cibernético, por ejemplo, por robo de identidad y de información.

3. Riesgo para los emprendedores

    a) Riesgo de Quiebra. El éxito de las actividades de obtención de financiación no está garantizado. Las plata-

formas pueden devolver el dinero aportado por los inversores, si el volumen de financiación marcado como objetivo no se alcanza. Riesgo de Robo de Propiedad Intelectual. La propiedad de ideas no está definida con exactitud. Así, el propietario de un proyecto podría presentar ideas obtenidas de comentarios hechos sobre su producto en la plataforma sin hacer referencia a la persona que realizó el comentario.

b) Riesgo Reputacional. Un emprendedor asume este tipo de riesgo cuando lleva a cabo con éxito una campaña de crowdfunding, pero no inicia el proyecto, o bien, inicia el proyecto, pero el producto final no cumple con las expectativas de los inversionistas.

Empleo del crowdfunding en la economía social y solidaria

Para la ACI (2015) la financiación colectiva o *crowdfunding* a través de internet y de los sitios web de redes sociales también se está convirtiendo en una fuente de capital, en especial para una empresa socialmente responsable y ética como es una cooperativa.

En cualquier caso, hay que extremar la precaución a la hora de obtener capital a partir de fuentes que no sean los miembros comercialmente activos, ya que las autoridades reguladoras en materia financiera de algunos países sienten verdadera inquietud ante el peligro de que las cooperativas obtengan fondos, o lo que es peor, que pseudo cooperativas obtengan fondos, y puedan así eludir requisitos normativos pensados para proteger a todos los inversores.

1. El crowdfunding donativo (con o sin recompensa) podría tener especial relevancia en aquellas entidades como fundaciones y asociaciones que a través de las donaciones en el modelo sin recompensa podrían recaudar la financiación necesaria en forma de donaciones con las que sufragar un proyecto específico de estas entidades, dirigido en la misma dirección que su fin social.

2. El crowdfunding preadquisición puede utilizarse, con la intención de financiar nuevos proyectos como por ejemplo, el desarrollo de una campaña de crowdfunding para adquirir nueva maquinaria industrial con la que se consiga prestar nuevos servicios, u ofrecer un nuevo producto con el que se pueda satisfacer la nueva demanda del mercado.

3. El crowdfunding préstamo sin intereses podría ser utilizado por cualquiera de las entidades de la economía social sin distinción, como por ejemplo las asociaciones y fundaciones que solicitan préstamos sin intereses para proyectos con los que se cumplan sus fines sociales.

FUNDRAISING

Según el blog Salmón (2009) en el caso de las entidades no lucrativas como las asociaciones y fundaciones, una forma de obtener financiamiento para sus operaciones es el *Fundraising.* Es una manera significativa con la que las organizaciones sin afán de lucro pueden obtener el dinero para sus causas. Las causas pueden implicar una muy amplia gama de temáticas, desde religiosas a grupos filantrópicos, pasando por organizaciones de investigación, entidades públicas, y ciertas campañas políticas. En los últimos años Internet se ha convertido en un canal muy efectivo para la recaudación de fondos (Wikipedia)

El *Fundraising* o captación de fondos, consiste en el conjunto de actividades a desarrollar para captar y gestionar fondos y bienes de personas, empresas, fundaciones y Administraciones Públicas con destino a finalidades no lucrativas. Esos recursos suelen ser eminentemente financieros, dinero, aunque también puede tratarse de otro tipo de bienes o derechos. Incluso desde un punto de vista amplio podríamos considerar fundraising el reclutamiento de voluntarios para que presten sus servicios

Los destinatarios de estas colectas, de estos donativos o campañas de socios, son generalmente asociaciones y fundaciones, aunque también se aplican sus técnicas en el ámbito de lo político. Cuando nos venden un boleto de la Cruz Roja, cuando se gestiona una subvención, un patrocinio, eso es Fundraising.

El Fundraiser.

En los últimos años, el *fundraising* ha experimentado un importante proceso de profesionalización. El captador de fondos que actúa como mediador entre un donante y la institución a la que quiere ayudar recibe el nombre de *fundraiser.* Su función es la identificación de convocatorias y formulación de propuestas en ámbitos de financiación nacional e internacional, incluyendo agencias, fundaciones y organismos públicos y privados,

El equipo de Fundraiser puede llevar a cabo su labor desde dentro de la propia ONG**,** del propio colectivo que los va a gestionar en última instancia. Siendo así, eso es independiente de que dichas personas sean voluntarias o asalariadas de la organización. La clave está en que toda la gestión es interna, controlada hasta

INDICE GENERAL

el último milímetro por la organización, independientemente de las consideraciones sobre el coste de dicha actuación.

CUENTAS EN PARTICIPACIÓN

Concepto

Adaptado de Sánchez Pachón (2016)

Las cuentas en participación son "un contrato en el que una de las partes, denominada partícipe (o aportante), se interesa en el tráfico mercantil que realiza la otra parte en su propio nombre y bajo su exclusiva responsabilidad, denominada gestor, mediante la realización de una aportación al capital. Mejor que de aportación al capital habría que hablar de aportación o participación financiera y participando de los resultados prósperos o adversos que arroje dicha actividad en la proporción que determinen".

Constituye la más elemental y primitiva forma de financiación de otra persona, manteniendo el financiador oculto en las relaciones que el financiado entabla con terceros. Consiste en que una persona se interesa en las operaciones de otra, contribuyendo con un capital que convinieren, haciéndose partícipes de los resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen. Para Madrid (en Fernández, 2002) no están sujetas a un acuerdo formalizado (pueden contraerse privadamente de palabra o por escrito); puede ser un acuerdo en el que una de las partes aporte los fondos y la otra los gestione, sin que esta última tenga que corresponder de igual forma a la primera; la liquidación se hace por el gestor, que al terminar las operaciones debe rendir cuenta justificada de sus resultados; el partícipe recibe su retribución en función a los recursos aportados.

Elementos caracterizadores

1. Se trata de una relación interna entre el gestor y el partícipe.

   El contrato no requiere formalidad alguna para su constitución. En el desarrollo de la actividad participada no se podrá adoptar un nombre comercial, razón o denominación social distinta de la del gestor ni usar de más crédito directo que el suyo. Sin perjuicio del conocimiento por terceros de la existencia del contrato de participación, el gestor será el único responsable frente a ellos de la actividad desarrollada en participación. El partícipe no tendrá ninguna acción contra los terceros que contraten con el gestor, salvo en caso de cesión de los derechos de este último frente a aquéllos.

2. Ausencia de patrimonio común y de personalidad jurídica independiente.

3. Participación en los resultados prósperos o adversos; lo que llevará, entre otras cosas, a que pueda decirse que el partícipe no ostenta un derecho de crédito contra el gestor por el importe de su aportación sino a una cuota de liquidación que lleva, implícitamente, la asunción de posibles pérdidas.

Naturaleza

Es evidente que las cuentas en participación no son títulos participativos ni valores mobiliarios ni participaciones especiales, aunque compartes con ellos algunos rasgos caracterizadores.

Tradicionalmente venía negándose el carácter societario, entendiéndose que las Cuentas en Participación son un contrato de colaboración o cooperación económica; destacándose el prevalentemente carácter sinalagmático.

En tal sentido, para Vargas et al (2009) de este contrato no surge una sociedad porque no se crea un patrimonio común entre gestor y partícipe: las aportaciones ingresan en el patrimonio del gestor que adquiere su titularidad. Señala Barbero (1967) que no hay una verdadera finalidad común entre las partes ni un patrimonio de la asociación, siendo el aporte del asociado (no una verdadera aportación) sino una dación a cambio de la participación en las utilidades.

Hay una coasunción de los riesgos de la gestión de la empresa: si no hay utilidades, la participación (como ventaja económica) desaparece. Se presume que la participación en la pérdida es convenida en la misma proporción que en las utilidades, pero en ningún caso puede ser ella superior al valor de su relación.

El asociante tiene la gestión y la dirección de la empresa y el asociado puede tener un "control" determinado en el contrato, y tiene derecho a la rendición de cuentas.

Sin embargo, en la doctrina científica, parece predominar la concepción societaria, pero de una sociedad "interna", con efectos exclusivos entre las partes y de ninguna manera frente a terceros. Ello tiene importancia en tanto que, ante la ausencia de previsiones legales o de pactos entre las partes, permite integrar su régimen jurídico con las normas del Derecho societario, antes que con las normas generales de las obligaciones y contratos.

Regulación (Gadea, 2003 y Torres-Pérez, 2011)

INDICE GENERAL

1. Entre los contratantes, el partícipe asume como obligación principal realizar su aportación según lo pactado, aunque también se compromete a no inmiscuirse en la gestión del negocio, pudiendo, a lo sumo, ejercitar el derecho de información que corresponde al socio comanditario.

2. El gestor- recibe del partícipe cualesquiera bienes patrimoniales que posean valor económico y sean aprovechables para el objeto del contrato. El gestor se compromete a destinar la aportación recibida al objeto pactado, explotar el negocio en su propio nombre, con la diligencia de un ordenado empresario y de un representante leal

3. El gestor se compromete a hacer partícipes a los aportantes de los resultados prósperos o adversos obtenido. La participación en los beneficios vendrá determinada por lo pactado y, en defecto de pacto, ha de estarse a la denominada "porción de interés" que cada uno de los contratantes tiene en el negocio común.

4. En relación con las pérdidas, se considera que el partícipe limita su responsabilidad al valor de lo aportado, por analogía con la situación del socio comanditario. Por el contrario, el gestor responde de forma personal e ilimitada con su patrimonio presente y futuro.

5. El gestor ha de rendir cuenta justificada al participe sobre la marcha del negocio. En relaciones duraderas o indefinidas en las que no se haya dispuesto nada respecto a la liquidación "deben reputarse obligatorias las liquidaciones anuales

6. Frente a terceros, como el gestor se muestra como único dueño del negocio, el partícipe no podrá demandar directamente a los terceros por sus negocios con aquél (salvo que éste le haga cesión formal de sus derechos) ni ser demandados por éstos.

Extinción

Como causas de extinción del contrato, pactado libremente por las partes, cabe citar el transcurso del tiempo por el que hubiese pactado, la denuncia del contrato por una de las partes si el contrato no tiene señalado plazo de duración o aun teniéndolo si concurre justa causa, la conclusión de la empresa que constituya el objeto del contrato. Igualmente, la muerte o la incapacidad del gestor de no existir pacto de continuar la cuenta con los herederos del gestor fallecido (Gadea, 1999).

Condiciones para su aplicación en las cooperativas

Dada la autonomía de las cooperativas (y por extensión cualquier entidad solidaria) y su capacidad como personas jurídicas de realizar cualquier actividad lícita que no esté prohibida por la ley, y salvo que la ley en forma expresa lo prohíba, para concertar cuentas en participación se requiere:

1. Su compatibilidad con los principios cooperativos

   El hecho de que terminen –o puedan terminar- haciendo partícipe del resultado a personas no socias y el hecho que se participe en los resultados en función de la aportación financiera y no de una actividad cooperativizada, es considerado por algún sector doctrinal, contrario a la filosofía cooperativa.

   Sin embargo, dado que se trata de un modelo alternativo de financiación más cercano a las personas, más sociales, pueda desempeñar una importante función social y de interés general. En esta vía, la cooperativa puede valorar y establecer las circunstancias, cuantías, condiciones, momento y ámbito subjetivo y objetivo en los que proceda su celebración.

2. Acuerdo de la asamblea que autoriza la celebración de las cuentas en participación, cuya concertación corresponde al órgano directivo.

3. Concertarse con socios o con terceros.

4. Un sector doctrinal deduce que "no hay obstáculo para que la cooperativa pueda contratar cuentas en participación como aportante, por lo que podría asumir en los diversos contratos que concierte, bien la posición de gestora, bien la de cuenta partícipe." Ahora bien, la posibilidad de que una cooperativa concierte unas cuentas en participación como cuentapartícipe, solo sería posible en la medida que lo permitiera su objeto social o en la medida en que pudiera constituir una forma de colaboración económica.

Efectos

En virtud de este contrato, afirma Gadea (2003) una o más personas aportan bienes o derechos, en el caso que nos ocupa en favor de una cooperativa que los adquiere en propiedad y los integra en su actividad empresarial con el fin de obtener unos resultados repartibles entre las partes en la forma que determinen.

INDICE GENERAL

Los recursos aportados por el cuenta-partícipe pasan a ser propiedad del gestor-cooperativa, obteniendo así el carácter de fondos propios distintos del capital social. (López-Santana, 2013).

CUADRO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO FORMAL DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Internas

1. De los miembros
   - a) Aportes obligatorios al capital para ingresar y efectuar actos solidarios
   - b) Aportes voluntarios adicionales con pago de intereses
   - c) Pagos por el uso de los servicios que la empresa le presta a sus miembros
   - d) Cuota de ingreso para financiar los costos de admisión, incluido el costo del puesto de trabajo en las cooperativas de trabajo asociado
   - e) Cuotas periódicas o de administración
   - f) Préstamos a la empresa
   - g) Excedentes obtenidos por el suministro de bienes a los miembros
   - h) Intereses percibidos por los préstamos otorgados a los miembros
   - i) Recursos generados por la venta de los productos entregados por los miembros para comercialización,
   - j) Excedentes no retirados por los miembros en un plazo determinado
   - k) Operaciones financieras personales de los miembros: manejo de depósitos a plazo y en cuentas de ahorro y corrientes de los miembros

2. De la Organización/Empresa
   - a) Reserva legal, normalmente el 20% de los excedentes del ejercicio
   - b) Fondo de autofinanciamiento, muchas veces compuesto por el 10% de los excedentes
   - c) Fondo rotatorio, integrado por retención, por un plazo determinado, de los excedentes del ejercicio correspondientes a los miembros,
   - d) Utilidades obtenidas por inversiones en proyectos productivos diversos
   - e) Porcentaje por recepción de pagos de servicios públicos
   - f) Porcentaje por operaciones de corresponsalía no bancaria
   - g) Porcentaje por administración de subsidios sociales o familiares de los miembros que así lo autoricen
   - h) Utilidades de operaciones activas y pasivas con terceros (público)
   - i) Utilidades obtenidas por empresas filiales
   - j) Participación en excedentes obtenidos por asociaciones con otras empresas solidarias o públicas (sociedades, consorcios)
   - k) Derechos por el uso de franquicias y otros contratos de colaboración empresarial solidaria

Externas

1. Comerciales
   - a) Préstamos de empresas privadas a la empresa solidaria
   - b) Ampliación del plazo de pago de facturas a la empresa contratante
   - c) Descuentos otorgados por condición de mayorista de la empresa solidaria
   - d) Aportes diversos por razón de Responsabilidad Social Empresarial

2. Bancarias
   - a) Préstamos ordinarios
   - b) Líneas de crédito
   - c) Descuento de títulos de crédito

3. Altruismo
   - a) Donaciones y legados de particulares
   - b) Costos de inicio de operaciones procedentes de ONG
   - c) Inversores sociales o inversores de proximidad (*Business Angels).* son personas físicas y jurídicas, generalmente empresarios o directivos de empresas, que decide invertir parte de su patrimonio personal en un proyecto innovador.
   - d) Inversiones de impacto: inversiones de empresas en otras organizaciones y fondos con la intención de generar resultados financieros además de un impacto social medible.
   - e) El precio mínimo en el comercio Justo certificado, que es el precio que cubre enteramente los costes de una producción sostenible por debajo del cual no se podrá pagar nunca al productor.
   - f) La prima de Comercio Justo que se adiciona o incrementa el precio que debe ser pagado por determinados productos que cumple con los requisitos establecidos por Fairtrade. Se destina a proyectos sociales y medio ambientales en la comunidad del productor.
   - g) Si el producto es de cultivo ecológico el productor se ve beneficiado de una segunda prima, otra cantidad de dinero para favorecer el desarrollo de este tipo de cultivo.

4. Asociatividad
   - a) Crowdfunding, entendido como el mecanismo consistente en la captación de fondos gestionado a solicitud de los emprendedores por plataformas de financiación participativa, que utilizan el alcance global de Internet para publicitar ideas y proyectos ofrecidos por éstos, con la intención de captar micro-inversores que puedan aportar en su conjunto y dentro del plazo fijado el capital mínimo exigido por los promotores para materializarlos, siendo indistinto el carácter lucrativo de la operación financiera.
   - b) Crowdlending, consistente en el financiamiento de un proyecto a través de la inversión de dinero por parte de aportantes y la devolución del mismo por parte del receptor más el interés que se detalle en los términos y condiciones de emisión.

INDICE GENERAL

c)	El Fundraising o captación de fondos, consiste en el conjunto de actividades a desarrollar para captar y gestionar fondos y bienes de personas, empresas, fundaciones y Administraciones Públicas con destino a finalidades no lucrativa
d)	Cuentas en participación, en las que miembros u otras empresas solidarias o privadas invierten en determinadas actividades de la empresa, bajo la dirección de esta, repartiéndose las ganancias (o pérdidas obtenidas).
5.	Internacional
a)	Préstamos provenientes de Organismos Multilaterales
b)	Préstamos procedentes de Fondos estructurales de carácter publico
c)	Cooperación internacional

Fuente: elaboración propia

Contenido

Inversiones de las empresas solidarias 1897
Instrumentos tradicionales de inversión financiera 1899
Inversiones cooperativas en la legislación internacional 1903
Alternativas de inversiones de las organizaciones solidarias 1908
Experiencias internacionales de inversiones de cooperativas 1910
El capital cooperativo o solidario 1914
El Fondo de Promoción y Desarrollo de la ESS 1920
Otras alternativas de financiamiento 1926
Normativa sobre inversiones de las empresas solidarias en Colombia 1928

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

43 Inversiones de las Empresas Solidarias

INVERSIONES DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Inversión

Por inversión se entiende el hecho de situar recursos o disponibilidades financieras excedentes de las necesidades a mediano o largo plazo con la intención de obtener beneficios. Difiere de las colocaciones en que estas son el resguardo temporal de recursos financieros de que dispone la empresa y que están comprometidos a breve plazo.

Es posible diferenciar lo que es una inversión social de una inversión financiera. La inversión social en las entidades no lucrativas toma en cuenta variables de rentabilidad cuyo enfoque trasciende de las utilidades económicas, abarcando aspectos relacionados con el desarrollo humano y el bienestar de los beneficiarios, como el otorgamiento de préstamos a los asociados; desarrollo de proyectos y alianzas en las áreas de educación, vivienda, recreación, salud, alimentación y otras de interés social; así como la creación de planes de seguridad social (Torrealba, 2009).

Las inversiones se pueden hacer en una variedad muy grande de medios, mecanismos o instrumentos institucionales o no; formales o informales; tradicionales o innovadoras; de plazo determinado (corto, mediano o largo plazo) o indeterminado; de alta, media, baja o rentabilidad negativa; de mayor o menor riego; incluso, tanto legales como ilícitas.

También, pueden ser clasificadas en inversiones financieras (en contratos y, o en papeles que establecen obligaciones no tangibles pero ciertas) y en inversiones en la economía real, en establecimientos, negocios y, o bienes muebles o inmuebles.

De otro lado, las inversiones pueden ser al interior de la empresa solidaria, para crear, ampliar o mejorar procesos productivos y, o de servicios; en otras empresas y proyectos el sector solidario; en títulos, negocios u oportunidades con el sector financiero, comercial e industrial propiedad de los inversores, o en instrumentos financieros emitidos por entidades públicas, incluidos los bancos de centrales.

Escenarios regulatorios

Acerca de las inversiones de las empresas solidarias hay diferentes escenarios regulatorios, a saber:

1. Que no exista regulación expresa sobre la materia, por lo que se pueden llevar a cabo con base en el principio de derecho privado (y las empresas solidarias ciertamente lo son) de que las personas pueden hacer todo aquello que no esté expresamente prohibido por la ley.

2. Que haya una normativa de rango legislativo, o más común, de nivel administrativo, bien sea la genérica financiera o específica solidaria, por la cual se encuentre expresamente prohibida determinada colocación o inversión.

3. Que, por ley, la empresa solidaria esté en libertad de hacer las colocaciones o inversiones que considere convenientes u oportunas.

4. Que tales operaciones estén condicionadas a la obtención de una autorización administrativa, siendo un caso típico el acceso a las operaciones de bolsa.

5. Que se determine expresamente el destino de las inversiones, siendo las más comunes las siguientes:

    a) Que se realice la inversión sólo en otras empresas o entidades financieras del sector.

    b) Que sea exclusivamente en instrumentos emitidos por entidades del Estado., bien sea de las instituciones públicas o de los bancos centrales.

    c) Que sea en inmuebles para la sede social, o

    d) Exclusivamente en bancos e institutos de crédito regidos por la normativa bancaria general (en bonos, letras, instrumentos del sector público) o del sector privado; en bolsa.

Riesgos de inversión (Carrascosa, 2013)

Observa el autor que las empresas de economía social que han obtenido beneficios económicos pueden decidir aprovecharse de las ventajas que, *a priori,* ofrecen determinados productos financieros, para multiplicar las ganancias y así revertir tales beneficios financieros en los objetivos sociales propios de la empresa de economía social.

Ahora bien, estas actividades de inversión comportan unos "riesgos naturales", los propios de toda operación de colocación de capitales en productos intangibles, y pueden entrañar "riesgos expuestos", derivados de inversiones enmarcadas en un paisaje de economía especulativa.

Y es que estas inversiones de beneficios que están sujetas a riesgo, pueden acabar en un fracaso y se producen los temidos "daños financieros". Estos daños se verifican cuando la inversión acaba en la obtención de beneficios ridículos o beneficios cero y lo que es más grave, cuando el resultado es la pérdida parcial o total de la inversión realizada en los mercados financieros.

Y ello puede ser –también- producto de ilícitos financieros que constituyen un conjunto de prácticas que se verifican en los mercados financieros, cuya intención el alterar el juego transparente de la oferta y demanda de los productos financieros y que comportan un perjuicio para el patrimonio de una persona, o un daño a la persona misma o a la propiedad.

De manera que la mayor parte de los daños financieros derivan de actos de desinformación, falsificación, apropiación de bienes y engaños en general llevados a cabos por parte de sociedades y otros entes (consejeros financieros, depositarios u otros intermediarios) con los que el inversor frustrado o víctima del ilícito financiero, no ha concluido ningún contrato, sino la consecuencia de la infracción de una regulación normativa pública que rige las transacciones que tienen lugar en los mercados financieros.

INSTRUMENTOS TRADICIONALES DE INVERSIÓN FINANCIERA

Dentro de la inmensa cantidad de instrumentos de inversión existentes como los nuevos u originales que van surgiendo cada día, los más comunes o tradicionales (Palacio y Espinal, 2013), son:

Inversión a través de la bolsa (Bolsa de Quito, 2020)

Las ventajas principales de una inversión en el mercado de valores son: transparencia, precio justo, mercado controlado y regulado; asesoría personalizada, y tasas competitivas con el mercado financiero tradicional. Por lo tanto, se considera que la inversión en el mercado de valores resulta sumamente atractiva al momento de optimizar y diversificar el portafolio de las cooperativas, lo que permitirá que se mitigue el riesgo y que las tasas de rendimiento sean atractivas para el crecimiento de los ingresos por inversiones. La diversificación a través del mercado de valores se puede lograr debido a la variedad de instrumentos

INDICE GENERAL

bursátiles para la inversión, así como la variedad en plazos y rendimientos, sin dejar de lado la diversidad de emisores.

Para realizar cualquier tipo de transacción en el mercado de valores, una cooperativa debe hacerlo a través de una de las Casas de Valores a nivel nacional adscritas a la Bolsa. Las Casas de Valores son compañías anónimas autorizadas por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros para realizar operaciones de intermediación bursátil. Por tanto, estas compañías están facultadas para asesorar, informar y prestar servicios para la operación de compra y/o venta de valores, o la administración de portafolios de acuerdo con las necesidades e instrucciones del inversionista.

Se pueden realizar inversiones en diferentes tipos de instrumentos, ya sean de renta fija o de renta variable. Las inversiones de renta fija, como su nombre lo indica, cuentan con un rendimiento y plazo preestablecido al momento de la inversión, mientras que los rendimientos de la renta variable dependerán de las fluctuaciones de los precios de acuerdo a la oferta y demanda, y de los resultados del período económico de la empresa.

Dentro de las inversiones de renta fija, el mercado de valores cuenta con algunas alternativas con distintos plazos, tasas y características propias. Para citar algunos ejemplos, se tiene: papel comercial (corto plazo), obligaciones corporativas (largo plazo) facturas comerciales negociables (corto plazo) entre otros. Por otro lado, el instrumento de renta variable más común son las acciones.

Certificado de depósito a término (CDT)

Son un típico instrumento de captación del sistema financiero tradicional; su calidad de valor los hace susceptibles de negociación en el mercado de valores. Corresponden a una modalidad de inversión en virtud de la cual un cliente le entrega dinero a una entidad financiera por un plazo establecido previamente, para que al finalizar el mismo, la entidad le restituya dicho dinero junto con unos intereses. El plazo pactado puede ir desde 30 días has aquel que ofrezca el intermediario. Las entidades financieras que pueden emitir este tipo de títulos son los bancos, las corporaciones financieras, las compañías de financiamiento comercial y las cooperativas financieras

Títulos de deuda pública (TES)

Expedidos por los gobiernos, con el propósito de obtener recursos para el financiamiento de sus actividades. Al igual que los bonos, en la fecha de su vencimiento se paga a su tenedor el dinero invertido más los intereses pactados. Así mismo, los TES pueden ser vendidos con un descuento antes de la fecha de su vencimiento.

En ciertos casos se exige a los administradores de las organizaciones solidarias de ahorro y crédito –sus directivos o por delegación de estos- que incrementen sus inversiones en instrumentos de menor riesgo y mayor rentabilidad, que se referirían en especial a bonos de largo plazo emitidos y garantizados por el estado, preferiblemente en circuitos de financiamiento de vivienda como papeles del sistema de seguridad social (Asamblea, 2004).

El caso de Puerto Rico (Colón, 2014)

Aunque tradicionalmente se considera que los instrumentos públicos de deuda son de bajo o cero riegos, el autor nos recuerda la falta de pago por el Gobierno de Puerto Rico de las inversiones efectuadas por cooperativas de ahorro y crédito (CAC's) en deuda de la Corporación para el Financiamiento Público. Resulta que las CAC's tienen inversiones por unos $1,100 millones de dólares en obligaciones del gobierno que hoy andan por la categoría de chatarra.

El asunto es particularmente espinoso porque esa multimillonaria inversión efectuada por las CACs en las distintas emisiones de deuda del gobierno de Puerto Rico, fue hecha a insistencia de la entidad administrativa que regula las cooperativas de ahorro y crédito, la Corporación para la Supervisión y Seguro de las Cooperativas (COSSEC).

Cuando el Gobierno se encontraba activamente intentando colocar tales emisiones, la COSSEC emitió carta circular con el fin de alentar a las cooperativas a invertir en las mismas. Así, COSSEC no solo fungió técnicamente de *"bróker"* de las emisiones gubernamentales promoviendo sus virtudes y beneficios; sino que, además, como regulador de la industria prácticamente presionó a las CAC's para que invirtieran en tales, al reconocerles un rango preferencial como inversiones altamente confiables y seguras, bajo las normas requeridas a las cooperativas.

Inversión en acciones y participaciones en sociedades mercantiles

Las acciones representan la propiedad de una empresa. La utilidad económica que se puede obtener al invertir en acciones depende de los resultados que tenga la sociedad en un determinado periodo. Por esta razón las acciones son títulos de renta

variable. Al invertir en acciones se pueden obtener los siguientes resultados:

1. Si la sociedad genera utilidades durante el respectivo periodo, la asamblea de accionistas podrá repartirlas entre los accionistas, con lo cual cada uno de estos recibirá dinero vía dividendos.

2. Si la sociedad se valoriza, el precio de la acción aumentará frente al precio al cual la compramos, por esta razón, si decidimos vender nuestra acción tendremos una utilidad.

3. Por otra parte, si ocurre el caso contrario y la sociedad se desvaloriza, se podrá esperar un periodo de tiempo ya que es posible que el precio de las acciones se incremente de nuevo, pero si se necesita vender la acción en ese momento, habrá una pérdida. En este sentido, se debe tener presente que la inversión en acciones es considerada como de alto riesgo.

Meira (2016) participa del criterio de que es admisible la realización de inversiones en sociedades comerciales, siempre que estén relacionadas con el desarrollo de actividades preparatorias o complementarias de la actividad económica (y social, añadimos) desarrollada por la cooperativa o sus miembros. De esta manera, la cooperativa pretende la segmentación de las actividades que integran su objeto social, entregando una o más de esas actividades a una subsidiaria controlada por ella.

Abstrayendo la cuestión de saber por qué y qué, en estos casos, la cooperativa no opta por el camino que sería más natural teniendo en cuenta la "identidad cooperativa", que sería la constitución de una cooperativa multisectorial, se tienen dudas en cuanto a su admisibilidad.

La doctrina plantea que ello sea posible en tres situaciones:

1. Cuando el interés principal de la empresa tienda a la rentabilidad de la participación, y exista la posibilidad de una rápida movilización de la misma. En tal caso, la adquisición es instrumental respecto al ejercicio o al mejor ejercicio de la actividad mutualista con los asociados.

2. Que se haga en sociedades financieras en las que puedan participar la cooperativa (o la mutual).

3. Por medio de la constitución de una sociedad de capitales que esté al servicio de la actividad de la entidad solidaria. Esto es, que la participación no tenga ningún reflejo específico sobre las relaciones entidad-asociados.

Condiciones

La adquisición de cuotas de participación, de acciones o de títulos de otras empresas asociativas o de sociedades en general, cuando así fuere permitido por la ley y, o el estatuto, generalmente está supeditada en su validez a la autorización previa por parte de la asamblea, y siempre que así esté previsto en el plan anual y su respectivo presupuesto, bajo el rubro "inversiones". Y, de no estarlo, habría que convocar una asamblea extraordinaria para aprobar una reforma del plan anual para incluir dicha inversión.

Además, se deben observar condiciones de equidad al menos similares a las que habitualmente prevalecen en el mercado, siendo responsables los directivos por las pérdidas o perjuicios que su incumplimiento pueda causar a la empresa, como lo establece la ley chilena de cooperativas, de 2002.

Por otra parte, los beneficios obtenidos por la subsidiaria (si ésta acuerda repartirlos) se consideran como resultados extraordinarios y no como excedentes, debiendo ser afectados a reservas irrepartibles.

INVERSIONES COOPERATIVAS EN LA LEGISLACIÓN INTERNACIONAL

Alemania

Las cooperativas pueden asociarse entre sí o con personas de otra naturaleza jurídica, sean públicas o privadas, así como tener en ellas participación, si así lo prevé el estatuto, a condición de que sea conveniente para su objeto social y que no transfieran beneficios fiscales ni legales que les sean propios.

Panamá

Las asociaciones cooperativas pueden comprar o arrendar bienes pertenecientes al Estado y a las entidades autónomas y semiautónomas, sin necesidad de concurrir a licitación pública o a concurso. Corresponde a la asamblea: aprobar la adquisición, construcción y venta de bienes raíces o el financiamiento de proyectos o contratos, que afecten más del quince por ciento (15%) del patrimonio de la cooperativa.

Chile

Las cooperativas de ahorro y crédito podrán realizar las siguientes operaciones:

INDICE GENERAL

1. Adquirir, conservar y enajenar bonos de la deuda interna y cualquiera otra clase de documentos emitidos en serie, representativos de obligaciones del Estado o de sus instituciones;

2. Adquirir, conservar y enajenar mutuos hipotecarios endosables otorgados por empresas bancarias de acuerdo a la Ley General de Bancos y por otras entidades reguladas por leyes especiales que les permitan dicha clase de operaciones,

3. Adquirir, ceder y transferir efectos de comercio;

4. Adquirir, conservar, edificar y enajenar los bienes raíces necesarios para su funcionamiento.

5. Adquirir, conservar y enajenar los bienes corporales muebles necesarios para su servicio o para la mantención de sus inversiones.

Uruguay

Las cooperativas podrán asociarse entre sí o con personas de otra naturaleza jurídica, sean públicas o privadas, así como tener en ellas participación, si así lo prevé el estatuto, a condición de que sea conveniente para su objeto social y que no transfieran beneficios fiscales ni legales que les sean propios.

Normativa sobre inversiones de las organizaciones solidarias en países desarrollados

País	Ley	Contenido
España	Ley de cooperativas	Hacer inversiones o tener participaciones financieras en sociedades cooperativas o no cooperativas, cuando éstas realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa
Estados Unidos	Uniones de crédito federales	Rubros en que una CAC federal podrá invertir sus fondos: • Préstamos exclusivamente a miembros • Obligaciones de los Estados Unidos de América, • Préstamos a otras cooperativas de ahorro y crédito • Obligaciones emitidas por bancos • Certificados de participación en acciones o depósitos de cualquier cooperativa de ahorro y crédito central • Acciones, certificados de acciones o depósitos de acciones de uniones de crédito con seguro federal; • Acciones, acciones u obligaciones de cualquier otra organización, • Capital social de la Central de Liquidez de la Cooperativa de Crédito Nacional; • inversiones en obligaciones de, o emitidas por, cualquier estado o subdivisión política del mismo
Canadá. Quebec	Loi sur les cooperatives de services financieres	• Créditos a otra caja • Autorización para hipotecar o gravar • Adquisición de títulos • Adquisición de títulos de capital

Fuente: elaboración propia

Normas sobre inversiones de las organizaciones financieras solidarias en América Latina

País	Ley	Contenido
Bolivia	Ley de Servicios Financieros	• Inversiones en otras empresas financieras • Operaciones pasivas, activas, contingentes y de servicios • Inversiones en activos fijos • Inversiones en el extranjero
Brasil	Sistema Nacional de Crédito Cooperativo	• Recaudación de fondos de municipios, otras entidades financieras y personas jurídicas • Acceso a los recursos públicos para financiar sus actividades • Participación empresarial en otras entidades, incluso no cooperativas
Ecuador	Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria	• Recibir préstamos de instituciones financieras • Invertir preferentemente en el Sector Financiero Popular y Solidario, en el sistema financiero nacional y en el mercado secundario de valores • Efectuar inversiones en el capital social de las Cajas Centrales
Ecuador	Reglamento de CAyC	• Mantenimiento de certificados de aportación en cajas centrales • Aportes al fondo de liquidez
Colombia	Ley de Economía Solidaria	• Cooperativas financieras - Inversiones en bienes muebles e inmuebles - Prohibición de hacer aportes a sus afiliadas - Límite de inversiones de capital: - No desvirtuar su propósito y carácter • CAC y secciones de AyC de Cooperativas Multiactivas e Integrales - Compra de títulos de obligaciones de entidades públicas - Compra de cartera de títulos - Bienes muebles e inmuebles - Prohibición de hacer aportes a sus afiliadas
Colombia	Fondos de Empleados	• Adquirir activos fijos para la prestación de los servicios

INDICE GENERAL

Costa Rica	Ley de asociaciones solidaristas	• Inversión en programas de vivienda, en actividades reproductivas y traslado de fondos a la empresa en que funciona la organización • Los rendimientos provenientes de inversiones y operaciones puramente mercantiles se consideran como utilidades
México	Ley para regular las actividades de las CAC	• invertir en instrumentos de deuda • Inversiones en seguridad social a socios • Inversiones en inmuebles
México	Ley de Ahorro y Crédito Popular	• Entidades financieras de nivel I, II, III y IV - Realizar inversiones en valores - Realizar inversiones permanentes en otras sociedades
Perú	Supervisión de las CAC	• Adquisición de bienes para el desarrollo de sus actividades • Adquirir acciones o participaciones en otras cooperativas o similares
Puerto Rico	Cooperativas de Ahorro y Crédito	• Adquirir acciones de otras cooperativas y entes públicos • Inversión en subsidiarias • Inversión en empresas financieras de segundo grado • En bienes inmuebles • Inversiones especiales
Salvador (El)	Bancos cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito	• Inversión de CAC en acciones • Inversiones de las CAC - Títulos valores emitidos por el Estado - Inversiones bursátiles - Valores emitidos por Estados o bancos centrales extranjeros - Bonos, títulos valores, bonos, certificados de depósitos, cédulas hipotecarias - Activos extraordinarios (inmuebles) • Prohibiciones a las CAC - Adquirir acciones de entes no cooperativos - Inversión en entidades extranjeras sin regulación prudencial • Inversiones de las Federaciones

Venezuela	Ley de Cajas de Ahorro, Fondos de Ahorro y Asociaciones de Ahorro Similares	• Aprobación por la asamblea del Presupuesto de inversión • Presentación del plan de inversión a la Superintendencia • Operaciones - Efectuar inversiones en seguridad social - Invertir en títulos valores públicos - Adquirir instrumentos de inversión emitidos por la República y el Banco Central - Contratar fideicomisos de inversión • Aprobación previa de la inversión por la Superintendencia • Equilibrada diversificación de inversiones • Constitución de reservas especiales para cubrir riesgos de inversiones

Fuente; elaboración propia

Conclusión

De acuerdo a la legislación comparada reseñada, las empresas solidarias, en especial las cooperativas, pueden efectuar inversiones, con la aprobación de la asamblea, siempre que sea conveniente para su objeto social, en los siguientes rubros principales:

1. Participaciones en otras entidades solidarias del mismo o superior grado (Federaciones, Cajas Centrales).
2. Obligaciones, bonos y títulos de deuda convertible, emitidos por otras empresas solidarias de base y de grado superior
3. Préstamos a otras empresas solidarias y sus miembros
4. Programas de vivienda y de seguridad social para sus miembros
5. Adquisición de bienes raíces de entidades públicas o privadas para sus operaciones y en beneficio de sus miembros
6. Participación accionaria en sociedades no cooperativas o solidarias que realicen operaciones accesorias a las propias
7. Las entidades solidarias financieras tienen ciertas restricciones de inversión, particularmente en sus subsidiarias
8. Adquirir títulos de deuda interna de entidades privadas y de entes públicos
9. Es muy raro que se requiera de autorización previa de parte de la Autoridad pública de supervisión.

INDICE GENERAL

ALTERNATIVAS DE INVERSIONES DE LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS

Sobre las inversiones de capital excedentario de las organizaciones solidarias, hay cuatro alternativas fundamentales:

Libertad plena de inversión

Las organizaciones solidarias de pequeñas dimensiones, las organizaciones que producen bienes o servicios no financieros y, o las organizaciones solidarias que efectúan operaciones financieras exclusivamente con sus propios miembros, deberían tener libertad de invertir sus recursos excedentes en todo tipo de productos financieros lícitos emitidos por entidades legalmente registradas y, o en bienes muebles o inmuebles, basado en la autonomía de la voluntad, en tratándose, como es el caso, de personas colectivas de derecho privado.

Al efecto, se debería exigir la formulación de un proyecto de inversión detallando los términos de la misma, y su aprobación por la asamblea de la organización solidaria.

Libertad condicionada

Tal sería el caso de que la norma establezca un límite porcentual de inversiones sobre la totalidad del capital pagado y las reservas de la organización solidaria, por ejemplo, del 40%, por encima del cual deberían obtener autorización de la Autoridad de supervisión. En tal caso, debería establecerse un término breve dentro del cual la Autoridad podría emitir su opinión, transcurrido el cual procedería el silencio administrativo positivo.

En todo caso, la Autoridad de supervisión tendría potestad para objetar la inversión realizada con una motivación suficiente, dentro de un plazo razonable a cuyo vencimiento quedaría firme la operación, obrando el principio del silencio administrativo positivo.

Basado en los principios del proceso administrativo, negada la autorización o la aprobación, debería darse la oportunidad a la organización solidaria de presentar sus descargos y elementos probatorios, antes de decisión final. Contra la decisión administrativa cabria ejercer los recursos judiciales procedentes.

Inversión dentro del sector solidario

Basado en el sexto principio general de cooperativismo, recepcionado a su vez por el sector de economía social y solidaria, de la integración o intercooperación, lo más procedente sería no solo permitir, sino incentivar la inversión de los recursos excedentes de las organizaciones solidarias en otras organizaciones solidarias de cualquier grado y o tipo, de manera de articular financieramente el sector solidario a través de un mercado financiero cerrado.

Las inversiones podrían consistir en aportes ordinarios de capital de otras organizaciones solidarias, en obligaciones, bonos y títulos participativos emitidos por dichas organizaciones, en fondos comunes de inversión cooperativa o solidaria, en cuentas en participación en otras organizaciones solidarias, en proyectos conjuntos de inversión.

Para ello, deberían crearse incentivos como la exención de impuestos sobre los capitales invertidos por las organizaciones solidarias en otras organizaciones solidarias.

En el caso de las organizaciones solidarias financieras que realizan operaciones activas y pasivas con terceros no asociados, las inversiones a realizar deberían estar sometidas a los mismos requisitos y condiciones que los establecidos para las entidades financieras ordinarias. Sin embargo, a fin de consolidar un sistema financiero propio del sector solidario, se podría incentivas la participación de estas organizaciones solidarias financieras como financistas del resto de entidades del sector.

Empleo del capital cooperativo-solidario como mecanismo de inversión de las organizaciones solidarias

País	Inversiones
Francia	• Compañías financieras propiedad de las cooperativas que apoyan a las cooperativas nuevas o en fase de crecimiento • Fondo de solidaridad de las cooperativas de trabajo asociado
España	• Inversiones o participaciones financieras en sociedades cooperativas,
Estados Unidos	• Certificados de participación en acciones o depósitos de cualquier cooperativa de ahorro y crédito central • Acciones, certificados de acciones o depósitos de acciones de uniones de crédito con seguro federal • Capital social de la Central de Liquidez de la Cooperativa de Crédito Nacional
Quebec	• Adquisición de títulos de agrupamientos que le interesen • Adquisición de títulos de capital por las Federaciones
Bolivia	• Inversiones en otras empresas financieras
Brasil	• Participación empresarial en otras entidades, incluso no cooperativas
Ecuador	• Invertir preferentemente en el Sector Financiero Popular y Solidario, • Efectuar inversiones en el capital social de las Cajas Centrales

INDICE GENERAL

Colombia	• CAC y similares: Inversiones de capital de entidades vigiladas por la Supersolidaria • Fondos de empleados: aportes en otras organizaciones solidarias,
Puerto Rico	• CAC: — Adquirir acciones de otras cooperativas y entes públicos — Inversión en subsidiarias — Inversión en empresas financieras de segundo grado
Salvador	• Inversiones de bancos cooperativos • Inversión de CAC en acciones
Uruguay	• Participaciones en personas públicas o privadas, de igual o diferente naturaleza

Fuente: elaboración propia

EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE INVERSIONES DE COOPERATIVAS

A continuación, se relacionan algunas pocas experiencias de inversiones del sector solidario:

Francia

Natexis de los Bancos Populares de Francia en materia de inversiones provee financiamiento para las distintas etapas del desarrollo de una cooperativa, desde el crédito semilla hasta el punto en el cual la empresa está en condiciones de comenzar sus actividades. Para llevar adelante esta tarea adquiere una parte minoritaria o mayoritaria de empresas en gestación por un lapso de tiempo que le permita acompañar su proceso de desarrollo (Borzel, 2005).

Financiamiento de cooperativas de crédito a cooperativas de comercialización

En algunos países y regiones europeas, la presencia de cooperativas de crédito ha mostrado ser una institución eficaz para financiar las cooperativas de comercialización de productos agrarios, que permiten no sólo un conocimiento óptimo del sector y de los socios sino también un control financiero prudente. En las regiones y los sectores donde hacen falta estas instituciones, las cooperativas se enfrentan a limitaciones financieras significativas. Además, en estos casos, las cooperativas no han conseguido dimensionar y aprovechar las notables oportunidades empresariales ofrecidas. (Bijman et al, 2012)

Cooperación entre cooperativas y sociedades de capital (Bijman et al, 2012)

La cooperación con sociedades de capital puede contribuir a una mejor eficiencia de la cooperativa si va acompañada de una posición competitiva relativamente sólida de la cooperativa en el seno de la cadena. De lo contrario, la sociedad de capital puede adoptar un comportamiento oportunista.

En todos los casos en que las cooperativas se han beneficiado de una cooperación con una sociedad de capital, a la hora de concluir un acuerdo, la cooperativa ya se había asegurado una posición relativa o absolutamente sólida en la cadena de suministro. Por otro lado, en los casos en que las cooperativas tenían un poder negociador relativamente débil respecto a las sociedades de capital de la industria, el acuerdo de cooperación raramente duró más que algunos años debido al comportamiento oportunista del socio con fuerte poder negociador.

Respecto de los bancos cooperativos (ICBA, 2020)

La mayoría de los bancos cooperativos no toman el tipo de riesgos que resultó en el colapso de muchos bancos comerciales. Algunos bancos en algunas jurisdicciones invirtieron en instrumentos tóxicos (¡en el momento de la inversión nadie sabía que eran tóxicos como el mundo financiero era exuberante en ese momento!) pero no se derrumbó cuando las inversiones fracasaron, ya que los miembros acudieron a su rescate. También se ve lo que era claramente una práctica de mercado, es decir, invertir en hipotecas de alto riesgo, invertir en bonos con calificación AAA, etc.

La capacidad de un banco cooperativo para expandir su negocio es una función del capital que puede apalancarlo y depósitos que es capaz de reunir. El capital se puede aumentar admitiendo más (entrada de capital) y acumulando ganancias retenidas. En este sentido, los bancos cooperativos tradicionalmente han disfrutado de los beneficios de la proximidad a sus clientes y la capacidad de ofrecer servicios más asequibles. Sin embargo, tecnologías como la banca en línea permiten cada vez más sus competidores para reducir o eliminar estas ventajas reduciendo los costos fijos y ganando acceso a zonas remotas.

Para gestionar esta competencia, estos bancos tienen que mejorar los procesos, sistemas y cualificaciones del personal, lo que probablemente supera los recursos disponibles para los pequeños bancos. Sin esa inversión, estos bancos pueden no atraer nuevos miembros o terminan perdiendo miembros existentes y erosionando su franquicia (ICBA, 2020)

En estos pequeños bancos, en particular los bancos cooperativos independientes necesitan más capital, y recursos humanos.

INDICE GENERAL

Actualmente la única solución para esto son los instrumentos híbridos de capital que son en su mayoría instrumentos de costo fijo y sustitutos pobres del capital.

BUENAS Y MALAS PRÁCTICAS DE INVERSIONES DE ORGANIZACIONES DE LA ESS

Con base en casos y las experiencias internacionales en materia de inversiones de las empresas solidarias, se pueden reseñar buenas y malas prácticas, entre las que cabe mencionar las siguientes:

Malas prácticas

son malas prácticas en materia de inversiones de las empresas solidarias, entre otras, las siguientes:

1. Efectuar inversiones con fines meramente especulativos y, o en detrimento de ampliar o mejorar las operaciones productivas o la prestación de más y, o mejores servicios en beneficio de los miembros.

2. Adquirir obligaciones, títulos o bonos de entidades privadas no registradas legalmente y, o no sujetas a la supervisión de la Autoridad pública especializada.

3. Adquisición de instrumentos de deuda de alto riesgo, de largo plazo de vencimiento, con pago de intereses o utilidades superiores a las ordinarias del mercado.

4. Concentrar más del 10% de las inversiones en instrumentos de deuda de una misma entidad o grupos de entidades, sean estas públicas o privadas.

5. Es controvertido invertir en instrumentos de deuda de entidades públicas de América Latina (llamadas joyas de la corona) dada la lamentable experiencia de las cooperativas de Puerto Rico y los casos de default de algunos gobiernos.

6. Exigencia de autorización previa por la Autoridad pública de supervisión para efectuar inversiones por encima de porcentajes elevados de su patrimonio.

7. Ausencia de un proyecto de la inversión a efectuar (destino específico, recursos necesarios, maduración de la inversión, tasa de retorno, forma y plazo de devolución)

8. Adopción de la decisión por el órgano directivo, sin informe previo del órgano de control interno y aprobación de la asamblea, o sin que figure en el plan y presupuesto anual de inversiones aprobado por la asamblea.

9. Divergencia entre las inversiones a realizar y las metas institucionales, las estrategias desarrolladas para alcanzar las metas, los recursos utilizados para llevar a cabo estas estrategias y la calidad en la implementación.

10. No adopción de medidas para evitar que la inversión pueda ser utilizada para el lavado de activos y/o canalización de recursos para actividades terroristas, o cuando se pretenda el ocultamiento de activos provenientes de dichas actividades.

11. Preferir la inversión en instrumentos o negocios con entidades públicas y, o privadas lucrativas, cuando -en igualdad de condiciones- podría hacerse con otras cooperativas, organismos de integración u organizaciones solidarias.

12. Invertir en empresas, negocios, operaciones o instrumentos financieros sin conocer el destino que se dará a los recursos, las condiciones de trabajo de los trabajadores de las mismas, la degradación ocasionada en el medio ambiente y la responsabilidad social empresarial del receptor de la inversión.

Buenas prácticas

1. Como elemento básico, la empresa solidaria debe preferir la satisfacción de los intereses y de las necesidades socioeconómicas, culturales y ecológicas de sus miembros, a la obtención de mayor rentabilidad de los capitales de la entidad, si quiere mantener su identidad solidaria.

2. La asamblea de la empresa solidaria aprueba un plan estratégico de inversiones a largo plazo, ajustable anualmente en el plan y presupuesto del ejercicio.

3. La inversión de los recursos excedentes de la empresa solidaria se realiza preferentemente en la mejora, ampliación y prestación de mejores y nuevos servicios a los miembros.

4. La empresa solidaria opta por la creación de un fondo de inversiones de propiedad social irrpartible, con un porcentaje importante de los excedentes del ejercicio.

5. Si se aprueba el reparto de parte de los excedentes del ejercicio entre los miembros, se hace mediante certificados o títulos de inversión, redimibles a mediano plazo.

INDICE GENERAL

6. La distribución de excedentes anuales a los miembros de la empresa solidaria, si se autoriza, se calcula con base al patrocinio de los mismos en los últimos años y no sólo del último ejercicio.

7. La empresa solidaria invierte sus recursos excedentes en participaciones en otras empresas solidarias y organismos de integración, en proyectos conjuntos, en entidades solidarias filiales, en fin, en la construcción de un sector económico solidario.

8. La empresa solidaria invierte en bonos verdes, en proyectos comunitarios en colaboración con entidades públicas o privadas no lucrativas de carácter local o territorial menor.

9. La empresa solidaria invierte una parte importante de sus excedentes en la capacitación de los recursos humanos, ya que tiene que mejorar los procesos, sistemas y cualificaciones del personal.

10. Las empresas solidarias constituyen, con determinados porcentajes de sus excedentes anuales, con parte de sus reservas colectivas y de sus recursos financieros disponibles, fondos financieros Intersolidarios de cobertura local regional y nacional de fomento solidario, de propiedad y administración exclusivo del sector..

EL CAPITAL COOPERATIVO O SOLIDARIO

Fundamento

Adaptado de Andrew (2015)

Las cooperativas grandes y pequeñas, las que necesitan capital y las que disponen de él en abundancia, deberían estar cooperando entre sí para forjar una sociedad cooperativa. No hay ningún motivo para que las cooperativas que comienzan siendo pequeñas empresas de ayuda mutua y luego crecen hasta convertirse en grandes empresas multifacéticas, deban perder contacto con los Valores y Principios con los que fueron creadas.

Los Principios Cooperativos deben promover con mayor fuerza la noción de las cooperativas como catalizadoras de una sociedad cooperativa. Para ello, el principio de "Cooperación entre cooperativas" debería incluir el concepto de que las cooperativas tendrían que facilitar el acceso a capital cooperativo por parte de otras cooperativas, en lugar de capital de inversores especulativos.

Lo que es cierto es que en el mundo no hay escasez de capital cooperativo y, cuando existen las estructuras y los marcos jurídicos apropiados, no deberían presentarse problemas para que las cooperativas accedan a dicho capital. A nivel mundial, el monto total de activos sólo de las cooperativas y mutuales llegaba en 2013 a los US$ 7.8 billones (Federación, 2015).

Ahora bien, el desafío principal respecto al capital cooperativo y al acceso al mismo no se relaciona con que no exista capital de esta naturaleza en cantidades suficientes. Más bien, se relaciona con la evolución y la estructura de las cooperativas en un mundo dominado por los inversores especulativos y con el hecho de que las cooperativas deben interpretar y aplicar los Principios Cooperativos de un modo más holístico y sólido.

El primer problema deriva del hecho de que, aunque los Principios Cooperativos enfatizan que las cooperativas son organizaciones de ayuda mutua democráticamente controladas, no remarcan realmente que la cooperación entre cooperativas debería ir mucho más allá que la creación de asociaciones sectoriales y el desarrollo ocasional de acciones conjuntas de defensa gremial.

El asunto es que se han visto numerosos ejemplos de organizaciones cooperativas de gran trayectoria que se terminaron diluyendo dentro del sector privado tradicional como consecuencia de haber incorporado capital de propiedad del inversor dentro de sus estructuras y que, a la hora de la verdad, no encontraron alternativas cooperativas que acudieran en su ayuda. Si ellas hubieran tenido acceso a capital cooperativo y si las cooperativas en general contaran con la estructura y la posibilidad legal de recurrir a otras cooperativas que las ayuden a refinanciarse y a retomar la senda correcta, es muy probable que muchos de estos fracasos pudieran haberse evitado.

Un segundo problema se origina en el hecho de que las cooperativas han tendido a evolucionar en sectores. La dificultad que esto plantea es que quienes participan únicamente en un sector suelen no ver la necesidad de involucrarse con los demás sectores. Esto se ha intensificado por el hecho de que muchos de los asociados de las cooperativas de base no perciben que tengan mucho en común con las grandes cooperativas, y porque los que integran estas grandes cooperativas suelen olvidar su propia historia y no ven las solicitudes o las necesidades expuestas por las cooperativas más pequeñas como suficientemente justificadas.

Este concepto debería ser complementado con la creación de nuevas instituciones y de nueva legislación que apoye y estimule

INDICE GENERAL

a que las cooperativas contribuyan a iniciativas de estabilización y financiamiento. Con estas iniciativas, las organizaciones de estabilización deberían tener la potestad y la capacidad de hacerse cargo de la gestión de una cooperativa que esté atravesando dificultades financieras, apoyándola en su refinanciación, en la recuperación de su rumbo o, en el peor de los casos, en su liquidación, siempre teniendo presente lo que es mejor para el sector cooperativo en su conjunto.

Otro problema es que como expresa Ekai Center (2019) es que el comportamiento de las empresas de economía social ante la inversión productiva es sustancialmente distinto del comportamiento de las empresas de capitales. En efecto, en la economía social los rendimientos de la inversión pueden percibirse a través de muy distintas vías, que pueden incluir tanto la mayor retribución del capital como la mayor retribución del trabajo o colaboración con la empresa, mejores condiciones laborales, etc.

Por otro lado, los resultados de la inversión se distribuyen tanto entre los socios en activo en el momento en que la decisión de inversión se adopta, como entre los que están en activo en el momento en que los resultados se generan y distribuyen.

Ahora bien, como lo advierte el mismo Ekai Center (2020) uno de los problemas estructurales del régimen económico en la legislación cooperativa es probablemente el de la insuficiente consideración del largo plazo. Y ésta puede ser una cuestión clave desde la perspectiva del incentivo inversor. La cuestión de fondo radica en que las decisiones de inversión son decisiones de largo plazo, que se realizan con la expectativa de generación de resultados a largo plazo pero que, en principio, no generan resultados positivos a corto plazo sino, al contrario, mayores gastos y, por lo tanto, resultados negativos.

Esta perspectiva de largo plazo es canalizada en las sociedades de capital a través de la retribución del capital acumulado en la empresa, a través de la cual son retribuidos los socios que en su momento tomaron la decisión de invertir. Sin embargo, en las cooperativas, los resultados generados no se distribuyen en función del trabajo realizado o acumulado en años anteriores, sino del trabajo realizado el año inmediatamente anterior a la distribución de resultados.

La corrección de este desajuste normativo de la legislación cooperativa podría teóricamente articularse a través del establecimiento de una base de cálculo de los resultados remitida no al año anterior sino a –por ejemplo- 5 años anteriores.

Cambiar el paradigma

Adaptado de Lowery y Schatz (2016)

En la actualidad se plantea el desafío de llevar al cooperativismo a un nuevo nivel, dotando de mayor vitalidad al 6º Principio de "Cooperación entre Cooperativas", en el sentido que las cooperativas deben facilitar el acceso al capital a otras cooperativas.

Aunque los principios cooperativos enfatizan que las cooperativas son organizaciones de ayuda mutua democráticamente controladas, no remarcan realmente que la cooperación entre cooperativas debería ir mucho más allá que la creación de asociaciones sectoriales y el desarrollo ocasional de acciones conjuntas de defensa gremial.

De manera que el principio de "Cooperación entre cooperativas" debería incluir el concepto de que las cooperativas tendrían que facilitar el acceso al capital cooperativo por parte de otras cooperativas, en lugar de utilizar el capital de inversores especulativos. De esta forma se amplía el espectro de las partes interesadas primarias de las cooperativas más allá del ámbito exclusivo de los asociados, para incluir también a todos los demás integrantes del movimiento cooperativo

El "capital cooperativo" es un concepto más amplio que el de capital no cooperativo o de inversión. Incluye los principales tipos de instrumentos utilizados por el capital de inversión, pero también un concepto más amplio relacionado con "satisfacer las necesidades de los asociados y de la comunidad" necesidades que deben ser satisfechas "de un modo equitativo y consistente con los propósitos, los valores y los principios cooperativos".

El hecho es que hay una abundancia de capital cooperativo en el mundo financiero que, en lo posible, las cooperativas deberían acceder a este capital, en vez de buscar capital de inversión lucrativo. En tal sentido, se hace necesario buscar formas para que las cooperativas necesitadas de capital puedan acceder al capital cooperativo de aquellas cooperativas que pueden proveerlo (García, 2016).

Caracteres del capital cooperativo o solidario Lowery y Schatz, 2016)

1. Es un capital cooperativo o solidario, no público o colectivo general de toda la sociedad y cuyo administrador es el Estado-Gobierno, ni tampoco privado-individual con fines de maximización de la rentabilidad.

2. Es Irrepartible e indivisible entre los miembros de la empresa solidaria que los generó, ni siquiera al momento de la liquidación, ya que generalmente se destinan a fines educativos.

3. Es un capital indisponible para otras finalidades diferentes a las propiamente cooperativas, mutuales o solidarias, en el sentido de servir para financiar la ampliación o mejora de actividades productivas y, o de servicios en interés de los miembros, y no con fines especulativos.

4. Los excedentes del capital cooperativo o solidario deben estar destinados prioritariamente a financiar emprendimientos solidarios, en una interpretación extensiva del principio de integración cooperativa.

Inversiones ordinarias

Lo cierto es que muchas grandes empresas solidarias mutuales y cooperativas financieras invierten su capital excedente en:

1. Títulos de deuda del Estado, de los Bancos Centrales y de entidades financieras ordinarias, generalmente a medianos plazos, de bajo riesgo relativo y de presunta alta rentabilidad.

2. Efectos o productos financieros de bancos privados, a mediano plazo, de baja rentabilidad y bajo riesgo, aunque con plazos fijos de indisponibilidad

3. Proyectos de empresas privadas de alta rentabilidad y altísimo riesgo y plazos variables.

A su vez, hay muchas empresas solidarias que necesitan de capital y lo obtienen de:

1. Los bancos privados, con un alto costo financiero, numerosos requisitos y garantías muy difícil de obtener y generalmente a plazo muy cortos

2. Entidades financieras del Estado, con alto costo de tramitación, pérdida de autonomía, tardío e insuficiente.

3. Otras vías, como el crédito mercantil, los agiotistas, préstamos que comprometen el patrimonio familiar.

Mecanismos utilizados hasta ahora (Andrews, 2015)

El camino más expedito para que las empresas solidarias puedan obtener el financiamiento necesario para sustentar sus operaciones, es el del financiamiento propio, que se puede obtener por diferentes vías

1. Reinversión colectiva de excedente (Rúa et al, 2016)

   Este comprende el papel hegemónico que los flujos monetarios poseen para impulsar vía inversión los emprendimientos de carácter solidario, ya que la banca tradicional no contempla dentro de sus portafolios de servicios este tipo de emprendimientos, en algunas ocasiones en razón a su baja rentabilidad, y en otras porque literalmente este tipo de emprendimientos no poseen tradición crediticia. La reinversión permite crear, dentro de las redes de colocación solidarias, procesos de capitalización a manera de bancos solidarios financiadores de proyectos complementarios o amplificadores en función de los requerimientos logístico-productivos que demande la red.

2. Inversion directa

   La cooperación financiera entre cooperativas *start-up* o en dificultades con otras de mayor envergadura y bien consolidadas es una vía muy valiosa para la obtención de recursos de capital que sería complicado conseguir de otras fuentes, y para volver a invertir parte de su excedente en la economía cooperativa, en lugar de hacerlo en empresas no cooperativas.

   Esto incluye la inversión directa de una cooperativa en otra, y una herramienta de financiamiento centralizada que tenga acceso al mercado de capitales en representación de los cooperativistas y fondos creados y/o administrados por asociaciones de cooperativas.

   Recurrir a las cooperativas de ahorro y crédito y los bancos cooperativos y mutuales representa una solución respecto a las dificultades originadas en el desconocimiento de las entidades crediticias sobre la naturaleza de las cooperativas.

   En muchos países, las cooperativas de seguros están entre los mayores inversores institucionales y, con frecuencia, sus carteras de inversión incluyen créditos hipotecarios a largo plazo.

3. Créditos federativos

INDICE GENERAL

La cooperación financiera entre cooperativas puede proporcionar un suministro crucial de capital. Trabajar en una federación permite a las cooperativas más pequeñas conseguir capacidad y recursos, así como compartir las ventajas de la investigación y el desarrollo.

Las mismas cooperativas que pueden beneficiarse de la función de auditoría han establecido fondos mutualistas para la promoción y el desarrollo del movimiento cooperativo. Estos fondos se basan en contribuciones obligatorias por parte de las cooperativas que sean miembros de la asociación que promueve la institución del fondo. Estas cooperativas están obligadas a destinar un pequeño porcentaje del total de sus beneficios anuales a los fondos mutualistas (un 3% aproximadamente).

EL FONDO DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LA ESS

Fondos solidarios

Adaptado de Andrew (2015)

Lo que se plantea es crear un fondo financiero intersolidario que intermedie entre las inversiones financieras de las organizaciones solidarias que tengan disponibilidad, y los requerimientos de capital de las entidades financieras que lo soliciten, dando así efectividad al principio de integración.

De esta manera, se depositarían en el Fondo el total o porcentajes de los recursos excedentes, de la reserva legal, de los fondos de liquidez, del fondo de garantías y del Fondo colectivo de capitalización solidaria.

En algunos países las cooperativas han logrado crear fondos solidarios diseñados para generar un depósito conjunto de recursos financieros entre las cooperativas. Mediante estos fondos las cooperativas nuevas y las de menor dimensión reciben el apoyo financiero y la asistencia técnica que necesitan, al tiempo que las cooperativas de mayor envergadura obtienen la ventaja de ver una rentabilidad social sobre su inversión además de una rentabilidad razonable sobre el capital, cuando proceda, a través de la creciente solidez y diversidad de la economía cooperativa.

Las instituciones financieras cooperativas o mutuales, las grandes cooperativas no-financieras y las asociaciones de cooperativas son quienes patrocinan este tipo de fondos, aportando una masa crítica inicial. Al abrir el fondo a la participación de otros inversores institucionales y minoristas, la inversión inicial de los patrocinadores puede ser apalancada.

Estos fondos tienen como único fin la promoción y financiación de nuevas cooperativas y de iniciativas de desarrollo cooperativo. A este efecto, promueven el establecimiento de cooperativas, así como poseer participaciones o acciones de cooperativas.

Asimismo, financian proyectos concretos de desarrollo de cooperativas, organizan y gestionan la formación de los responsables del sector cooperativo, y promueven estudios e investigaciones sobre cuestiones de carácter socio-económico que sean de especial interés para el movimiento cooperativo.

Un fondo de este tipo puede invertir en instrumentos de deuda y/o de capital de las cooperativas, otorgando a los inversores la capacidad de adquirir un portafolio diversificado de inversiones cooperativas, a través de la compra de participaciones en el fondo.

Limitando las inversiones posibles a instrumentos de deuda, instrumentos similares a las partes sociales, pero sin derecho a voto y participaciones minoritarias en el capital, las inversiones en los fondos no representan una amenaza para la propiedad cooperativa en las organizaciones participadas.

El fondo de Promoción y Desarrollo de la ESS

1. Concepto

   Se trata de una entidad de naturaleza exclusivamente solidaria, dotada de personería jurídica, patrimonio propio y autonomía administrativa y funcional, integrada por todas las cooperativas (y demás organizaciones de ESS) del país, regida por normas cooperativas y solidarias, el acto de creación y su reglamento interno, en concordancia con la Recomendación de la OIT (2002) que recomienda a los gobiernos:

   Facilitar la creación de un sistema autónomo de financiamiento para las cooperativas, incluidas las cooperativas de ahorro y crédito, banca y seguros.

2. Patrimonio

   El patrimonio del Fondo se constituye con recursos de las entidades solidarias asociadas. Para fortalecer la capacidad del fondo de manera que esté en condiciones de apalancar financieramente al sector cooperativo, por convenio con cada cooperativa u organismo de integración, podrían destinarse al mismo:

INDICE GENERAL

a) Hasta el 50% de los recursos de la reserva legal de las asociadas

b) Hasta el 50% del fondo de liquidez y

c) Hasta el 50% de los recursos financieros no utilizados de las cooperativas financieras.

d) Donaciones, legados y auxilios aportados por entidades privadas, nacionales o internacionales de fomento.

Normas de funcionamiento

1. Las operaciones del Fondo se regirían por las normas establecidas en el acto de su constitución, por el reglamento interno y los acuerdos del Directorio.

2. Se trataría de una institución financiera de segundo piso que privilegia el uso de la telemática en sus operaciones. En ningún caso podría realizar operaciones financieras con personas naturales.

3. El Fondo destinaría hasta un máximo del 5% de su presupuesto anual para cubrir la totalidad de sus gastos de funcionamiento. El intervalo remunerativo entre el personal del Fondo no podría exceder de uno a cinco. La violación de estas disposiciones se consideraría como delito de malversación.

4. El Fondo establecería una Reserva para la cobertura de riesgos crediticios, hasta un máximo del 5% de su presupuesto anual,

5. Así mismo, constituiría un Fondo de Garantías para la concesión de avales al financiamiento de proyectos de cooperativas. obtenidos de otras fuentes, hasta por el 5% de su presupuesto anual.

6. La totalidad de los recursos del Fondo serían depositados en instituciones financieras cooperativas autorizadas a efectuar pagos, con un tope del 20% en cada una, las que mientras mantengan tales depósitos no podrán obtener créditos ni avales del Fondo.

7. Ningún proyecto, cooperativa u organismo de integración podría tener, en ningún momento ni circunstancia, más del 10% del total de créditos y avales otorgados por el Fondo.

Operaciones financieras

El Fondo asumiría la financiación de las entidades de la ESS, mediante el otorgamiento de préstamos y, o líneas de crédito para los siguientes rubros:

1. Capital de trabajo ordinario.

2. Maquinarias, equipos y medios de transporte, por compra o arrendamiento financiero.

3. La comercialización de productos agropecuarios y piscícolas de corto plazo, a través de un fondo rotatorio

4. Adquisición de patentes industriales, de conectividad y programas de computación, marcas comerciales, derechos de autor y otros derechos de propiedad intelectual.

5. Innovaciones socialmente apropiadas y tecnológicas, preferentemente de origen local y nacional, en lo posible no sustitutivas del trabajo humano.

6. Transformaciones societarias: fusiones, escisiones y conversión de forma jurídica hacia cooperativas u otras formas solidarias

7. Operaciones de intercooperación, concentraciones empresariales, contratos de colaboración empresarial y creación o fortalecimiento de grupos empresariales cooperativos o solidarios

8. Actividades de formación cooperativa y solidaria, así como de capacitación socio empresarial y tecnológica.

9. Contratación temporal de gerentes y personal técnico de alto nivel

10. Asesoría y asistencia técnica preferentemente de origen nacional y latinoamericano.

11. Operaciones de comercio exterior, binacional y transfronterizo con preferencia con entidades de ESS de otros países

12. Investigación pertinente a su problemática, con participación de Universidades con experticia en materia de ESS

13. Aporte de recursos financieros para la recuperación de empresas en crisis por parte de los trabadores, a través de cooperativas de trabajo asociado.

INDICE GENERAL

14. Inyección de recursos para operaciones de salvataje de entidades de ESS en situación de crisis financiera, siempre que sea viable su recuperación.

15. Adquisición, mejoramiento o reparación de inmuebles, plantas industriales, playas comerciales o instalaciones para el funcionamiento de dependencias de las empresas solidarias

16. Plantas de procesamiento agroindustrial y en general, de incremento de valor de productos agropecuarios, ubicadas preferentemente en las zonas productoras.

17. Avales de créditos obtenidos por las empresas solidarias de otras fuentes de financiamiento.

Canalización de fondos

El fondo podría asumir la canalización de fondos de inversión y de capital de riesgo de otras cooperativas, de entidades de ESS, de fondos privados nacionales o internacionales de fomento al sector cooperativo, a plazos determinados, previéndose la devolución paulatina del capital.

1. Se trata de un instrumento de apoyo a la realización de inversiones en las cooperativas y demás empresas solidarias, por medio de participación en el capital de cooperativas a constituir o ya existentes, de forma minoritaria y temporal, siendo el objetivo apalancar el inicio de sus operaciones o el fortalecimiento de sus actividades productivas.

2. En este caso, el Fondo haría aportación de capital de riesgo a la cooperativa como un socio más (sin alterar el control de la misma) y le prestaría asistencia y apoyo técnico.

3. En caso de irregularidades, insolvencia u otras situaciones de crisis en la cooperativa, el Fondo en concordancia con el organismo de integración de afiliación, podría intervenirla temporalmente a fin de sanear su funcionamiento.

Condiciones del financiamiento

Para el otorgamiento de los créditos exclusivamente a las cooperativas, organizaciones de ESS y organismos de integración cooperativos y solidarios, se tomarían en cuenta los siguientes criterios:

1. Estar al día en el pago de impuestos, contribuciones parafiscales y demás aportes que les correspondan, salvo el caso de inversiones para la creación de nuevas cooperativas u organismos de integración.

2. Gradualidad, iniciándose con préstamos de bajo monto, aumentándolos en la medida del historial crediticio de la empresa solidaria deudora.

3. Preferencia por crédito destinados a la producción y prestación de bienes y servicios esenciales y primarios, de origen local, de creación de mercados locales y que generen circuitos económicos intersolidarios

4. El ahorro energético y de agua, uso de energías no convencionales, bajo impacto medioambiental, reciclaje de residuos, uso compartido de recursos y, en general, prácticas de la economía circular.

5. El trabajo asociado, la generación de empleos decentes, preferentemente. con personal local

6. Respeto por la paridad de género, empleo juvenil y de personas con discapacidad.

7. Suficiencia con la presentación del marco lógico del proyecto, salvo el caso de créditos de mayor cuantía, en cuyo caso se incluye el pago de la formulación del proyecto de viabilidad.

8. Cobertura de los gastos de mantenimiento familiar de los participantes directos del proyecto, hasta la maduración esperada del mismo, y de acuerdo al costo de vida esperado.

9. En el análisis de la rentabilidad del proyecto no tomar en consideración su cuantía, sino los beneficios socioeconómicos resultantes del mismo, siempre que tenga una rentabilidad moderada, o no arroje pérdidas.

10. Oportunidad temporal en el desembolso del préstamo y la cobertura integral de los requerimientos financieros del proyecto.

11. Diversidad de plazos para el pago, dependiendo del destino de los préstamos, así como de la maduración de los resultados esperados.

12. Tasas de interés subsidiadas y amplios plazos muertos y de gracia.

INDICE GENERAL

13. Salvo el caso de proyectos de gran envergadura o de altos riesgos, no exigencia de garantías reales ni personales externas, balances personales, referencias bancarias o seguros personales. Se tomará en cuenta la viabilidad técnica, económica y comercial del proyecto; las características y el grado de compromiso de sus promotores y gestores; el potencial de mercado, las posibilidades de crecimiento, el grado de innovación y las posibilidades de inversión.

Estructura organizativa

El Fondo tendría una estructura organizativa mínima compuesta por:

1. Un directorio, encargado de la definición de las políticas del Fondo, la promulgación del Reglamento interno, la designación de sus autoridades, la aprobación del plan de trabajo y presupuesto, y el control de las actividades. Estaría compuesto por un representante de cada uno de los organismos de integración cooperativos y solidarios.

2. Un director, que ejercería las funciones ejecutivas del Fondo, designado por el Directorio, y bajo su dirección y supervisión.

3. Las dependencias internas establecidas en el Reglamento Interno

4. Un órgano colectivo de control interno

OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Adaptado de Lowery y Schatz (2016)

Adicionalmente, se proponen algunas alternativas de financiamiento cooperativo como lo son:

1. La creación de un fondo de estabilización cooperativa que ayude a las cooperativas que están atravesando dificultades financieras, con potestad y capacidad de hacerse cargo de la gestión de la misma, apoyándola en su refinanciación, en la recuperación de su rumbo o, en el peor de los casos, en su liquidación, siempre teniendo presente lo que es mejor para el sector cooperativo en su conjunto.

2. La creación de una forma de asociación que permita que las mutuales de seguros se fusionen con cooperativas y con otras organizaciones de estructura similar y basadas en su membresía, sin necesidad de desmutualizarse o "des-cooperativizarse". La ventaja de este enfoque radica en el hecho de que el capital de organizaciones afines podría sumarse para el beneficio de los asociados de ambas (o de múltiples) organizaciones afines, democráticamente gestionadas.

3. La creación de vehículos de financiamiento y de inversión que permitan que las cooperativas tengan acceso a instrumentos financieros de mercado, en términos y condiciones de mercado, que sean de propiedad de (o controlados por) los propietarios de capital filosóficamente cooperativo.

4. Creación de un fondo de solidaridad, como el caso de Francia, donde un mecanismo limitado al sistema de cooperativas de trabajo asociado canaliza el uno por mil de la facturación de todas las cooperativas de trabajo asociado afiliadas a la confederación francesa de cooperativas de trabajo asociado hacia un fondo de solidaridad de características similares.

Instrumentos tipo holding (Andrews, 2015)

1. Holding

   Una cooperativa o un grupo de ellas pueden ser propietarios de un holding que, a su vez, controle o invierta en un conjunto de entidades operativas del grupo que pueden ser cooperativas o empresas de otra naturaleza jurídica. Este tipo de estructuras proporcionan un conjunto de oportunidades de captación de inversión externa, tanto a nivel del propio holding como en las distintas unidades operativas que conforman el grupo.

   El control cooperativo puede asegurarse permitiendo únicamente la inversión cooperativa o la inversión externa minoritaria en el capital de la entidad de nivel superior, o restringiendo la inversión externa a instrumentos de deuda o de capital, pero sin derechos de voto.

2. Modelo Coop-Plc

   Es una modalidad de inversión de interés minoritario en el que la empresa subsidiaria cotiza en bolsa mientras que la cooperativa matriz original se transforma en un holding no operativo

3. Un vehículo (o instrumento) especial de inversión. (SIV, por su sigla en inglés).

INDICE GENERAL

Es una entidad generalmente controlada en su totalidad por una empresa matriz cooperativa o mutual, creada únicamente con la finalidad de emitir títulos-valores destinados a inversores no-socios.

NORMATIVA SOBRE INVERSIONES DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS EN COLOMBIA

La propuesta de normativa se realizó mediante un contrato de asesoría internacional celebrado por Alvarez, García-Müller y Casas (2020) en un Convenio internacional entre la Alianza Cooperativa Internacional Las Américas, por cuenta de la Superintendencia de la Economía Solidaria de Colombia en el cuarto trimestre de 2020.

A continuación, se hace una reseña de los contenidos de la propuesta, suprimiendo las motivaciones legislativas que sólo interesan a Colombia.

Fundamento (Exposición de motivos)

Se hace necesario crear un marco jurídico adecuado que permita dar seguridad a las inversiones que realizan las empresas solidarias, así como disminuir los riesgos que pueden derivarse de ello, en perjuicio de los ahorros de los miembros de dichas empresas, por las siguientes razones:

1. Las empresas solidarias de todo tipo y grado, incluidas las cooperativas que efectúan operaciones financieras sólo con sus miembros, o las que lo hacen también con terceros no asociados, en ocasiones cuentan con recursos financieros excedentes de importancia, que no alcanzan ser colocados entre sus miembros y, o invertidos en servicios a los mismos, o en actividades productivas de la empresa.

2. Una parte de esos recursos son colocados en instituciones financieras autorizadas, de manera de soportar las operaciones del giro ordinario de la empresa, colocaciones que por su naturaleza no producen beneficios, o si lo hace, son muy bajos. Que otra parte de los recursos son empleados en la creación, ampliación, mejoramiento o refacción de servicios en beneficio de sus miembros y, o de la comunidad, o de actividades o instalaciones productivas de la empresa.

3. El remanente de esos recursos financieros excedentes requiere ser invertido para evitar la pérdida de su valor por efecto de la inflación o de la devaluación de la moneda, para obtener beneficios y reforzar los activos y, en definitiva, ser utilizados para el mejor cumplimiento del objeto social de la empresa solidaria.

4. Son muy pocas las inversiones que hacen las empresas solidarias en títulos de deuda y en proyectos productivos y de servicios de otras entidades solidarias, prefiriendo hacerlo en títulos de deuda de entidades mercantiles autorizadas para ello y de entes públicos, en Banca y en proyectos comerciales e industriales del sector privado de alto impacto.

5. De acuerdo con el principio solidario de autonomía e independencia, debe reconocerse a las empresas solidarias el derecho de decidir el destino de las inversiones a realizar con los recursos financieros excedentes, dentro de las condiciones establecidas por el ordenamiento jurídico.

Normativa propuesta

Artículo 1. Autorización de inversiones

Se autoriza a las empresas solidarias de todo tipo y grado, salvo las que realicen operaciones financieras, a efectuar inversiones de sus recursos financieros excedentes en las entidades, operaciones o actividades lícitas que consideren convenientes, en los plazos y condiciones libremente convenidas, siempre que no contradigan los principios de la economía solidaria y el objeto social establecido en sus estatutos.

Parágrafo primero. Las empresas solidarias no podrán efectuar inversiones superiores al 100 % del total de sus aportes sociales, reservas y fondos patrimoniales, y no más de un 10% en títulos de una misma empresa solidaria, excluidos los fondos de liquidez

Parágrafo segundo. Los excedentes o beneficios financieros obtenidos con las inversiones realizadas son destinados obligatoriamente a fondos sociales colectivos, y son irrepartibles entre los miembros, aun en caso de liquidación de la empresa solidaria.

Artículo 2. Destino de las inversiones

Las empresas solidarias podrán efectuar inversiones financieras:

1. En títulos de deuda, bonos, obligaciones, instrumentos financieros emitidos por entidades financieras solidarias y por entidades financieras privadas de nivel uno autorizadas

INDICE GENERAL

para ello, o por entes públicos institucionales y territoriales, instituciones financieras del sector público y el Banco de la República, vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia y la Superintendencia de Economía Solidaria respectivamente.

2. En proyectos comunitarios de alto impacto social de carácter local o municipal, con la participación de otras instituciones privadas sin fines de lucro, y, o de entidades públicas territoriales.

3. En convenios Intersolidarios con otras empresas solidarias, para la prestación reciproca de servicios a los miembros de las mismas, con indicación precisa de la empresa solidaria responsable.

Parágrafo. Los recursos obtenidos por las inversiones realizadas por las empresas solidarias no podrán ser distribuidos entre sus miembros.

Artículo 3. Condiciones para las inversiones en sociedades comerciales

Las inversiones de las empresas solidarias en sociedades comerciales de nivel 1, autorizadas en el artículo anterior, están condicionadas a:

1. La certificación por una sociedad calificadora de valores-

2. A revelar información en los estados financieros y dar información a sus miembros.

3. Que el domicilio de la empresa o entidad se encuentre dentro del territorio nacional, lo mismo que la jurisdicción para conocer de los conflictos que pudiesen surgir.

Artículo 4. Inversiones en proyectos de economía solidaria

Las empresas solidarias, salvo las cooperativas financieras, podrán efectuar inversiones en proyectos productivos y, o de servicios en beneficio de sus miembros y, o de la comunidad, tanto propios como en participación con otras entidades del sector solidario, cumpliendo las condiciones establecidas en el Artículo 3°, siempre que tengan un mínimo de rentabilidad que permita su sostenibilidad en el tiempo, destinados a:

1. Adquirir activos fijos para la prestación de los servicios, equipos, tecnología, derechos de propiedad intelectual o industrial.

2. Adquirir insumos y, o bienes de uso y consumo inmediato o duradero para ser suministrados a sus miembros

3. Recibir entregas de productos de las explotaciones de sus miembros para comercializarlos en forma conjunta.

4. Adquirir lotes e inmuebles para vender, adjudicar o asignar viviendas o locales donde llevar a cabo emprendimientos productivos, a sus miembros, con derecho de uso y goce permanente, o en propiedad individual.

5. Participar en el capital de proyectos productivos de grupos de sus miembros, con derecho de intervenir en la gestión de los mismos en caso de crisis financiera.

6. Aportes de capital en empresas solidarias integradas por sus miembros, en empresas solidarias que recuperan empresas en crisis, privatizadas, o que gestionan bienes públicos.

Artículo 5. Requisitos para efectuar inversiones

Las inversiones que realicen las empresas solidarias deben estar previstas en el plan anual y su presupuesto, debidamente aprobado por la asamblea, o de no estarlo, ser autorizadas por una nueva asamblea.

En todo caso, el consejo de administración, con el visto bueno de la junta de vigilancia y de los comités de liquidez, de presupuesto y de inversiones, si los hubiere, deberá presentar a la asamblea para su aprobación, un proyecto de inversión que contemple:

1. Institución, entidad o empresa receptora de la inversión, con identificación de su registro y autorización para funcionar de la respectiva Autoridad pública de supervisión.

2. Salvo el caso de entidades financieras del Estado, determinación de la viabilidad social, jurídica y financiera que soporte la inversión de parte la entidad receptora, de acuerdo a su situación organizacional, su estatuto y los estados financieros del último ejercicio.

3. Destino específico de la inversión a realizar, compatible con el objeto social y los principios solidarios, y explicación de los beneficios concretos a los miembros y, o a la comunidad, esperados con la inversión

INDICE GENERAL

4. Monto total de los recursos de capital requeridos, cronograma de desembolsos, flujo de caja y rentabilidad esperada.

5. La inversión en títulos de deuda o en proyectos de una misma entidad privada, pública o solidaria, no puede exceder del 10% del conjunto de las inversiones de la empresa solidaria nunca superior al 100% de su patrimonio, a efectos de diluir su concentración y con ello disminuir riegos.

6. Análisis sucinto del riesgo de la inversión y de su oportunidad, con el fin de tener una mayor seguridad en el retorno de la inversión, si fuese el caso.

7. Inclusión de los resultados de la inversión en los estados financieros, así como los planes de información a los miembros

8. Otorgamiento de un contrato escrito o digital, que establezca las condiciones de la inversión, suscrito por los representantes legales de las partes.

9. Acuerdo expreso de la asamblea sobre la rentabilidad financiera negativa del proyecto en beneficio de determinadas actividades en beneficio de sus miembros, con especificación de los recursos que se destinarán a cubrir el déficit, si fuese el caso, de manera de mantener el equilibrio financiero de la empresa.

Artículo 6. Prohibición de inversiones

Se prohíbe a las empresas solidarias invertir parte o total de sus recursos financieros excedente en:

1. La realización de actividades de carácter especulativo, colocaciones en mesas de dinero, operaciones de bolsa, pirámides y similares.

2. Empresas, negocios o actividades en que tengan intereses patrimoniales o personales, directivos o personal de alto nivel de la empresa.

3. Distribuciones patrimoniales irregulares a directivos, gerentes, personal y miembros.

4. Actos de corrupción interna o de concusión externa, lavado de activos o financiación de actividades delictivas de cualquier tipo.

5. Préstamos a personas naturales (excepto los ordinarios de las empresas que realizan operaciones financieras con sus miembros) y, o préstamos a personas jurídicas sin garantías reales o financieras suficientes.

6. Actividades de carácter político-partidista, religioso, ideológico y similares.

7. Actividades en que se incumplan la legislación laboral, las medidas de higiene y seguridad en el trabajo, o se discrimine a las personas por razones de género, edad, creencias, raza o condición social.

8. Operaciones que degraden el medio ambiente

Artículo 7. Derechos de las empresas solidarias inversionistas

Las empresas solidarias que realicen inversiones autorizadas por la presente normativa, tendrán derecho a:

1. Ser informadas por la entidad receptora de la inversión, de su situación financiera, en forma periódica o cuando así lo requieran, sin desmedro de la debida reserva de información privilegiada.

2. De percibir los intereses y beneficios financieros en los plazos y condiciones previstos en el proyecto de inversión, en proporción a los resultados obtenidos.

3. De preferencia en la adquisición de obligaciones y títulos de deuda adicionales en caso de que la entidad receptora de la inversión decida emitir nuevos títulos de deuda, o poner en marcha nuevos proyectos productivos o de servicios.

4. De indicar, conocer y verificar el destino y uso que haga la entidad receptora de los recursos invertidos por ella. En caso de que la misma viole las prohibiciones establecidas en el Artículo 6°, derecho a rescindir el contrato y a que se le reintegren los recursos invertidos en un plazo perentorio.

5. Los demás que se determinen en el respectivo contrato de inversión.

Artículo 8. Trámites administrativos

Las inversiones que realicen las empresas solidarias serán notificadas a la Superintendencia de la Economía Solidaria dentro de los quince días siguientes, con los documentos que acrediten el cumplimiento de los requisitos establecidos en la presente normativa. La Supersolidaria no tiene competencia para autorizar

INDICE GENERAL

inversiones, pero si, de acceso ilimitado y en todo momento, a la información sobre el particular.

Parágrafo primero: en caso de comprobarse la inobservancia de algún requisito establecido en el presente Decreto, la Superintendencia de la Economía Solidaria ordenará la subsanación de dichas irregularidades en un término breve.

Parágrafo segundo: si se comprobase la incursión en alguna actividad prohibida, se violen derechos de las empresas inversionistas, o no se subsanen las irregularidades en el plazo establecido, la Superintendencia de la Economía Solidaria podrá ordenar, según la gravedad del caso, la suspensión o la liquidación de dichas operaciones y la separación de sus cargos de los responsables, sin perjuicio de otras sanciones que fueren procedentes.

Artículo 9. Entrada en vigencia

La presenta regulación entrará en vigencia a los noventa (90) días de la fecha de su publicación, siendo aplicable a partir de esa fecha a los nuevos procesos de inversiones en que se encuentren las empresas solidarias

Parágrafo. La presenta regulación no se aplicará a las inversiones que se hayan efectuado, o que ya fueron aprobados por el órgano respectivo.

INDICE GENERAL

Contenido

Determinación de resultados 1937
Excedente cero 1942
Valoración de las operaciones de los miembros 1943
Excedentes Y Beneficios 1944
Fondos 1947
Fondo de autofinanciamiento 1951
Fondo rotatorio 1951
Fondo de protección social 1954
Fondo de educación y promoción 1955
Fondos y reservas facultativos 1955
Fondo comunitario 1959

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

44 Resultados del Ejercicio

DETERMINACIÓN DE RESULTADOS

Concepto

La determinación de los resultados consiste en la fijación de los beneficios o de los quebrantos obtenidos por la empresa en las operaciones sociales durante el ejercicio, calculados por la diferencia entre los ingresos y los gastos necesarios efectuados, periodificados según los principios y las normas contables genéricas, y las especiales que se diseñen para el sector solidario, para su posterior imputación.

La forma de determinar los resultados puede estar prevista en la ley o en el reglamento, en disposiciones de la Autoridad de aplicación o de la actividad económico social a que se dedica la empresa, o puede que se haga remisión a la normativa interna, a las disposiciones que pueden dictar las entidades superiores del sector, a la normativa mercantil en general, o a la normativa general contable.

Una vez determinados los ingresos y los gastos del ejercicio (pérdidas y ganancias) quedan unos resultados que pueden ser positivos o negativos. Si fueron positivos, la empresa obtuvo ganancias o beneficios llamados excedentes. Si, por el contrario, los egresos superaron a los ingresos, se tuvieron pérdidas.

Determinación de los ingresos

Los ingresos de la cooperativa y demás empresas solidarias proceden de (Aguiar, 2022):

1. El excedente cooperativo que proviene de las transacciones efectuadas por la cooperativa con sus miembros: operaciones de propósito con sus miembros, que se genera cuando la cooperativa presta al miembro un servicio a un precio que excede los costos. Tal excedente proviene de la inclusión prudente en el precio cobrado de un margen destinado a cubrir un riesgo relacionado con el mercado que no se materializa al final del año.

2. "ingresos extracooperativos" proceden de las transacciones con terceros: pueden ser del mismo tipo o naturaleza de "operaciones cooperativas", excepto que se llevan a cabo

con no socios. Junto con Munkner, estas transacciones se designan como "transacciones de propósito con terceros" .

3. Ingresos no operativos. Se generan por actividades sin fines específicos, es decir, operaciones no comprendidas en su actividad regular, como la adquisición de activos financieros, la venta de activos fijos, el arrendamiento de instalaciones o equipos que no están siendo utilizados por la cooperativa, etc.

Habitualmente, en primer término, se determinan los ingresos obtenidos en el ejercicio, los que la ley puede exigir que sean diferenciados en ingresos ordinarios o extraordinarios, aunque puede que no sea exigido diferenciarlos, sino que todos los ingresos obtenidos en el ejercicio sean tratados de igual forma.

En caso que se distingan, los ingresos ordinarios serían aquellos que proceden de la actividad que la entidad desarrolla con sus asociados en relación con el objeto social (acto cooperativo mutual, solidario o actividad cooperativizada); y los extraordinarios, los procedentes de operaciones con no miembros, los proveniente de los actos realizados fuera del objeto social, los provenientes de inversiones efectuadas o de participaciones financieras que tuviere la empresa y por la plusvalía obtenida por la enajenación de activos sociales.

Señala Fajardo (1997) que "Si la cooperativa gestiona los bienes de sus asociados y, a su vez, realiza por cuenta propia otro tipo de operaciones, tendrá que distinguir claramente entre una y otra gestión, con el fin de dar a conocer a los asociados, sobre todo, el resultado de la gestión realizada con sus bienes: por ello se distingue entre actividades cooperativizadas con los asociados, y otras actividades que la cooperativa realizará en interés propio, o indirectamente, en interés de sus asociados, pero siempre por su propia cuenta".

Esta distinción se debe dejar establecida claramente en la contabilidad, sobre todo en el caso de las operaciones con terceros, puesto que cuando se permite operar con ellos, en forma libre o porcentual, normalmente se hace esta exigencia.

Ingresos provenientes de sociedades subsidiarias (Meira, 2016)

En el caso de los ingresos generados por participaciones de la cooperativa en sociedades comerciales, es de notar que desde el punto de vista legal, la cooperativa es una socia de la subsidiaria, teniendo una participación social, esto es, un conjunto unitario de derechos y obligaciones. Uno de esos derechos se refiere al lucro generado por la subsidiaria.

En este contexto, admitiendo que la cooperativa pueda desarrollar su propósito mutualístico indirectamente a través de una sociedad controlada por ella, no se puede clasificar los resultados de esa actividad como excedentes cooperativos pues ello implicaría, desde luego, la negación de la personalidad jurídica de la sociedad comercial participada (subsidiaria). La cooperativa y la subsidiaria son dos entidades jurídicas con patrimonio autónomo.

En consecuencia, el lucro de las actividades realizadas por la subsidiaria, si hubo una deliberación expresa en el sentido de su distribución a los miembros, integrará los activos de la cooperativa como resultados extraordinarios, porque no fueron generados en transacciones con los miembros o con terceros, sino que se reportan a actividades que integran el objeto social de la cooperativa.

Por lo tanto, tales resultados no pueden ser repartidos entre los cooperadores, siendo afectados obligatoriamente a reservas irrepartibles.

Determinación de los gastos

Dentro de los gastos se comprenden:

1. La totalidad de los egresos necesarios para el funcionamiento social: costos de adquisición de materiales e insumos, remuneraciones al personal asalariado, alquileres, gastos generales, reposiciones, etc. los intereses pagados al financiamiento externo y a los aportes si fuese el caso; y las amortizaciones realizadas.

   Para Alonso (2000) no hay problema en aceptar lo pagado a terceros acreedores en cuanto se trata del coste de un factor de producción como es la financiación. En cuanto a los intereses por las aportaciones, señala: "... nos resulta difícilmente admisible la calificación de gasto de estas cantidades destinadas a retribuir fondos propios, cuando la regla general es la no calificación de gasto para tales cantidades en el conjunto de las sociedades".

2. El importe de la totalidad de los bienes entregados por los miembros a la empresa para que los gestione o comercialice (la masa de gestión) en valoración no superior a los precios de mercado (ley Euskadi, 2919)

INDICE GENERAL

3. Los costos y gastos incurridos en la compra y gestión de los insumos y bienes suministrados a los miembros de las empresas de consumidores;

4. El importe de los anticipos pagados a los miembros-trabajadores en las cooperativas de trabajo asociado, en cuantía global no superior a las retribuciones normales en la zona para el sector de actividad correspondiente.

Saldo

La diferencia entre los ingresos y gastos puede ser positiva (mayores ingresos que gastos) lo que produce un resultado favorable o ganancia, llamados en economía solidaria "excedentes brutos". A este resultado, se le deducen los porcentajes determinados por la ley y el estatuto para los fondos y reservas colectivas.

De los excedentes obtenidos, deducidos los porcentajes correspondientes, resulta un excedente denominado repartible, que es aquella parte del excedente que queda a criterio del órgano deliberante decidir qué hacer.

Respetando las asignaciones mínimas que obligatoriamente impongan la ley o el estatuto, la asamblea podrá decidir que el resto del excedente se aplique al incremento de alguna o algunas de las asignaciones anteriores (si el estatuto no lo impide) o se distribuya entre los asociados en concepto de retorno (Fajardo, 1997).

La determinación del destino a dar a este resto de excedente, puede ser de libre fijación por el estatuto o por la asamblea, o fijarse un porcentaje del total, determinado por ley; según lo establezcan las normas internas; o estar prohibida.

I*mputación de los resultados*

La propia ley puede establecer la forma de imputar los resultados obtenidos en el ejercicio. Por ejemplo, fijar el destino que se dé a la plusvalía obtenida por la venta de los activos inmovilizados; de los incrementos patrimoniales producidos por revalorización de activos; los producidos por las operaciones con terceros (porcentaje o total); por actos ultra-vires; los que son producto de la participación de la empresa en formas de concentración empresarial; los producidos por las liberalidades recibidas; un porcentaje del importe de los servicios, suministros o bienes obtenidos o entregados por los miembros, del valor de la vivienda, o de los ingresos ordinarios.

Una parte de los resultados pueden ser repartibles entre los miembros; otra parte, destinados a fondos y reservas obligatorias e irrepartibles: reserva legal, fondo de educación, fondo para remuneraciones del personal, etc.; fondo de inversión en medios físicos, para instalaciones productivas o recreativas, etc.; para el pago de un interés limitado a las cuotas sociales, si ello así está previsto.

Normalmente, los resultados obtenidos en operaciones con los asociados son repartibles entre los mismos, y los demás, imputados en todo o en parte a los fondos irrepartibles, preferentemente a la reserva legal.

Sistema de imputación

Pueden fijarse porcentajes fijos o mínimos para determinadas cuentas o fondos, o dejarse en libertad a la empresa para fijarlos, remitiendo o no expresamente a las normas internas, así como exigirse ajustes por inflación.

Sin embargo, algunos consideran que el excedente debe ser restituido en su totalidad a los miembros y todas las otras aplicaciones (fines comunes dentro de la cooperativa, como son inversiones adicionales, desarrollo comunal, educación y fondos de reserva, aunque de gran importancia) deben ser financiados por los miembros, con toda igualdad y justicia, pero nunca del superávit (Galor, 2003).

En Francia, la parte de los excedentes del ejercicio que no hubiesen sido destinados ni a reservas, ni a remunerar participaciones en el capital o distribuidos entre los asociados, se destinan a reservas, al sector cooperativo o a fines de interés general (Paniagua, 1997).

En Gran Bretaña (Co-operative comisión, 2002) sostiene que la reinversión constituye una absoluta prioridad y debería representar la destinación primaria del excedente generado, no solo para garantizar un elevado nivel de servicio a los clientes, sino incluso, a permitir la expansión de las empresas cooperativas en sectores ya existentes y de mayor éxito, así como en los sectores de actividad nueva y más interesantes, en crecimiento. Eventualmente los excedentes residuales son divididos entre los dividendos correspondientes a los asociados y el fondo de reserva para la comunidad.

En varios países de Asia parte del excedente es utilizado para pagar los intereses sobre las acciones que están en poder de los miembros.

INDICE GENERAL

El proyecto de Ley de Economía Solidaria de Brasil (2019) establece que el resultado operacional líquido, cuando lo hubiere, deberá ser invertido en las finalidades del emprendimiento o para auxiliar otros emprendimientos equivalentes que estén en situación precaria de constitución o consolidación y, además, para el desarrollo comunitario o la calificación profesional y social de sus integrantes.

La posición de la Alianza Cooperativa Internacional es que solamente una parte del superávit debería ser restituida a los miembros, de acuerdo a su participación en la cooperativa y la otra parte, normalmente la más importante, debería ser destinada a fines comunes.

EXCEDENTE CERO

Pero, puede ser que se aplique la política excedente cero que supone el cierre contable del ejercicio equiparando los gastos del ejercicio a los ingresos, mediante la valoración a posteriori (cuando ya se conocen los resultados del ejercicio) de los bienes entregados o adquiridos y de los servicios prestados a los miembros por la cooperativa y viceversa.

Paniagua (2013b) llama *espuria* a esta técnica ilegal de gestión económica que consiste en sobrevalorar o infravalorar, respectivamente, los bienes económicos (los bienes y servicios) prestados por los miembros a la empresa, o los recibidos por el miembro de la entidad, porque desnaturaliza la empresa solidaria; es contraria a la tutela efectiva de relevante interés afectados dignos de protección (inversores y acreedores sociales) y vulnera la normativa contable y tributaria, así como el Derecho de la competencia económica en tanto que garante de la corrección y el no abuso de derecho por los agentes económicos en sus actuaciones en el mercado.

Profundizando en el punto, Meira et al (2018) señalan que una de las formas de obtener excedentes será dando libertad a las cooperativas para que determinen el montante de los gastos, entre ellos, podrá figurar el montante atribuido a los cooperadores por los bienes o servicios prestados. Así se comprende que la ausencia de cualquier avalúo previo podrá conducir a un excedente nulo. El cooperador recibirá entonces la totalidad de la prestación por su actividad en la cooperativa de forma anticipada, sin tener que esperar al fin del ejercicio para recibir el retorno cooperativo.

Y añaden: algunos autores abogan por la adopción de este mecanismo financiero para transferir las reservas legalmente irrepartibles sin salir de la legalidad. Así, a través de una política de pagos anticipados desproporcionados o excesivos; o pago a los cooperadores, a precios muy elevados de sus entregas de materias primas; a la reducción del precio de venta de los productos en las cooperativas de consumo se crean pérdidas contables (no reales), «perdidas ficticias», que serían después compensadas per el fondo de reserva legal. A través de esta «programación de perdidas» se irá reembolsando parcialmente a los cooperadores y, así convirtiendo los fondos de reserva legal en figuras meramente simbólicas.

VALORACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LOS MIEMBROS

Respecto del valor a dar a las prestaciones de bienes y servicios que los miembros reciben o realizan con la empresa, a efecto de determinar los excedentes que pudieren corresponderles, habría que distinguir entre las entregas de los miembros a la empresa y los bienes y servicios prestados por ella a los mismos.

Sistemas (Fajardo, 1999)

1. Un primer sistema consiste en determinar los ingresos y gastos del ejercicio sin valorar previamente la contribución de los asociados en la actividad económica (valor de sus entregas, retribución por su trabajo, valor de su vivienda). De esta manera, no se aprecia claramente si el asociado se beneficia o no actuando con la cooperativa.

   Si la cooperativa no efectúa esta valuación el momento en que se produce la transmisión de los bienes o la prestación de los servicios, será muy difícil, o incluso imposible determinar si el cooperador tuvo alguna ventaja por actuar con la cooperativa y cuál es su medida. Aunque se podrá argumentar que el valor de esos bienes o servicios sólo será conocido en el momento del cierre del ejercicio (Meira et al, 2018).

2. El segundo sistema consiste en hacer una valoración previa, provisional, de la contribución del asociado, o incluso, se le daría un anticipo a cuenta por la misma (por ejemplo, en las cooperativas de trabajo asociado, en que el asociado no puede esperar el final del ejercicio para recibir la retribución).

   De manera que cuando la cooperativa avalúa, previamente, los bienes entregados o los servicios prestados por los cooperadores, el resultado final de ejercicio servirá como referencia de la existencia de ventajas o desventajas económicas (Meira et al, 2018).

INDICE GENERAL

3. Un tercer sistema hace una valoración previa de la contribución del asociado que no es provisional sino definitiva; esto es, se le pone un precio fijo con independencia de que la retribución que finalmente se obtenga por ella sea mayor o menor. En este caso el asociado no tiene ningún derecho sobre el resultado final, de forma que si hay excedentes o pérdidas, se aplican en su totalidad a reservas.

Valoración de los bienes y servicios prestados a los miembros

Paniagua (2013) plantea que el valor de los bienes y servicios prestados o suministrados por la cooperativa a sus socios, debe ser, como mínimo, igual al valor de coste o, en su caso, de adquisición para la cooperativa, incluidos los gastos generales de la sociedad en la actividad económica correspondiente.

Lo que sí es cierto es, como dice Fajardo (1997) "...no parece aceptable por leonino el pacto que implique obtener los bienes a precios superiores a los corrientes del mercado, o cobrar salarios por debajo del mínimo legal".

Valoración de las entregas de los miembros a la empresa

Para los bienes y servicios prestados por los socios a la cooperativa, su valor debe ser, como máximo, el valor de mercado (lo que exige, en ocasiones, una valoración flexible y razonable) de los bienes o servicios en cuestión (Paniagua, ídem).

En este sentido, Alonso (2000) estima que en el caso de las entregas efectuadas por los miembros a la cooperativa para que los comercialice, su valoración podría ser el precio medio de mercado o, pareciera mejor, valoración no superior a los precios de liquidación: ello porque se trata de entes creados para la realización de operaciones a precios más favorables para los asociados que los vigentes en el mercado.

Otro sistema es valorar las entregas según el monto de las retribuciones normalmente satisfechas en empresas de similar actividad de la zona y del mismo sector de actividad de la que realiza la empresa.

En el caso de las empresas de trabajo asociado, se valoraría el trabajo aportado por los miembros según la remuneración promedio en la zona para las diversas categorías profesionales.

EXCEDENTES Y BENEFICIOS

Es importante diferenciar claramente entre excedentes y beneficios, aunque muchas veces no se da esta distinción considerándose todos los resultados positivos de igual forma, conceptos que –aparentemente- son iguales por cuanto tienen que ver con los resultados de las operaciones, pero que presentan importantes diferencias (Vargas y Aguilar, 2009, De la Vega, 2010):

Excedente

El excedente proviene de habérsele cobrado el servicio al asociado por encima del costo en el caso de las cooperativas de distribución —consumo, provisión, seguro, vivienda, crédito, entre otros— o de habérsele pagado menos de lo percibido en el caso de las cooperativas de mercadeo —agrícolas, artesanales, de producción, de trabajo, entre otros—.

Sucede que en uno y otro caso la cooperativa realiza sus operaciones sobre la base de un precio estimado que cobra o paga a los asociados durante el transcurso del ejercicio, toda vez que no puede calcular para cada una de ellas el precio exacto y definitivo, pues existen rubros cuyo importe solamente se conoce con precisión al finalizar el ejercicio y confeccionar el balance general. Es en ese momento cuando la diferencia entre costo y precio del servicio resulta susceptible de determinarse de manera final; allí, entonces, puede fijarse el excedente repartible (Cracogna, 2019).

El excedente es referido a la empresa solidaria en cuanto tal y es el producto positivo de las operaciones realizadas por los miembros con ella, en cumplimiento del objeto social; esto es, es el producto de la actividad –o acto- cooperativo; el resultado positivo procedente de las operaciones del objeto social con los miembros de la cooperativa.

El excedente recae primero en el patrimonio de la sociedad produciendo un incremento de éste, y como los socios soportan el riesgo de la empresa, si vía retorno se les entregan cantidades concretas, se debe al éxito de la actividad económica organizada, lo que permite calificar –en sentido amplio- como beneficio las cantidades así obtenidas.

Dice Larrañaga (1987) que es posible afirmar que el retorno es la participación del socio en el excedente por asumir el riesgo de la empresa de la que es copropietario. "Desde el punto de vista jurídico, podría definirse el beneficio neto como el excedente del valor del patrimonio neto sobre el capital social y las reservas que arroja un balance anual regularmente aprobado o bien, como el excedente de los ingresos sobre los gastos del ejercicio recogido en la cuenta de pérdidas y ganancias regularmente aprobada".

Beneficio

INDICE GENERAL

En un sentido general, existe beneficio cuando el socio obtiene una ventaja patrimonial mediante la cooperativa, pero sin necesidad de que esa ventaja se traduzca en una ganancia directa, pues el <<beneficio>> puede consistir en evitar pérdidas. Por tanto, la realización de actividades cooperativizadas supone *per se* y en principio un <<beneficio>> para el socio; el <<excedente>>, por su parte, es el resultado positivo que deriva de la actividad cooperativizada. De estas afirmaciones doctrinales resulta que puede existir <<beneficio>> para socios, pero no concretarse en <<excedentes>> (De la Vega, 2010).

También, el concepto de beneficio sirve para designar el saldo positivo de la cuenta de ganancias y pérdidas del ejercicio.

Sin embargo, la doctrina ha considerado que el beneficio en sentido propio es el obtenido a costa de terceros; el beneficio de intermediación que obtiene la cooperativa al operar con terceros, y como incremento del patrimonio social cooperativo, en sentido amplio, debido a actividades ajenas a las propiamente cooperativas" (Fajardo, 1997).

En conclusión, el excedente lo produce la actividad de la empresa con sus asociados, que serían los resultados cooperativos; y el beneficio, lo produce la actividad realizada por la empresa con terceros, que sería la actividad extra-cooperativa.

No obstante, en España (Bel Durán, 2009) se propone eliminar la diferenciación entre resultados cooperativos y extra-cooperativos, quedando estos últimos muy determinados y claramente fuera del objeto social (asimilarlos a los resultados de operaciones interrumpidas). En concreto, plantea que se entenderán por resultados cooperativos:

1. Los procedentes de operaciones con los socios y terceros en la medida que coadyuvan al cumplimiento de los fines sociales y posibilitan la obtención de un mayor valor a los socios.
2. Los procedentes de acuerdos intercooperativos
3. Los resultados procedentes de rendimientos financieros
4. La enajenación de activos vinculados a la propia actividad que se reinviertan en la sociedad.

En conclusión, los ordenamientos hacen una distinción entre excedentes (o *surpluses)* y beneficios (o *profits*). Esta distinción es importante porque los primeros "excedentes" pertenecen a los miembros, pues han sido generados gracias a sus transacciones con la cooperativa por lo que deben distribuirse entre estos, en proporción a dichas transacciones durante ese periodo de tiempo, o bien destinarse (total o parcialmente) a otros fines que decidan en asamblea. Mientras que los "beneficios" en cambio, derivan de las transacciones con no miembros y –según recomienda- deben transferirse al fondo de reserva de carácter irrepartible (Fajardo, 2015).

Ahora bien, a la diferencia entre las entradas totales de la cooperativa y la totalidad de sus gastos, Galor (2003) la denomina *superávit* y afirma que se trata de un fondo temporario abonado por los miembros hasta establecer el precio final, momento en el cual puede ser restituido. No es ganancia; es la distribución de los resultados obtenidos por la cooperativa entre todas las unidades de participación de los miembros. De manera que un miembro que haya tenido una mayor parte en el negocio de la cooperativa tendrá derecho a una mayor parte en el superávit de la cooperativa.

Este superávit no es ganancia, porque no está relacionado con el aporte económico de los asociados, sino con el uso que estos hicieron del servicio cooperativo (Moirano, 2009).

FONDOS

Concepto

Los fondos son el conjunto de valores numerarios activos con fines específicos y excluidos de la distribución a los miembros; aquella parte de los excedentes del ejercicio que se capitalizan colectivamente para financiar determinadas actividades. Aquellos recursos que por ley o por estatuto, los miembros no pueden o no quieren distribuir.

Se puede establecer la diferencia entre los conceptos de fondo y de reserva, en el hecho que los primeros están destinados esencialmente a su uso o empleo durante el ejercicio; y las reservas, no, sino sólo en el momento en que se realice la condición establecida en la ley o en el estatuto.

Naturaleza

Al igual que el capital, las reservas son fondos propios que se caracterizan porque se van acumulando con las ganancias no distribuidas entre los socios (Llobregat, 2009). Se trata de capitales de riesgo y no de capitales de crédito.

Lo más razonable es que los fondos y reservas formen parte del patrimonio de la empresa (son fondos propios) y no del capital,

INDICE GENERAL

porque no puede ser considerada como aportación de los miembros. Las reservas no distribuibles constituyen, incluso en caso de disolución, el patrimonio colectivo autónomo de la empresa. Constituyen la garantía de independencia de la cooperativa contra el riesgo de desnaturalización de su identidad, de transformación en sociedad comercial y de estabilidad empresarial (Monzón, 1999).

Ahora bien, si las reservas integran el patrimonio social, garantizan con parte de este a sus acreedores y están afectados a la realización de su actividad, por lo que la empresa tiene su plena administración y goce.

Funciones (Pastor, 2006)

Existen en todo caso dos funciones específicas atribuidas a las reservas en la cooperativa que siempre han venido unidas a su nota de irrepartibilidad, y que satisfacen los fines específicos que de siempre han venido unidos al cooperativismo.

Por un lado, crear un patrimonio colectivo separado del de los socios, destinado a realizar el principio de solidaridad entre los socios de presente y las personas pertenecientes a la categoría social que tiene las mismas necesidades y con las generaciones venideras. Por otro lado, crear un patrimonio afecto a fines sociales a favor de los propios socios, de los empleados de la propia cooperativa y del entorno tanto social como medioambiental, es decir comprometido con los siete principios de la ACI.

No solo tienen una función análoga a la del capital social, sino que la precaria existencia de este último, fruto de su carácter variable (excepción hecha del capital social mínimo) hace que las reservas pasan a ser en el caso cooperativo el recurso propio de mejor calidad, ya que opera como importante contrapeso, en su organización financiera, del capital social. Como se ha indicado por la doctrina es la fuente de financiación más barata y estable de este tipo societario.

El costo de esta fuente de financiación es nulo, porque las distintas partidas que lo integran no pertenecen a nadie en particular, ni se retribuyen a nadie consecuentemente. Es un verdadero «*no exigible*», pues, así como las aportaciones de los socios y los asociados, pueden ser exigidas por ellos al causar baja, en las condiciones señaladas por la Ley y los Estatutos, el Fondo de reserva obligatorio es irrepartible, aun en el caso de disolución y liquidación de la cooperativa.

Señala Althaus (1992) que estando afectados los fondos a la realización de los fines de la cooperativa, pueden ser libremente invertidas en todo lo conducente al cumplimiento de su objeto, con el consiguiente beneficio para los asociados, por lo que tienen su goce, pero de ninguna manera su dominio, ya que de ninguna manera pueden incorporarlas a sus patrimonios particulares.

Tipos

Puede ser que haya una sola o varias reservas. Pueden ser creadas por una ley especial que ordene constituir con parte de los excedentes de cada cooperativa o mutual, un fondo destinado a financiar actividades de mutualidad externa de carácter local, regional o nacional. Pueden, también, tener su origen en una disposición del estatuto o provenir de acuerdos de la asamblea, en forma libre, o requiriéndose de aprobación administrativa.

Características

1. Los fondos y reservas se caracterizan funcionalmente por constituir una cifra matemática de retención. Como observa Vicent Chuliá (en, Martín Castro, 2013) el concepto de reserva es un concepto jurídico; son cuentas que carecen de entidad real, puesto que ninguna de ellas se debe materializar en activos concretos, sino que expresan una parte abstracta del patrimonio neto afecta a sus fines propios.

2. Las reservas constituyen una garantía general de la empresa. Para Bertossi (2000) el verdadero espíritu es el que anima reservas prudentes, razonables, provisorias, y que la estabilidad descalifica la conformación de reservas legales exageradas, desproporcionadas y confiscatorias.

3. Son aplicadas a efectos particulares. Esto es, tienen un destino específico, por lo que se puede decir que son indisponibles para otros fines que no sean los que las motivan. En tal sentido, pueden ser entendidas como locales hipotéticos destinados a recibir valores económicos que tendrán un uso o una finalidad fijada por la ley o por decisión de los asociados (López-Becho, 2002).

4. Generalmente son ilimitadas rn el sentido que se van acumulando sin necesidad de interrumpirse cuando se alcance un monto determinado. Sin embargo, sobre todo las constituidas en forma voluntaria, pueden estar limitadas desde su origen, o por disposición de una asamblea posterior.

5. Puede ser obligatoria su creación e imputación al destino compatible de su constitución, o de formación voluntaria

INDICE GENERAL

por decisión de los miembros. Bertossi (2000) es de la opinión que las reservas sean obligatorias sólo hasta tanto y en cuanto se alcance y se conserve el 50% del capital cooperativo, el que puede variar por el natural quehacer propio cooperativo

6. Normalmente son irrepartibles entre los miembros tanto en el curso de las operaciones sociales como en el momento de la liquidación. En tal sentido, Cracogna (2003) recuerda que el tercer principio de la Declaración de Identidad Cooperativa dice que las cooperativas "destinan los excedentes a todos o alguno de los siguientes fines: desarrollo de la cooperativa, posiblemente mediante la constitución de reservas de las cuales una parte al menos debe ser indivisible".

   Vale decir que la indivisibilidad o irrepartibilidad de todas o parte de las reservas ha sido reconocido con jerarquía de principio. Sin embargo, una parte de ellas podría ser repartible, aunque no disponible hasta su retiro, incorporándola a los aportes.

7. La justificación filosófica de las reservas indivisibles es que las cooperativas deben ser percibidas como empresas intergeneracionales, es decir como empresas destinadas a perdurar durante varias generaciones, creadas por personas que pertenecen a una categoría de partes interesadas (trabajadores, productores o usuarios) que permanecen dentro de esa misma categoría, pero con una permanente renovación generacional.

   Conforme a esta visión, las reservas acumuladas por los asociados anteriores de una cooperativa no les pertenecen exclusivamente a los asociados actuales; del mismo modo, las reservas acumuladas por los asociados actuales no son de propiedad exclusiva de ellos mismos, sino que, además, constituyen una inversión para los asociados futuros.

   Por lo tanto, si los asociados actuales decidieran apropiase de las reservas acumuladas por sus predecesores y/o sacrificar un instrumento empresarial destinado a servir a las generaciones futuras de asociados, estarían cometiendo una injusticia con las generaciones precedentes o venideras (Roelants, 2016).

Reservas divisibles

La reforma societaria italiana del 2003 (Bitossi, 2003) abre la posibilidad de la existencia de reservas heterogéneas y del consiguiente redimensionamiento de su indivisibilidad, reservadas a los socios financiadores y con un destino específico y, en caso de pérdidas, la inatacabilidad de las reservas indivisibles hasta el agotamiento de las divisibles. De manera que el patrimonio social no puede ser erosionado sino en último lugar.

Se trata de valorar la capacidad de atraer capital de riesgo (sin pago de intereses) proveniente de inversores institucionales como fondos de pensiones, agencias de desarrollo o instrumentos financieros internos del movimiento (Barberini, 1999).

FONDO DE AUTOFINANCIAMIENTO

Es un apartado que se hace de los excedentes netos de caja ejercicio para formar un patrimonio común (de propiedad de la empresa) que permita –a mediano y largo plazo- financiar, en la medida de lo posible, las propias operaciones de la empresa, sin tener que recurrir a financiamiento externo. Es la detracción de parte de los excedentes obtenidos durante el ejercicio, destinado a la formación de un capital propio, diferente al aportado por los miembros (patrimonio común).

La constitución de este fondo puede tener carácter obligatorio o meramente facultativo. Cuando tiene origen legal generalmente es irrepartible e indivisible tanto en el curso de las actividades de la empresa como en la liquidación. Si es establecido por el estatuto y, o por decisión de la asamblea, puede ser repartible, lo mismo que ser indivisible o divisible.

Proveniencia de sus recursos:

Se constituye con un porcentaje de los resultados del ejercicio que puede ser determinado en la ley, mediante remisión al estatuto o a los acuerdos de la asamblea. Igualmente, si el estatuto así lo establece, este fondo se integra con el resultado obtenido del total o parte de las operaciones con terceros, de actos *ultra-vires*, de la revalorización o venta de activos, o por las utilidades obtenidas de las inversiones realizadas, o con cargo al presupuesto.

Su monto es indefinido o acumulable durante cierto tiempo, o hasta alcanzar un determinado monto, o un porcentaje de la totalidad de los recursos de la empresa, y tiene por destino reforzar las operaciones normales de la empresa, o especificado, por ejemplo, para adquirir o reforzar activos.

FONDO ROTATORIO

Denominado "*revolving fund*" es de origen anglosajón. Se trata de un fondo de previsión futura formado por parte o total de los ex-

INDICE GENERAL

cedentes que corresponden a los miembros al final del ejercicio que no son repartidos en ese momento, sino que se ponen a disposición de la cooperativa, y cuya distribución efectiva se aplaza por un período determinado (de dos a cinco años).

El aporte de los recursos a favor de la empresa regresa a los miembros de forma gradual, tal y como lo caracterizan las cooperativas americanas: "el plan es comparado con una rueda que impulsa agua, usada para generar fuerza, que hace funcionar la maquinaria de la fábrica, haciendo retornar el agua a su río" (Périus, 2003).

Ese modo de capitalización guarda una relación fuerte y directa entre quien suministra el capital y quien lo recibe, de modo que el patrocinador es al mismo tiempo su beneficiario. La devolución se da en el tiempo en forma escalonada, sin comprometer la estabilidad financiera que se busca alcanzar por el mismo mecanismo de captación de recursos junto al cuadro social, como una represa, que cuando hincha, comienza a devolver el exceso (Périus, 2001).

*Constitución del fondo (*Balay, 1965)

El principio en que se funda es sencillo y se parece a la noción de las bonificaciones diferidas. Al cierre de cada ejercicio anual la cooperativa retiene la bonificación, o parte de la bonificación a que cada asociado tiene derecho. El conjunto de estas sumas retenidas constituye las reservas, y cada una de ellas puede ser asimilada a un depósito efectuado o a un préstamo consentido por el asociado a quien pertenece.

Como reservas, estas formas permanecen a disposición de la cooperativa durante todo el período necesario o convenido. En tanto que préstamos o depósitos, son inscritos en certificados expedidos a los asociados o en una cuenta abierta a nombre de cada uno de ellos.

La empresa retiene los excedentes, total o parcialmente, que corresponden a los asociados durante un número de años determinado, cuyas sumas se acumulan en una cuenta especial habilitada a cada miembro. Al término del período de años que cada cooperativa hubiere fijado, por ejemplo, cinco años, comienza la devolución anual de las retenciones correspondientes al primer año de ese período. Pero, simultáneamente, se retienen las sumas correspondientes al sexto año.

En el séptimo ejercicio, se devuelven las sumas correspondientes al segundo año del período indicado, pero se vuelven a retener los excedentes que correspondan a dicho séptimo año. Entre tanto, las sumas así aportadas, devengan un interés limitado a favor de los asociados. Las sumas retenidas al final de cada ejercicio se transforman en acciones cuyo valor se reintegra a los asociados, una vez transcurrido el tiempo fijado para el desarrollo del plan".

Podría, también, formarse con la retención de un porcentaje determinado por cada operación que realiza el miembro con su empresa, de manera que se va conformando en estricta proporción con el patrocinio del miembro, y en forma inmediata a las operaciones sociales, sin tener que esperar al final del ejercicio para constituirlo.

Oportunidad de pago del certificado rotativo

Louwe (1954) considera que no es prudente precisar las fechas en las que deben pagarse estos retornos diferidos como aportes de capital rotativo, y que el consejo de administración debe tener lasitud para decidir, tomando únicamente en consideración la situación financiera de la entidad a la fecha en la cual podrán ser pagados. Para ello, tienen que tomar en cuenta antes que todo, los montantes de los créditos disponibles y la medida en esos pagos pueden ser efectuados sin perjudicar a la entidad

Son repartibles en caso de liquidación, al vencimiento del término de su emisión, o, sólo si así lo prevé expresamente la ley o el estatuto, en caso de pérdida de la condición de miembro. Caso contrario, deberá esperarse su vencimiento.

Pueden ser remunerados, mediante el pago de intereses. Mientras que las reservas colectivas, propiedad de la colectividad, naturalmente no producen intereses, las reservas individualizadas rinden intereses a sus propietarios.

Sin embargo, se tiene la opinión de la inutilidad del pago de intereses al capital rotativo por lo siguiente: si los excedentes que recibe un asociado se adecuan, por definición, al volumen corriente de sus operaciones con la cooperativa, y si el monto de certificados rotativos que dicho asociado tiene en dicha cooperativa también se ha adecuado el volumen corriente de sus operaciones con ella, entonces el pagarle un interés no tiene otro efecto práctico que rebajarle el monto de sus excedentes en la misma cuantía que recibe intereses" (Daly, 1967).

También, pueden ser remunerados con un porcentaje de resultados, o un sistema mixto.

INDICE GENERAL

FONDO DE PROTECCIÓN SOCIAL

Es aquella parte de los excedentes del ejercicio que se destina para financiar actividades de protección social en beneficio de los miembros y de sus familiares directos: de asistencia sanitaria, protección a discapacitados, pensiones, ayudas, etc.

Sus recursos provienen normalmente de un porcentaje determinado de los resultados del ejercicio. También, con las liberalidades recibidas, con aportaciones especiales de los miembros, o mediante retención de porcentajes en cada operación realizada.

Su constitución puede tener carácter obligatorio o facultativo de acuerdo a lo dispuesto en la ley y el estatuto, y sus recursos pueden ser irrepartibles o repartibles. En Colombia se llaman fondos sociales solidarios. Son recursos tomados de los excedentes, de carácter agotable que viabilizan la materialización de los beneficios sociales derivados de la asociatividad y que por disposición normativa y por la naturaleza institucional de estas entidades están destinados a la atención de las necesidades de los asociados, a sus grupos familiares y a la comunidad (CTCP, 2023).

Un proyecto de ley de modificación de la ley de cooperativas de Colombia, propuso que

> *Para la prestación de servicios de previsión y asistencia, las cooperativas puedan crear fondos mutuales de carácter pasivo, a través de los cuales los asociados, mediante el pago de una contribución única, asumen y se amparan recíprocamente contra los riesgos establecidos, o se prometen determinadas prestaciones, sin que exista ánimo de lucro y hasta concurrencia del valor del respectivo fondo mutual. La constitución de dichos fondos estará precedida de estudios técnicos y actuariales que permitan establecer y mantener su factibilidad económica*

Fondo de Asistencia Técnica, Educacional y Social de Brasil

La ley de Brasil creó el Fondo de Asistencia Técnica, Educacional y Social (FATES) destinado a la prestación de asistencia a los asociados, sus familiares y, cuando esté previsto en el estatuto, a los empleados de la cooperativa, constituido con el 5% de los excedentes líquidos del ejercicio.

Corresponde a la asamblea aprobar un programa de aplicación del FATES, dividido en dos apartados:

1. Prestaciones reembolsables: adquisición de equipos de informática, prótesis, lentes, tratamiento odontológico:

2. Prestaciones no reembolsables: libros, materiales técnicos, cultura, entrenamiento y desarrollo profesional y personal, trabajos intelectuales y académicos, actividades artísticas y deportivas, asistencia médica y psicológica, hospitalaria, medicinas, auxilio funerario, etc.

La ley brasileña hizo renuncia fiscal por parte del Estado a los recursos de este fondo. Con ello, el legislador buscó valorizar el vínculo de solidaridad existente entre la cooperativa y sus asociados, entre éstos y aquéllas, y entre la cooperativa y sus asociados y las demás personas (empleados y familiares) que de forma directa e indirecta mantienen relaciones con la sociedad (Teixeira, 2016).

FONDO DE EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN

Es aquella parte o porcentaje de los excedentes que está destinada a financiar actividades de promoción, educación e información, criterio igualmente válido para cooperativas como para mutuales. En algunos ordenamientos se imputa a este fondo un porcentaje de los ingresos brutos de la empresa (que pueden ser de los ingresos ordinarios o de los extraordinarios).

Nota: el análisis del fondo de educación se remite al tema que analiza con detalle todo lo relacionado con el régimen de la educación.

FONDOS Y RESERVAS FACULTATIVOS

Concepto

Son aquellas partes de los resultados del ejercicio, creados por el estatuto o por la asamblea, que se destinan para finalidades específicas. Son proporcionales, lógicamente, a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de los asociados con la cooperativa. Souza (2003) los considera como recursos propios porque son generados por la propia entidad a través de recursos no distribuidos.

Acerca de su existencia, hay dos posiciones:

1. En un tiempo hubo oposición a la creación de reservas llamadas “libres” porque podría alterar las expectativas de los asociados de percibir excedentes, dado que son deducidas de estos. En este sentido, Althaus (1992) considera que allí donde la ley guarde silencio, la peculiar naturaleza en la cooperativa plantea una duda respecto de su admisibilidad, toda vez que al perder definitivamente los asociados todo

INDICE GENERAL

derecho de propiedad sobre los excedentes a los que se resuelva dar tal destino, podría argumentarse que se conculca un derecho individual surgente de la ley, indisponible para la mayoría.

Observa Cuesta (2000) que en virtud del carácter colectivo de las reservas y que ellas constituyen una sustracción de los excedentes repartibles, que en definitiva no serán devueltos a los asociados, en ningún caso es admisible la constitución de otras reservas que las previstas en la ley, ya sea que las disponga el estatuto o una asamblea.

2. Sin embargo, como dice Fajardo (2008) es indudable que la creación e incremento de reservas es una medida que fortalece la solvencia de la empresa, su estabilidad y su continuidad; es una medida de política empresarial conveniente e incluso necesaria; pero no debe imponerse por ley sino que deben ser los socios los que valoren su conveniencia y adopten la decisión oportuna al configurar su estatuto o a la hora de acordar el destino de los resultados del ejercicio. Además, el monto total de los fondos y reservas facultativos debería tener un límite, por ejemplo, hasta el 20% de los excedentes repartibles, decisión adoptada por la asamblea con una mayoría calificada, dejando de manera explícita el destino de las mismas (Basañes, 2016).

Disponibilidad

Estos fondos son creados para un objetivo definido por la asamblea que los creó, por lo que su disposición y utilización deberá ceñirse estrictamente a la finalidad para la cual fueron constituidos.

Sin embargo, se podría desvincular el fin principal de un fondo creado por la asamblea para ser utilizado en otro rubro o concepto, para lo cual necesariamente otra asamblea deberá pronunciarse, a la par de disponer el nuevo destino de dicho fondo, ya sea en parte o en su totalidad (Maidana, 2010).

Tipos

Los fondos y reservas facultativos son de muy distinto tipo; entre ellos tenemos:

1. Reserva voluntaria para compensar pérdidas que se generen como consecuencia de la totalidad de las actividades realizadas por la entidad (Buendía, 1999). Para compensar los quebrantos de una sección permitiendo la distribución de excedentes de las secciones superavitarias. De esta manera se buscaba reducir el impacto de una dificultad habitual en las cooperativas diversificadas o multiactivas: productores que se ven perjudicados por quebrantos de secciones con las que no operaron (Basañes, 2013).

2. Reserva para protección, actualización o revalorización de las aportaciones sociales.

3. Reserva garante del cumplimiento de las obligaciones sociales de los miembros y que libera sus aportaciones de ser prenda común de los acreedores.

4. Fondo para el financiamiento de los organismos de integración al que se encuentre afiliada la empresa, o de los organismos, independientemente de la afiliación.

5. Reserva para amortizaciones de los bienes del inventario; o para inversiones.

6. Fondo para la Promoción y el desarrollo del sector; investigación, asistencia técnica.

7. Fondo para financiar el funcionamiento de la Autoridad de aplicación.

8. Fondo para devolución de las aportaciones, de manera de establecer un límite a la reducción del capital por esta vía. Bel Durán (2009) propone supeditar el reembolso del capital social al mantenimiento de una reserva especial de modo que hasta que no alcance unos mínimos no se reembolse el capital social. Dicho fondo podría denominarse Fondo de Reembolso y sus dotaciones debieran ser deducibles a efectos fiscales. No financia la actividad cooperativizada, sino que se aplica a funciones de promoción y educación

9. Para el reembolso de instrumentos financieros emitidos por la empresa.

   Para Pastor Sampere /2006) por criterios de prudencia contable esta reserva debería constituirse en el momento de emisión de estos instrumentos financieros y no esperar al de su reembolso, interpretación que creemos goza de cierto respaldo.

10. Para mejoras del medio laboral fundamentalmente en las empresas de trabajo asociado; o para el pago de las prestaciones laborales de los asalariados.

11. Para capitalización proporcional de los miembros, según su antigüedad en la empresa, o el trabajo acumulado en las empresas de trabajo asociado.

Irrepartibilidad

Se discute acerca de su carácter de repartible o irrepartible

1. Para algunos, las reservas facultativas tienen carácter irrepartible si así fuere establecido por la fuente que las creó, tanto en el curso de las operaciones sociales como en caso de liquidación, de acuerdo con lo decidido en su caso.

   Para Gadea (2003) la irrepartibilidad de este fondo entre los socios se explica por los objetivos de marcada proyección social que persiguen las cooperativas. Ese patrimonio colectivo está destinado a hacer efectivo el principio de solidaridad de los asociados actuales con los de las generaciones futuras, si no se disuelve la cooperativa, o con personas que tienen las mismas necesidades, en caso de disolución.

2. Actualmente se sostiene que pueden ser repartibles entre los miembros, no solo en caso de liquidación, sino cuando los mismos pierdan su condición de tales. Se argumenta que trata de reservas que se han formado tomándolas de los retornos que les corresponderían a los miembros, en caso de no haberse constituido.

   De manera que si los retornos son proporcionales a las relaciones de cambio entre la entidad y sus asociados en el curso de cada ejercicio (y no a la participación en el capital) la extracción de los retornos para dichas reservas en un porcentaje único, produce una cantidad diferenciada para cada asociado, por lo que no tendrían validez los argumentos que niegan la legitimidad de las cláusulas estatutarias que consideran estas reservas como individualizadas o que así se dispongan al momento de la aprobación del balance (Ceccherini, 1999).

   Y lo son, tanto en el transcurso de las operaciones normales de la cooperativa como en caso de liquidación.

Ahora bien, una reserva facultativa constituida como irrepartible podría convertirse en repartible por acuerdo de la asamblea o por reforma del estatuto. El hecho es que algunas cooperativas han acordado repartir fondos que eran voluntariamente irrepartibles (por estatutos o por acuerdo de Asamblea). Para Nagore (2019) la argumentación es que si no son repartibles por un acuerdo estatutario, cabe modificar los estatutos y si no lo son por un acuerdo de Asamblea cabe que la Asamblea tome un acuerdo en sentido contrario. La lógica jurídica de la propuesta es clara, quien puede adoptar la decisión puede cambiarla.

FONDO COMUNITARIO

Es un hecho que la mayor parte de las empresas solidarias desarrollan programas económicos, culturales, deportivos y sociales en general en beneficio de las comunidades en donde se asientan. Al punto que la A.C.I. estableció como séptimo principio cooperativo el de *interés por la comunidad* entendido en el sentido que las cooperativas trabajan en pro del desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por los socios (ACI, 1995).

Pareciera lo más conveniente planificar tanto el monto como el destino de los recursos asignados en beneficio de la comunidad, mediante la creación (vía estatutaria o de asamblea) un fondo para ello, asignarle un porcentaje de los excedentes del ejercicio, así como establecer una sencilla estructura organizativa para su gestión, como pudiese ser un comité de desarrollo comunitario. Incluso, podría concertarse con las autoridades locales su utilización, de manera de establecer una colaboración estrecha con las mismas y contribuir positivamente en el desarrollo local.

INDICE GENERAL

Contenido

Concepto 1961
Naturaleza 1964
Momentos del retorno 1965
derecho subjetivo al retorno 1967
Extinción del retorno 1969
requisitos y limitaciones 1971
Cálculo 1973
Pago 1975

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

45 Retornos

CONCEPTO

Definición

El retorno puede ser concebido de forma estricta o amplia.

1. De forma estricta, el retorno es la parte del excedente repartible que la asamblea decide distribuir entre los asociados y que será proporcional a las operaciones hechas por cada uno con la cooperativa en el ejercicio (Fajardo, 1997) y no en función de sus aportes o de su participación en el capital.

   Para Viguera (2011) el retorno se justifica exactamente porque la única razón por que la cooperativa tiene aportaciones de los socios es para realizar la actividad cooperativizada. Por lo que, si sobra, lo natural es que se devuelva –de ahí el concepto de "retorno"- porque se supone, en sentido estricto, que se restituye lo que salió del patrimonio de los socios por resultar innecesario.

2. En forma amplia, el retorno se extiende no sólo a los excedentes netos, sino también a los beneficios extra-cooperativos y extraordinarios que se puedan acreditar a los socios. Este concepto amplio comprende la distribución de resultados diferenciados, o del resultado único derivado de la contabilización conjunta de los mismos (Gomeza-Villa, en Viguera, 2011).

   A ello se puede observar que los beneficios obtenidos por la empresa por operaciones con terceros no son excedentes sino utilidades, las que no pueden ser distribuidas entre los miembros ya que ello significaría la obtención de lucro para los mismos. De manera que sólo pueden ser considerados retornos, los excedentes obtenidos por efecto del acto cooperativo u actividad cooperativizada.

   Así, se ha llamado "falso retorno" al que se haya distribuido entre los miembros por resultados no procedentes de la actividad cooperativizada, lo que es causal de pérdida de la condición de la calificación de cooperativa especialmente protegida (derecho español) o de cooperativa a mutualidad

preferente (derecho italiano) y que, en realidad, constituye una distribución de dividendos bajo la cobertura de retornos (Cobo del Rosal, 2012).

Diferencias con el reintegro o reembolso

De acuerdo a Viguera (2011) el reintegro es un derecho inderogable del socio de una cooperativa (salvo que se trate de aportaciones cuyo reembolso pueda ser rehusado por el órgano directivo) que surge como consecuencia de la pérdida de la condición de tal. En cambio, el retorno es un derecho condicionado por la existencia de resultados económicos favorables y por el acuerdo favorable de la asamblea y que se produce durante la vida activa del miembro, al final de cada ejercicio).

Diferencias con el dividendo

El dividendo es una figura propia de la sociedad mercantil, que se define como el derecho contingente a recibir las cantidades procedentes de los beneficios sociales que, previamente la asamblea haya acordado repartir. Supone un derecho firme, sin condiciones, ya que su nacimiento depende de la aprobación del acuerdo de distribución que adopta la asamblea. Mientras éste no se adopte, los socios disfrutan de un derecho a los beneficios, pero no de un derecho al dividendo acordado.

En consecuencia, el acuerdo de distribución no es sino el supuesto constitutivo del derecho. Desde ese momento surgirá, a favor del socio, un derecho de crédito con un determinado contenido económico: una suma de dinero que irá en proporción al capital desembolsado de sus acciones.

El reembolso surge como consecuencia de la salida del socio de la cooperativa; mientras que el dividendo se reparte entre los socios que pertenecen a la sociedad. Además, el derecho al reembolso supone el reintegro al socio de su inicial aportación –actualizada, si fuese el caso-; mientras que el derecho al dividendo consiste en la reversión al accionista de la parte correspondiente por los beneficios que haya obtenido la sociedad como consecuencia de la finalidad lucrativa que persiguen las sociedades capitalistas.

En todo caso (como señala Macías-Ruano, 2016) en las cooperativas el reparto de excedentes, si los hubiera, sería proporcional a la participación de cada socio en las operaciones sociales. No se trata del reparto proporcional del beneficio en función de la inversión o la participación del socio en el capital, sino que se trata de devolver al socio los beneficios que la cooperativa ha obtenido, en proporción a la actividad desarrollada por él, y que, en definitiva, es la que ha generado la ganancia.

Y añade: no se premia la inversión o la participación en los medios de producción que supone la titularidad de la sociedad, sino que lo que se premia es la actividad cooperativizada que ha desarrollado el socio y que, en definitiva, es la que ha generado el beneficio societario. En definitiva, se premia el trabajo no la inversión.

Bonfante (en Cobo del Rosal, 2012) subraya que la distinción entre retorno y dividendo está en el efectivo sistema de reparto más que en el origen causal de los institutos. Es decir, a la hora de establecer una clara comparación entre el dividendo y el retorno lo que verdaderamente determina la distinción entre ambos institutos es el mecanismo de acreditación que cada uno tiene.

Recordemos –continúa- que el dividendo se acredita siempre en proporción al capital suscrito y el retorno por su parte, se acredita en proporción a la actividad desarrollada por el cooperativista con la cooperativa. Es decir, según la correspondencia efectiva entre el resultado y la concreta actividad mutualista que lo produjo; correlación entre el trabajo realizado y el resultado obtenido por ese <<concreto trabajo>> por lo que debe siempre haber participado «activamente» el socio cooperador en la obtención del resultado que se le reparte.

Fuentes

El derecho al retorno puede estar establecido en:

1. La ley

   Normalmente la ley establece al retorno de acuerdo a alguna de las siguientes alternativas: la ley fija los porcentajes de los excedentes que pueden ser distribuidos; la ley fija los límites por los cuales una parte de los excedentes no podrían ser afectados y deja que los asociados hagan la distribución; una combinación: la ley fija un porcentaje mínimo de la reserva y los asociados fijan el resto (Münkner, 1988).

2. El estatuto

   Sin embargo, la creación de un derecho inderogable estatutariamente no puede vulnerar ni el momento de la acreditación del retorno, ni la obligada dotación económica que precede por imperativo legal a los retornos, y mucho menos, proceder al reparto si los beneficios obtenidos no son resultado de la actividad del socio (Cobo del Rosal, 2012).

INDICE GENERAL

La Casación italiana (14-05-1992 en Buonocore, 1997) declaró ilegítima la cláusula de los estatutos que no indica el porcentual del retorno practicable.

En todo caso, como señala Torres-Pérez (2011) es fundamental una regulación del reembolso que pondere los intereses de la sociedad y no solo del socio saliente.

NATURALEZA

Hay diversos criterios acerca de la naturaleza del retorno:

1. Tradicionalmente el retorno se considera como efecto del exceso de percepción o margen de previsión que realizó la empresa cuando realizó operaciones con el miembro, por lo que el retorno constituye el reembolso que hace la entidad de obtención de bienes y servicios, por lo que los miembros hubieren pagado de más en sus operaciones de suministro.

   En el caso de las cooperativas de trabajo, las remuneraciones que los asociados- trabajadores hubiesen percibido de menos; la diferencia de los ingresos una vez deducidos los costos contrastados con el balance auditado (Münkner, 1988).

   Una variante es considerar los retornos como la restitución de los aportes económicos que hubieren hecho los miembros, o como remuneraciones (en dinero) diferidas de las prestaciones mutuales mantenidas por el asociado con la entidad (Buonocore, 1997).

2. Hay una concepción global de acuerdo a la cual el retorno es toda la ventaja patrimonial que la cooperativa proporciona al asociado tras la determinación de sus resultados; la participación del asociado en los beneficios o excedentes generados por la entidad (Ferri, en: Paniagua, 1997).

3. Para la concepción anteriormente prevaleciente en la legislación española de cooperativas, no existe la figura del dividendo, pero sí se podía hablar de excedentes y dividendos. Dice Fajardo (1997) que, en rigor, el llamado interés limitado al capital no es tal sino un dividendo, porque no se paga cuando está previsto si el ejercicio no arroja resultado positivo, mientras que si fueran intereses deberían pagarse con prescindencia del resultado del ejercicio.

   En cuanto a los beneficios (hay que entender por tales, los resultados positivos procedentes de operaciones con terceros no socios, o de otras operaciones o causas ajenas al objeto social cooperativo) estos no se distribuyen entre los asociados, sino que se destinan a patrimonio irrepartible; y en cuanto a los excedentes, se reparten entre los asociados en concepto de retorno.

4. Sin embargo, con la ley española de cooperativas de 1999 se termina con esa distinción, entendiéndose por retorno la atribución a los asociados del beneficio de la actividad económica de la cooperativa entendida en sentido amplio y comprensivo del resultado positivo de ella, cualquiera que fuere su origen cooperativo o extra cooperativo (Gomeza-Villa, 2001).

MOMENTOS DEL RETORNO

Se puede distinguir dos momentos en relación con el retorno: el del nacimiento del derecho y el del pago o distribución del mismo.

Momento de nacimiento del derecho

La posición tradicional y lo que pareciese más lógico es que el derecho al retorno surja en el momento de la aprobación de los estados financieros por parte del órgano deliberante, cuando en ellos figure la distribución de los excedentes, pues hasta ese momento no hay estados financieros.

Al ser aprobado por la asamblea que se va a proceder al reparto de los excedentes, estas cantidades quedan afectadas exclusivamente a este fin, con lo que los miembros adquieren un derecho subjetivo con un contenido económico concreto que los legitima para exigir a la sociedad el correspondiente pago. Tras dicho acuerdo se produce un traspaso de las ganancias desde la cooperativa, en principio titular de las mismas, exclusivamente a los socios cooperadores. Adquieren de este modo los cooperadores un derecho de crédito frente a la cooperativa que, aunque ciertamente se debe a la relación jurídico societaria interna que surge al ser éstos miembros de la sociedad, ésta logra así independizarse (Cobo del Rosal, 2012).

Una vez aprobado en asamblea y hasta que no fuere pagado, actúa como una acreencia del miembro contra la empresa; pero, al mismo tiempo, constituye una garantía a favor de la empresa por el resultado de las operaciones que el asociado hubiere efectuado con ella.

Algunos opinan que se origina al momento del cierre del ejercicio socioeconómico. También puede sostenerse que el derecho nace en cada operación que el asociado realiza con la cooperati-

INDICE GENERAL

va y su cuantía se determinará al aprobarse las cuentas sociales.

Momentos en la distribución de excedentes

Se pueden distinguir diversos momentos en la distribución o pago del excedente (Álvarez y Molina, 2009 y Llobregat, 2010):

1. Ex ante:

   En forma directa e inmediata, es decir, en el mismo momento de la participación del socio en la actividad que constituye el objeto social.

   Se lleva a cabo mediante la entrega de bienes y servicios de consumo a los socios con atributos adicionales con respecto a los ofrecidos por las empresas lucrativas en el mercado, para que maximicen su bienestar de consumo antes de la finalización del período económico.

   En las empresas de consumo o de servicios, el miembro obtiene en el mismo momento de su participación en la cooperativa, un ahorro de gastos. El miembro disfruta del consumo a precios que no exceden los precios de mercado, pero en definitiva percibe de forma anticipada beneficios por la actividad económica que realiza la empresa

   En las empresas de trabajo, mediante un anticipo de sus beneficios futuros. el miembro recibe una más justa retribución por el trabajo que realiza, aunque se tiene el problema de la dificultad de calcular a *priori* el coste real del servicio, y los resultados contables no reflejen ni excedentes ni pérdidas, de manera que no se destinar excedentes a las reservas legales.

2. Adelantos

   Es posible otorgar adelantos a cuenta (antes del cierre) siempre que hubiere excedentes realizados y líquidos, es decir, que hubieren ingresado a caja. Sin embargo, en caso de que por alguna circunstancia posteriormente al pago del adelanto hubiere pérdidas, los miembros que recibieron de buena fe el adelanto de sus excedentes no están obligados a su repetición a favor de la empresa, con lo que se produciría un incremento de la pérdida.

   De igual manera, cuando los retornos hayan sido erróneamente calculados y distribuidos a socios de buena fe, las consecuencias del mal cálculo no deberán revertir en los adquirientes de buena fe, por lo que la carga de la prueba del conocimiento de la irregularidad por parte de los socios debe pesar sobre la sociedad y éstos no deberán devolver los retornos.

   En el caso contrario, esto es, cuando se pruebe por la cooperativa que los socios conocían de la irregularidad del reparto de los retornos, éstos deberán devolver los mismos con el correspondiente abono de los intereses devengados

3. Posterior.

Se produce cuando los miembros reciben beneficios previstos en ejercicios anteriores, en actividades de educación, capacitación técnica para el mejoramiento productivo, acciones de solidaridad, compensaciones por acciones medioambientales, entre otros.

DERECHO SUBJETIVO AL RETORNO

Posiciones doctrinales

Sobre el particular hay diversas posiciones doctrinarias, a saber:

1. Se trata de un derecho indisponible e inalienable

   Althaus (1974) plantea que es un derecho que surge de la ley y por consiguiente no puede anularse. Considera ineficaz cualquier disposición estatutaria que resolviera diversamente sobre el particular y *a fortiori*, cualquier resolución de asamblea que les diera distinto destino que su distribución entre los asociados en la forma prevista por aquellas. Se trata de una atribución *ex lege* del remanente que deberá por tanto retornarse a los socios y no destinarse a otras dotaciones y que la asamblea y el estatuto sólo pueden decidir si se monetariza o se capitaliza en un fondo indisponible durante un período de tiempo para ser repartido entre los socios al término de dicho período. Existe, por tanto, la obligación del retorno, y se configura el retorno como un derecho inderogable de los socios (Llobregat, 2009).

2. Para Fajardo (1997) más de que de un derecho absoluto, se trata de un límite a la capacidad soberana de la asamblea que no podrá adoptar acuerdos que signifiquen la privación total y absoluta a los asociados del excedente que han generado con su actividad a lo largo del ejercicio. Se trata de un derecho no absoluto, concreto y no abstracto sobre los excedentes. Desde que la cooperativa determina los excedentes de ejercicio se podría conocer qué asociados son acreedores de la cooperativa y en qué cuantía.

INDICE GENERAL

3. Según Paz Canalejo, citado por Fajardo (1997) la facultad de la asamblea para destinar todo el excedente a reservas tiene como correctivo la doctrina general del abuso del derecho. En igual sentido, Gomeza-Villa (2001) considera que el Tercer Principio Cooperativo de la ACI reconoce a los asociados el derecho a participar en el beneficio de la cooperativa, y que por tanto una sistemática privación de los ellos por acuerdo de la asamblea podría contravenir ese principio cooperativo y además ser calificado como abuso de derecho. En esta vía, para Torres-Pérez, (2011) si la asamblea impide sistemáticamente la aplicación de los excedentes a retornos con las mayorías necesarias para adoptar dicho acuerdo pero en claro detrimento de los socios minoritarios, incurrirá en un abuso de derecho.

4. Otros consideran que no existe tal derecho en el caso de las llamadas cooperativas colectivas, en las que el excedente va a un fondo colectivo o de obras sociales, sin repartir nada entre los asociados (Ciurana, 1968).

5. Algunos opinan que la práctica cada vez más frecuente de no repartir contribuye a debilitar el interés de los asociados a seguir con el necesario empeño la gestión de la empresa (Zevi, 1998).

6. Sin embargo, en algunos casos existe un propio y verdadero derecho subjetivo al retorno (por ejemplo, el Fondo de Promoción Italiano que por Ley le corresponde el 3% de los excedentes de las cooperativas).

7. Teniendo en cuenta el fin mutualístico que debe connotar la entidad, no parece de ningún modo configurable alguna forma de derecho del asociado a la relativa distribución. Por el contrario, la asamblea tiene la facultad de destinar a reservas sociales todo el resultado, de manera de revalorizar las aportaciones sociales (Genco, 1999).

8. Como dice Llobregat (2009) no se caracteriza el retorno como un verdadero derecho del socio inderogable por el estatuto o la asamblea, sino que constituye una de las distintas posibilidades de asignación de las excedentes disponibles una vez realizadas las dotaciones legales, a juicio de la asamblea o por previsión estatutaria. Se entiende con frecuencia, entonces, que los miembros son titulares de un mero interés de hecho subordinado a la discrecionalidad estatutaria de la asamblea.

9. Una posición que parece la más lógica es la que sostiene que el retorno es un derecho esencial del miembro, pero es derecho que no es absoluto e inmediato. Se trata más bien de un derecho condicionado a la existencia de excedentes en el ejercicio y a la presencia de una decisión de asamblea que acuerde repartirlos, siempre que el estatuto así lo permita.

   El retorno es, entonces, un derecho social en abstracto; una expectativa de derecho subjetivo del asociado. Ese derecho necesita ser actualizado en un derecho concreto de crédito a favor del miembro, hecho que se materializa con la decisión por la asamblea de repartir el excedente obtenido en el ejercicio, documentado en el balance (Gomeza-Villa, 2001).

10. En sentido semejante, para Paniagua (2005) el socio ostenta una simple expectativa jurídica condicionada, además de por la existencia de resultados disponibles, por las normas estatutarias y los acuerdos sociales. Esta expectativa sólo legitima para impugnar los acuerdos sociales de aplicación de los excedentes disponibles, así como para exigir responsabilidad al órgano de administración, en supuestos extremos de negativas sistemáticas e injustificadas de la sociedad a repartir retornos o e imponer su capitalización, supuestos que incurrirían en abuso de derecho..

11. Para Torres-Pérez (2011) el Retorno se considera como una mera expectativa- y aunque se trata de una facultad limitada, nada obsta que en vía estatutaria se decrete que los excedentes disponibles serán distribuidos mediante el oportuno retorno. En todo caso, el derecho de retorno surge desde la concreta plasmación estatutaria.

EXTINCIÓN DEL RETORNO

En opinión de Cracogna (en Acuña, 2023) lo que ha quedado claro es que ya no resulta imperativo el principio del retorno, que desde el punto de vista económico constituye el núcleo que diferencia a las cooperativas de las empresas de capital, y se ha producido una notable aproximación con las asociaciones sin fines de lucro y las mutuales., que destinan sus resultados a mayores servicios o actividades de interés general. Este último destino puede considerarse en línea con el 7.º principio, pero advierte, que de eliminarse el retorno desaparece esta fundamental fuente de capitalización

Renuncia al retorno (Cobo del Rosal, 2012)

Plantea el autor que el beneficio contable o numérico es renunciable *ab-initio,* de modo absoluto por los socios fundadores y así sucesivamente por los nuevos cooperadores, y no por ello

INDICE GENERAL

se desvirtúa la cooperativa. Así, la abolición por todos los socios fundadores, y los sucesivos, del reparto entre ellos del beneficio-numérico es posible desde la misma constitución de la sociedad o desde sus sucesivas incorporaciones, pero no desde su adopción tras un acuerdo mayoritario de la asamblea.

Es más, en determinados supuestos cabría la renuncia *ab-initio* a la ventaja mutualista desde un punto de vista de su directa repercusión a los socios (derecho renunciable); sin perjuicio de que el derecho al resultado cooperativo sea inderogable por el mero acuerdo mayoritario (no unánime) en la asamblea (derecho inderogable).

En todo caso, la falta de una distribución del resultado provoca la renuncia a la titularidad de los socios de esas cantidades incluso en la liquidación. Las cantidades que sean objeto en una cooperativa de tal decisión irán a parar al movimiento cooperativo.

Por estatuto o por acuerdo de la asamblea podría optarse por la renuncia definitiva al excedente. Se trata de una medida de tal gravedad que el acuerdo de inclusión de tal cláusula en el estatuto requiere el voto de una mayoría calificada y que se le otorgue al asociado disconforme el derecho de separarse de la cooperativa sin ninguna sanción económica. Igualmente, si la norma no está prevista en el estatuto, pero la práctica hace que sistemáticamente el asociado no pueda percibir parte del excedente, se considera como causa justificada para su retiro, como si se tratase de una carga gravemente onerosa para el asociado (Fajardo, 1999).

Pérdida del derecho de retorno

Es controversial la admisión de la pérdida del derecho de retorno como sanción pecuniaria a los miembros que se retiran intempestivamente, aunque se acepta que ello pudiese estar sujeto a lo que dispongan las normas internas. Lo mismo, que el transcurso del lapso determinado en la ley o en el estatuto sin que se hubiese reclamado su pago, puede ocasionar la pérdida del derecho mismo, pasando sus recursos a integrar el fondo de educación.

Retornos no cobrados

En cuanto al destino de los retornos no cobrados, transcurrido determinado lapso desde que se tenía derecho a ellos, podría ser que vayan hacia la reserva legal, aunque lo más común es que sean al fondo de educación. No debería ser imputado a los haberes de los miembros porque no existe causa para su enriquecimiento proporcional: lo que, en rigor, se trataría de un enriquecimiento sin causa.

El reclamo del miembro contra la retención indebida del retorno puede interponerse ante los órganos internos, que pueden ser el de conciliación y arbitraje, el órgano directivo o el deliberante. También, ante la Autoridad de aplicación. Y, en caso de no obtener satisfacción, se abriría la alternativa del recurso ante la autoridad judicial.

REQUISITOS Y LIMITACIONES

Condiciones

El retorno se encuentra subordinado al cumplimiento de dos requisitos:

1. A la existencia de resultados positivos, reales y líquidos en el ejercicio.

   Se determinan de acuerdo con las operaciones que hubiese efectuado el miembro con su empresa y no por las operaciones de ésta con terceros, aunque en algunos casos se reconoce que el total o parte de dichos resultados sean tomados en cuenta.

   La distribución del retorno presupone la necesaria presencia de un avance activo de la gestión, esto es, se requiere la existencia de un resultado positivo, considerándose por la doctrina mayoritaria que es contrario a toda lógica jurídica y económica cualquier distribución entre los socios no sólo del retorno sino de cualquier ventaja mutualista ante un resultado contable negativo (Cobo del Rosal, 2012).

2. A una cláusula estatutaria o acuerdo de la asamblea que transforme el derecho social en abstracto del socio al retorno, en un derecho concreto de crédito a su favor, en el que se determinará de manera clara y nítida tanto su existencia como su cuantía, así como la forma de pago (Viguera, 2011).

Limitaciones

1. En ciertos casos, el retorno se hace en forma proporcional a los aportes o a los haberes del miembro: de acuerdo al haber social en el derecho alemán, entendido como el saldo activo del miembro, es decir, su situación patrimonial en las relaciones con la cooperativa, donde hay elementos activos y pasivos (Paniagua, 1998). Sin embargo, se objeta que tal criterio desnaturalizaría la identidad del excedente vinculado con las operaciones y no con el capital aportado. Este en las entidades comerciales es la base de la apropiación

INDICE GENERAL

de la ganancia, supuesto ajeno a las cooperativas (Moirano, 2009).

2. Se estima de dudosa legitimidad la cláusula del estatuto que en principio prohíba, de manera absoluta y fuera de los supuestos de las cooperativas de comunidad, sociales, no lucrativas y benéficas, la distribución de las eventuales ganancias o de las ventajas mutualistas (Cobo del Rosal, 2012).

3. En las empresas de trabajo asociado el reparto se hace según la cantidad y la calidad del trabajo aportado, o según los anticipos percibidos, los que igualmente miden el trabajo aportado.

4. En las empresas de obtención, de acuerdo con los servicios utilizados, los productos suministrados, el monto de la producción aportada por el miembro, al valor agregado por el mismo o de acuerdo a la compensación que debe pagar la empresa por el uso y aprovechamiento de los bienes y derechos cedidos por los miembros a la misma.

5. En algunos casos se permite que el estatuto disponga utilizar la totalidad de los retornos para pagar intereses fijos calculados sobre el capital integrado por los asociados, de manera tal que la asamblea pierde la competencia para determinar el destino a dar a los resultados (Londero, 2003). Sin embargo, este criterio lesiona el principio respectivo aprobado por la ACI.

Límites al poder de la mayoría en la asamblea al reparto de retornos (Cobo del Rosal, 2012)

1. La discrecionalidad de la que en último término goza la mayoría asamblearia está atemperada por el «principio de corrección y buena fe» en la ejecución del contrato social, con la consecuencia que el socio, frente a la negativa de que le sea reembolsado «su retorno», por razones de comportamientos abusivos de la mayoría, podría bien valerse de los instrumentos de tutela contra las deliberaciones asamblearias y solicitar la anulación del acuerdo de deliberación sobre la aprobación del balance en la que se ha decidido en tal sentido (Genco, 1999).

2. Destinarse a fines extra-sociales la partida repartible entre los socios, salvo acuerdo unánime de los socios. Ello no comprende el acuerdo de conservar las cantidades dentro de la sociedad a través de un fondo colectivo, ya que no implica un fin extra-social. Además, se entiende que las ganancias son de la persona jurídica y ulteriormente de sus socios, con lo cual no puede ser considera el <<no reparto>> un fin extra -social.

Así, plantea Torres-Pérez (2011) que como se ha apuntado por Meira, "no podrá recusarse la distribución de excedentes sin más y tampoco podrá fundarse tal recusación en motivos extra-sociales. La asamblea, en obediencia a los principios generales de naturaleza contractual, concretamente el Principio de buena fe, debe fundamentar la deliberación que impida la distribución de excedentes a título de retorno. Así, la deliberación sobre la retención de los excedentes en el patrimonio de la cooperativa tendrá que fundamentarse en el "interés social", concretamente en las necesidades de auto-financiación de la cooperativa. De aquí resulta que tal deliberación será inválida si los cooperadores mayoritarios, con su voto, intentaran conseguir intereses extra-sociales y, simultáneamente, perjudicaran los intereses de la cooperativa o de otros cooperadores".

3. Aa la hora de hacer efectivo el retorno se veta la posibilidad de alterar la regla de la igualdad innata en todos los principios cooperativos. Es decir, no se podrá establecer a la hora de hacer efectivo el retorno entre los socios ninguna diferencia que no tenga su origen en los propios criterios objetivos del legislador, esto es, el grado de participación o la clase de socio.

4. Está claro que un reparto igualitario entre los socios, sin ponderarlo en proporción al esfuerzo, actividad o consumo de cada cooperador puede ser un sistema legítimo de aplicación en una sociedad con un gran carácter personalista, como es el caso, pero nunca dentro del reparto de un retorno si este se interpreta según lo proclamado por la ACI.

CÁLCULO

Cobo del Rosal (2012)

El cálculo para fijar el retorno puede ser establecido por la totalidad de las operaciones de la empresa durante el ejercicio, o sólo de un porcentaje de los beneficios obtenidos bien sea de las operaciones con terceros; de las operaciones del objeto o, inclusive, de las operaciones extrañas al objeto social; de los resultados de las inversiones efectuadas; del producto de la venta de activos sociales; de la plusvalía obtenida por revalorizaciones; de las

INDICE GENERAL

liberalidades recibidas, o por las operaciones de concentración empresarial.

En estricta doctrina, solo corresponde el retorno de los excedentes resultantes de las operaciones del asociado con la cooperativa propias del objeto social (acto cooperativo). De manera que del peculiar sistema de reparto de resultados a través del retorno se desprende con la importancia que en particular tiene la actividad cooperativa para la configuración de nuestro instituto. Es de suma relevancia puesto que con base en ella se alcanza la cifra que un socio cooperador puede percibir en concepto de retorno.

Así, cuando hablamos del beneficio repartible a través de retornos estamos refiriéndonos en todo caso a un beneficio cooperativo neto del ejercicio, lo que por lo tanto no va a implicar que todo el beneficio sea susceptible de reparto bajo el sistema del retorno cooperativo.

Generalmente se hace deducción de los fondos y reservas tanto legales como facultativas, de manera que únicamente, entrarán en juego las cantidades que, tras cubrir las partidas previas obligatorias, se obtengan del resultado del desarrollo de una actividad que consista en un «intercambio mutualista» esto es, las resultantes del desarrollo de la actividad cooperativa con los socios cooperadores y no simplemente de actividades cooperativas. O lo que es lo mismo, no se podrán repartir los resultados «no cooperativos» entre los socios cooperadores.

Ello se realiza mediante el sistema de *contabilidad separada.*

Con la contabilidad separada no sólo se produce un verdadero retorno por la imposibilidad de incluir en el reparto de éste cantidades que resulten de las operaciones desarrolladas fuera de la relación «cooperativa-cooperador» sino que, igualmente, se distinguen con mayor nitidez los dos posibles sistemas de reparto: el dividendo y el retorno.

La práctica de la contabilidad separada en las sociedades cooperativas que tienen resultados de diversa naturaleza, no es por tanto un presupuesto legal más, sino el mecanismo a través del cual se construye una forma de reparto de resultados que respeta el concepto del principio del retorno cooperativo (Cobo del Rosal, 2012).

PAGO

Modo

1. Directo o en efectivo

   El pago efectivo puede estar sujeto a la disponibilidad de liquidez, o hacerse el pago sólo dentro de un plazo determinado en la ley, o en el estatuto.

2. Mediante prestaciones

   Se puede sustituir la paga en dinero en efectivo, por medio de bienes o insumos que suministra la cooperativa a sus socios, o mediante la prestación de servicios propios del objeto social; estas últimas, las formas más aconsejables porque incrementan el volumen de las operaciones o actividades de la empresa.

   Como quiera que el fin de la cooperativa no es tanto la distribución de los beneficios económicos, como el ofrecimiento de una prestación mutualista, un servicio con las mejores condiciones posibles donde la ventaja puede consistir eventualmente, pero no necesariamente, en una remuneración monetaria, junto con el ahorro, la obtención de productos de mejor calidad, e incluso el dividendo entre otras (Cobo del Rosal, 2012) o en forma de un crédito al asociado para una nueva prestación de servicios.

3. En natura

   El retorno podría cobrarse *in natura,* siempre y cuando se recoja en el estatuto y lo que se reparta sea valorable en términos económicos, puesto que es en numérico como se puede fijar la proporcionalidad entre la actividad cooperativa realizada por el miembro y el excedente obtenido (Cobo del Rosal, 2012)

4. En títulos

   En una retención y simultánea transformación del retorno en nuevos títulos, lo que se relaciona con las inversiones y su destino es dado por los propios asociados. Esta sería una forma de compensar la poca actividad de los asociados en capitalizar voluntariamente su empresa y se vincularía con el ofrecimiento de mejores precios, menores costos o una mejor prestación de servicios por parte de ella (Périus, 2001).

INDICE GENERAL

Puede –también- ser efectuada mediante reinversión en fondos o en reservas de destino colectivo, inclusive, ser destinado a un fondo para el pago de retornos.

Una alternativa consiste en transformar el retorno, total o parcialmente, en capital, sea destinarlas al pago de las aportaciones suscritas aún no canceladas por los miembros; mediante la asignación de títulos voluntarios u obligatorios; o destinarlos al fondo rotatorio. También, transformando el retorno en títulos de débito a media y larga duración con una tasa de intereses de mercado (Zevi, 1998). Así, en la normativa italiana se efectúa través de un aumento proporcional de sus aportes, con la emisión de nuevos títulos o mediante la emisión de instrumentos financieros.

Suspensión del pago

Aprobado por la asamblea el pago del retorno, lo procedente es que se proceda a su cancelación inmediata. Sin embargo, el pago puede suspenderse cuando concurran circunstancias que así lo justifiquen como puede ser al advertirse la comisión de errores en la formulación de los estados financieros, y hasta que se corrigieren; durante el lapso de aplicación de medidas de saneamiento financiero, o por requerimiento del Fondo de Garantías y, o de la Autoridad de Aplicación.

Contenido

Concepto 1979
Imputación 1981
La reserva legal 1983
Recursos de la reserva 1986
Aplicación o empleo de sus recursos 1988
Irrepartibilidad de la reserva 1989
Cobertura de pérdidas por los miembros 1991

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

46 Pérdidas

CONCEPTO

Definición

Por pérdidas se entiende la situación en que se encuentra la empresa solidaria por efecto de haber obtenido resultados desfavorables de las operaciones económicas del ejercicio, cuando los egresos efectuados durante el mismo superaron a los ingresos percibidos. Su determinación se efectúa con acuerdo lo pautado por la ley o el reglamento, por el estatuto o, caso de silencio, mediante remisión al derecho común.

Es importante distinguir entre las pérdidas obtenidas en la actividad que realiza la empresa con sus miembros, de las demás pérdidas habidas, y que ambos asuman la parte que les corresponda de las pérdidas habidas.

Porque imputarle –como dice Fajardo (1999)- todas las pérdidas a los fondos de reserva o a los asociados, sin distinción, puede dar por resultado que el asociado esté asumiendo pérdidas que no le correspondan y que se burle por esta vía la responsabilidad limitada que tiene el asociado por las deudas sociales. Tan injusto resulta que el asociado no asuma, cuando menos parte de la pérdida como que asuma las que no le correspondan.

Naturaleza

Para Paniagua (2005) no tienen sentido algunas interpretaciones que sostienen que las pérdidas no son propiamente pérdidas sociales, sino pérdidas del socio. Las pérdidas comentadas son auténticas pérdidas sociales experimentadas en el patrimonio social durante el ejercicio económico. Si bien estas pérdidas sociales están sujetas a un régimen singular de abono o compensación.

Señala Fajardo (1997) que algunas leyes distinguen la imputación de pérdidas según se trate de pérdidas derivadas de la actividad cooperativizada, de las surgidas de las actividades extra cooperativa y las actividades extraordinarias.

Las primeras, pueden ser cubiertas parte con la reserva, y una parte se imputará a los asociados porque se han generado con ocasión de su participación en la actividad económica de la coo-

INDICE GENERAL

perativa; por ello se imputan en proporción a la actividad desarrollada por cada uno; las segundas, deben ser asumidas íntegramente por la reserva; esto es, a cargo del patrimonio social.

En este sentido, la ley brasileña de cooperativas distingue los resultados deficitarios del balance en dos formas: las *pérdidas* que son la resultante de la insuficiencia de contribuciones de los miembros para el mantenimiento de la entidad, esto es, cuando las contribuciones son menores que los gastos generales incurridos, de allí que no interfieren en este resultado los números negativos de las operaciones; y los *perjuicios*, que son resultados negativos de las operaciones anotados en el balance anual derivados de la falta de éxito operacional (Campos, 2003).

Observa Llobregat (2010) que parece razonable sostener que si la cooperativa abonara a los socios unos anticipos societarios elevados, éstos podrían ser la causa de que el resultado contable de la cooperativa fuera el de pérdidas, por lo que la ley puede poner unos límites sobre la cuantía de los anticipos societarios.

Efectos

Al producirse pérdidas en el ejercicio, se originan los siguientes efectos:

1. No puede haber imputación de excedentes para la dotación de fondos o reservas, y no nace derecho alguno al pago de retornos a los miembros o a los aportantes externos. Sobre la posible suspensión del pago del remanente no cancelado de los anticipos laborales, podría ser posible en tanto que no se atente contra la percepción del monto del salario mínimo vital de los miembros-trabajadores.

2. Se incurre en una causal de disolución si la cuantía de la pérdida es de tal magnitud que hace imposible la continuación de las operaciones sociales. En ciertas legislaciones se establece que al alcanzar la pérdida determinado porcentaje se procede necesariamente a la liquidación, o se establecen medidas preventivas para evitar el cierre de la empresa.

3. Nace la obligación de cobertura de las pérdidas habidas en un lapso que debería ser determinado por la ley o en su defecto, por el estatuto (hasta cinco años, por ejemplo) y que no debería quedar indeterminado por la inseguridad jurídica que ello conlleva.

IMPUTACIÓN

Fundamento

El caso es que las pérdidas agreden los fondos propios de la cooperativa, y los atacan desde su capa externa de protección hasta el núcleo central del capital. Cuando llegan al capital y lo atacan en una proporción determinada obligan a su reducción, y finalmente puede llegar a ser causa de disolución de la entidad. Por ello, la ley tiene que clarificar el orden de imputación de esas pérdidas (a cuál de los fondos agraden y por qué orden preferencial) y su forma de compensación y extinción contable y sustantiva (Gomeza-Villa, 2001).

Señala De la Vega (2001) que se reconoce autonomía a la empresa para fijar en el estatuto determinados criterios de compensación de pérdidas: plazo máximo de su amortización; porcentaje de imputación de pérdidas al fondo de reserva tanto obligatorio como voluntario, e imputación de pérdidas a los socios.

Adicionalmente, sin embargo, en protección de los miembros y acreedores, la ley debe fijar algunos contenidos indisponibles (criterios que no pueden ser modificados por el estatuto) de la forma cómo las pérdidas del ejercicio pueden ser cubiertas, la que pudiese ser en el orden siguiente:

Orden de imputación de las pérdidas

1. Primero, por la absorción de los fondos de reserva voluntarios y los fondos facultativos adicionales que hubieren podido ser constituidos para dar una cobertura adicional a la empresa, fortaleciendo –con ello- su imagen en el mercado, y contrarrestando la debilidad estructural procedente de la variabilidad del capital.

2. Segundo, mediante la absorción de la reserva legal en forma total, parcial y subsidiaria a las reservas voluntarias o facultativas que se hubieren constituido para reforzar la solvencia de la empresa en caso de pérdidas, pues los mismos se consideran como un plus de garantía.

   Sin embargo, opina Lacalle (2001) "parece prudente no abusar de estos fondos pues si la autofinanciación se agota en seguida o queda en trance de agotarse, la entidad verá descender peligrosamente su solvencia".

   A tal efecto, es importante la fijación de un límite de imputación de la reserva. Si no se establece ninguna limitación sobre la cuantía de las pérdidas imputables al fondo de re-

INDICE GENERAL

serva obligatorio se posibilita que cuando haya excedentes, el asociado gana, y cuando existan pérdidas, es la cooperativa la que las soporta (Paniagua, 1997).

3. Tercero, por el traspaso de la pérdida a los beneficios que se obtengan en los ejercicios siguientes debiendo establecerse un número máximo de ejercicios que soportarán dicha pérdida. Estos deben ser reducidos, de manera de evitar que se vaya corriendo el tiempo pérdidas habidas en un ejercicio. En tal caso, habría que establecerse la imposibilidad de distribuir excedentes o beneficios hasta tanto no sean cubiertas las pérdidas diferidas de anteriores ejercicios.

   Estima Gomeza-Villa (2001) que la compensación de pérdidas con beneficios futuros y con retornos futuros sólo tiene sentido si esas pérdidas no han llegado a superar los fondos voluntarios y obligatorios y han agredido al capital, porque en ese caso ya no cabe esperar más, y la imputación debe convertirse en compensación y saneamiento de la empresa, o en su caso, en disolución.

4. Cuarto, por absorción del capital social:

Si las pérdidas son tales que se hace necesario reducir el capital social cada asociado debe soportar una reducción proporcional de sus participaciones en el capital social suscrito por cada uno, con independencia de su capacidad de uso cooperativo (Fajardo, 1997). Esto es, las pérdidas son imputadas a las aportaciones de los miembros.

En contra, Prieto (2002) afirma: "Por mi parte considero que ni siquiera en los casos en que medie atribución de un anticipo excesivo se debería forzar la asunción de pérdidas por parte de cada asociado individualmente considerado, ya que no debe olvidarse que existe contrato de sociedad por medio, con el cual la cooperativa se constituye como persona jurídica diferenciada de cada uno de sus miembros y asume la completa responsabilidad derivada de sus operaciones en el mercado".

A ello se le puede objetar que con tal actitud se estaría en presencia de un abuso de personalidad jurídica puesto que la misma no puede ser utilizada para eludir la responsabilidad personal de los miembros en detrimento (o fraude) de los terceros de buena fe. Y en tal caso, cabría aplicar la teoría del corrimiento del velo corporativo, por lo que las pérdidas deberían ser cubiertas con la absorción del capital por parte de los miembros.

   En caso del grupo empresarial Mondragón, se asumen las eventuales pérdidas de las nuevas empresas o actividades en sus primeros años entre todas las demás cooperativas asociadas al grupo, de tal modo que las cooperativas con mejores resultados ceden parte de ellos a las menos rentables o con resultados negativos con el fin de tratar de igualar los retornos o extornos distribuidos entre los socios-trabajadores (Larrañaga, 1987).

LA RESERVA LEGAL

Concepto

La reserva es la parte de los recursos económicos, formada por porcentajes de los excedentes anuales, destinada a reforzar los activos sociales, asegurar la normal realización de las actividades sociales, habilitar la empresa para cubrir eventuales pérdidas en ejercicios siguientes y ponerla en situación de satisfacer exigencias imprevistas o necesidades financieras que puedan presentarse.

La reserva legal tiene por finalidad dotar a la empresa de credibilidad frente a terceros, particularmente cuando se trata de una sociedad de capital variable. Es considerada como 0000un instrumento para la consolidación, desenvolvimiento o desarrollo y garantía de la empresa. Puede servir, también, para determinar la cuantía de las aportaciones para el ingreso de nuevos miembros, y para fijar el monto de la cuota de ingreso, si fuese el caso.

Ahora bien, como señalan Meira et al (2018) siendo la reserva legal constituida, esencialmente, como protección de los acreedores, la violación de los preceptos legales relativos à su constitución, refuerzo o utilización determinará la nulidad de la deliberación. Estas prácticas podrán, además, determinar la responsabilidad civil de los administradores de la cooperativa, configurando una grave violación del deber de lealtad que recae sobre éstos. Finalmente, estas prácticas podrán configurar una violación del principio de participación económica de los miembros, una vez que está dispuesto que uno de los destinos posibles de los excedentes sería el desarrollo de la cooperativa, específicamente a través de la creación de reservas, parte de las cuales serían irrepartibles.

Naturaleza

Lopes-Becho (2002) considera el fondo de reserva como una cuenta contable destinada a registrar ciertos valores que solamente pueden ser considerados gastos en las hipótesis o circunstancias previstas por la ley. Es la fuente de financiación más

INDICE GENERAL

barata y estable; su costo es nulo, porque las distintas partidas no pertenecen a nadie en particular; es un verdadero "no exigible" (Piera, 2001).

Características

1. La reserva es necesaria y obligatoria por estar determinada por la ley. Como señala Meira (2015) la reserva legal es una reserva de constitución obligatoria, siendo considerado el mejor recurso de la calidad financiera de la cooperativa. La finalidad de la principal reserva legal trabajando como una primera línea de defensa del capital previstas en el estatuto, evitando las pérdidas derivadas de la actividad empresarial de la cooperativa y determinar su reducción

   Sin embargo, en caso de no ser así (lo que pareciese imprudente) puede ser facultativa o voluntaria, esto es, establecida por vía del estatuto, de manera de aumentar la credibilidad de la empresa frente a terceros e imputar a ella parte de las pérdidas.

2. Tiene carácter irrepartible,

   Esto es, se configura como un patrimonio colectivo que no podrá ser repartido entre los miembros ni siquiera en caso de disolución y liquidación de la empresa. Una de las razones de ello, es que las reservas son integradas, igualmente, por resultados provenientes de operaciones con terceros, que si fuesen distribuidas entre los cooperadores constituirían un dividendo, poniendo en causa la finalidad n lucrativa de la cooperativa (Meira, 2016).

3. Tampoco puede ser empleado para llevar a cabo aumentos de capital, por cuanto ello supondría autorizar de forma indirecta el reparto de las reservas colectivas (Martín Castro, 2013).

4. Su dotación debe ser constante

   Tradicionalmente, y frente a las de otros tipos societarios, la dotación de la reserva es constante, de modo que la obligación de destinar un porcentaje de los excedentes netos a su dotación, permanece durante toda la vida de la entidad, con independencia de cuál sea su importe (ídem). Sin embargo, algunas leyes obligan la dotación de la reserva hasta que alcance el total o un porcentaje del capital social suscrito.

   Señala Meira (2012) que para que la reserva legal desempeñe adecuadamente la función de primera línea de defensa del capital social, se impone el establecimiento de una jerarquía entre las reservas, colocándose la reserva legal en el último grado de la escala, o sea, para efectos de cobertura de perdidas, ella sólo será utilizada después de agotadas otras reservas, como sería lo más adecuado — atendiendo a la función garantística desempeñada por tal reserva —,admitiéndose la imputación a la reserva legal apenas con carácter subsidiario y mediante la fijación de límites.

   Es más acertada la posición de no imponer un límite cuantitativo a la dotación de la reserva legal, subsistiendo durante toda la vida de la cooperativa la obligación legal de su dotación, independientemente de su cuantía y del tiempo transcurrido. Ello podrá suplir la disminución de garantías frente a terceros derivadas de su régimen de variabilidad del capital social.

5. No es remunerada.

   Derivado de ello, la única forma que tienen los asociados de compensar este esfuerzo inversor es seguir perteneciendo a la cooperativa, ya que aquellos que han constituido este fondo son los que más se benefician de él (Buendía, 1999).

Importancia de la reserva irrepartible

Adaptado de ACI (2021)

La importancia de mantener y desarrollar las reservas como capital común es cuádruple:

1. La mayoría de las cooperativas no tienen acceso a los mercados financieros. Aunque algunas cooperativas pueden utilizar, y de hecho utilicen, instrumentos financieros como la emisión de bonos sin derecho a voto, estos instrumentos financieros no suelen compensar la limitación concreta de capital a la que se enfrentan muchas cooperativas, lo que hace que sea fundamentalmente importante constituir reservas.

2. En segundo lugar, para ser económicamente sostenibles, las cooperativas deben protegerse al máximo contra la volatilidad del mercado. Los tiempos de crisis suelen demostrar lo acertado de esta estrategia. Las reservas de las cooperativas se invierten generalmente en el crecimiento a largo plazo de la empresa, pero también pueden utilizar-

INDICE GENERAL

se como garantía o sistemas de garantía comunes cuando es necesario negociar préstamos urgentes con los bancos, por ejemplo, durante las crisis económicas. En los bancos cooperativos, el hecho de que un alto porcentaje del capital esté formado por reservas y no por capital nominal de los miembros tiende a elevar sustancialmente su calidad y calificación.

3. En tercer lugar, la constitución de reservas comunes reduce el riesgo financiero para el cooperativista individual, ya que las pérdidas son absorbidas principalmente por las reservas y no por el capital nominal de los miembros. Hace posible que los miembros disfruten de una responsabilidad limitada en la cooperativa (generalmente limitada al importe de su aportación al capital de la cooperativa), como ocurre en la mayoría de los regímenes jurídicos de las cooperativas.

4. En cuarto lugar, al aumentar gradualmente el capital común en comparación con el capital nominal aportado por los miembros, las reservas constituyen un elemento fundamental del crecimiento económico de la cooperativa y, teniendo en cuenta el fuerte arraigo de la cooperativa en la comunidad, una contribución clave al desarrollo sostenible de la comunidad.

5. Las reservas irrepartibles son un poderoso elemento disuasorio contra el fraude, así como contra los intentos de desmutualización y de adquisición externa. De hecho, el adquirente externo tiene que convencer a los cooperativistas de que renuncien a su poder de control democrático mediante una decisión de la asamblea general. Incluso cuando esto ocurre y la empresa ha sido desmutualizada y vendida, el adquirente no puede reclamar la posesión de dichas reservas.

RECURSOS DE LA RESERVA

Proveniencia de sus recursos

Los recursos económicos que constituyen la reserva pueden provenir de distintas fuentes de acuerdo con lo dispuesto en la ley y, o en el estatuto, a saber:

1. Un porcentaje del resultado de las operaciones con los miembros y que no se retornaron a ellos, sino que se capitalizaron, determinado en la ley o en el estatuto.

2. La totalidad o un porcentaje de los beneficios obtenidos en las operaciones esenciales del objeto social con terceros.

3. La plusvalía procedente de la enajenación de activos si no son reinvertidos en activos fijos en un período determinado, por ejemplo, los 3 años siguientes.

4. El total o un porcentaje de los beneficios obtenidos por actos ultra-vires, operaciones extraordinarias, de inversiones efectuadas o de actos u operaciones llevadas a cabo con entidades extra sector.

5. Los resultados de las operaciones realizadas con otras empresas, fruto de acuerdos intersectoriales llevados a cabo para el cumplimiento del objeto social.

6. Incrementos patrimoniales resultantes de la regularización del balance.

7. Cuotas de ingreso, liberalidades recibidas, y todos los ingresos que no tuvieren destino específico.

Destino

Los recursos de la reserva están destinados esencialmente para la cobertura de futuras pérdidas que experimente la empresa, y puede ser la cobertura total de estas o sólo de un porcentaje, por ejemplo, hasta el 50% de las mismas.

Se trata de un activo de la empresa de carácter eminentemente financiero, cuyo valor contable que se agrega a aquel, permanece inalterado para el cumplimiento de su finalidad principal que es reparar pérdidas. No puede, entonces, la dirección de la cooperativa determinar que parte del fondo pueda ser destinada para otras inversiones (por ejemplo, para compra de muebles y demás equipamientos).

En verdad, sus recursos están presentes en las disponibilidades que diariamente son utilizadas en el desenvolvimiento de las actividades de la cooperativa, pero su monto escriturado es, en verdad, intocable, puesto que se destina prioritariamente a reparar pérdidas (Campos, 2003).

De hecho, sus recursos son destinados para atender la continuidad del desarrollo de las actividades sociales. Puede, también, ser destinada para la revalorización de las aportaciones de los miembros.

En caso de ser utilizados, los recursos de la reserva deben ser reconstituidas mediante aportaciones adicionales que deben ha-

cer los asociados, o imputarse la parte empleada a los resultados positivos de los próximos ejercicios, fijándose un número máximo de años para hacerlo.

Si la reserva es afectada a la cobertura de pérdidas, debe reintegrarse hasta el nivel anterior en que se encontraba, o hasta el porcentaje establecido en la ley y, o estatuto. Ahora bien, si el estatuto estableció un porcentaje superior al legal para su constitución, se interpreta, en forma restrictiva, que los socios lo hicieron para acelerar su constitución y no su reintegración (Meira et al, 2018).

APLICACIÓN O EMPLEO DE SUS RECURSOS

El depósito de los recursos financieros de la reserva debiera ser libre, esto es, en la entidad que considera conveniente la empresa, siempre que sea en instrumentos de segura y cómoda realización. Como dice Henry (2013) el fondo de reserva no debe permanecer ocioso, sino que debe ser utilizado.

Dada su función, la cuantía del fondo de reserva obligatorio no permanecerá inmóvil en una cuenta bancaria, sino que será utilizada libremente por los administradores en el tráfico normal de la entidad para la adquisición de bienes o para que sean prestados servicios necesarios para la actividad empresarial. Incluso, como el fondo no está vinculado a inversiones concretas, éstos no estarán obligados a rendir cuentas sobre los elementos de activo en que materializan la reserva. Los cargos a la cuenta de pasivo en que se concreta La cuantía del fondo de reserva son puramente contables y tienen siempre por finalidad cubrir pérdidas (Gadea, 1999).

Como señala Martín Castro (2013) no hallándose vinculado a inversiones concretas, su cuantía es empleada por los administradores en adquisiciones de bienes o en la utilización de los servicios para el desarrollo de la actividad empresarial, gozando en cualquier caso el órgano de administración de absoluta libertad sobre su materialización. Los cargos o aplicaciones de la reserva son puramente contables y tienen siempre por finalidad cubrir pérdidas.

Señala ACI (2021) que las reservas irrepartibles no son necesariamente activos bloqueados (y normalmente no lo son), sino que pueden utilizarse para cualquier fin, como la inversión en el crecimiento de la empresa o incluso la tesorería en caso de necesidad.

Sin embargo, puede suceder –en contra de su carácter abstracto- que la propia ley disponga que los recursos que la integren sean depositados en una cuenta bancaria especial, o en una entidad externa, por ejemplo, en el organismo de integración. Pudieren servir, también, como depósitos en una institución financiera como garantía por operaciones crediticias.

IRREPARTIBILIDAD DE LA RESERVA

La casi totalidad de legislaciones le dan a la reserva el carácter de irrepartible entre los miembros, incluso en caso de liquidación de la entidad. En tal sentido, para Gadea (2003) su irrepartibilidad se explica por los objetivos de marcada proyección social que persiguen estas entidades. Ese patrimonio colectivo está destinado a hacer efectivo el principio de solidaridad de los asociados actuales con los de las generaciones futuras, si no se disuelve la cooperativa, o con personas que tienen las mismas necesidades, en caso de disolución.

Esto está actualmente en entredicho, por muchas razones, entre ellas: si la reserva tiene por finalidad la consolidación, el desenvolvimiento y la garantía de la cooperativa, objetivos que desaparecen cuando la cooperativa se disuelve, una vez satisfechas sus deudas ¿qué sentido tiene entonces seguir defendiendo la Irrepartibilidad del patrimonio cooperativo? (Fajardo, 1999).

Aun cuando se sostenga que la Irrepartibilidad del fondo contraviene el espíritu societario y cooperativo, y así sea que la legislación establezca la irrepartibilidad de la reserva, hay, sin embargo, mecanismos financieros para transferir reservas legalmente irrepartibles a los asociados, sin salirse de la legalidad. Uno de ellos consiste en pagar unos precios muy altos a los asociados por sus entregas de materias primas o salarios muy altos. Esta política, llevada lejos, generará pérdidas contables que se extinguirán parcialmente con el fondo de reserva obligatorio. Así, el fondo se moviliza con relativa sencillez teórica, transfiriendo cantidades en forma de beneficios por la vía precios." (Lacalle, 2001).

Discusión sobre su repartibilidad

En principio, la indivisibilidad de las reservas es elemento diferenciador de la cooperativa, garantía de su crecimiento financiero y medida de protección en tiempo adverso. Además, según el Documento de orientación de la ACI, estas reservas son un legado heredado por los miembros actuales y tienen la responsabilidad de asegurar que la cooperativa sobreviva, sólida y dinámica, en favor de las futuras generaciones de miembros y en sentido más amplio, de la comunidad a la que sirve la cooperativa (Fajardo, 2015).

INDICE GENERAL

En sentido contrario, se sostiene que "además de no encontrar suficiente justificación para defender la irrepartibilidad de los excedentes en el momento de la liquidación, hay que destacar que esta norma genera conductas desviadas que tienden a obtener excedente cero para no generar reservas, o buscan, a través de transformaciones la cesión de activos y pasivos de la cooperativa, el reparto de las reservas, etc. Pero, ante todo, Fajardo (1999) considera que el principal inconveniente de esta irrepartibilidad es el trato injusto que recibe el asociado".

Excepciones a su irrepartibilidad

Señala Vargas (2009) que se ha pasado de la irrepartibilidad absoluta a la irrepartibilidad con excepciones; en unos casos, para que las cooperativas puedan afrontar los retos empresariales a los que tienen que hacer frente; en otros, por razones de justicia (socios de cooperativa en liquidación que proyecten ingresar en otra cooperativa) y, en otros, simplemente para evitar que la irrepartibilidad absoluta no se convierta en un elemento desincentivador para la constitución de cooperativas y para potenciarlas con cargo a resultados (Celaya, 1992). Otro más: cuando una cooperativa se transforme en una sociedad civil o mercantil, por así exigirlo la viabilidad empresarial, previa autorización de la autoridad de aplicación (Ley vasca)

Para Bertossi (2000) las reservas legales cooperativas pueden ser repartibles siempre que se establezcan capitales cooperativos prudentes, razonables, según cada clase de cooperativa, de su envergadura, de aquello verdaderamente necesario para su organización y funcionamiento. Señala que la constitución de reservas "extravagantes", más allá de lo que fueren necesarias, constituye un "verdadero despropósito, una impostura legal, un abuso del derecho", en contra de los asociados.

Propone, además, distribuir anualmente las reservas legales obligatorias cooperativas o al disolverse la entidad o a la baja del asociado, proporcionalmente a sus aportes y utilización.

En tal dirección, la ley andaluza de cooperativas de 2011 permite:

1. Repartir al asociado que se retira de la cooperativa después de cinco años de permanencia, una parte alícuota del 50% del fondo de reserva obligatorio generado a partir de su incorporación.

2. En caso de liquidación, el 50% del remanente patrimonial se reparte entre los asociados atendiendo al tiempo de permanencia y a la actividad desarrollada en la cooperativa (García-Jiménez, 2001). Meinen (2003) estima que el fondo de reserva es un patrimonio construido por los cooperativizados y que en caso de disolución debe ser devuelto, en proporción a sus cuotas-partes del capital o según otro criterio delineado por la asamblea. De lo contrario –afirma- estaremos delante de un ejemplo explícito de confiscación o expropiación sin causa, incursiones no albergadas por el ordenamiento jurídico.

3. Una posición que podría llamarse ecléctica, sostiene que puede hacerse la distribución de las reservas en los casos en que las cooperativas están sujetas a igual tratamiento impositivo que las demás empresas y, en especial, cuando resulten del ahorro de los miembros.

COBERTURA DE PÉRDIDAS POR LOS MIEMBROS

Concepto

Para Vargas (2009) tomando en cuenta la naturaleza societaria de la cooperativa no se puede considerar que la pérdida sea de la sociedad, sino del socio directamente. Así, el régimen legal de imputación entrará en funcionamiento si las pérdidas no pueden compensarse con la plusvalía obtenida, en su caso con la actualización del balance.

Si no ha tenido lugar o si no ha resultado plusvalía o si ésta ha sido insuficiente para atender las perdidas, entra en función la normativa. Y añade el autor que, en cuanto a su imputación por los socios, la responsabilidad del socio es limitada o no lo es, y si las leyes dicen que lo es, lo es *ad extra* y también *ad intra*. Esta interpretación conduce a un sistema inequívoco, equitativo y plenamente justificado por la creciente aproximación, en lo externo, del régimen de capital y de la estructura organizativa de las sociedades capitalistas.

Sacristán (2020) considera que en la relación socio- sociedad deben distinguirse dos planos:

1. Corporativo: la esfera estrictamente societaria, o estatuto del socio, como conjunto de derechos y obligaciones de los socios, regulados en la Ley aplicable y en los estatutos sociales, que determinan la posición de socio.

2. Personal: la existencia de una relación personal socio-cooperativa, que se desarrolla en la relación mutualística, en la que el socio, como sujeto que participa en la actividad de la

INDICE GENERAL

> cooperativa vincula su propio patrimonio y está fuera de la esfera de la responsabilidad patrimonial de la cooperativa frente a terceros. Y en estos casos, el socio tiene una deuda personal frente a la cooperativa

Y –continúa- a efecto de analizar la limitación de responsabilidad del socio, no se debe distinguir entre relaciones externas de la sociedad con terceros y relaciones internas en el ámbito de la posición del socio en la cooperativa, de manera que su ámbito de responsabilidad es único y el límite máximo de la responsabilidad del socio está siempre en las aportaciones al capital social, las realizadas y las pendientes de desembolsar, tanto frente a terceros como frente a la cooperativa.

Paniagua (2013) considera que debe diferenciarse las pérdidas *ad extra* de las pérdidas *ad intra.* En tal sentido, respecto de las pérdidas resultantes de las operaciones de la empresa con terceros (*ad intra)* el miembro sólo responde hasta el total de sus haberes, cuando su responsabilidad es limitada, o por un surplus cuando la responsabilidad fuese suplementada. Y en lo que respecta a las relaciones internas entre la entidad y sus miembros (*ad intra)* el miembro responde ilimitadamente (con todos sus bienes y derechos patrimoniales, salvo los inembargables) frente a la empresa de las cantidades imputadas por razón de las pérdidas sociales. Sin embargo, la ley puede admitir una auténtica responsabilidad limitada *ad intra* de los miembros usuarios por las pérdidas sociales.

En esta vía, el derecho portugués diferencia la responsabilidad del miembro en externa (por las deudas de la cooperativa) de la interna (por la actividad cooperativizada –acto cooperativo- realizada por los miembros con la cooperativa). De esta manera, las pérdidas originadas en el ejercicio de una actividad realizada por cuenta del cooperativista, deben ser imputadas a los propios cooperativistas, siempre de forma proporcional a su participación en dicha actividad (Bandeira et al, 2017).

Ahora bien, de acuerdo a Sacristán (2020) el régimen de imputación de pérdidas no es una excepción a la regla de la responsabilidad limitada del socio; es solo una técnica de aplicación de resultados económicos que debe interpretarse en coherencia con la responsabilidad personal limitada del socio a las aportaciones sociales. De manera que si el importe de las pérdidas que le corresponde asumir al socio supera sus aportaciones al capital, hay dos posibilidades: i) el socio libremente reestablece el equilibrio actualizando las aportaciones después de reintegrar las pérdidas y se pone al día con las correspondientes aportaciones al capital, ii) deja de ser socio.

De esta manera, la ley vasca de cooperativas de 2019 establece que, si quedaran pérdidas por compensar, éstas serán satisfechas (es decir, deberán ser satisfechas) mediante nuevas aportaciones acordadas por la asamblea, o mediante las nuevas aportaciones que sean necesarias para mantener la condición de persona socia en la cooperativa. Asimismo, impone que el socio deba causar baja en caso de que sus aportaciones queden por debajo del mínimo estatutariamente establecido y no realice nuevas aportaciones. (Epelde, 2021)

Los extornos

Llamados extornos por la doctrina española, podemos entender por tales la participación que corresponde a cada miembro en las pérdidas sufridas por la empresa en el ejercicio anual; la obligación que tienen los asociados de soportar su parte en las pérdidas de la entidad, aparte de las aportaciones (Scordino, 1970).

Para Fajardo (1997) en tal caso, la reducción de las aportaciones de los miembros no se debe hacer sobre el número de títulos o de su valor, sino de su importe pagado.

Se discute si los extornos deben ser igualitarios o proporcionales. El criterio predominante es que la imputación de la pérdida a los miembros sea en forma proporcional al patrocinio efectivamente realizado por cada uno, a sus aportaciones, a sus ahorros o al total de sus haberes y nunca en función de sus aportaciones a la partida de capital social.

En este sentido, Campos (2003) parte del hecho que todas las actividades de la cooperativa en pro de su cuadro social contienen –innegablemente- expresión económica.

De allí que las pérdidas deben ser distribuidas siempre tomando en cuenta la proporcionalidad de la expresión económica de las operaciones de los asociados, vale decir, de todos los servicios con repercusión económica prestados por la cooperativa.

Las pérdidas no compensadas con los fondos obligatorios y voluntarios se imputan a los socios en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de ellos con la cooperativa, pero si estas operaciones realizadas fueran inferiores a los que como mínimo estaba obligado a realizar el socio según las previsiones estatutarias, la imputación de dichas pérdidas se efectúa en proporción a la actividad cooperativa mínima obligatoria y no a las que efectivamente realizaron (Vargas, 2009).

INDICE GENERAL

Ahora bien, si la cooperativa abonara a los socios unos anticipos societarios elevados, éstos podrían ser la causa de que el resultado contable de la cooperativa fuera el de pérdidas, por lo que la ley puede poner unos límites sobre la cuantía de los anticipos societarios (Llobregat, 2009).

Junto a esta cuestión se plantea la interrogante de si la imputación de pérdidas ha de afectar a todo el patrimonio presente y futuro del socio o si, por el contrario, debería limitarse en función de los excedentes percibidos en los años de pertenencia a la cooperativa. Esto es, ¿el socio debería hacer frente con todo su patrimonio? ¿o respondería con el capital social aportado y con los excedentes recibidos durante su condición de socio?

Prohibición de pacto leonino

Entendido como la prohibición de la inclusión de una cláusula en el estatuto que exonere a algunos miembros de la asunción de las pérdidas. Esa cláusula no es admisible por cuanto atenta contra el principio de igualdad. Sin embargo, se aceptan como excepciones del pacto leonino el caso de los miembros en período de prueba y los miembros de trabajo, en que la parte de las pérdidas que pudieren corresponderle se imputan al fondo de reserva y, en su defecto, a los asociados usuarios (Fajardo, 1989).

Y en el caso de las cooperativas de participación estatal, las pérdidas corresponden únicamente al inversionista: el Estado (Lavergne, 1962).

Modo de pago

De acuerdo con lo que en cada caso lo admita la ley y, o el estatuto, el pago de la parte proporcional de las pérdidas de la empresa que puedan corresponder al miembro se pueden hacer:

1. En forma directa

   En primer término, mediante pago directo en efectivo durante el ejercicio en que se aprueban las cuentas del ejercicio anterior que originó las pérdidas. Si el asociado no está de acuerdo en realizar este pago podrá impugnar el acuerdo, o podrá darse de baja en la cooperativa, pero ello no le eximirá de tener que pagar lo que debe, ni la baja será calificada por esta causa de baja justificada (Fajardo, 1997).

   Ello se fundamenta en el hecho que capital que el socio aporta a la cooperativa es un capital de riesgo, por lo que el socio puede perderlo por imputación de pérdidas o en cumplimiento de las obligaciones contraídas por la cooperativa, por lo que el socio más que un derecho de devolución de lo aportado tiene un derecho a la liquidación de su aportación a capital (Vargas, 2009).

2. Mediante la absorción de los aportes

   Con las aportaciones de los miembros, por medio de la retención de una cuota parte del valor de los aportes o mediante el aumento del número de títulos.

3. Mediante la reducción del valor nominal de los títulos para adecuarlo al valor real: la reducción del valor nominal de las cuotas sociales en la proporción resultante del patrimonio, de manera de restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio real de la cooperativa, en caso de pérdidas reiteradas.

   De aprobarlo la asamblea, se procedería al canje de las integradas por otras disminuidas en un porcentaje equivalente a las pérdidas sufridas. Con ello, podrían distribuirse excedentes posteriormente (Farrés y Menéndez, 1987).

4. Por medio de la reducción proporcional de las aportaciones voluntarias que tuvieren los miembros, proporcional al patrocinio efectivo con la empresa; o por medio de la retención de un porcentaje en cada una de las operaciones que efectúe el miembro con la empresa.

5. En el momento de la pérdida de la condición de miembro, al calcularse el reintegro a que tiene derecho se le deduce la parte proporcional de las pérdidas generadas en el corriente o en los anteriores ejercicios, de acuerdo con el balance del ejercicio correspondiente; mediante su traspaso a los retornos a obtenerse en los ejercicios siguientes; o con cargo a cualquier otro crédito que el asociado tenga con la empresa.

6. Mediante compensación

   La doctrina admite la posibilidad de compensar la deuda por pérdidas con otro tipo de créditos que el socio puede tener contra la cooperativa en calidad de socio o tercero. Así, asevera, se podrán compensar las pérdidas con los intereses que le correspondan al socio por sus aportaciones a capital, con los intereses de títulos- obligaciones de la cooperativa suscritas por el socio o derivado de cualquier otro contrato del que pueda generarse un crédito dinerario que

INDICE GENERAL

sea líquido y exigible a la cooperativa (Suso Vidal, en Viteri, 2016).

*Reposición del aporte (*Pendón, 2013)

Consiste en la obligación del miembro de aportar (*reaportar)* la cantidad necesaria para alcanzar el importe mínimo exigido para ser miembro; se trata de cubrir la diferencia entre lo aportado en su momento y el valor actual de su aportación, reducida como consecuencia de la imputación de las pérdidas de la empresa a los socios.

Se trata de una verdadera obligación porque del incumplimiento de la nueva aportación deriva la constitución en mora del socio.

Se trata, en definitiva, de evitar la infracapitalización de la empresa, perjudicando con ello a los terceros acreedores de la misma.

Modulo 6.

RÉGIMEN ADMINISTRATIVO

UNIDAD IX.
ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

Contenido

Funciones 2001
Operaciones de la empresa 2005
Operaciones autorizadas 2005
Operaciones condicionadas 2008
Operaciones con terceros 2009
Discusión doctrinaria 2010
Operaciones diferentes a las estatutarias 2019
Operaciones Con Monedas Sociales 2021
Operaciones prohibidas 2026
distribuciones patrimoniales irregulares 2027
Prestaciones excesivas a los miembros 2029
Abuso de derecho en los acuerdos de asamblea 2029
Confusión de patrimonios 2032
La Planificación 2034
El presupuesto 2036

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

47 Operaciones de la Empresa Solidaria

FUNCIONES

Planteamiento

La empresa asociativa está concebida para efectuar las operaciones necesarias para el cumplimiento o la realización del objeto social fundamentalmente con sus propios miembros, de manera de satisfacer las necesidades de estos y para lo cual fue constituida por ellos mismos. Sin embargo –en ocasiones- también se ve en la necesidad de efectuar operaciones –aun del mismo objeto social- con terceros no miembros.

Sumamente criticadas, las operaciones con quienes no son miembros han sido aceptadas para las cooperativas, pero no para las mutuales, en las que rige el mutualismo estricto. Sin embargo, al contrario de lo que muchos piensan, como dice Laidlaw (1980) las operaciones con terceros –en las cooperativas- son una muestra de debilidad y no de fuerza del movimiento cooperativo.

Pero, además, la empresa solidaria como cualquier empresa que está en el mercado, debe realizar operaciones o realizar funciones que son necesarias para cumplir con su objeto social, las que se pueden distinguir entre las que podríamos decir, típicas, y las que tienen carácter de instrumentales.

Funciones típicas

Son las operaciones que normalmente realiza la empresa con sus miembros, propias de la actividad cooperativizada, mutual o solidaria y, que solo eventualmente efectúa con terceros. Son las actividades de prestación de servicios a sus miembros que realiza la empresa y que son propios de su objeto social. Son los actos cooperativos, mutuales (o solidarios) propiamente dichos. Se contraponen a los actos atípicos, que son los celebrados con terceros no asociados.

Las funciones típicas comprenden los negocios fin, los negocios medio y los negocios instrumentales

1. Los negocios fin, principales o internos

Son aquellas actividades para las cuales precisamente fue creada la empresa; las operaciones efectuadas para la conse-

<< INDICE GENERAL

cución del objeto social; los acto cooperativos, mutuales o solidarios, por ejemplo, la recepción de los productos que entrega el asociado productor para que la cooperativa lleve a cabo su comercialización, o la prestación de servicios de salud que la mutual hace a los asociados (consulta médica, suministro de medicinas, pago de pensión, entre otros).

Se trata del manejo de lo que Fajardo (1999) llama la *masa de gestión económica*, o sea, o el conjunto de entregas que los asociados hacen a la cooperativa para su gestión, pudiéndose tratar de dinero, de bienes o productos, o de la prestación de servicios.

Estos bienes son gestionados por la cooperativa y por lo tanto podemos decir de ellos que también constituyen medios con los que cuenta la cooperativa para desenvolver su actividad. Cuando esos medios no son suficientes la cooperativa se ve abocada a recurrir a terceros para obtenerlos: por ejemplo, contratación de trabajadores en cooperativas de trabajo asociado, la adquisición de productos a proveedores no asociados, etc.

2. Los negocios de medio o externos

Tienen lugar entre la empresa solidaria y el mercado, y a través de él, la empresa coloca o recibe productos y servicios en el mercado. En otras palabras, la (empresa desarrolla un papel de mediador y representante de los intereses de los miembros, que consiste en concluir transacciones con terceras partes, venta de productos de los miembros o de socios comerciales en el mercado, o mediante la compra de productos y servicios de terceros para los socios (Maffioletti, 2014).

Según Lopes-Becho (2002), los negocios medio son aquellas actividades necesarias o imprescindibles para hacer posible la ocurrencia de los negocios principales o internos de la empresa, como, por ejemplo, la venta en el mercado por una cooperativa de productores de los bienes producidos por sus asociados, o la adquisición por parte de la cooperativa de los bienes en el mercado para suministrarlos a sus asociados. Para este autor, estos negocios constituyen una relación accesoria de la relación principal. O, Como dice Maffioletti (ídem) el negocio externo está conectado con el interno, el objeto social y se rige por el estatuto de la cooperativa.

El negocio interno o negocio-fin está vinculado a un negocio externo, negocio de mercado o negocio-medio. Este último condiciona la plena satisfacción del primero, cuando no la posibilidad de su existencia como, por ejemplo, en las cooperativas de consumo en que el negocio-fin, o sea, el suministro de artículos domésticos a los asociados, no es posible sin que antes esos artículos hayan sido comprados en el mercado (Franke, en Schneider y Coelho, 2018).

Ahora bien, de acuerdo a la interpretación jurídica de la máxima de que lo accesorio sigue a lo principal (*"accesorium sequitur principale")* el texto referente a lo principal rige también lo accesorio; lo accesorio acompaña lo principal. De manera que estos negocios (de mercado) son una relación accesoria a los negocios principales, necesaria e imprescindible para realizar la anterior.

De allí que esta segunda relación –para el autor- tenga la misma importancia, debiendo tener el mismo tratamiento que la anterior, que tiene la principal. Y, en consecuencia, los considera –también- actos solidarios, aunque sólo para la empresa solidaria; lo sea de forma unilateral.

Sin embargo, al menos en teoría, se hace difícil sostener que una operación entrañe un acto cooperativo para la entidad y un acto de comercio para quien contrata con ella (Moirano, 2009).

Funciones instrumentales

Las funciones auxiliares o negocios secundarios, son aquellas operaciones que son complementarias al objeto social de la empresa (o de mercado). Estas operaciones no están directamente ligadas al objeto social, pero son necesarias para las operaciones normales de la empresa y son comunes a todas las empresas, tengan éstas o no fines lucrativos.

En la doctrina jurídica alemana, se les conoce como "contra-negocios" (*"Gegengeschäfte"*), esto es, "transacciones necesarias para hacer posibles las transacciones de propósito", por ejemplo, en el caso de las cooperativas de consumo, la compra de bienes de mayoristas o productores con el fin de venderlos a los socios, y en el caso de las cooperativas de comercialización, la venta de los productos de los socios a los mayoristas.

Para el Tribunal Constitucional de España: 72/1983 (en: Paniagua, 1997) "La cooperativa como persona jurídica ha de establecer relaciones jurídicas externas con terceros que no pueden en-

cuadrarse dentro de las funciones "típicas" de ellas y que tienen un valor instrumental y necesario para la consecución del objeto social".

Las funciones instrumentales comprenden:

1. Los negocios auxiliares

   Son los que se hacen para facilitar la actividad económica, siendo secundarios en relación con el objeto principal, sin embargo, son indispensables para la realización de este (Maffioletti, 2014). Se entiende por tales todos aquellos que precisan ser realizados por la empresa para poder operar como tal. Las transacciones que le sirven de apoyo.

   No hacen parte de la cadena productiva o de servicios de la empresa, pero le dan sustentación y posibilidad de existencia a la misma, por ejemplo, la contratación de profesionales autónomos (abogados, contadores) proveedores, cuentas bancarias, seguros, etc. Los negocios que es indispensable realizar para cumplir los fines de la empresa, como el transporte de la producción de los miembros.

2. Los negocios secundarios

Son todos aquellos no necesarios al funcionamiento de la sociedad pero que pueden ser útiles, además de permitir alguna ganancia no sustancial. No están relacionados inmediatamente con el fin social o con los negocios principales, pero son útiles operacionalmente.

Aquellas operaciones que, a pesar de tener una relación inmediata con la finalidad de la empresa, no son fuente autónoma de ingresos de la misma, como la venta de un bien de ella (Siqurira, 2002). Se relacionan con negocios casuales y no están conectados directamente con el objeto principal. Ejemplo de esto sería la venta de equipos obsoletos.

Por otra parte, como dice Fajardo (2001) las necesidades mismas del tráfico económico exigen imponer determinadas obligaciones que en un primer momento estaban reservadas a los comerciantes, a todos los empresarios que concurren en el mercado con independencia de su naturaleza jurídica; e incluso a todo operador económico empresario o no.

Ello se hace, no porque se les asimile con los comerciantes, sino por su carácter de empresa y porque el legislador extienda expresamente esas obligaciones propias del comercio, como es el caso de la normativa sobre la competencia o sobre la contabilidad.

OPERACIONES DE LA EMPRESA

Las operaciones que lleva a cabo la empresa solidaria pueden diferenciarse en operaciones autorizadas, operaciones condicionadas y operaciones prohibidas.

OPERACIONES AUTORIZADAS

Como cualquier otra empresa dentro del ámbito y según los principios generales del derecho privado, las empresas solidarias (como entidades de derecho privado) pueden, o deberían poder realizar todas las actividades u operaciones lícitas que no estén expresamente prohibidas por la ley, de igual forma que toda otra persona colectiva, sin ningún tipo de discriminaciones.

De manera meramente indicativa se reseñan las más importantes operaciones que pueden realizar las empresas solidarias:

1. Celebrar todo tipo de actos y contratos onerosos que son aquellos actos en que reciben una contraprestación por las prestaciones que cumplan, siendo ejemplo de ellos vender o arrendar.

2. Poseer participaciones en sociedades, asociaciones, agrupaciones, consorcios y uniones de empresas de cualquier clase, ente sí o con otras personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, para el mejor cumplimiento, desarrollo o garantía de su objeto social. En caso que se admita que la empresa pueda desarrollar su propósito mutualístico a través de participaciones en sociedades comerciales, dichas operaciones no pueden ser calificadas como realizadas con terceros, en el sentido que éstas son los actos cooperativos o solidarios realizados con no miembros, sino son consideradas como operaciones extraordinarias, porque están situadas fuera del objeto social (Meira, 2016).

3. Efectuar contratos preparatorios: opciones de compra y venta o la promesa de celebrar cualquier clase o modalidad de contrato que tienen validez, cualquiera sea su plazo, salvo cuando la ley señale un plazo determinado.

4. En cuanto a las liberalidades, no habría oposición a que pudieran recibirlas, aunque alguna vez se ha exigido que el destino que el donante les dé para su empleo por parte de la entidad sea compatible con el objeto social, lo cual es perfectamente lógico. Los fondos así recibidos generalmente tienen el carácter de irrepartibles (reservas).

INDICE GENERAL

5. Las donaciones que pudiere hacer la empresa a sus propios miembros y a terceros, son aceptadas si se efectúan con ánimo de obtener un beneficio así sea indirecto como, por ejemplo, mejorar su imagen; y no son aceptadas, si se trata de ánimo puro de liberalidad, puesto que las empresas solidarias no son organizaciones de beneficencia.

6. Pueden prestar asistencia financiera para la adquisición de títulos de la empresa por parte de los propios miembros o de los trabajadores, mediante anticipos de fondos, concesión de préstamos y, u otorgamiento de garantías.

7. Las cooperativas, pero no las mutuales, pueden gestionar los bienes entregados por los miembros para su comercialización o transformación conservando o no estos su propiedad, sin perjuicio de que se admita que pertenece a la esencia de la cooperativa que el riesgo de beneficio o pérdida no recae exclusivamente sobre la cooperativa, sino fundamentalmente sobre el asociado (Fajardo, 1997).

8. Recibir el ahorro de sus miembros sin necesidad de ser una institución financiera. Es de aclarar que el ejercicio de la actividad bancaria es definido como la recepción del ahorro entre el público, juntamente con el ejercicio del crédito. La sola recogida del ahorro no constituye actividad bancaria. Consecuentemente, no es configurable el ejercicio abusivo de actividad bancaria de parte de una cooperativa (mutual o asociación) que se limita a recopilar el ahorro entre los asociados en el ámbito del objeto social (Ceccherini, 1999).

   En cualquier caso, como lo señala Althaus (1974) la operatoria solidaria en materia de ahorro y préstamos significa poner el manejo de los recursos dinerarios en manos de quienes contribuyen a formarlos, lo cual distingue netamente a esta actividad así encarada de la operatoria comercial bancaria. Sin embargo, debería establecerse un período de carencia para su establecimiento, que tiende a evitar la proliferación de entidades cuyo principal objetivo sea la captación de ahorro de los asociados sin ofrecer la garantía de una sólida estructura patrimonial.

9. Contratar con otras empresas del sector o con empresas comerciales la concesión de préstamos a sus miembros para la adquisición de bienes muebles o enseres. En tal caso, es importante que el órgano directivo decida la empresa de que se trate, junto con una reglamentación que disponga las condiciones que deben cumplirse para acceder a los préstamos, los descuentos, tasas, costos, comisiones e intereses, los que no deben afectar el sentido solidario de la prestación, habida cuenta que la misma se concede por medio de una entidad mutual y que quien la solicita se encuentra vinculado a ella bajo el principio de la solidaridad y la ausencia de ánimo lucrativo (Inan 2002).

10. Realizar publicidad, propaganda o promoción con relación a la acción que desarrollan y a los servicios que prestan. Como señala la Sala Constitucional de Costa Rica, es posible que las cooperativas como empresas que son, puedan actuar en mercado de productos y servicios y como parte de esa labor, realicen por sí o por medio de contratación de terceros ajenos a la empresa, labores de promoción y publicidad a favor de que el público consumidor ocupe sus servicios y consuma sus productos, todo ello en pie de igualdad con las demás empresas del mercado y con el consiguiente beneficio para los afiliados cooperativistas (en Briones y Li, 20|3).

    Sin embargo, en ciertas legislaciones se exige no contener leyendas tendientes a la captación de asociados mediante la oferta de incentivos lucrativos, comerciales, financieros o de cualquier otro título (Mutuales de la Argentina) o prohibir remunerar en cualquier forma a los asociados por la afiliación de nuevos asociados a las cooperativas (Costa Rica).

11. Crear filiales de derecho común para potencializar su *"partnership"* o la propia posición en el mercado ya que tal operación entra perfectamente en la realización del objeto social (Detilleux, 2001). En sentido semejante, dice Nagore (2019) que Se sigue pensando que las cooperativas viven en un universo aislado y que obligatoriamente deben realizar todas sus operaciones, cooperativizadas o no, a través de la cooperativa, cuando pueden realizarlo a través de sociedades mercantiles de la que participen totalmente o, en un porcentaje inferior, dejando al resto en manos de sus socios u otros.

12. Uso de la tercerización, esto es, de utilizar empresas especializadas para el desempeño de tareas (no típicas o misionales) que los miembros no estén técnicamente aptos para actuar de la mejor forma, o que resulte más económico para la empresa. De manera que se recurre a empresas de gerenciamiento, de ventas, de administración, de consultoría financiera, de seguros, de limpieza, de seguridad, de cómputos, etc.

INDICE GENERAL

Estas actividades tercerizadas, actúan en la viabilización de la propia cooperativa, debiendo estar sintonizados con el objeto social y se reputan como actos cooperativos (o mutuales) auxiliares, y algunas veces, actos cooperativos accesorios (Siquiera, 2002).

13. Otorgar avales o fianzas en garantía de obligaciones contraídas por la misma empresa o por los asociados (si está previsto en el estatuto) puesto que se trata de un objeto conexo, complementario o subordinado al objeto de la sociedad.

14. Otras operaciones, como efectuar actos de comercio en general; realizar operaciones con bancos (depósitos, cuentas); obtención de financiamiento y de garantías: otorgamiento de préstamos, de acuerdo con la capacidad de crédito de la empresa y según las condiciones normales del mercado.

OPERACIONES CONDICIONADAS

Sin embargo, en veces, para ser habilitadas a efectuar algunas operaciones las empresas solidarias pueden estar sujetas a ciertas condiciones, como:

1. Que dichas operaciones sean compatibles con los principios que las sustentan y, o con los fines de la empresa.
2. Que estén previstas en el estatuto.
3. Que tengan relación con el objeto social, bien sea directo o conexo.
4. Que estén previstas en el plan y presupuesto ordinario.
5. Que sean posibles de desarrollar en forma asociativa.
6. Que cuenten con la aprobación de la asamblea.
7. Inclusive, que estén sujetas a la autorización previa o a la aprobación posterior por parte de la Autoridad de pública.

Estas condiciones pueden ser comunes a todo tipo de empresas, lo que es perfectamente válido, o ser exclusivas para las empresas solidarias, en cuyo caso significaría una discriminación negativa a las mismas, lo que en casi todos los sistemas constitucionales configura una violación de la garantía de igual trato, y podría dar pie a una demanda de nulidad de la norma que establece la condición desigual por inconstitucionalidad.

Además, tales discriminaciones violentan las Resoluciones de la ONU y de la OIT que

> *imponen a los gobiernos otorgar igual trato a las cooperativas que a las demás empresas, sin importar su forma o naturaleza jurídica.*

Las principales operaciones condicionadas son: comercio exterior, ciertas colocaciones e inversiones, operaciones con terceros, operaciones diferentes a las estatutarias y monedas sociales

OPERACIONES CON TERCEROS

Problemática:

Uno de los principales problemas de las empresas solidarias en su actividad ordinaria es el relativo a si pueden o no efectuar operaciones del objeto social (funciones típicas) con no asociados, es decir, con terceros.

Según Namorado (en Meira, 2016) los terceros desde el punto de vista cooperativo, son todos aquellos que mantengan con una cooperativa relaciones que se encuadren en la prosecución de su objeto principal, como si fuesen sus miembros, aunque de hecho no lo sean; las personas con quienes la cooperativa efectúa las operaciones del objeto social, que hace uso de los servicios de la cooperativa como si fuere un asociado.

Sin embargo, ello no implica, en absoluto -dice Lopes Becho (2002- la prohibición de realizar operaciones, negocios o actividades con terceros, denominados *terceros necesarios*, o con asociados, pero actos distintos de los principales realizados por la cooperativa y que justifican su existencia

Denominados actos cooperativos amplios o no cooperativos, son aquellos que aun cuando sean de la misma especie de los actos practicados con los miembros, la entidad –por alguna necesidad o por una emergencia de cumplimiento de un contrato- lo practica con no asociados, tales como la atención de clientes de cooperativa médica por médico no cooperado, o la recepción de la producción adquirida de un no-cooperador (Siqueira, 2002).

En principio, podría considerarse que se trata de una violación del principio de la doble condición de los miembros, llamado también, de ciclo cerrado, en el sentido que los miembros son exclusivamente los copropietarios de la empresa y, al mismo tiempo o en forma simultánea, los usuarios de sus servicios, los suministradores de productos, los consumidores de los bienes o servicios que adquiere la cooperativa, o los trabajadores de sus actividades productivas o de servicio.

En esta vía, dice De Rose (2002) que tales operaciones significan negocios jurídicos en los que un tercero, no asociado, efectúa con

INDICE GENERAL

la persona jurídica cooperativa la misma actividad que el cooperativizado recibiendo los servicios prestados por ella, como ella los realiza. Se trataría de la realización de los llamados actos típicos (actos cooperativos) aunque algunos lo extienden –también- a la realización de actos no cooperativos.

Es la concepción mutualista entendida como una relación de exclusividad en las operaciones que realiza la entidad a favor de sus asociados. Este principio de exclusividad establece la regla que determina que cooperativa no realiza actos sino con sus asociados. Ello significa impedir la práctica de los actos típicos con personas que no sean asociadas (terceros).

El caso es cuando se realizan operaciones con socios y terceros en igualdad de condiciones, se crean incentivos para utilizar los servicios de la empresa sin tener que compartir los costos y obligaciones de membrecía y sin tener que hacer aportaciones. El efecto resultante de este fenómeno - llama efecto parásito o *free-rider* – es que devalúa la membrecía y cuestiona el sentido de pertenencia (Münkner y Txapartegui, 2011).

Señala el Maestro Ramirez (2015) que las cooperativas que realizan la mayor parte de sus operaciones con terceros (no asociados) tienden a convertirse en sociedades de capital, aunque las utilidades generadas en dichas operaciones se lleven a fondos irrepartibles.

DISCUSIÓN DOCTRINARIA

Se discute mucho en doctrina acerca de la conveniencia o no de permitir que la empresa solidaria efectúe operaciones con terceros. Hay cuatro posiciones:

Argumentos a favor:

1. Para Alfonso (2014) en realidad, la participación de no socios en la actividad cooperativizada no constituye una actividad extraña a la mutualidad ni altera su régimen, sino que, por el contrario, se encuentra inmersa en la misma y pertenece a la esfera interna de la cooperativa. Se podría decir que en las operaciones con terceros la mutualidad «abre sus puertas» a personas ajenas a la sociedad, presumiblemente, con una doble finalidad: para incrementar la actividad cooperativizada y para captar nuevos socios entre los terceros relacionados con la cooperativa porque participan en esa actividad.

2. Los cooperadores constituyen la cooperativa para obtener unos servicios y por tal motivo asumen una serie de cargas, parece razonable que sean los miembros quienes decidan si otras personas pueden acceder libremente a los mismos servicios sin necesidad de ser miembros. Es ésta es una decisión que debería adoptarse en los estatutos (Fajardo, 2016).

3. La limitación reduce la capacidad de la empresa para competir en el mercado por un insuficiente volumen de actividad económica. Además, como consecuencia del principio de puerta abierta, la libertad de salida de los asociados puede conducir a una falta de suministro o de consumo de los bienes y, o de los servicios que presta la empresa. Para García-Gutiérrez (2000) desde el punto de vista empresarial la realización de operaciones con terceros solventaría las consecuencias que tendría este hecho sobre la posible disminución de la actividad real proveniente de los miembros.

4. Autorizar las operaciones con terceros permite tener una medida de protección frente a un comportamiento oportunista del asociado haciendo nula su participación en la actividad real de la cooperativa (Buendía, 2001).

5. Defensa de la productividad: como los restantes operadores económicos, la cooperativa tiene derecho a concurrir al mercado a través de la prestación a terceros de los bienes y servicios cooperativizados; asimismo tiene derecho a competir –en igualdad de condiciones jurídicas- ofreciendo sus bienes y servicios en el mercado (Paniagua, 1997).

6. Señala Cano (2008) que la cooperativa solo será socialmente útil si es capaz de operar en el mercado sometida a criterios de economicidad. Esto es, si es capaz de cubrir el coste de los factores de producción empleados con los ingresos obtenidos de su propia actividad. Y ello, en nuestra opinión, exige un real y progresivo abandono del principio de mutualidad. Argumentos:

    a) Por supervivencia económica: requiere un mercado para los bienes que produce y los servicios que presta, más amplio que el constituido por su sola base social.

    b) Por disponer de una equilibrada estructura financiera, ya que los instrumentos de financiación propios reducidos a su base social no alcanzan. Requiere de inversores externos

    c) Tiene como consecuencia la posibilidad de reducir el número mínimo de socios para la constitución, de ma-

INDICE GENERAL

nera que los bienes y servicios vaya más allá de los socios.

Argumentos en contra:

1. Las operaciones con terceros provocan la desnaturalización o distipificación de la cooperativa cuando se hace la identificación de mutualidad con exclusividad. El hecho es que el principio de que en las cooperativas los propietarios y usuarios deben ser las mismas personas (principio de identidad) es el núcleo de la forma cooperativa de organización. La razón para la participación y para el compromiso de recursos propios (acciones) para la causa común es esperar una ventaja —cooperativa. El principio de identidad de propietarios y usuarios es una fuente de fortaleza. Como resultado, no existe conflicto de intereses entre inversores y socios de mercado, como en el caso de los negocios comerciales (Münkner, 2018)

2. Este régimen permite a las cooperativas desarrollar una actuación de intermediación como cualquier otra sociedad mercantil, con posibilidad que los asociados se repartan beneficios de esa intermediación. En estos casos, resulta difícil poder defender la naturaleza mutualista, y no lucrativa de la cooperativa (Fajardo, 1997).

3. Cuando la cooperativa se pierde, se pierde para los asociados, no para los terceros porque nada arriesgaron y, sin embargo, también contribuyeron a esa pérdida en la medida en que operaron con ella.

Posición ecléctica:

Las operaciones con terceros se permiten por excepción. Para Fajardo (1999) las operaciones con terceros son una situación excepcional en el funcionamiento de las entidades mutualistas y entre ellas las cooperativas, que su admisión sólo se debe dar si la ley lo autoriza y, por último, habrá que tomar en cuenta que una masiva actuación con terceros no socios o, cuando menos, la distribución de los beneficios que generen esas actuaciones, llevan a calificar como mercantil de la cooperativa.

De Rose (2002) recalca el carácter excepcional de estas actividades puesto que su práctica habitual implicaría una reversión de los polos de la relación jurídica formada por el acto cooperativo, en cuanto que éste no tiene motivación lucrativa de la entidad, y en aquél no se presupone la gratuidad o el desinterés, y el ánimo de lucro sería presumible.

Y añade que en doctrina nunca se cuestionó la operatoria de terceros cuando ésta es necesaria para no desperdiciar capacidad ociosa o para completar la producción de los asociados, pero como excepción y para no perjudicar a la comunidad.

Carácter accesorio

La posición pareciese más interesante es la que se fundamenta en el carácter fundamental o accesorio de las operaciones con terceros. En la práctica –dice Périus (2001) esa actividad no debe ser esencial para la sobrevivencia de la entidad, asumiendo una "función preponderante". En este caso, afirma, la cooperativa perdería el carácter que le es propio: una empresa al servicio de los asociados. Para no descaracterizar la cooperativa la operación con terceros debe ser de carácter "provisional y limitado".

Es la posición adoptada por la Ley cooperativa de Aragón (2010) que autoriza a las cooperativas a realizar actividades y servicios cooperativizados con terceros no socios cuando estos tengan carácter preparatorio, accesorio, complementario, subordinado o instrumental en los términos que establezcan su estatuto y con las condiciones y limitaciones que fija la ley o sus normas de desarrollo, siempre que tales actividades o servicios tengan como finalidad el desarrollo del objeto social y posibiliten el cumplimiento de los fines de la cooperativa. No se considerarán operaciones con terceros las resultantes de los acuerdos intercooperativos.

Ahora bien, en el derecho comparado no existe un criterio único respecto a la extensión de las actividades cooperativizadas a terceros y nos encontramos desde ordenamientos bastante restrictivos en este sentido (como históricamente ha sido Francia); otros que permiten la actuación con terceros cuando se haga de manera complementaria o secundaria (como ocurre en Italia, Portugal y Bélgica); y por último, aquellos que no imponen límite alguno a la actuación externa de la cooperativa, siempre que lo permita el estatuto como ocurre en Alemania y Suiza. (Vargas, 2004).

El Código Civil de Italia (2003) diferencia las cooperativas de mutualidad prevalente, con un régimen fiscal más ventajoso, de las que no lo son; siendo uno de los criterios para definir esa prevalencia que las operaciones realizadas con los socios sean superiores al 50% del total de operaciones que realiza la cooperativa.

INDICE GENERAL

Casos autorizados

En la legislación comparada se prevén diferentes casos en que se permite la operación con terceros:

1. En caso de necesidad comprobada (Münkner, 1989)

   En las leyes de África francoparlante, en casos excepcionales, el estatuto puede autorizar que un número limitado de usuarios sean admitidos al uso de las instalaciones y de los servicios de la cooperativa. Y se precisa que no tienen el derecho de participar en la gestión o en la administración de la cooperativa.

   No reciben retornos ni bonos, pero un monto del retorno en proporción a sus transacciones con la cooperativa se deposita en una cuenta especial, que puede eventualmente ser utilizada para liberar una parte social si el usuario decidiese afiliarse a la cooperativa en un cierto plazo y fuese admitido como socio. Si no, el monto será afectado al fondo de reserva. Es la figura del miembro adherente: tercero a quien se le permite efectuar temporalmente operaciones del objeto social, pero al término del plazo se le imputan los excedentes al pago de las aportaciones, si desea incorporarse como tal.

   Otro caso es cuando las transacciones con no miembros están prohibidas por ley, pero el número de miembros usuarios está disminuyendo y el número de no miembros que utilizan está creciendo, como en las cooperativas agrícolas polivalentes en Japón, donde se inventó una nueva categoría de cuasimiembros o miembros de segunda clase: — miembros asociado con derecho a utilizar las instalaciones de la cooperativa, pero sin derecho a voto.

2. Por excepción

   Se permite operar con terceros solo en forma ocasional, temporal; excepcionalidad: al haber excedencia de productos, cuando resulten de solicitud de órganos gubernamentales, tiendan a la utilización de instalaciones ociosas o para el cumplimiento de contratos (Proyecto Ley Cooperativa de Brasil, 1999).

3. Según los destinatarios de las operaciones

   En caso de concentración empresarial, los miembros de cada una de las cooperativas o empresas solidarias pueden disfrutar de los servicios y operaciones de las otras; los trabajadores asalariados de la empresa o del grupo empresarial o del sector al que pertenece la empresa. También es el caso de los miembros de otras cooperativas o empresas solidarias en los convenios intercooperativos o intersolidarios, que utilizan los servicios de las entidades participantes de dichos convenios, pero en este caso no se trata de actos con terceros en sentido propio, sino de verdaderos actos cooperativos o solidarios.

4. Según el tipo de empresa

   Sólo se permite realizar operaciones con otras cooperativas, empresas u organismos del sector; con entes privados bajo condición que no sean lucrativos, o con entes públicos. Según el tipo de empresa: de seguros, educativas, de crédito. Accesorio o subordinado a operaciones con los miembros. En todo caso, rige el principio de la prevalencia de relaciones con los asociados.

5. Manejo de recursos públicos

   Cuando las cooperativas actúen como intermediarias en la canalización de recursos del presupuesto de entidades del sector público o de recaudación de valores por concepto de impuesto, como agentes de retención o de percepción, según corresponda, o pagos por servicios públicos, no se requiere que los beneficiarios o depositantes tengan calidad de socios.

Condiciones

Como afirma Fajardo (1997) el reconocer la existencia del principio de exclusividad connatural con la cooperativa no impide reconocer, a su vez, la conveniencia de no aplicar estrictamente este principio y limitarlo cuando las necesidades económicas así lo aconsejen. El problema no está, por tanto, en permitir o no operar con terceros, sino delimitar en qué cuantía y condiciones. Por su parte, Aguiar et Al (2016) estima que un nivel elevado de operaciones con terceros en el total del volumen de negocio, sería indicativo, de por sí, de algún fenómeno de desmutualización de las cooperativas.

Las condiciones podrían ser:

1. Que haya la previsión en las normas internas y no haya expresa prohibición legal. En tal caso, como lo señala Münkner (2018) Los miembros tienen que decidir si permiten tran-

sacciones con no miembros. También deben ser conscientes de que la desviación del principio de identidad devalúa la membresía. El peligro es convertir a los miembros en simples clientes y atraer a los *free-riders.* Surgen problemas especiales en las cooperativas de múltiples partes interesadas, donde los miembros no usuarios, pero inversores, son expresamente admitidos.

2. Fijar un porcentaje de operaciones, que puede ser determinado (30 a 50%).

   La forma de cálculo del porcentaje se puede hacer sobre el total de operaciones de la empresa con cada miembro. A la hora de cuantificar el volumen de relaciones con no socios, no debieran computarse las operaciones cooperativizadas con terceros que pretendan atender a situaciones de excepcionalidad económica por las que atraviese la cooperativa (Paniagua, 1997).

   Dice Henry (2000) que deberá lograrse un equilibrio entre la búsqueda de la eficacia económica y la autonomía de la cooperativa, lo cual se podrá traducir por la definición de un umbral, en función del volumen de negocios, que no habrán de superar las transacciones con los no miembros.

   Según Meira (2016) cuando la ley no establezca un límite, corresponderá al estatuto hacerlo, ya que la inexistencia de límites podría poner en causa el propósito no lucrativo de la cooperativa.

3. Autorización administrativa (previa) que determina el plazo y la cuantía del volumen de negocios.

   Se trata de una concepción intervencionista del cooperativismo totalmente desfasada con porcentajes que no están basados en ninguna pauta objetiva o análisis económico, a la vez que se convierte al Estado en árbitro de magnitudes tan ajenas a sus competencias como la valoración sobre la concurrencia de circunstancias excepcionales y las situaciones de peligro de viabilidad para la cooperativa.

   Se encomienda a la Autoridad de aplicación fijar las condiciones por tratarse de una cuestión de tipo reglamentario que debe adecuarse a los distintos tipos de cooperativas, a las cambiantes características del mercado y a otras circunstancias cuya apreciación no puede encerrase en el marco estricto de una norma general (Proyecto Argentina, 2001).

4. Que con esas operaciones la cooperativa no desmejore o suprima los servicios a los asociados en razón de su operación con terceros, lo que no sería lícito porque evidentemente se estaría apartando de la finalidad para la cual nació (Fonseca, 2001).

5. Debe llevarse contabilidad separada de manera de distinguir claramente tanto los ingresos como los gastos procedentes de estas operaciones con terceros, a efecto de determinar tanto los beneficios como las pérdidas resultantes de ellas. Sin embargo, las más recientes leyes autonómicas de cooperativas de España han eliminado tal exigencia por incrementar innecesariamente los llamados costes de transacción.

6. Destino de los resultados de dichas operaciones según lo disponga la ley y, o el estatuto. Señala Álvarez (2009) que una vía para hacer transparente el desempeño de las cooperativas frente a no asociados es a través de una adecuada reinversión de las utilidades generadas por venta a terceras personas en el bienestar general, satisfaciendo directamente las necesidades de sus asociados, sus familias y los grupos de interés próximos a la cooperativa: trabajadores proveedores y sector cooperativo en general.

Efectos del incumplimiento de las condiciones

1. Respecto de la empresa, puede ser la pérdida de beneficios fiscales reconocidos por la legislación. En tal caso, los resultados de las relaciones con terceros (salvo cuando fueren justificadas) desde el punto de vista fiscal, tendrían el carácter de rendimientos extra cooperativos y tributarían ordinariamente; la imposición de sanciones administrativas, o llegar, incluso, a configurar una causal de disolución.

2. Respecto de los no asociados, la opción de nulidad de pleno derecho de esas operaciones atentaría contra la seguridad jurídica y la actuación de la empresa en el mercado. Esta posición se fundamenta en el principio de la validez de los contratos. Es el caso que la cooperativa –como todos los tipos societarios- tiene una capacidad de obrar general para realizar eficazmente actos y negocios jurídicos, aunque excedan del objeto social delimitado en el estatuto.

3. Por su parte, los principios generales en materia sobre todo los que tutelan la buena fe y la confianza de los terceros, obligan a mantener la validez de los contratos celebrados

INDICE GENERAL

con terceros de buena fe pese a la violación de las normas que prohíben o limitan la prestación a no socios de los servicios cooperativos (Paniagua, 1997).

Destino de resultados

Pareciera, en definitiva, que no es posible impedir totalmente el realizar operaciones con terceros. Y, en tal caso, lo que se discute es el destino de los resultados, en este caso beneficios que no excedentes, obtenidos en dichas operaciones:

1. A reservas colectivas

   Una opinión predominante es que el beneficio debe ir a formar parte de las reservas, bien sea la legal o a reservas facultativas. Para Meira (2016) la transferencia del total de los resultados obtenidos por operaciones con terceros estriba en que tales resultados serían lucro (objetivo), por lo que, al no poder ser distribuidos a los cooperadores, no se puede hablar de fin lucrativo, toda vez que no hay lucro subjetivo.

   En cuanto al monto, puede ser el total de la utilidad obtenida o solo un porcentaje. Podría ser con carácter preferente a la imputación de pérdidas derivadas de las relaciones de la empresa con sus propios miembros. Hay la tendencia a atribuirlos a la reserva legal para incrementar la fortaleza y la autonomía financiera.

   Sánchez (2003) considera que si los asociados son dueños de la cooperativa y esta existe gracias a su participación económica y su gestión, no hay duda que parte de las ganancias deberían ser distribuidas entre ellos, sin embargo, esto lesiona la identidad cooperativa, porque el asociado se beneficiaría con un resultado ajeno a su operatoria con la entidad.

   No obstante, de aceptarse el criterio de Sánchez, también deberían existir normas que restrinjan el acceso a la totalidad de las ganancias; y esto porque el patrimonio de una cooperativa que tiene muchos años de existencia no ha sido formado únicamente por los asociados actuales. De tal modo que parte de esas ganancias sí deben ser parte de las reservas irrepartibles, pero también debe existir distribución equitativa de los fondos ganados, que por un lado fortalezca el patrimonio cooperativo y por otro lado incentiva a los asociados a proponer nuevos proyectos que generen más recursos.

2. Destinarlos a fondos orientados a potenciar el ingreso de esos terceros como miembros de la empresa o para el fondo de educación (porcentaje de los resultados de contratación).

Libre o distribuibles entre los miembros

Señala Buendía (1999) que la segunda ola de leyes cooperativas en España ha permitido, en la mayoría de los casos, que los asociados puedan beneficiarse de forma directa de su realización al reducirse la penalización que sufrían, en normativas anteriores, las operaciones con terceros al tener que destinarse íntegramente los resultados positivos a la reserva irrepartible constituyendo, en muchos casos, un factor desincentivador para realizarlas cuando podrían ser rentables y beneficiosas para la cooperativa en su conjunto. Añade que la nueva opción permite, en algunos casos, que los asociados sean remunerados ya que han contribuido a generar el excedente de manera indirecta al realizar la transformación o distribución necesaria para la venta de los bienes y servicios.

De acuerdo a la ley vasca, la asamblea puede acordar repartir hasta el 70% de la plusvalía obtenida por la venta de activos dentro de los resultados del ejercicio, una vez dotados los fondos obligatorios. Nagore (2019) no tiene clara que la solución sea lógica, entre otras cosas porque es cierto que en la plusvalía del inmueble no existe una cooperativización de actividad que la genere, ni la plusvalía se genera necesariamente en el ejercicio que aflora (se materializa al producirse la venta pero en ejercicios anteriores puede haber sido hasta superior). Se mezclan criterios contables con criterios societarios y a mi modo de ver debería valorarse si el resultado es el más acorde.

OPERACIONES DIFERENTES A LAS ESTATUTARIAS

Concepto

Llamados también actos *"ultra vires"* son aquellos actos u operaciones realizados por la empresa que no están comprendidos dentro del objeto social establecido el estatuto, o que no pueden ser entendidos o comprendidos como actos conexos o relacionados con el objeto social propiamente dicho; aquellos actos notoriamente extraños al objeto social.

La notoria ajenidad de un acto con el objeto social, dice Nissen (2000) no se mide exclusivamente por ser aquel diferente, en cuanto a su contenido, con las operaciones que se vinculan con el objeto de la entidad, sino también por la magnitud del acto (como la venta o cesión de la totalidad o parte del activo) o por el hecho de tratarse de operaciones que no tengan fin societario.

INDICE GENERAL

La capacidad para efectuar este tipo de operaciones puede no estar prevista ni limitada por el texto legal solidario, en cuya virtud sería de libre ejercicio. Sin embargo, muchas veces se limita por las leyes que regulan la actividad o por vía administrativa de rango reglamentario o inferior) a las empresas solidarias a realizar operaciones que no estén contempladas en el texto legal, y a veces se les prohíbe expresamente, por ejemplo, efectuar operaciones bancarias, bursátiles o de seguros.

Sin embargo, no se daría el supuesto de las operaciones fuera del objeto social cuando se trate de actividades impuestas por el poder público en situaciones en que la empresa ejerza un monopolio de hecho de un producto, de un servicio o en una zona determinada, o en caso de que sea la prestadora única de servicios públicos.

Requisitos

La posibilidad de realizar operaciones no contempladas en el estatuto puede sujetarse al avenimiento de circunstancias especiales; o exigirse que dichas operaciones guarden alguna relación con el objeto social: que sea necesario o útil para las operaciones ordinarias; o se sujeta a la autorización de la Autoridad de aplicación o de la Autoridad administrativa que regula la actividad.

Ahora bien, el ejercicio de actividades no comprendidas en el objeto estatutario para Aguiar et al (2016) debe ser interpretado como indicativo de una hibridación de la cooperativa, ya que tiene el propósito de aumentar la rentabilidad de la empresa y no de realizar el fin mutualista.

Efectos

En caso de efectuarse operaciones extra-estatutarias:

1. Los actos *ultra-vires* tienen efectos plenos o válidos y obligan a la empresa solidaria, a menos que fuesen notoriamente extraños al objeto social, en cuyo caso no la obligan frente a terceros, salvo que estos fuesen de buena fe y los mismos tuviesen derechos adquiridos.

2. Pueden dar lugar, igualmente, a la aplicación de sanciones administrativas por parte de la Autoridad de aplicación, así como dar origen a la responsabilidad personal y solidaria de los autores frente a la empresa, incluidos los directivos que los autorizaron o que no se opusieron a ellos.

OPERACIONES CON MONEDAS SOCIALES

*Concepto (*Orellana, 2014; Ávila Romero (sf); Biosfera, 2013)

Las monedas sociales son aquellos sistemas monetarios que se cran al margen de las monedas oficiales del país, y que tienen como objetivo fundamental la promoción de proyectos económicos y sociales de carácter local, a la vez que la puesta en valor de los activos y recursos locales que no se encuentran dentro de los círculos y circuitos ordinarios de intercambio debido a la escasez de la moneda oficial.

Además de ser medio de intercambio y estándar de valor, el dinero local sirve de almacenamiento de riqueza y ser un medio de especulación y transferencia de valores. La diferencia con el dinero 'oficial' –que llamaremos "dinero convencional"– es emitido por el Banco Central de cada país, bajo las órdenes del gobierno de ese país y el dinero comunitario lo emite la gente

También conocidos como alternativos, comunitarios, locales o paralelos, se les denomina en general "monedas complementarias" para subrayar que su intención no es sustituir a la moneda oficial sino llegar a donde esta no llega.

Son medios de intercambio complementarios a la moneda de curso legal y no la reemplazan, sino que se utilizan como instrumento para promover proyectos de carácter económico-social a nivel local o comunitario. Las monedas no oficiales se crean para articular recursos subutilizados y disponibles con la satisfacción de necesidades que no se manifiestan en el mercado como demandas efectivas por falta de dinero oficial, aunque son demandas potenciales (Biosfera 1013).

Promueven la circulación de moneda a nivel local, proveen de liquidez a zonas deprimidas, para combatir el desempleo y facilitar que las familias cubran sus necesidades básicas, o bien promover una ciudadanía activa, así como fortalecer conductas sostenibles y medioambientales.

Se centran en actividades y actores locales, con el fin de reforzar y construir resilirioncia local para un determinado territorio. Por ello, la moneda comunitaria tiene como objetivo desarrollar intercambios sociales y reciprocidad en una comunidad dada (Blane, 2011).

Características

Sus características fundamentales y que las distinguen completamente de la moneda tradicional es que:

INDICE GENERAL

1. Fomentan unos lazos muy fuertes entre las personas productoras, compradoras y consumidoras de los productos locales. Generalmente son de circulación restringida o directamente cerrada a una comunidad o a un territorio (Orzi, 2012).

2. Involucran a todos los agentes sociales en el desarrollo de las actividades económicas de la zona ya que aquello que beneficia a uno, beneficia al resto.

3. Reafirman la identidad local, el sentimiento de formar parte de un mismo colectivo, la sinergia.

4. Fortalecen las relaciones comunitarias, dinamizan la economía local mediante el fomento del consumo, la producción, la prestación de servicios y comercio locales, sustentados en las relaciones de mutua confianza y reciprocidad entre las personas. En general, estas monedas ponen el acento en el intercambio y en la circulación como su razón de ser, y no como medio de acumulación. En este sentido, algunos piensan que son formas evolucionadas del trueque, como el trueque multireciproco o multilateral (Orzi, 2012)-

   Para Díaz-Foncesa et al (2021) la moneda social, entendida como una tecnología social que, a través del control de las funciones que tiene (medio de circulación, reserva de valor, medida de valor, unidad de cuenta y patrón de pago diferido), dota a la comunidad que la impulsa de un medio de intercambio y forma de pago diferente del oficial que le permite ganar en soberanía para establecer las condiciones en que se realizan los intercambios dentro de su sistema económico (decidir el tipo de actividades y entidad que pueden acceder al crédito, las condiciones en que intercambia con otras monedas, la evolución de su valor, etc.).

5. Están representadas en títulos de deuda o un derecho por cierto valor, en formato de vales similares a un billete, que sirven para el pago de planillas, la compra de productos el otorgamiento y cancelación de préstamos para capital de trabajo a grupos de productores y para el pago de servicios contratados.

6. No son convertibles. Su respaldo financiero está dado por el patrimonio y la capacidad financiera de las entidades solidarias que la emiten. No desarrollan una actividad bancaria.

Legalidad (Lietaer et al, 2015).

La moneda social no da lugar a moneda de curso legal, lo que significa que dicho dinero no puede emplearse para saldar deudas ante los tribunales ni para pagar impuestos estatales. Pero eso no significa que sea ilegal. Son monedas de carácter privado que se emiten con el fin de circular entre un grupo de personas que mantienen cierto vínculo entre sí y que acuerdan sus propias normas de funcionamiento.

En Brasil, el Banco Central inició procedimiento judicial diciendo que el Banco Palmas, emisor de la moneda estaba emitiendo dinero falso. El juez declaró que era un derecho constitucional de la gente tener acceso a financiación y que el Banco Central brasileño no estaba haciendo nada por las áreas pobres que se estaban beneficiando de las monedas locales. Su sentencia fue favorable al Banco Palmas.

Las criptomonedas sociales complementarias.

Adaptado de Gómez y Luque, 2023.

En la mayoría de ocasiones, se trata de instrumentos creados y utilizados por comunidades, colectivos y particulares con el objetivo de facilitar la prestación de servicios y el intercambio de bienes y conocimientos a través de mecanismos alternativos al dinero Fiat o dinero deuda y al sistema basado en la especulación.

La definición de criptomonedas no constituye una cuestión pacífica, ni desde el punto de vista normativo ni desde el ámbito de la doctrina científica. De hecho, ha sido conceptualizada como título valor, instrumento financiero, bien mueble digital o divisa virtual privada, siendo esta opción la que mayor aceptación ha tenido.

Una parte del sector doctrinal entiende que no puede considerarse moneda de curso legal, ya que su emisión no se reconoce por ninguna institución ni Estado, presenta dificultades en su valoración económica y, en determinados casos, no constituye una reserva valor. No obstante, esta última interpretación presenta ciertas matizaciones, puesto que cada vez hay más países que han comenzado a adoptar medidas legales reconociendo a las criptomonedas como instrumento de pago e inversión

La moneda regional (Lietaer et al, 2015).

INDICE GENERAL

1. Concepto

   Es un acuerdo establecido en el seno de la comunidad de una región determinada para aceptar algo diferente del dinero de curso legal como medio de pago. Pone en contacto recursos sin utilizar con necesidades sin satisfacer en un ámbito regional.

2. Factores clave:

   a) Los sistemas de bonos o de moneda circulante funcionan como el dinero en metálico o las cuentas corrientes convencionales a la hora de pagar pequeños gastos diarios.

   b) Un círculo de intercambio hace posible el pago de facturas sin necesidad de dinero en efectivo y el establecimiento de líneas de crédito mutuo entre particulares y empresas. Estos sistemas registran todas las transacciones realizadas entre sus participantes en un base de datos, con una absoluta trasparencia en el proceso. El software no permite que se borre ninguna transacción., lo que garantiza una auditoría completa. Todos pueden ver lo que se está negociando y por quien, en todo momento, y el medio de intercambio (las unidades contables) siempre refleja el volumen de transacciones que la gente desea hacer entre sí, de forma que nunca puede haber escasez de "dinero".

   c) Un microcrédito bancario ofrece préstamos a bajo interés o libres de intereses tanto en moneda local como nacional, destinados tanto a la producción como al consumo.

3. Número de usuarios

   Lo más sensato es que se inscriban 100 empresas, 500 individuos y 50 organizaciones de voluntarios para poder arrancar con fuerza. El principio clave es la variedad: una buena mezcla de empresas, consumidores y asociaciones de voluntarios; una gama de bienes y servicios de distintas categorías; varios locales próximos donde acuda la gente.

4. Estructura

   Una moneda regional necesita una organización efectiva, con una administración central que se haga cargo de los bonos, las cuentas y los servicios bancarios, y un control de calidad independiente. Una cooperativa que respalde la moneda regional, proporcionándole las garantías financieras y los conocimientos técnicos necesarios.

5. Costos

   La recuperación del gasto puede venir de cuotas de suscripción, cuotas anuales de membresía, tasas de transacciones (3 al 6%), ingresos por alquiler, por eventos, subvenciones, publicidad, donaciones, subastas, captación de fondos (fundraising), etc.

6. Impuestos

   El Servicio de Impuestos Internos de USA aceptó que funcionara el Banco de Tiempo sin pagar impuestos por el siguiente argumento: "Si la reducción del gasto público supera los ingresos que se percibirían cargando las transacciones con moneda regional, entonces, todas las partes implicadas –incluidas las autoridades fiscales- verían más ventajoso que estuvieran libres de impuestos.

   Aparte, se piensa que no sean imponibles si las monedas regionales ayudan a resolver problemas sociales que, de otro modo, habrían de financiarse con impuestos, entonces su contribución debería tenerse en cuenta a la hora de valorar cuáles son los niveles de gravamen apropiados.

Las monedas sociales y la economía social y solidaria

En América Latina algunas cooperativas operan con monedas sociales. La Ley de Economía Popular y Solidaria del Ecuador, las considera como medios de pago complementario al dólar y no lo reemplazan, sino que se utilizan como instrumento de carácter económico-social a nivel local o comunitario. La ley francesa de economía social y solidaria permite a las cooperativas y mutualidades emitir y gestionar monedas locales complementarias; incluso, pueden servir para prestar servicios bancarios de pagos.

En el marco de la economía solidaria se encuentran aquellos sistemas locales de intercambio, como los bancos de tiempo, las redes de consumo, que hacen frente de forma más directa a los efectos de las crisis en las familias, y personas en riesgo de exclusión social por no tener acceso a la moneda oficial.

Estos sistemas están basados en el intercambio sin monedas oficiales de productos y servicios relacionados con las competencias y el tiempo disponible de los participantes en la red. Los

INDICE GENERAL

intercambios se hacen gracias a una unidad de cuenta, local y compensable entre los miembros, que no son convertibles en moneda oficial (Biosfera, 2013).

Regulación básica

Pese a no tener conocimiento de una normativa específica que regule la moneda social, de la doctrina y experiencias se pueden deducir algunos elementos fundamentales de su regulación en la economía social y solidaria.

1. Autorización o, al menos, no prohibición legal, ya que es una iniciativa privada que es válida si no existe prohibición expresa. Se observa que puede prestarse para fraudes o estafas al no tener rango legal.

2. Su emisión debe estar prevista en el estatuto y contar con la aprobación de la asamblea.

3. Sanción de un reglamento interno que regule su operacionalización, que contemple, al menos:

    a) Su denominación

    b) Ámbito territorial dentro del cual opera

    c) Operaciones o servicios en los cuales puede ser utilizado

    d) El monto máximo de emisión y porcentaje sobre el total de operaciones de la empresa

    e) Valor de cada unidad y su equivalencia con la moneda oficial

    f) Máximo de unidades por miembro y si puede ser empleado por terceros

    g) Caducidad, entendida como "oxidación", consiste en la pérdida del valor de la moneda y el sufrir un interés negativo, penalizándose el no uso y acumulación de las monedas (Rodríguez-Gómez. y González Sanz, 2018).

    h) Nombramiento y facultades de un órgano interno de coordinación de su empleo.

OPERACIONES PROHIBIDAS

Aunque las empresas solidarias como personas jurídicas que son deberían estar en igualdad de condiciones para operar en el mercado como cualquier otra persona colectiva, sin embargo -en veces- se les autoriza solamente para efectuar determinadas operaciones, inhabilitando y discriminando con ello a la forma solidaria sin fundamento alguno.

Lo normal es que no debiera estar prohibida ninguna operación o actividad lícita a las empresas solidarias por el solo hecho de serlo, y que estas operen en igualdad de condiciones con las empresas de los demás sectores, todo ello basado en los principios de libertad de empresa y de no discriminación negativa.

Sin embargo, muchas veces en forma expresa y determinada se prohíbe a las empresas solidarias efectuar operaciones de naturaleza bancaria, de seguros, fideicomisos, manejo de- las prestaciones sociales de los trabajadores, ser operador de comercio exterior, participar en zonas libres, ser concesionarios mineros o de espacios radioeléctricos, cuando, por ejemplo, se exige tener la forma de sociedad anónima para poder hacerlo.

Efectos

Estas prohibiciones, como en el caso de las condiciones, son inconstitucionales y deben ser combatidas por el sector, ejerciendo los recursos de nulidad procedentes. Sin embargo, algunos consideran que pudieran prohibirse determinadas operaciones por incompatibilidad con los principios cooperativos.

Al respecto, señala (Gómez, 1999) que "hay razones económicas o de incompatibilidad funcional con los principios cooperativos, que pueden justificar que ciertos sectores o actividades económicas no puedan ser ejercidas por cooperativas; pero sería preferible o bien una lista de actividades excluidas o bien una prohibición general de que las cooperativas ejercitasen actividades que por su naturaleza resulten incompatibles con los principios cooperativos".

Entre las operaciones prohibidas a las empresas solidarias se encuentran:

DISTRIBUCIONES PATRIMONIALES IRREGULARES

Adaptado de Vasquerizo (1998)

Concepto

Las distribuciones patrimoniales irregulares son aquellos actos de disposición realizados por la empresa a favor de uno o más miembros (generalmente directivos y ejecutivos) por razón de su condición de tales y al margen de los procesos regulares de distribución del activo, siempre que por medio de estos se otorgue

a los miembros una ventaja o enriquecimiento de carácter patrimonial.

Se trata de una institución del Derecho Mercantil que –creemos- puede (y debe) aplicarse a las empresas asociativas y que se configura con los siguientes elementos:

1. Debe tratarse de distribuciones fuera de los procedimientos regulares de reparto. Puede tratarse de préstamos excepcionales; de remuneraciones desproporcionadas; del uso de bienes de la empresa a efectos personales o no relacionados con el objeto social; el pago de gastos personales u otros similares.

2. Que representen una ventaja a favor del destinatario con merma patrimonial de la entidad sin equivalencia, esto es, que haya una ventaja patrimonial a la persona (miembro, directivo, ejecutivo) y que no haya justificación comercial suficiente según el juicio de un empresario ordenado y de un comerciante leal; que un administrador diligente no lo hubiere hecho con un tercero.

3. Que se otorguen por razón de ser asociado o empleado el destinatario de los beneficios.

4. Que el objeto de la distribución no sea la utilidad u obtención de excedente para la empresa sino otras razones.

5. Lo decisivo es que la ventaja patrimonial transferida no pueda ampararse en una justificación empresaria suficiente: si un administrador diligente hubiera llevado a cabo el mismo negocio en las mismas condiciones con un tercero ajeno a la entidad. Pero, tiene que haber ventaja patrimonial.

Efectos

Las principales consecuencias de las distribuciones patrimoniales irregulares podrían ser:

1. La aplicación de sanciones disciplinarias a los directivos responsables

2. La obligación de reintegro a la empresa de lo indebidamente gastado. Sin embargo, si se causan daños al patrimonio de la entidad, los directivos que los aprobaron deberían responder en forma solidaria e ilimitada por los mismos.

3. En el caso de fianzas u otras garantías otorgadas por la entidad en garantía de obligaciones asumidas por terceros, si la empresa no tiene objeto financiero, o si teniéndolo, la empresa no obtiene retribución alguna, o si el director garantiza sus operaciones personales, la entidad tiene una verdadera incapacidad de derecho para realizar actos notoriamente extraños su objeto y, por consecuencia, esos actos notoriamente extraños a este son nulos de nulidad absoluta, y no parece haber dudas sobre su inexigibilidad a la sociedad (Nissen, 2002).

Los negocios neutros (es decir, aquellos en los que se produce un beneficio para el asociado en ausencia de un perjuicio para la empresa) quedarían fuera del supuesto propio de esas atribuciones -aun pudiendo detectarse en ellos una falta de justificación suficiente- en la medida en que no hay propiamente en estos casos una transferencia patrimonial efectiva que provoque una merma en los activos sociales.

PRESTACIONES EXCESIVAS A LOS MIEMBROS

Adaptado de Suso Vidal (2013)

Es el caso en que la empresa solidaria desarrolle una política arbitraria e imprudente de prestaciones excesivas a sus miembros (no realizadas en condiciones normales) como el reconocimiento de anticipos laborales excesivos (en el caso de las de trabajo asociado); de precios por debajo del coste en las prestaciones que realiza a sus miembros (en las empresas de obtención) o de evidente desproporción entre los retornos distribuidos a los miembros y el patrocinio realmente efectuados por los mismos a la empresa, aunque no hubiese existido intención fraudulenta.

Si bien es cierto que la empresa solidaria se crea para dar a sus miembros prestaciones (servicios, bienes o trabajo) en mejores condiciones que las que pueden obtener en el mercado, también lo es que tales condiciones no podrían ser de tal magnitud o desproporción que por su cuantía y reiteración pongan en peligro la estabilidad económica de la empresa, lo que se podría catalogar como actos perjudiciales para la empresa.

ABUSO DE DERECHO EN LOS ACUERDOS DE ASAMBLEA

Adaptado de Reyes (2010)

Concepto

Como en el caso anterior, se trata de un instituto del derecho general de sociedades que puede ser perfectamente aplicable a las entidades solidarias. Son determinaciones que se adoptan en el seno de la asamblea, en las que a pesar de observarse las normas sustanciales (convocatoria, quórum, mayorías) se busca un

INDICE GENERAL

propósito que excede de la finalidad del derecho de voto, a favor o en contra de una determinada (s) persona. Se llama, también, ejercicio abusivo del derecho de voto.

Se abusa de un derecho cuando permaneciendo dentro de sus límites, se busca un fin diferente del que ha tenido en vista el legislador; se desvía, por así decir, su derecho del destino normal para el cual ha sido creado.

Naturaleza

El acto abusivo (se considera ilícito) es aquél que por sus móviles y por sus fines, va contra la función que le ha sido encomendada, y que es contrario al interés general de la sociedad, y emitido bajo el único designio de favorecer a unos miembros en detrimento de los otros. Hecho para favorecer a unos cuantos contra el interés de la sociedad, el que está relacionado con la causa de la empresa. En las empresas de economía solidaria, sería la prestación de trabajo digno o la prestación de servicios a sus miembros.

Manifestaciones

Se puede dar por abuso de mayoría o de minoría.

1. Abuso de mayoría

   Se produce cuando el acto, en lugar de buscar el interés general, se hace en beneficio de los que tienen la mayoría y con ello se quiebra el equilibrio jurídico entre los socios. Se quiebra la igualdad de derechos de los asociados para dárselo a otros, socios o no.

   Casos: creación de una sociedad matriz interpuesta para desviar los beneficios procedentes del fondo social; celebración de un contrato lesivo con otra sociedad controlada por los socios mayoritarios; asunción del pasivo de una filial; remuneraciones excesivas; incremento de los aportes de los asociados; desvío de fondos sociales.

2. Abuso de minorías

   Cuando los miembros minoristas se oponen injustificadamente a la aprobación de determinados acuerdos para la marcha de la sociedad, con el único propósito de favorecer sus propios intereses. El hecho dañoso no surge de una determinación de la asamblea sino, por el contrario, de la imposibilidad de adoptar las determinaciones que los demás socios estarían dispuestos a acoger en beneficio de la sociedad.

   Casos: negativa de aprobación de los estados financieros cuando su voto es necesario para ello; constante pedido de informes casuísticos, en flagrante abuso del derecho de información; acoso al síndico, buscando atemorizarlo con amenazas encubiertas.

Efectos

1. Esa política puede ser el vehículo para una despatrimonialización de la cooperativa o para mantener su patrimonio a niveles de precariedad, lo que podría ocasionar que se coloque en situación de concurso o de disolución, sobre todo si no alcanza a mantener el capital mínimo, es caso de exigirse.

2. Es más, la política de <<beneficio cero>>, que tiene cierto seguimiento en el mundo cooperativo, puede poner a la cooperativa muy cerca de la insolvencia.

3. Si con esta práctica el capital de la empresa resulta insuficiente para afrontar los riesgos empresariales de su giro ordinario, se podría configurar una infracapitalización material sobrevenida que podría ser causal de disolución de la entidad, debiendo responder personalmente los miembros.

4. En el supuesto que con la concesión excesiva de prestaciones (por debajo del costo) a los miembros no se generen excedentes en el ejercicio que permita la constitución de reservas y fondos colectivos, o que se generen pérdidas injustificadas, se podría configurar una causal de allanamiento de la personería jurídica.

5. La evidente desproporción entre los retornos distribuidos a los miembros y el patrocinio realmente efectuado por los mismos a la empresa puede hacer presumir la comisión de un fraude fiscal.

6. En caso de concurso o de disolución de la empresa, podría exigirse a los miembros restituir las prestaciones percibidas en exceso, con sus frutos e intereses, quedando a su cargo la prueba de no existencia de perjuicio patrimonial ocasionado por la percepción de dichas prestaciones.

Sanciones posibles

1. Anulación judicial –por vía de reparación- aunque no esté expresadamente prevista en las causales de anulación de los acuerdos de las asambleas. Se pueden reclamar los perjuicios ocasionados por quienes abusaron, por parte de

INDICE GENERAL

los afectados, dirigidos contra los autores del abuso.

2. Existiendo un acto abusivo, la sanción no puede ser otra que la nulidad, si se admite que el instituto aplicado es una causa legítima de paralización del derecho desviado de sus fines regulares, de manera tal que el acto jurídico obrado en esas condiciones es invalido; resultando innecesario hablar de maniobra ilícita o inmoral, de dolo o de culpa, pues no son elementos indispensables del acto abusivo: lo decisivo está dado por la desviación del derecho subjetivo respecto a su finalidad.

3. Solicitud judicial de la designación de un administrador judicial provisional, o de un mandatario ad hoc que ejerza los derechos del socio perjudicado.

4. Nombramiento de un auditor de gestión.

5. Ejercicio del derecho de receso de los afectados.

CONFUSIÓN DE PATRIMONIOS

La confusión de patrimonios se produce en dos situaciones:

Cuando se confunden el patrimonio de la sociedad y el de todos o algunos de los miembros.

Se produce en los siguientes escenarios:

1. Cuando se pasan bienes del patrimonio de una entidad en dirección del patrimonio particular (García-Vicente, 2003). Se produce, entre otros, en los siguientes casos: compra de un inmueble por la empresa que no se registra a su nombre sino de un tercero (persona natural o jurídica) y que se paga mediante el establecimiento de un alquiler alto que viene a coincidir con el precio de la hipoteca. Existe fraude a la empresa que puede ser demostrado mediante la constatación en el Registro de la propiedad y los datos contables. Una forma de vaciamiento societario sería la transferencia de activos de una organización afiliada a la cabeza del grupo cooperativo.

2. Se paga con cargo a la empresa bienes muebles e inmuebles que se inscriben a nombre de algún directivo, personal administrativo o a nombre de un tercero, por lo que no figuran en el activo de la empresa. Estos pagos siempre tratan de enmascararse como si fueran gastos propios de la empresa.

3. Se hacen desaparecer activos importantes de la propiedad

de la empresa. Por ejemplo, se simula una venta, donde por lo general el precio no es ni mucho menos el precio de mercado.

Cuando una misma persona o entidad gestiona internamente de modo solidario y global, desarrollando idéntica actividad con idénticos recursos, diferentes personas jurídicas.

Este hecho se da, con mayor intensidad, en los grupos dea es aquella información a la cual solo tienen acceso directo ciertas personas (sujetos calificados) en razón de su profesión u oficio, la cual, por su carácter, está sujeta a reserva, ya que de conocerse podría ser utilizada con el fin de obtener provecho o beneficio para sí o para un tercero.

Características

Es necesario que a esa información solo tengan acceso determinadas personas en razón al cargo que ejercen o de sus funciones; debe tener la idoneidad suficiente para ser utilizada, debe versar sobre hechos concretos y referidos al entorno societario o al ámbito dentro del cual actúa la empresa.

Conductas

La existencia y uso indebido de información privilegiada cuando quien la posee y está en la obligación de mantenerla en reserva incurra en cualquiera de las siguientes conductas, independientemente de que su actuación le reporte o no beneficio

1. Que se suministra a quienes no tienen derecho a acceder a ella.

2. Que se use con el fin de obtener provecho propio o de terceros.

3. Que la oculte maliciosamente en perjuicio de la sociedad o en beneficio propio o de terceros, lo cual supone usarla solo para sí, y por abstención, en perjuicio de la sociedad para estimular beneficio propio o de terceros.

4. Que se haga pública en un momento inapropiado. Igualmente, cuando existiendo la obligación de darla a conocer no se la haga pública y se le divulgue en un medio cerrado o no se la divulgue de manera alguna.

Casos en que no se configura el uso indebido de información privilegiada

INDICE GENERAL

1. Cuando el órgano competente de la sociedad autorice expresamente al administrador el levantamiento de la reserva.

2. Cuando la información se les suministre a las autoridades facultadas para solicitarla y previa su solicitud.

3. Cuando es puesta a disposición de los órganos que tienen derecho a conocerla, tales como la asamblea, la junta directiva, el revisor fiscal, los asociados en ejercicio del derecho de inspección y los asesores externos, etc. (Superintendencia de Sociedades de Colombia, Circular Nº 20, de 1997).

Efectos

Si se verifica el incumplimiento de los deberes de guardar y proteger la reserva comercial e industrial de la sociedad y/o se verifica el uso indebido de la información privilegiada se pueden generar algunas de las siguientes consecuencias:

1. Da lugar a que se presuma la responsabilidad ilimitada del administrador por los perjuicios que cause a los asociados, a los socios o a terceros.

2. Como quiera que es un acto de competencia desleal los demás directivos podrían separar del ejercicio del cargo al presunto infractor y someter la cuestión a una asamblea extraordinaria.

3. Que se configuren los delitos de violación de reserva industrial, o de utilización indebida de información privilegiada.

LA PLANIFICACIÓN

Aspectos generales

La planificación es el proceso de elaboración, aprobación, evaluación y control del plan de actividades de la empresa para un período determinado, generalmente del ejercicio socioeconómico siguiente. Tiene por objetivo evitar la dispersión de operaciones y el despilfarro de los fondos, así como orientar las actividades sociales en vistas del mejor cumplimiento del objeto social, todo lo que se refleja en el plan.

La planificación puede ser de carácter obligatorio o facultativo, y debe estar encabezada por el órgano directivo o un comité ad-hoc de planificación, y su aprobación corresponde, en definitiva, al órgano deliberante.

Se aconseja efectuar una asamblea especial para aprobar el plan (y su respectivo presupuesto) lo que el Código Cooperativo de Portugal hace obligatorio, asamblea que debe realizarse antes del 31 de diciembre de cada año.

El proceso de planificación debe ser de naturaleza eminentemente participativa, permanente y evaluable. Para Serrano (1994) en la economía solidaria la planeación es, simultáneamente, un proceso educativo de capacitación que se dirige a un grupo de asociados que inter aprenden y que están orgánicamente cohesionados.

En relación a su periodicidad, generalmente es de un año, aunque es recomendable incursionar en la planificación a mediano y largo plazo que se ajuste periódicamente en cada ejercicio: planificación estratégica, que tiene la virtud de ofrecer un norte definido y una visión precisa de lo que se será en un futuro.

Es interesante el proyecto de ley de economía solidaria de Colombia (2004) que establece la obligación de construir un plan de acción solidaria donde se muestre el manejo de excedentes y utilidades y los recursos de cooperación internacional, considerados (junto a los informes derivados) como documentos públicos revisables por organismos de control del estado y de las veedurías ciudadanas.

Contenido

En todo caso, debe contemplar los planes (económicos, los llama Salinas, 1954) de trabajo mínimo a desarrollar en un tiempo previsible y las metas a perseguir. Es absolutamente lógico que el plan sea acompañado del presupuesto, del plan de inversiones y de las medidas de apoyo financiero. De igual forma, que se establezcan los diferentes niveles y responsabilidades tanto de su ejecución como de su evaluación.

Adicionalmente, es preciso que se elabore el plan social de la empresa, donde se establezcan los objetivos y las metas concretas, cuantificadas, realistas, evaluables y alcanzables en el período propuesto. Este programa indica en forma literaria lo que se va a realizar en el plano social (posibilidades con que cuenta y los compromisos que adquiere en el plano social. Con ello se hace posible que la propia cooperativa evalúe su desempeño, comparando las metas propuestas o planificadas con la gestión social desarrollada y los resultados obtenidos (Lilian, 2016).

Condiciones

En algunos ordenamientos se exige que los actos de disposición (no de mera administración) tales como la adquisición o enaje-

INDICE GENERAL

nación de inmuebles, así como las colocaciones e inversiones que sobrepasen determinados niveles o cuantías, sean incluidos en el plan anual, sin la cual no es posible efectuarlas. O que, en todo caso, requieran de su aprobación por la asamblea y, en algunos casos, de la realización de una asamblea extraordinaria.

El efecto de actos de disposición fuera de lo previsto en el plan no podría ser la nulidad frente a terceros de buena fe, sino la responsabilidad personal y solidaria de los directivos que lo aprobaron, si su ejecución causa daños y perjuicios a la empresa.

EL PRESUPUESTO

Concepto

El presupuesto es el cálculo o la estimación formal de los ingresos, de los egresos y de las inversiones que habrán de producirse durante un período dado, generalmente de un año, siendo un indicador de la política a seguir en cuanto a la obtención de los ingresos y la realización de los gastos, así como predeterminar los costos de alcanzar ciertos objetivos en un plazo estimado. Se busca equilibrar con ello las entradas y las salidas de dinero para evitar futuras pérdidas.

El presupuesto acompaña al plan anual; es la concreción o expresión económica del plan, por lo que debe haber estricta relación entre ambos. Algunos lo denominan plan económico.

Comoquiera que la empresa solidaria es esencialmente autogestionaria, la formulación (y evaluación) del presupuesto debe tener carácter participativo, por lo que deben consultar, o ser el resultado de un proceso en el que intervengan los diversos órganos de la empresa, así como permitir la intervención en el mismo de los miembros.

Proceso

1. Formulación

   La preparación del ante-proyecto de presupuesto es responsabilidad del gerente quien lo presenta al directivo que ejerce las funciones de tesorero, si lo hay, o directamente al Consejo de Administración que lo considera y lo presenta –ahora como proyecto- a la asamblea para que le dé su aprobación. Puede, también, existir un comité encargado de la formulación del presupuesto, así como de evaluar su ejecución.

2. Lógicamente, la asamblea puede introducir los cambios que considere convenientes en las diversas partidas que componen el mismo. Sin embargo, en algunos ordenamientos, como en Ecuador, la asamblea no aprueba el plan y el presupuesto, sino que simplemente "los conoce" (Naranjo, 2014).

Contenido

En el presupuesto se calculan:

1. Los recursos económicos, materiales y humanos que se necesitan para desarrollar las actividades planificadas.

2. La forma como se van a utilizar o invertir estos recursos, esto es, los diversos rubros, actividades, funciones, programas o dependencias de la empresa establecidos en el plan, que se van a financiar.

   Los rubros del presupuesto se pueden denominar partidas, que son la previsión del máximo gasto que se puede efectuar para financiar el cumplimiento o ejecución de los programas, planes, proyectos o dependencias de la empresa; el límite de recursos financieros que se prevé puedan imputarse a cada rubro.

3. Los ingresos esperados a corto, mediano y largo plazo.

4. Las inversiones que se estime se van realizar.

5. Cuándo se deben cumplir las operaciones presupuestadas.

6. El monto aproximado de los excedentes que se pueden obtener al final del año.

7. El presupuesto social donde se establezcan las asignaciones monetarias del plan social (Lilian (2016).

Naturaleza

El presupuesto constituye un acuerdo de asamblea de obligatorio cumplimiento por parte de los órganos de la empresa, en particular, del órgano directivo. Sin la aprobación de la asamblea no puede ser ejecutado y, en caso de serlo, compromete la responsabilidad solidaria de quienes lo hicieron.

En tal sentido, es cometido del consejo de administración la ejecución de las actividades prevista en el plan y presupuesto de la empresa dentro de los términos (actividades, partidas, me-

tas, responsables, plazos, etc.) establecidos en los mismos. Su no cumplimiento o su ejecución fuera de los términos previstos, constituye una extralimitación de atribuciones que puede constituir causal de remoción de los directivos.

Reformulación

En caso de presentarse cambios significativos en el desarrollo de la actividad de la empresa durante el ejercicio anual (mayores o menores ingresos de los estimados, gastos superiores o inferiores de los presupuestados en determinada partida o actividad) que requieran la transferencia de recursos de una sección o departamento, de una función o de un programa a otro, en fin, de una partida a otra, podría exigirse o que el consejo de administración convoque la asamblea para que apruebe la reformulación del presupuesto para ajustarlo a las necesidades sobrevenidas (lo que siempre es costoso en términos de tiempo y de recursos) o permitir que lo haga con el visto bueno del órgano de control interno, y lo presente a la próxima asamblea para su consideración *ad referéndum.*

Entre tanto, si existen situaciones de emergencia, podría ponerlo en ejecución de inmediato, sujeto a la decisión de la asamblea.

Características

El presupuesto es:

1. Necesario.

   Para asegurar el buen funcionamiento de la empresa solidaria es preciso determinar con exactitud las actividades que se van a desarrollar, teniendo en cuenta su capacidad, es decir los recursos que se tienen. En otras palabras, se necesita elaborar un presupuesto (Gómez, 2005).

2. Obligatorio:

   La ley y, o el estatuto normalmente establecen la obligatoriedad de formular presupuesto anual. En veces se cuenta con un reglamento que regula todo lo atinente a su formulación, ejecución, control y evaluación. La violación de las normas del reglamento de presupuesto compromete la responsabilidad disciplinaria de los responsables.

3. Periódico

   Esto es, para cada ejercicio, generalmente anual. Sin embargo, en caso de que la empresa formule un plan estratégico de desarrollo (a mediano o largo plazo) podría elaborarse un presupuesto estratégico por la misma duración del mismo que, sin embargo, debe descomponerse en presupuestos anuales.

4. El presupuesto es un instrumento de planeación, coordinación y control de la empresa. Por medio del control presupuestal la dirección puede planear, coordinar y controlar todas las funciones y operaciones de una empresa con el fin de que obtenga el máximo rendimiento con el "mínimo esfuerzo", (obtención de los objetivos).

5. Flexible

   El presupuesto es solo un estimado ya que no se puede establecer con exactitud lo que sucederá en el futuro. Es una herramienta dinámica que debe adaptarse a los cambios de la empresa. Si se considera como una herramienta rígida, puede ocasionar que la administración trate de ajustar o forzar el desempeño de la empresa a hechos falsos. Debe ser elaborado con flexibilidad y criterio debido a los cambios que surgen en el entorno de la empresa, tales como fluctuaciones del mercado, disposiciones legales, etc. Es necesario que acepte cambios, para que así se apegue más a la realidad (Arias, 2013).

6. Participativo

   En su formulación, aprobación, control y evaluación deben participar todas las instancias organizativas de la empresa y, en especial, todos los asociados en asamblea. Dada la importancia que tiene, en algunos casos, además de la asamblea ordinaria, el estatuto prevé la realización de una asamblea especial (no extraordinaria) para considerar y aprobar el plan anual de actividades y su respectivo presupuesto.

Clases de presupuesto

El presupuesto de la empresa solidaria puede ser formulado:

1. Por secciones o por departamentos, consejos y comités:

   Refleja los ingresos y gastos de los diversos órganos de la empresa (incluido el de la asamblea y no cargarlo al de educación) en particular, un presupuesto propio, exclusivo y excluyente del órgano de educación) lo cual que es obligatorio en diversas legislaciones de América Latina. Debe contener las compensaciones de gastos en que puedan incurrir los

INDICE GENERAL

directivos en el ejercicio de sus funciones y, si fuese el caso, las remuneraciones que puedan percibir los mismos.

2. Por funciones, por ejemplo, presupuesto de ventas, de gastos de operación, de costos de producción, etc.

3. Por programas.

   Representa la elaboración del presupuesto de los ingresos y las partidas de los gastos previstos en función de las necesidades de los programas, los cuales va a realizar la empresa solidaria. Por programas, se entienden los proyectos a corto plazo, que se van a ejecutar en el siguiente periodo (Arias, 2013): de educación, de colaboración con la comunidad, entre otros.

Contenido

Priorizar el mercado interno 2043
Problemática del comercio exterior de las cooperativas 2043
Normativa DE comercio exterior de las cooperativas de américa latina2045
Propuestas normativas..... 2047
Acuerdos de comercio exterior 2050

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

48 Comercio Exterior de las Empresas Solidarias

El capítulo constituye una adaptación de García-Müller (2012)

PRIORIZAR EL MERCADO INTERNO

Una posición a tomar en cuenta sobre la materia es aquella que sostiene que en América Latina –por lo menos por ahora y en la situación actual- las cooperativas no deberían hacer demasiado énfasis en incursionar en el mercado exterior y, antes bien, deberían dedicarse con mayor ahínco en el desarrollo de una política de ampliación del mercado interno que contribuya al crecimiento económico y a la generación de empleo al interior del país.

Ello tiene su justificación en cuanto se sostiene que el mercado natural de las cooperativas son las capas desposeídas de la sociedad que requieren se atienda prioritariamente a sus necesidades de provisión de bienes y servicios preferentes -esenciales y primarios- (alimentación, vestido, vivienda, educación, salud, recreación, etc.) que el Estado no les satisface y a los que no tienen acceso por otra vía, y que, además tal situación cada día tiende a empeorar.

Que se trata de un mercado amplísimo (más de una tercera parte de la población que ahora está prácticamente excluida del mercado y que constituiría una especie de mercado cautivo) y que, además, podría generar una actividad económica de primer orden, y de alto contenido social.

PROBLEMÁTICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE LAS COOPERATIVAS

Adaptado de Cracogna (2012)

Planteamiento

Es claro que la actuación de las cooperativas más allá de las fronteras de sus países de origen resulta problemática puesto que ellas se constituyen para prestar servicios a sus asociados; por lo tanto, su actuación en otros países implica contar en ellos con asociados a quienes brindar servicios.

No se trata, simplemente, de hacer negocios como ocurre con las sociedades comerciales y si bien pueden prestar servicios a no asociados, no podría esta actividad consistir en la razón de ser exclusiva de su actuación fuera del país de origen. Entonces, la cooperativa nacional que realiza operaciones en otro país de-

bería poder incorporar como asociados a los nacionales de este país.

De manera que a diferencia de las empresas comerciales en las que lo importante es la exportación o importación de bienes o de servicios, en las cooperativas lo esencial es lo relacionado con las personas que van a participar en las actividades.

Entonces, para que las cooperativas puedan incursionar en operaciones de comercio exterior, habría que analizar la situación según el tipo de cooperativa de que se trate y el marco normativo regulatorio:

En el caso de las cooperativas de trabajo asociado.

En ellas, los asociados trabajan personal y directamente en las actividades de la cooperativa, produciendo bienes, los que podrían ser exportados para ser vendidos en el exterior preferentemente por cooperativas integradas por asociados de los países destinatarios o, en su defecto, por cadenas comerciales ordinarias.

También, podrían optar por producir los bienes de su especialidad en otros países mediante la apertura de sucursales o la constitución de cooperativas, ambas con la participación de asociados de dichos países, a través de alianzas o de convenios temporales o permanentes con cooperativas de trabajo asociado de nacionalidad extranjera, o por contratos de colaboración empresarial con las mismas.

De igual forma, las cooperativas dedicadas a la prestación de servicios podrían hacerlo en otros países, mediante sucursales o cooperativas de servicios constituidas en dichos países con la participación de asociados externos, o por asociación con cooperativas de similar naturaleza del exterior, integradas por asociados de esa nacionalidad.

En las cooperativas de consumidores

Estas cooperativas podrían optar a exportar bienes de consumo familiar adquiridos en el mercado interno nacional para ser distribuidos en el exterior en las mismas condiciones de las cooperativas de producción de bienes. O, podrían importar bienes producidos en el exterior para ser suministrados a sus asociados.

Las cooperativas de comercialización.

Estas cooperativas están integradas por asociados, pequeños propietarios de fincas agropecuarias o de talleres artesanales que desarrollan sus actividades productivas de manera individual y que entregan sus productos a las cooperativas para que los comercialicen a su nombre en los mercados.

Tratándose de la exportación, estarían en las mismas condiciones de las cooperativas de trabajo asociado productoras de bienes. En caso de la importación de insumos para sus actividades agrarias, estarían en el caso de las cooperativas de consumidores.

NORMATIVA DE COMERCIO EXTERIOR DE LAS COOPERATIVAS DE AMÉRICA LATINA

Comparación legislativa

Del análisis comparativo de las normas referente al comercio exterior en las legislaciones de cooperativas de la totalidad de países de América Latina (21 leyes) presentado en cuadro siguiente, podemos concluir en que:

1. Las leyes de cinco países no contemplan en forma explícita norma alguna sobre aspectos internacionales de las cooperativas, aunque tampoco los niegan o prohíben.
2. Seis leyes, en forma expresa, aunque por lo demás en forma genérica, permiten a las cooperativas realizar operaciones de comercio exterior.
3. Dos leyes autorizan la apertura de sucursales, agencias o filiales de cooperativas nacionales en el exterior.
4. Dos leyes permiten la constitución en el país de cooperativas internacionales, sin mayores precisiones en cuanto a requisitos a cumplir o condiciones de funcionamiento.
5. Cinco leyes admiten el funcionamiento en el país de cooperativas extranjeras, pero sin referirse a los requisitos o condiciones para hacerlo.
6. Solamente dos leyes permiten la participación de asociados de nacionalidad extranjera en las cooperativas nacionales.
7. Dos leyes aceptan la realización de aportes económicos de asociados extranjeros a las cooperativas nacionales.
8. Tres leyes admiten la realización de operaciones de las cooperativas nacionales con organismos de integración económica internacional de naturaleza cooperativa.

INDICE GENERAL

9. Cuatro leyes autorizan la asociación de cooperativas nacionales con entidades extranjeras de forma jurídica no cooperativa.

10. Once leyes se refieren exclusivamente a la exoneración de impuestos sobre la importación de maquinarias necesarias para las cooperativas, siempre que no se produzcan en el país, y una sola, a la exoneración de impuestos de exportación de las cooperativas, pero solo para productos no tradicionales (artesanales).

Tabla comparativa de normas sobre comercio exterior en las leyes de cooperativas de A.L.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
Argentina 1973				X				X	
Bolivia 1958									X
Brasil 1971							X	X	
Chile 2002									
Colombia 1988									
Costa Rica 1987									X
Cuba 2002									
Ecuador 2001									X
Guatemala 1979									X
Honduras 1987		X							X
México 1994	X								
Nicaragua 2004					X				X
Panamá 1997									
Paraguay 1994			X	X					X
Perú 1990	X	X				X			X
Puerto Rico 1994	X							X	
Rep. Domin 1964							X		X
El Salvador 1986									X
Uruguay 2008	X			X		X		X	X
Uruguay 2010			X	X	X	X			
Venezuela 2001							X		
Ecuador 2011	X								
TOTALES	*4*	*1*	*2*	*5*	*2*	*2*	*3*	*4*	*11*

Fuente: formulación propia

Donde los contenidos normativos son los nueve elementos siguientes:

I. Permisión expresa a las cooperativas para realizar operaciones de comercio exterior

II. Posibilidad para las cooperativas de abrir sucursales o agencias en el exterior

III. Factibilidad de formar o de constituir cooperativas binacionales o internacionales

IV. Posibilidad de funcionamiento en el país de cooperativas extranjeras

V. Autorización de asociados no nacionales en las cooperativas constituidas en el país

VI. Permisión a la cooperativa de recibir aportes económicos de parte de extranjeros

VII. Posibilidad de constitución y funcionamiento de organismos de integración económica internacional entre cooperativas

VIII. Factibilidad de la asociación de cooperativas nacionales con entidades extranjeras de otra o de diferente forma jurídica

IX. Existencia de un régimen fiscal favorable sobre las operaciones de comercio exterior realizadas por cooperativas.

En conclusión, las leyes de cooperativas de América Latina (con excepción de Perú, Uruguay y de Economía popular y solidaria de Ecuador) son legislaciones que podríamos llamar "parroquiales" por cuanto no toman en cuenta la necesaria internacionalización de las cooperativas producto de la globalización. Y ninguna tiene un régimen jurídico adecuado para la realización de operaciones de comercio exterior, siendo las normativas peruana y uruguaya (ley nacional y ley de la cooperativa del Mercosur) las que se encuentran en mejores condiciones.

PROPUESTAS NORMATIVAS

Disposiciones expresas

De manera que se hace necesario incluir en los ordenamientos jurídicos nacionales de América Latina disposiciones expresas que visibilicen, faciliten, promocionen y regulen las operaciones de comercio exterior de las cooperativas, al menos en los siguientes aspectos:

INDICE GENERAL

1. Permisión expresa a las cooperativas para realizar operaciones de comercio exterior (de importación y, o de exportación de bienes y servicios) por sí mismas, por medio de cooperativas especializadas o de organismos de integración cooperativa.

2. Posibilidad para las cooperativas nacionales de abrir sucursales, agencias o filiales en el exterior, lo mismo que puedan hacerlo cooperativas extranjeras en el país, estableciendo los requisitos y condiciones para ello, que no podrían ser mayores que las exigidas a las sociedades mercantiles.

3. Prever la formación o constitución de cooperativas fronterizas, binacionales o internacionales de cualquier grado, integradas por nacionales (personas físicas o jurídicas) de diferentes países.

4. Autorizar la participación como asociados de personas no nacionales (físicas o jurídicas) en las cooperativas constituidas en el país, si se quiere con un límite porcentual máximo, lo mismo que permitir repatriar el total o parte sustancial de los excedentes que pudiesen corresponderles.

5. La autorización a las cooperativas nacionales de recibir aportes económicos de parte de asociados extranjeros, estableciendo –si fuese el caso- un porcentaje mínimo del capital de la cooperativa de propiedad nacional.

6. La posibilidad de la constitución y funcionamiento en el país de organismos de integración económica internacional entre cooperativas y la afiliación a los mismos de las cooperativas de cualquier grado.

7. La factibilidad de celebrar contratos de colaboración empresarial de cualquier tipo con cooperativas o entidades de distinta forma jurídica nacionales o extranjeras.

8. Autorización para establecer cualquier tipo de asociación o de concentración empresarial -temporal o permanente- con entidades nacionales o extranjeras de cualquier grado o forma jurídica, con o sin creación de personería jurídica, para efectuar operaciones económicas internacionales.

9. Establecimiento de un sistema tributario específico sobre las operaciones de comercio exterior realizadas por cooperativas, que sea reflejo de su identidad diferenciada.

10. La creación de instrumentos financieros específicos para las cooperativas, incluido un fondo de asistencia financiera a las actividades de comercio exterior realizadas por cooperativas, integrado por aportes mayoritarios del propio sector y con participación del Estado, para otorgar líneas de crédito con destino a apoyar la reconversión de activos y procesos innovadores y financiar la producción y las exportaciones con destino a otros mercados. El sistema debería incorporar un seguro de crédito a la exportación para la cobertura de riesgos extraordinarios.

11. Establecimiento de un sistema permanente o de una sociedad de garantías recíprocas de propiedad y gestión del propio sector cooperativo, para el otorgamiento de avales y fianzas internacionales.

12. Apoyo de las instituciones públicas responsables de las relaciones económicas internacionales a las cooperativas para que puedan participar en exportaciones, por medio de planes y programas de capacitación, asistencia técnica y asesoría.

Vías legislativas posibles

Para lograrse una normativa realmente adecuada en pro de la integración y el desarrollo del comercio internacional por parte de las cooperativas, hay tres caminos principales:

1. Dictado de un acto legislativo nacional (de forma unilateral) que regule las operaciones de comercio exterior de las cooperativas que operan en el país (tanto las constituidas en el país como en el extranjero) contentivo de los aspectos reseñados anteriormente, sujeto en su aplicación a la necesaria reciprocidad.

2. Puede ser una normativa que regule en forma exclusiva el comercio exterior de las cooperativas, o que la misma fuese parte de una reforma amplia de la ley cooperativa actual.

3. En el caso de los países que forman parte del Mercosur, la adhesión al Estatuto de las Cooperativas del Mercosur, lo que implica consideraciones de política exterior nacional del más alto nivel. Ello significaría, una vez resuelto el asunto de política exterior, el dictado de una ley que incorpore al ordenamiento nacional el texto del Estatuto de las Cooperativas del Mercosur, tal y como ya lo hizo Uruguay en 2010 con la Ley de Cooperativas del Mercosur, cuando transcribió literalmente dicho Estatuto al darle sanción interna. Y así lo ha hecho Brasil.

INDICE GENERAL

ACUERDOS DE COMERCIO EXTERIOR

Adaptado de (Hermosillo y Solá, 1989)

Internacionalización de las cooperativas (Breto et al, 2018)

Es un proceso por el que una cooperativa ingresa y, o aumenta gradualmente su implicación en operaciones internacionales, cuyo modo de entrada en los mercados extranjeros se puede hacer por tres vías principales:

1. Mediante exportaciones directas de su producción.

   Sin embargo, en muchos casos las cooperativas tienen obstáculos legales o administrativos para hacerlo por la carencia de instituciones formales, y, o no alcanzan las dimensiones requeridas para lograr economías de escala y que sean rentables.

2. Cooperativas de comercialización internacional.

   Dedicadas en forma exclusiva a realizar operaciones de comercio exterior. Hay muchos casos en que las cooperativas (sobre todo agrícolas de ámbito regional) que no pueden colocar en el mercado nacional, o que requieren exportar partes significativas de su producción para lograr economías de escala que haga rentable sus operaciones, o que realizan la mayor parte de sus operaciones en función exclusiva del comercio exterior y ésta es su razón de ser, e, incluso, casos de cooperativas que se han constituido con la única finalidad de exportar bienes y servicios aprovechando las ventajas comparativas que pudiesen tener.

   Cooperativas que tienen por objeto la comercialización y venta de productos de cooperativas nacionales en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de los mismos. Además, que puedan importar bienes o insumos para abastecer el mercado interno o para fabricar productos exportables. Normalmente son de objeto único, exclusivo para la realización de operaciones de comercio internacional y accesorias.

3. Por medio de acuerdos contractuales de comercio exterior

Concepto de acuerdos de comercio exterior

Los acuerdos de comercio exterior son contratos, acuerdos o convenciones efectuados entre empresas para la realización de operaciones internacionales, donde se mantiene la identidad y responsabilidad de cada una de ellas por las operaciones que realicen, reguladas por el respectivo instrumento negocial, que en algunos casos son empleados por las empresas solidarias, lógico que con las adecuaciones necesarias para hacerlas compatibles con la identidad solidaria.

Las más importantes de estos acuerdos son:

Oficina de enlace

So convenios temporales entre empresas y, o cooperativas para la creación de una *oficina de enlace* en el exterior para obtener información de comercio internacional y participar en tramitaciones aduaneras.

Antena colectiva

Es una fórmula de cooperación empleada por un conjunto de empresas con productos no competitivos entre sí, con el fin de prospeccionar mercados lejanos, por medio de un experto en comercio internacional que realiza el viaje por cuenta del grupo de empresas. El experto estudia las posibilidades reales de introducir cada uno de los productos de las empresas asociadas en el mercado objetivo, así como otras actividades complementarias.

Grupos de exportadores

Figura en la que varias empresas de un mismo sector se asocian con el objetivo de crear oficinas de ventas comunes a todas ellas. Sus objetivos son el descubrimiento, estudio, puesta en marcha y el seguimiento del mercado de exportación, así como facilitar el acceso a mercados exteriores

Alianzas internacionales

Se trata de convenios de mayor permanencia para el establecimiento de alianzas entre cooperativas de diversos países, para compartir información financiera y de negocios, tecnologías de producto o de procesos, aumentar las oportunidades de comercialización, uso compartido de procesos administrativos, generación de economías de escala para mejorar costos o provisión de bienes y servicios

Consorcio de exportación de Argentina.

El consorcio no exige a sus miembros la participación o la disponibilidad por completo de su producción ni mucho menos. El miembro utiliza los servicios, la capacidad, el esfuerzo y la infraestructura que es común, pero mantiene integra la individua-

INDICE GENERAL

lidad que tiene el momento de su incorporación. Se denomina consorcio a la empresa exportadora propiedad de los productores. El consorcio es responsable por la regularidad y puntualidad de las entregas, el cumplimiento de los plazos y el control de calidad (Romero, 1989).

Tercerización internacional

Se trata de una técnica o estrategia de las empresas, de desarrollar un proceso de gestión empresarial por la cual se distribuyen actividades de la empresa de un país a otras empresas más especializadas del exterior, buscando la reducción de costos, el control de los medios y la optimización de los resultados (Siqueira, 2002).

Licencias internacionales

Son acuerdos contractuales entre empresas de distintos países por los que una concede a otras el derecho a usar un proceso productivo, una patente, una marca restringida, etc. La que otorga la licencia tiene presencia en el mercado sin invertir en él y las licenciatarias acceden a tecnología, marca, patente, etc. que les sería difícil de conseguir por sí mismas.

Este tipo de acuerdo suele llevarse a cabo cuando existen excesivos costes de transporte, las restricciones de divisas son altas, la repatriación de beneficios es complicada, el tamaño del mercado es demasiado pequeño, o está prohibida la inversión extranjera. El mayor inconveniente es que se reduce el potencial de beneficios para el propietario de la licencia y se deja todo en manos del licenciatario, que puede hacerla perder prestigio o desarrollarse por su cuenta.

Agencia internacional. (Marzorati, 1992)

Es un contrato estable por el cual una parte denominada comitente o proponente encarga a otra llamada agente, la promoción de negocios en otro país, por su cuenta y orden, mediante una compensación (remuneración) proporcional a la importancia de los negocios efectuados en un territorio exclusivo.

El agente es un empresario que, de manera independiente y normalmente exclusiva, promueve, por cuenta propia, los negocios de la empresa comitente, la que se desprende de la comercialización de su producción o de los servicios que presta en un país, encargándoselos a aquel.

Contratos de administración

Se produce cuando una empresa extranjera aporta la administración de determinados negocios –vende sus servicios- a una empresa local (por ejemplo, es el caso de las cadenas de hoteles).

Contratos de manufactura.

En este caso la empresa internacional paga a otra para que fabrique sus productos con su marca. Por ejemplo, es el caso de la fabricación de productos manufacturados en países con costes laborales más baratos (marcas deportivas, de electrodomésticos, etc.).

Acuerdos de distribución cruzada

Consisten en el intercambio de productos para ser distribuidos en otros países. Así dos empresas se benefician mutuamente al conseguir distribuir sus productos manufacturados en mercados en los que no tenían presencia anteriormente

El Piggy-back o portage

Es una forma original de cooperación entre empresas que consiste en que una de ellas (portadora) pone su infraestructura de ventas en el extranjero a disposición de otra empresa (portada), bajo unas condiciones determinadas. Esta figura facilita el acceso de pequeñas y medianas empresas que actúan como portadas a los distintos mercados exteriores, a través de su propia marca, aprovechando la red de comercialización-distribución de medianas y, sobre todo, grandes empresas establecidas en ellos. A cambio, las portadoras reciben el pago de una comisión.

Este contrato se utiliza básicamente para la comercialización de productos en mercados desconocidos, lejanos o de difícil acceso que necesariamente deben ser <<complementarios>>, sin tener estructura propia y con un mínimo de inversión

Ello significaría seguir la normativa nacional existente que, en algunos países como es el caso de Colombia, exige la constitución por parte de las cooperativas interesadas de una entidad de segundo grado o de una sociedad mercantil, de objeto exclusivo, con unas muy elevadas exigencias sobre todo en lo que respecta a su capitalización.

Cooperativas binacionales de frontera

A través de acuerdos conjuntos con los países vecinos, para prestar servicios en áreas especialmente sensibles a los nacionales.

INDICE GENERAL

Cooperativas "internacionalistas"

Mediante la asociación de cooperativas de Ahorro y Crédito de países del "norte" y del "sur" facilitándoles acceso al crédito en condiciones más justas; establecimiento de alianzas de distribución mayorista entre cooperativas agroindustriales y, o de alianzas.

Sociedades anónimas filiales

Las mutuales y cooperativas de seguros en Europa utilizan la estrategia de la creación de sociedades anónimas filiales que se especializan en ramos o modalidades de seguros distintos de aquél o aquellos en los que opera la matriz –o matrices- o en el reaseguro.

Con ello permiten solventar el problema de la captación de financiación externa, al dar entrada a inversores externos en el capital social de las sociedades filiales aseguradoras o en el de una sociedad anónima intermedia –también filial de la empresa de participación aseguradora– actúa de sociedad tenedora (que se suele denominar corporación financiera). Incluso, la matriz puede llegar a transferir su actividad aseguradora a las filiales, quedando meramente como sociedad tenedora. Sin embargo, ello supone la ruptura de la identidad asociado-asegurado y el debilitamiento del principio de identidad o unidad (Moreno, 2000b).

Contenido

El Principio de Educación Cooperativa 2057
Expresión legislativa del principio de educación 2059
Contenidos de la educación cooperativa 2064
Financiamiento 2067
El fondo de educación 2068
La cofip en la ley vasca de 2019 2075
Planificacion de la educacion cooperativa 2077
Organo educativo 2078
Integracion educativa 2080
El estado y la educación cooperativa 2083
Recomendaciones legislativas 2085

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

49 Régimen de la Educación

EL PRINCIPIO DE EDUCACIÓN COOPERATIVA

Los principios cooperativos (Münkner, 1988)

Los principios son las ideas principales que constituyen el objeto fundamental de la acción cooperativa, independientemente del tiempo y las circunstancias; constituyen un sistema de ideas abstractas deducidas por los miembros de las cooperativas de sus propias experiencias prácticas.

Estos principios constituyen -un sistema, y la abrogación total de unos de esos principios tiene repercusiones severas sobre el sistema en su conjunto. Pero, además, los principios cooperativos deben ser transformados en normas jurídicas y traducidos en terminología técnica jurídica.

El principio de educación cooperativa según la ACI

La Alianza Cooperativa Internacional, en su declaración de principios de 1995, estableció como quinto principio, la educación, capacitación e información, señalando:

> "Las cooperativas brindan educación y capacitación a sus socios, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general, particularmente a jóvenes y creadores de opinión, acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo".

Se trata de una actividad esencial, ya que resulta fundamental para el éxito y la sostenibilidad de cualquier cooperativa.

Ámbito *interno*

Adaptado de Macías-Ruano, (2016)

En el ámbito interno se pretende la cualificación de los directivos de la misma para que sean mejores gestores, de sus trabajadores para que sean más productivos, y la de sus socios, para mejorar su conocimiento y actitud hacia el instrumento que les permite desarrollar su actividad y les procura la ventaja perseguida, su sociedad cooperativa. Igualmente se pretende la elevación del nivel cultural y formativo de todos los elementos subjetivos de

las sociedades cooperativas, empezando por los socios para que estos sean más competitivos, y, por qué no, más libres y más felices en base al conocimiento y la educación.

En todo caso, generalmente se exige a las personas que soliciten el ingreso a las cooperativas cumplir actividades educativas, cuyo contenido básico y duración (número de horas) puede estar determinado en la ley, el estatuto o en un reglamento interno, o se remite a lo que dispongan la Autoridad pública de aplicación, de fomento o los organismos de integración.

Respecto de los directivos, la ACI (2015) plantea que

> *"todas las cooperativas deberán asegurarse de que se ofrece una formación apropiada a todos los responsables y miembros de comités".*
>
> *"Que todas las cooperativas, pero especialmente las que operan en sectores sujetos a la regulación del gobierno, como son las cooperativas bancarias o de seguros, podrían exigir, con motivos fundados, a los miembros candidatos que demuestren tener las cualificaciones adecuadas para el cargo al que se presentan".*
>
> *""que todas las cooperativas deberán considerar si es correcto desarrollar cualificaciones que resulten adecuadas de exigir a los miembros antes de presentarse a un cargo electo. Hay que fomentar y aprobar, en junta o asamblea general, el que los candidatos a las elecciones cuenten con cualificaciones específicas antes de presentarse a las elecciones".*
>
> *"Sin embargo, la exigencia de cualificaciones no deberá utilizarse como un medio para descalificar a miembros que aspiren a un cargo electo. Si se trata de requisitos exigidos y aprobados por el conjunto de los miembros, los afiliados que deseen presentarse a las elecciones deberán tener la oportunidad de obtener las cualificaciones necesarias".*

La tarea de formación de la gente del cooperativismo es doble, dice Aranzadi (2002): deben dominar los secretos de la gestión cooperativa para llegar a ser cooperativas de primera categoría; y conocer y vivir con entusiasmo y convicción los valores cooperativos. Estos valores se buscan por sí mismos, pero a la vez son la mejor garantía del éxito empresarial de la cooperativa.

Proyección exterior

Este principio cooperativo de educación y formación también se proyecta extramuros de la cooperativa pretendiendo la mejora

del nivel educativo del entorno donde desarrolla esta su acción económica, potenciando esta fórmula de desarrollo de la actividad, procurando nuevos fieles en el marco de su labor apostólica de extensión del movimiento cooperativo como alternativa a la realidad económica capitalista dominante.

Las cooperativas siempre han entendido el valor más amplio que tiene la educación. Las cooperativas que operan en países donde muchas personas carecen de oportunidades de recibir educación formal o cuyos miembros fracasaron en sus estudios pueden verse en la necesidad ofrecer aptitudes básicas de alfabetización y de aritmética a sus miembros para que éstos puedan participar plenamente en la cooperativa (ACI, 2015).

EXPRESIÓN LEGISLATIVA DEL PRINCIPIO DE EDUCACIÓN

Base constitucional

La educación cooperativa, o más ampliamente, la educación en economía solidaria es un derecho de orden constitucional que tienen las entidades solidarias, tal y como lo señala una sentencia de la Corte Suprema de Justicia de Colombia (C-1145, 17/11(2004, en Velandia, 2014):

> "... en un Estado social y democrático de derecho, la legitimidad del ejercicio de las libertades constitucionalmente reconocidas —en este caso las libertades de enseñanza, aprendizaje, investigación y cátedra— se funda en el respeto a los valores, principios y derechos que integran el ordenamiento jurídico, y se garantiza otorgando los recursos necesarios para que los actos susceptibles de transgredirlos puedan ser fiscalizados por las autoridades competentes en desarrollo de la inspección y vigilancia que consagra la Constitución [...] La cabal proyección de las libertades de enseñanza, de asociación y de empresa implica que en la acción de organizar los procesos de inducción y educación en 'economía solidaria' no ostente el Estado exclusividad y que dentro de la regulación que compete, esa sí de manera privativa al Estado, puedan concurrir particulares que directamente organicen y desarrollen proyectos de educación en economía solidaria".

*F*órmulas legales de expresión del principio de educación

Adaptado de Cracogna (2020):

Obviamente, el principio de educación cooperativa debe plasmarse en serio, es decir con sentido normativo que oriente eficazmente conductas y no como mera declaración o expresión de deseos.

INDICE GENERAL

Las legislaciones suelen adoptar distintas fórmulas para expresar el principio de educación, y algunas veces más de una, siguientes:

1. Lo Incorporan junto con los demás principios dentro de un enunciado general, sea para definir a la cooperativa como una entidad que observa tales principios o bien a continuación de la definición, que puede ser la contenida en la Declaración sobre la Identidad Cooperativa u otra adaptada al derecho nacional del país en cuestión.

2. Otra forma de inclusión legislativa del principio consiste en establecer que las cooperativas deben destinar a educación determinados recursos, por lo general un porcentaje de sus excedentes anuales. Esta exigencia suele estar acompañada por la obligación de informar, sea en la memoria anual o de otra forma, acerca del uso de tales recursos.

3. Son numerosas las legislaciones que imponen la obligación de que las cooperativas cuenten con un órgano especialmente encargado de la educación, generalmente llamado comité o comisión de educación. Este órgano, según los casos, debe ser elegido por la asamblea general o bien designado por el consejo de administración entre sus miembros.

4. Establecer organismos especializados en educación, que suelen llamarse organismos auxiliares, a los que encomienda llevar adelante la actividad de educación del conjunto del movimiento cooperativo contando para ello con un financiamiento propio que deriva de aportes compulsivos que deben realizar las cooperativas.

5. Poner la educación a cargo de las entidades cooperativas de grado superior —federaciones y confederaciones— que deben realizarla conjuntamente con la actividad representativa y otros servicios que la ley les asigna.

Características de la educación cooperativa en la legislación Latinoamericana

1. Es de destacar a Constitución Nacional de 1992 de Paraguay que expresamente declara que

   "Los principios cooperativos como instrumento del desarrollo económico nacional, serán difundidos a través del sistema educativo"-

2. La legislación latinoamericana es prácticamente unánime en la recepción expresa del principio de fomento de la educación cooperativa, así como pocas leyes le atribuyen a la educación cooperativa carácter obligatorio (8 de 22).

3. El financiamiento de los programas educativos se efectúa por medio del Fondo de Educación (promoción y desarrollo) imputando al mismo un porcentaje de entre el cinco y el diez por ciento de los excedentes o sobrantes del ejercicio. Sin embargo, solo cuatro leyes ordenan la formulación de un plan educativo y su correspondiente presupuesto, con lo que la ejecución de los programas educativos queda a la discrecionalidad de las autoridades de la cooperativa, al igual que la posible imputación de sus recursos a actividades diferentes a las propiamente educativas.

4. La mayor parte de las leyes procuran la constitución de un órgano interno encargado de la ejecución de los programas educativos, designado por el consejo de administración como órgano auxiliar del mismo para dichas tareas.

5. Pocas leyes relacionan los contenidos de la educación cooperativa. Y cuando lo hacen, se refieren fundamentalmente a aspectos de la doctrina y los principios cooperativos.

6. La legislación latinoamericana de cooperativas tiene una concepción casi unánime de educación cooperativa tradicional, esto es, dirigida a su entorno inmediato (miembros, directivos y a veces trabajadores de las cooperativas) por medio de cursos y otras actividades presenciales.

7. Generalmente se deja a los organismos de integración del movimiento cooperativo la definición de las políticas y de los contenidos de la educación cooperativa, tomando ímpetu la figura de las instituciones auxiliares como organismos especializados encargado de la educación cooperativa.

El principio de educación cooperativa en la legislación de A.L.

País	Forma		Carácter		Naturaleza
	Expresa	*Remisión a ACI*	*Obligatorio*	*Facultativo*	
Argentina	X				Fomento
Bolivia		X			
Brasil					
Chile	X		X		

Colombia	X		X	Permanente
Costa Rica	X			Fomento
Cuba (a)				
Cuba (b)	X			
Ecuador		X		
Guatemala	X			Fomento
Honduras	X		X	Fomento
México	X		X	Fomento
Nicaragua	X		X	
Panamá	X			
Paraguay	X			Prioridad
Perú	X		X	
Puerto Rico (a)	X			Fomento
Puerto Rico (b)	X		X	
R. Dominicana		X		Rochdale
Salvador	X			Fomento
Uruguay	X			Fuente
Venezuela	X			
Ley Marco	*X*	*X*	*X*	

Fuente: elaboración propia

Como se observa en el cuadro anterior, la mayor parte de la legislación cooperativa de América Latina recepciona en forma expresa, y como principio, el fomento de la educación cooperativa, y seis leyes le dan carácter obligatorio a la misma. Sin embargo, aún en las leyes que no lo hacen de forma expresa, del contexto legislativo se desprende (tácitamente) que la educación cooperativa es un elemento determinante del marco legal latinoamericano.

Solo la ley de Uruguay le confiere a los principios cooperativos (incluido, claro está el de educación) expresamente el carácter de fuente de aplicación directa para la organización y el funcionamiento de las cooperativas, y como criterio para la interpretación de la ley, lo que su inclusión sería lo más recomendable en futuras reformas legislativas.

Legislación especial sobre educación cooperativa

No parece el mejor camino el dictado de una ley especial que regule la educación cooperativa, sino incorporarla como una obligación que debe cumplir toda cooperativa para ser conceptualizada como tal, dentro de la legislación ordinaria.

Leyes especiales sobre educación cooperativa en América Latina

País	Ley
Argentina	Ley 16.583 de 1964 por la cual se incluyen en los planes y programas de los establecimientos educacionales la enseñanza teórico-práctica del cooperativismo Ley de Creación del Fondo para la Educación y Promoción Cooperativa de 2003 tiene por finalidad financiar la promoción de la educación cooperativa en todos los niveles de enseñanza primaria, secundaria y terciaria. Para ello, crea un fondo financiero integrado con recursos aportados por el Presupuesto de la Nación, los recursos de los fondos de educación de las cooperativas y una contribución sobre el patrimonio de las cooperativas (1.50%) del mismo. Este fondo es manejado unilateralmente por la Autoridad de Aplicación en materia cooperativa.
Brasil	El Decreto 3.017 de 1999 creó el Sescoop como entidad para-estatal dirigida por la Organización de las Cooperativas Brasileñas (OSB) encargado de la educación cooperativa.
El Salvador	Ley de Educación Cooperativa y su Promoción de 1952
Panamá	Ley por la cual se establece la enseñanza-aprendizaje del cooperativismo en los centros educativos del país de 1990. Ordena su inclusión en los diversos niveles y modalidades que conforman el sistema educativo como parte de sus contenidos programáticos. Confiere a la Universidad de Panamá, como rectora de los estudios superiores, la coordinación con las universidades que funcionen en el país y con las instituciones de enseñanza superior, de acuerdo a su régimen interno, las medidas pertinentes en la formación y capacitación del personal docente, encargado de orientar el aprendizaje del cooperativismo a nivel superior o universitario
Paraguay	Ley que incorpora la educación cooperativa en el currículo de la educación pública y privada

Fuente: elaboración propia

La educación en la legislación de economía social y solidaria

La legislación sobre economía social y solidaria hace poco hincapié en la educación, tal y como se desprende del cuadro siguiente:

INDICE GENERAL

La educación en la legislación de Economía Social y Solidaria de América Latina

País	Contenido
Honduras, Ley 589 de 1985	De los excedentes o utilidades netas de cada período se constituirán los fondos de: c) Vivienda, educación y salud
Ecuador, Ley de 2011	En todos los niveles del sistema educativo del país, se establecerán programas de formación, asignaturas, carreras y programas de capacitación en temas relacionados con los objetivos de la presente Ley, particularmente en áreas de la producción y/o comercialización de bienes o servicios.
Colombia, Ley 454 de 1998	Principios; Formación e información para sus miembros, de manera permanente, oportuna y progresiva. Fines: Garantizar a sus miembros ... el acceso a la formación Integración: Las entidades de Economía Solidaria deberán hacer planes sociales y de carácter educativo y cultural, mediante la centralización de recursos en organismos de segundo grado o instituciones auxiliares especializadas en educación solidaria.
México, Ley de 2012	Fines: Fomentar la educación y formación impulsando prácticas que consoliden una cultura solidaria, creativa y emprendedora. Actividades: IX. Educación, formación y capacitación técnico administrativa permanente y continua para los Asociados.
Costa Rica, Decreto 2016	Promoción de la solidaridad interna
Uruguay Ley de 2019	Las entidades de la economía social y solidaria que se encuentren inscriptas en el Registro previsto en el artículo 16 de la presente ley y durante su permanencia en el mismo serán sujetos pasivos de la prestación coactiva para la promoción, desarrollo y educación cooperativa

Fuente: elaboración propia

CONTENIDOS DE LA EDUCACIÓN COOPERATIVA

El término *educación cooperativa* empleado en la ley es una palabra de sentido amplio y ambiguo, que puede incluir actividades de formación, capacitación, actualización, entrenamiento, información e, incluso promoción. Generalmente no se especifican los contenidos de la educación cooperativa, aunque en algunos casos se lo hace dentro de las funciones del comité de educación.

Según la ACI (2015) la educación cooperativa comprende:

1. La "educación" que consiste en comprender los principios y valores cooperativos y saber cómo aplicarlos en el funcionamiento diario de una cooperativa.

2. La "formación" consiste en desarrollar las aptitudes prácticas que necesitan los miembros y empleados para dirigir una cooperativa de acuerdo con prácticas empresariales éticas y eficaces y para controlar democráticamente la empresa cooperativa de manera responsable y transparente.

3. La "información", que es el deber de informar al público en general acerca del carácter de la empresa cooperativa, basado en principios y valores, así como de las ventajas que tiene para la sociedad una cooperativa.

Es, como dice Meira (2020) un principio multipropósito, que abarca tres vectores: la educación y la formación que se proyectan predominantemente internamente; y la información que se proyecta predominantemente en la esfera externa. Una de las proyecciones internas de este principio es el reconocimiento a los colaboradores del derecho a participar en actividades cooperativas de educación y formación.

El reconocimiento de este derecho al colaborador tiene como contrapartida la obligación de las cooperativas de organizar tales actividades de educación y formación, y para ello debe constituir una reserva «para la educación y la formación cultural y técnica de los colaboradores, los trabajadores cooperativos y la comunidad.

Contenidos de la educación cooperativa en la legislación latinoamericana

País	Contenidos
Bolivia	Valores, principios, naturaleza y beneficios. Derecho cooperativo. Formación integral, capacitación, actualización, investigación, desarrollo e innovación
Costa Rica	Educación cooperativa y ampliar los conocimientos de los socios y de los candidatos a ingresar. Doctrina y método cooperativo, cursos de formación y capacitación, o educación en general
México	Cursos de educación cooperativa y la relativa a la economía solidaria en todos los niveles. Capacitación y adiestramiento al personal directivo, administrativo y técnico.
Honduras	Fomento de la educación en general y principalmente cooperativista a todos los niveles a través de la formación y capacitación
Nicaragua	Formación básica a los socios sobre legislación cooperativa y gestión empresarial, en cursos de capacitación de hasta 40 horas, y programas de capacitación periódica no menor de 5 horas semestrales
Puerto Rico	Cursos de capacitación para directivos el primer año de su nombramiento y programa de educación continua. Filosofía del cooperativismo. Habito del ahorro y uso prudente del crédito. Presupuesto familiar, manejo de las finanzas personales. Capacitación gerencial y de educación cooperativa, mercadeo, contabilidad y finanzas. El contenido de los programas deberá basarse en los principios aprobados por la Liga de Cooperativas.

INDICE GENERAL

Paraguay	Mejorar la formación moral y espiritual de los socios y de la comunidad. Difusión de la doctrina y los principios en los centros de enseñanza formales e informales de todo nivel.
Uruguay	Formación de los socios y trabajadores en teoría cooperativa, económica y profesional

Fuente: elaboración propia

La mayor parte de las leyes no indican los contenidos de la educación cooperativa, lo que pareciera correcto ya que no es un tema propiamente legislativo sino de política cooperativa y de carácter pedagógico. Sin embargo, sería procedente que se establezca un primer nivel de educación (para los miembros de nuevo ingreso) a cargo de cada cooperativa y remitir a los órganos de integración los programas educativos para directivos y personal de gestión.

De esta manera, la ley de cooperativas de Valencia (2023) indica los siguientes

1. La formación de los socios y trabajadores en los principios y técnicas cooperativas, económicas y profesionales
2. La promoción de las relaciones intercooperativas,
3. La difusión del cooperativismo por cualquier medio o modalidad,
4. La promoción cultural, profesional y social del entorno local o de la comunidad en general,
5. La defensa y promoción del medio ambiente, del consumo responsable y de la protección social en toda su extensión
6. as labores de investigación y desarrollo de forma directa o colaborativa con instituciones, universidades o entidades, tanto públicas como privadas.
7. . La creación, consolidación o promoción de otras cooperativas a través de un fondo, que podrá ser constituido y gestionado por la propia cooperativa que lo genera

Para Díaz Diaz, 2023, en cuanto al contenido básico de la educación cooperativa en organizaciones de economía social, además de reforzar los valores y la identidad cooperativa, se ha señalado la necesidad de atender el fenómeno psicosocial del "pensamiento grupal" en la toma de decisiones en organizaciones de economía social y solidaria, por cuanto se ha evidenciado que este fenómeno ocurre más frecuentemente en grupos que tienen alta cohesión y tienen que tomar decisiones bajo presión, pero carecen de procedimientos metódicos. Por tanto el aprendizaje de procedimientos metódicos para el proceso de toma de decisiones debe formar parte del instrumental básico de educación cooperativa.

FINANCIAMIENTO

El financiamiento de la educación cooperativa se efectúa ordinariamente a través del Fondo de educación, aunque en algunos ordenamientos se imputa a la educación un porcentaje de los ingresos brutos de la cooperativa (que pueden ser de los ingresos ordinarios o de los extraordinarios.

Proveniencia de sus recursos

El fondo de educación financieramente se puede alimentar de muy diversas fuentes:

1. Lo más frecuente es que se le destine un porcentaje de los resultados del ejercicio, determinado directamente por la ley (entre el 5 y el 10% del excedente neto) o dejando su determinación al estatuto. También, el porcentaje de los excedentes destinados al fondo puede ser variable según el monto que tenga la reserva legal.
2. Adicionalmente, se destinan a este fondo el total o parte de los beneficios obtenidos por la entidad en las operaciones que realiza con terceros, así como de los obtenidos por los actos *ultra-vires*; por revalorización de activos; de la venta de activos no reinvertidos en determinado plazo; de las inversiones efectuadas; de los resultados no retirados por los miembros en determinado plazo. Puede también, efectuarse directamente con cargo al presupuesto.
3. En ciertos casos, se imputa al fondo de educación el monto de las sanciones pecuniarias que la cooperativa imponga a sus miembros como consecuencia de infracciones disciplinarias (García-Müller, 2015).

Del análisis comparativo del cuadro siguiente se desprende que el financiamiento de la educación cooperativa se realiza en la gran mayoría de los casos por medio del fondo de educación, al que se le destina entre el cinco y el veinte por ciento de los excedentes o resultados del ejercicio, aunque en algunos casos se le imputan otros recursos.

Sin embargo, hay ocho leyes que no aseguran la financiación de la educación cooperativa, lo cual debiera ser subsanado en la oportunidad de reformas legislativas.

INDICE GENERAL

Financiamiento de la educación cooperativa en la legislación de A.L.

País	Fondo de Educación	% del Excedente	Otras fuentes
Argentina	X	5% de los Excedentes	
Bolivia	X	5% del resultado	
Brasil	X	5% de los excedentes	X
Chile			
Colombia	X	Mínimo 20%	
Costa Rica	X	No menor del 5%	X
Guatemala			
Honduras	X	% establecido en el Reglamento de la Ley	
México	X	No menor del 1%	Excedentes no retirados de los consumidores
Nicaragua			
Panamá	X	10% excedente	
Paraguay	X	Mínimo 10%	Operaciones con terceros
Perú	X		Es un "gasto"
Puerto Rico (a)	X	Hasta el 20%	
Puerto Rico (b)	X		0.1% de negocios
R. Dominicana	X		
Salvador	X	Mínimo 10%	Excedente de revalorización de activos
Uruguay	X	5% mínimo	Donaciones específicas 0.33% de operaciones
Venezuela	X	10%	
Ley Marco	*X*	*10% mínimo*	

Fuente: elaboración propia

EL FONDO DE EDUCACIÓN

Concepto

El Fondo de Educación y Promoción, es un instrumento orientado a garantizar la efectiva aplicación de los principios cooperativos, puesto que es el elemento de financiación reservado por disposición legal, que resulta inembargable, irrepartible e indisponible para el desarrollo de los compromisos que conllevan los enunciados de los principios.

Es un «elemento realmente específico de la sociedad cooperativa, hasta el punto de que constituye uno de sus rasgos tipológicos más sobresalientes» Este Fondo es, pues, propio y característico de las sociedades cooperativas, que distingue a estas de las capitalistas y de cualquier otra tipología societaria (Macías, 2015).

Es aquella parte o porcentaje de los excedentes que es destinada a financiar actividades de promoción, educación e información cooperativas; es el instrumento financiero propio de la educación cooperativa, que ha sido caracterizado como "la regla de oro de la cooperación".

El uso de sus fondos supone, como expone Borjabad (en Macías-Ruano, 2016) *«como si dentro de la sociedad cooperativa hubiera una fundación con objeto educacional», puesto que se trataría de gestionar, sin intención de generación de beneficios económicos inmediatos, un patrimonio acumulado por la cooperativa afecto a un fin de interés general, o como* señala Martín Castro, el Fondo de Educación se configura como un patrimonio colectivo sustraído a la disposición individual de los socios.

Tanta trascendencia tiene este principio que autores como Mervyn Wilson, afirman que «*la educación fue y sigue siendo el elemento vital de todas las cooperativas y el motor de desarrollo cooperativo* (en: Macías, 2015).

Finalidad

El fondo de educación tiene por finalidad el cumplimiento del principio de fomento de la educación. Para Monzón (1999) "La instrucción, que siempre ha sido una regla de oro del cooperativismo, ahora se ha convertido más que nunca una exigencia para la cooperativa, razón por la que las inversiones en la formación deben ser garantizadas en base a la destinación obligatoria de los excedentes operativos para un fondo de formación cooperativa para los socios y trabajadores, y ser considerada un gasto deducible."

Algunas legislaciones incorporan a la finalidad del fondo de educación la consecución de mejoras en los sistemas de prestaciones sociales, la prevención de los riesgos laborales y la vigilancia de la salud, la promoción social de los socios y trabajadores dentro del marco social y laboral, la ampliación de los sistemas cuyo objetivo sea facilitar la conciliación de la vida laboral y familiar, la educación y cuidado de los hijos de socios y trabajadores y las ayudas a las trabajadoras y socias víctimas de la violencia de género, el fomento y la difusión del cooperativismo en su entorno social, la promoción cultural profesional y asistencial del entorno local o de la comunidad en general, así como la mejora de la calidad de vida y del desarrollo comunitario y las acciones de protección medioambiental, y la realización de actividades intercooperativas»

INDICE GENERAL

Extensión

Algunas leyes, como la Ley de Cooperativas Andaluzas (2012) amplían el fondo de educación a lo que denomina Fondo de Formación y Sostenibilidad que se destina a actividades que puedan enmarcarse dentro de la responsabilidad social empresarial y, singularmente, a los siguientes fines:

1. La formación de los miembros y trabajadores de la cooperativa en los principios cooperativos, así como en técnicas económicas, empresariales y profesionales.
2. La promoción de las relaciones intercooperativas.
3. El fomento de una política efectiva de igualdad de género y de sostenibilidad empresarial.
4. La difusión del cooperativismo y la promoción cultural, profesional y social del entorno local o de la comunidad en general.
5. La realización de actividades de formación y promoción dirigidas a personas socias y trabajadoras con especiales dificultades de integración social o laboral, así como en materia de prevención de riesgos laborales.
6. La promoción de actividades orientadas a fomentar la sensibilidad por la protección del medio ambiente y el desarrollo sostenible.

Uso del fondo de educación para la educación de los hijos de los miembros

En contra de la tendencia prevaleciente en cuanto a extender los beneficios del fondo de educación a los familiares de los miembros, y pese a la alegación realizada por la cooperativa sancionada de que los hijos de los socios y empleados son parte del entorno social inmediato, al que puede ir destinado el Fondo de Educación, el Tribunal Supremo Español en sentencia el 19/11/2012, consideró que el gasto realizado en ayudas a familiares conforme determinaba sus estatutos, se había hecho por ser hijos de socios y trabajadores, no por ser posibles receptores del entorno social (en Macías-Ruano, 2015 y 2016).

En definitiva, según el Tribunal, el destino del fondo de educación se circunscribe, exclusivamente, a los socios y trabajadores de las cooperativas, no a sus familiares, ni siquiera los más directos, y si se destinan al entorno, han de hacerlo al margen de la consideración de familia de los socios o trabajadores.

Se critica a esta concepción del "entorno societario" que puede suponer un retroceso, puesto que, en muchas ocasiones, por la actividad a la que se dedica la cooperativa, la formación del relevo generacional de los socios de la cooperativa, en lugar de estar potenciado, puede verse mermado por la falta de inversión en formación, lo que, si no produce un retroceso en la competitividad de la sociedad, al menos no ayuda al proceso de mejora de esta.

Características

El fondo de educación presenta las siguientes características:

1. Obligatorio

   Su constitución generalmente tiene carácter obligatorio, aunque ciertas legislaciones lo tienen como facultativo, lo cual contribuye decisivamente a la pérdida de la identidad cooperativa.

2. Colectivo

   Es un patrimonio colectivo sustraído de la disposición individual de los miembros (Martín Castro, 2013). Su destino es indisponible, obligatorio, exclusivo o necesario a fines educativos y de integración. Incluso, del entorno local o de la comunidad en general. Su empleo pertenece al área de autonomía de la cooperativa, aunque puede ser coordinado con el organismo de integración.

La ley cooperativa de Portugal permite que el total o parte de su monto pueda ser confiado a una cooperativa de grado superior, a personas colectivas de derecho público o privado sin fines lucrativos, o a otra cooperativa que tenga proyectos educativos en que la cooperativa esté implicada.

La Ley Andaluza permite aportarlo a una unión, federación o confederación de cooperativas, o a un organismo público. La entrega a estas entidades quedará condicionada por su destino a las finalidades propias del fondo, a través de actuaciones propias o de otras personas físicas o jurídicas a las que dicha entidad destine los recursos recibidos.

La cooperativa no tiene poder de disposición sobre esta contribución, más allá de destinarla a las finalidades indicadas, siendo, en consecuencia, inembargable y debiendo figurar en el pasivo del balance.

INDICE GENERAL

3. Irrepartible

La dotación de este fondo queda sustraída indefinidamente del patrimonio de los socios por su irrepartibilidad y al mismo tiempo constituye un patrimonio separado afecto a unos fines legalmente determinados (Llobregat, 2010).

Y añade, que, aunque sea irrepartible, al estar destinado al cumplimiento de los fines legalmente establecidos, indirectamente implica un beneficio, digamos <<en especie>> para los propios socios, que son los destinatarios preferentemente de las prestaciones que la cooperativa ofrece mediante el gasto del fondo; son quienes más se benefician no solo en cooperativismo, sino además en materias específicas útiles para su desarrollo personal y profesional.

En opinión de Vargas y Aguilar (2009) debería derogarse su carácter inembargable en los supuestos del concurso de cooperativas en pro de la satisfacción de los créditos de los acreedores sociales, que ostentan intereses privados en estos casos más necesitados de protección que el interés genérico de promoción del cooperativismo que subyace en el destino de este fondo.

En su opinión, el pago preferente de las deudas sociales con el importe de este fondo en caso de concurso o de liquidación y el incremento de las expectativas de cobro de los acreedores de las cooperativas sí que es una buena forma de promover el cooperativismo

4. Indivisible

Es indivisible durante la existencia de la entidad, o sea, en cuanto la misma esté operando todos los recursos del fondo deben continuar siendo destinados para asistencia técnica, educacional o social de los asociados. Y a partir del momento en que la cooperativa pasa al proceso de disolución y liquidación, y para algunos el fondo pasa a ser divisible por lo que deben ser destinados a sus verdaderos dueños, los asociados, pues solamente a estos corresponderá pagar el pasivo o recibir el restante de los activos, al final del proceso de liquidación de la sociedad (Domínguez, 2003).

Sin embargo, lo lógico es que conserven su carácter indivisible, por lo que generalmente las leyes destinan sus recursos excedentarios a financiar actividades educativas y de promoción del sector.

5. Inembargable (Fajardo, 1997)

Algunas legislaciones le dan carácter de inembargable al fondo de educación, excepto por deudas contraídas para el cumplimiento de sus fines. Puede estar excluido de la masa patrimonial de la cooperativa, en el sentido que sólo responda de las obligaciones estipuladas para el cumplimiento de sus fines. Así, aparece como un patrimonio de afectación, como un patrimonio fundacional o institucional, cuya constitución, fines y disponibilidad se sustraen a la autonomía de la voluntad de los asociados. Ello requiere de texto legal expreso por tratarse de una excepción al principio general de la universalidad del patrimonio.

Puede ser que responda por las deudas sociales si el patrimonio general no alcanza para cubrirlas, de manera que, si los bienes que la constituyen no alcanzan para cubrir las deudas originadas por la actividad educativa, responde la cooperativa con la totalidad de su patrimonio.

Por tanto, podemos decir que, aunque existen como dos masas patrimoniales delimitadas y afectas a fines distintos, existe una incomunicación de responsabilidad en una sola dirección: los bienes del fondo de educación no responden de las deudas de la cooperativa ajenas a su empleo; pero el resto del patrimonio cooperativo sí responderá de las deudas generadas en el empleo de este fondo, una vez agotados los bienes en que se materializa éste.

6. *Acumulativo*

Las dotaciones no dispuestas ni comprometidas en un ejercicio se acumulan al fondo en el siguiente ejercicio. En ciertos casos, deberán materializarse en instrumentos financieros, de forma que sus rendimientos se acumulen al mismo fondo. Estas inversiones financieras no podrán ser objeto de pignoración o afectados a préstamos, cuentas de crédito, ni dadas en garantía (Martínez y Jiménez, 2000).

La ley de Andalucía dispone que el importe del referido fondo que no se haya aplicado deba materializarse dentro del ejercicio económico siguiente a aquel en que se haya efectuado la dotación, en inversiones que garanticen suficientemente la seguridad, liquidez y rentabilidad del mismo, conforme a lo que establezcan el estatuto.

INDICE GENERAL

7. Principal

   La dotación del fondo de educación se produce por efecto directo de la existencia de excedentes, no dependiendo de la asignación a otros fondos o reservas. Una excepción es el caso de la ley de cooperativas de Euskadi, en la que adquiere carácter de subsidiariedad ya que es preciso para poder dotar dicho Fondo consolidar previamente el Fondo de reserva Obligatorio (Meira, 2020).

8. Rendición de cuentas sobre su utilización al órgano deliberante o directivo, al organismo de integración, o la Autoridad de aplicación.

Fiscalidad

El argumento central para justificar la deducción de las cantidades destinadas al Fondo de Educación es que se trata de un fondo irrepartible entre los miembros de la sociedad, incluso en el caso de que se llegue a disolución. Adicional, Aguilar Rubio (2921) considera que el fundamento de este tratamiento especial se encuentra, sobre todo, en el fin para el que se utiliza.

El fondo de educación en sede concursal (Macías-Ruano, 2016)

Como principio jurídico y contable hay que señalar que este fondo debe ser excluido de los fondos propios, puesto que, aunque existen diversas posturas doctrinales, lo cierto es que se trata de un patrimonio vinculado y gestionado, en principio, por la cooperativa. Pero patrimonio intocable, excepto para los fines previstos en la ley.

No constituye garantía frente a los acreedores de la entidad, salvo por las deudas contraídas en aplicación de sus funciones, por lo que no puede considerarse partida integrante de los fondos propios del pasivo del balance. Esta peculiaridad hace que a la hora de formar el activo de la cooperativa en situación concursal, tal partida no se incluya como parte de la masa para satisfacción de pago de acreedores, puesto que, como afirman Iturrioz y Martín López, «incluso en el caso de liquidación de la cooperativa –en proceso concursal–, los activos en los que se encuentra materializado –como puede ser la deuda pública– tendrán también la misma calificación, por lo que deben separarse de la masa activa, ya que no pueden servir a la satisfacción colectiva de los acreedores».

Siendo así, el importe del fondo de educación, o la realización de los productos financieros en los que se haya invertido este, no podrá servir para saldar deudas de la relación de acreedores de la concursada, salvo que se tratara de acreedores de la cooperativa por acciones formativas que se hayan realizado en su seno y siempre que las mismas sean encuadrables en las que la normativa fiscal y sustantiva prevé como destino del fondo, pudiéndose crear así un crédito especialmente privilegiado fuera de la masa activa de la cooperativa concursada para estos posibles acreedores, y cuyo crédito, en caso de insuficiencia de tales fondos, será considerado como ordinario por la diferencia.

En caso de que no existieran estos créditos pendientes, «el importe del fondo de educación y promoción se pondrá a disposición de la entidad federativa a la que esté asociada la cooperativa o de la entidad designada» si la sociedad cooperativa concursada se aboca a la liquidación.

LA COFIP EN LA LEY VASCA DE 2019

Es innovadora la Contribución para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público (COFIP) de la ley vasca de 2019.

Adaptado de Gondra (2021)

Naturaleza

1. Tiene el carácter de "patrimonio separado" afectado al cumplimiento de unos determinados fines.

2. Indisponible: la cooperativa no tiene disposición sobre esta Contribución, más allá de destinarla a las finalidades de interés público expresamente indicadas, siendo, en consecuencia, inembargable y debiendo figurar en el pasivo del balance.

3. Irrepartible: la COFIP se configura como irrepartible, tanto durante la vida de la cooperativa, como en caso de disolución y liquidación.

4. Indelegable. La determinación de las actividades a que se destinan los recursos del Fondo no es delegable, por lo que no cabrían autorizaciones «en blanco» a los Administradores para que procedieran a aplicar la Contribución conforme a sus propios criterios.

5. Destinado a finalidades consideradas de interés público.

Ingresos

INDICE GENERAL

La OFIP debe nutrirse además de con el porcentaje de los excedentes que determine la Asamblea General o preestablezcan los Estatutos, con las sanciones económicas que imponga la Cooperativa a sus socios tras la incoación del oportuno expediente disciplinario, los rendimientos financieros que pudieran derivarse del propio fondo, como otros ingresos que, por su naturaleza y finalidad, resultaren imputables a la misma (subvenciones, donaciones, etc.).

El porcentaje no puede ser inferior al 10% de los excedentes disponibles (es de carácter imperativo). La estatutaria podrá igualar o bien superar dichos porcentajes, aunque nunca reducirlos, pues lo contrario supondría introducir una cláusula sin función alguna.

Órgano competente

La imputación de esos montantes patrimoniales a la partida contable correspondiente no es automática. La distribución de excedentes debe hacerse por la Asamblea, que ha de pronunciarse sobre la propuesta de los Administradores en tal sentido, gozando, a diferencia de lo que ocurre en materia de Cuentas Anuales, de libertad para modificar los términos de tal propuesta.

Reflejo contable

Dichas dotaciones se deben considerar no como distribución de resultados, sino como un gasto, que deberá reflejarse en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, independientemente de que se cuantifique en función del resultado del ejercicio. El hecho que se trate de una partida que puede recoger características de fondo propio y de fondo ajeno, el registro contable de dicho fondo se corresponde con una agrupación específica del balance previa al excedente de la Cooperativa.

Aplicaciones

1. En forma de inversión, entendida como empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio directamente vinculado a alguno de los fines legalmente establecidos para tal Contribución, con el objetivo de mejorar o incrementar los mismos.

2. En forma de gasto, entendida bien como cualquier salida de dinero que la empresa debe pagar para un artículo o por un servicio.

Actividades

El estatuto o la Asamblea deberán fijar las actividades a que ha de destinarse esta Contribución y las líneas básicas de su utilización, siempre respetando el listado de fines que la ley establece.

1. La formación y educación de sus socios y trabajadores sobre el cooperativismo, actividades cooperativas y otras materias no relacionadas con el puesto de trabajo

2. La promoción de las relaciones intercooperativas, incluyendo la cobertura de gastos por la participación en entidades creadas para la promoción, asistencia, dirección común o actividades de apoyo entre cooperativas

3. La promoción educativa, cultural, profesional y asistencial, así como la difusión de las características del cooperativismo en el entorno social en que se desenvuelva la cooperativa y en la sociedad en general

4. La promoción del uso del euskera

5. La promoción de nuevas empresas cooperativas mediante aportaciones dinerarias a una entidad sin ánimo de lucro promovida por el movimiento cooperativo vasco

6. La formación y educación de las personas socias y trabajadoras para el fomento en las sociedades cooperativas de una política efectiva para avanzar hacia la igualdad de mujeres y hombres

Consecuencias de la inobservancia del régimen de la COFIP

1. Internas: base para la impugnación judicial del acuerdo de la asamblea, así como fundamento de la responsabilidad de los directivos

2. Administrativas: se consideran como infracciones graves o la descalificación de la cooperativa.

3. Fiscales: causa de pérdida de la condición de cooperativa fiscalmente protegida, así como de los beneficios fiscales de que pudiere estar disfrutando la cooperativa.

PLANIFICACION DE LA EDUCACION COOPERATIVA

Para que los propósitos enunciados en la ley en relación con la obligatoriedad de la educación cooperativa puedan ser realidades, no basta con la existencia legal de un fondo para financiar sus actividades y la creación de un órgano encargado de ello, sino que es preciso establecer normativas que viabilicen tales

INDICE GENERAL

intenciones, mediante la incorporación de acciones concretas y específicas en un plan de trabajo, y que, además, se establezcan partidas presupuestarias afectadas directa y necesariamente a las mismas, ambos instrumentos aprobados por la asamblea y sujetos luego a evaluación por ella.

Como se desprende del cuadro siguiente, en América Latina sólo cuatro leyes requieren la formulación de un plan educativo a las cooperativas, y solo tres, el presupuesto de ejecución del plan, con lo cual no se hace coercible el llevar a concreción el principio teórico de educación cooperativa y la exigencia de dotación de recursos financieros para ello.

*Plan y presupuesto educativo en la legislación cooperativa de A.L.**

País	Plan educativo	Presupuesto
Colombia	X	X
Honduras		X
México	X	
Paraguay	X	
Puerto Rico	X	X

Fuente: elaboración propia

* *Sólo re relaciona las leyes que contemplan el plan y, o presupuesto educativo*

ORGANO EDUCATIVO

Concepto

Es el órgano interno encargado de impartir la educación cooperativa y la capacitación técnica requerida para la consecución de los objetivos de la cooperativa.

Debiera ser un órgano colectivo (al menos en cooperativas grandes) y tener carácter obligatorio, permanente y dotado de autonomía, de ser posible integrado por personas calificadas en asuntos educativos, lo que en nuestros países no es raro dada la inmensa cantidad de profesionales de la enseñanza incorporados a las mismas.

Sin embargo, se advierte una tendencia a disminuir su importancia y convertirlo en un órgano individual, facultativo y transitorio, sin autonomía propia, y con menos recursos financieros adecuados, sobre todo en pequeñas cooperativas.

Como lo señala la Ley Marco para las Cooperativas de América Latina, la importancia de la educación, incluida entre los principios incorporados por la ley, aconseja la conveniencia de establecer en forma obligatoria un comité específico encargado del tema.

Sólo un poco más de la mitad de las leyes de cooperativas de la región exigen en forma expresa la existencia de un órgano interno de educación; el que es designado por el consejo de administración, y tiene carácter auxiliar del mismo para la ejecución de las actividades educativas.

Sería recomendable hacer obligatoria la constitución de un órgano educativo en todas las entidades solidarias, dotado de autonomía funcional, con plan y presupuesto propio, aunque enmarcado en el general de la entidad, y de ser posible, que sus integrantes sean electos por los miembros y no designados por el órgano directivo.

El órgano de educación cooperativa en la legislación latinoamericana

País	Carácter		Designación		Naturaleza	
	Obligatorio	Facultativo	Asamblea	C. Adm.	Propia	Auxiliar
Argentina						
Bolivia						
Brasil						
Chile						
Colombia	X			X		X
Costa Rica	X			X		
Cuba (a)						
Cuba (b)						
Ecuador						
Guatemala						
Honduras		X				
México	X					
Nicaragua	X			X		X
Panamá	X			X		
Paraguay	X			X		X
Perú	X					
Puerto Rico	X			X		
Puerto Rico (b)	X			X		
R. Dominicana						
Salvador	X			X		
Uruguay	X					
Venezuela	X					
Ley Marco	X			X		

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

INTEGRACION EDUCATIVA

La educación cooperativa constituye una actividad compleja que requiere (si de veras se quiere que produzca los resultados esperados) de instituciones con autonomía funcional en la materia, adecuadamente financiadas, con personal especializado y el uso intensivo de las TIC´s. Esto no puede ser alcanzado por la mayoría de las cooperativas individualmente, sino que es necesario hacerlo por medio de entidades de grado superior que puedan concentrar importantes recursos.

Mecanismos

La integración educativa cooperativa puede ejecutarse por tres vías principales:

1. Centros de educación cooperativa

   Constituidos por cooperativas de base, como entidades de segundo grado especializadas en la educación, adiestramiento, capacitación e investigación, y que pueden funcionar en colaboración con los centros públicos o privados de educación.

2. Departamentos de los organismos de integración

   A través de la organización de departamentos o de servicios especializados de los organismos de integración, en particular, de las federaciones y confederaciones de cooperativas, con lo que lo educativo se inserta en el proceso organizacional y no, como a veces sucede, que lo educativo no se corresponde con los requerimientos de desarrollo armónico del movimiento cooperativo.

3. Instituciones auxiliares

   Son instituciones propiamente cooperativas o para-cooperativas, destinadas a la prestación de servicios, la asistencia técnica o financiera y el control de las unidades del sector. Aquellas instituciones destinadas a proporcionar servicios de asesoría, técnicos, educacionales, económicos, operacionales, de auditoría y administrativos preferentemente al sector cooperativo.

   Tienen por objeto incrementar y desarrollar el sector cooperativo mediante el cumplimiento de actividades orientadas a proporcionar preferentemente a sus organismos competentes del sector el apoyo y ayuda necesarios para facilitar el mejor logro de sus propósitos económicos y sociales. Pueden limitar su objeto social a una sola línea de actividad y sus áreas afines, o a múltiples actividades.

   Son entidades de apoyo sin fines de lucro o especulación, políticos y religiosos, para impulsar y asesorar al sector cooperativo. Pueden ser instituciones del propio sector cooperativas, privadas (adoptan la figura de ONG´s) o de las universidades.

4. Entidad para estatal

   En Brasil las acciones de educación y capacitación se realizan por medio del Servicio nacional de aprendizaje de cooperativismo SESCOOP. Es un servicio social autónomo, que posee personalidad jurídica de derecho privado, y cuya creación fue autorizada por una ley específica.

Es una entidad paraestatal que realiza servicios en colaboración con el Estado, recibiendo un aporte económico de éste y por lo tanto se encuentra sometida al os controles de la Administración Pública y el Tribunal de Cuentas. Realiza actividades y servicios de interés colectivo y es presidido por el presidente de OCB.

Su objetivo es organizar, administrar y ejecutar en todo el territorio nacional las actividades de formación profesional, desarrollo y promoción social del trabajador cooperativista y de los cooperandos. También su normativa de creación establece que el SESCOOP tiene a su cargo realizar el monitoreo, supervisión, auditoría y control de las cooperativas, conforme el sistema desarrollado y aprobado en Asamblea General de la OCB.

Su dirección está a cargo de un Consejo Nacional integrado por representantes de los siguientes Ministerios: Trabajo y Empleo; Previsión Social; Hacienda; Agricultura y Abastecimiento. Y además cinco representantes de OCB y un representante de los trabajadores de cooperativas. Su integración comprende- además del Consejo Nacional- a los Consejos Regionales, la Dirección Ejecutiva y el Consejo Fiscal.

Su presupuesto se compone con los siguientes recursos: Contribución mensual obligatoria – a través del Ministerio de Previsión Social, del 2,5% sobre el importe total de las remuneraciones pagadas por las cooperativas a sus empleados; donaciones y legados; subvenciones voluntarias de las Uniones, Estados, Distrito Federal y Municipios; rentas originadas en la prestación de servicios, enajenación de sus bienes; sanciones pecuniarias.

INDICE GENERAL

La integración educativa cooperativa en la legislación latinoamericana

País	Centro de Educación	Federación	Confederación	Institución Auxiliar	Otros
Argentina		X		X	
Bolivia		X	X	X	
Brasil					X
Chile				X	
Colombia		X		X	
Costa Rica			X		
Cuba (a)					
Cuba (b)					
Ecuador					
Guatemala					
Honduras			X	X	
México		X		X	
Nicaragua					
Panamá		X			
Paraguay		X	X		
Perú		X			
Puerto Rico			X	X	
R. Dominicana					
Salvador					
Uruguay		X			
Venezuela	X				
Ley Marco					

Fuente: elaboración propia

Del análisis del cuadro anterior se desprende que la mitad de las leyes latinoamericanas atribuye en forma expresa tanto la definición de las políticas y de los contenidos como la realización de las actividades educativas a las federaciones y confederaciones y a las instituciones auxiliares del cooperativismo. La otra mitad no relaciona la materia con lo que los procesos educativos pueden quedar dispersos e ser incongruentes.

Sería conveniente que la ley asignase a los organismos de integración de alcance nacional la definición de las políticas y de los contenidos generales de la educación cooperativa, dejando a los organismos regionales o sectoriales la ejecución de los programas educativos, bien sea por departamentos o secciones, o mejor, mediante instituciones auxiliares altamente especializadas en la materia, dotados de recursos humanos y financieros adecuados.

EL ESTADO Y LA EDUCACIÓN COOPERATIVA

La intervención del Estado en relación con la educación y capacitación cooperativa debería ser fruto de concertación con las entidades de representación del mismo, y estribar, fundamentalmente, en los aspectos siguientes:

> Difusión de contenidos sobre el cooperativismo en todos los niveles y modalidades del sistema escolar.

Como expresa Zevi (1999) es prioritario que la temática cooperativa, en todos sus aspectos, constituya elemento constitutivo de la formación de la generalidad de los jóvenes. Los cambios en curso en el mercado de trabajo en las relaciones entre trabajadores y empresas, en la modalidad de la intervención del Estado a nivel de política social comportan todo un protagonismo diverso respecto del pasado de parte de los ciudadanos.

El reclamo de asumir mayor responsabilidad exige la puesta a disposición de instrumentos idóneos que permitan a la generalidad de los ciudadanos, pero en especial a los jóvenes y a las mujeres, para afrontar adecuadamente preparados los problemas y la oportunidad en un mundo en rápida evolución

En tal sentido, la Organización Internacional del Trabajo recomienda a los Estados miembros

> promover la educación y la formación en materia de principios y prácticas cooperativos en todos los niveles apropiados de los sistemas *nacionales de enseñanza y formación y en la sociedad en general (OIT, 2002). Para ello –indica- en las leyes educativas se debería establecer la obligación de desarrollar el objetivo "cooperativismo" en los programas de estudios de todos los niveles educativos.*
>
> *Ello comporta la inclusión de los contenidos cooperativos en los programas pedagógicos obligatorios mínimos definidos por el Estado, así como la dotación de recursos humanos, administrativos y financier*os adecuados para dar soporte a las políticas educativas.

En esta vía, el año 2008, el Instituto Nacional de Cooperativismo (INCOOP) de Paraguay, mediante la Resolución N° 3.125, declara "de interés cooperativo el Manual Didáctico de cooperativismo elaborado por la Confederación Paraguaya de Cooperativas

INDICE GENERAL

Limitada (CONPACOOP) y el Ministerio de Educación y Cultura (MEC)". En la citada resolución

se manifiesta que "el Manual Didáctico de Cooperativismo, a partir del 2008, será utilizado en Tercer Curso de la Educación Media, lo que se fomentará la divulgación de información y servicios ofrecidos por las Cooperativas Nacionales, además de contener datos básicos de las mismas" (Carosini, 2015),

y en 2022 dictó una ley que incorpora la educación cooperativa al currículo de la educación pública y privada, en forma progresía desde el primer grado de la educación básica, hasta el tercer curso de la educación media. Para el diseño del plan curricular dispone la colaboración de académicos propuestos por las confederaciones de cooperativas para garantizar la identidad, doctrina, valores y principios universales del cooperativismo.

Universidades

Las universidades públicas deben ser legalmente incorporadas a los procesos de formación de maestros y profesores encargados de la educación cooperativa en los diversos niveles educativos nacionales, así como de la capacitación y entrenamiento de los funcionarios que trabajan en el área de promoción y de control de cooperativas, así como del diseño y ejecución de planes educativos para los cuadros directivos de las mismas.

En Argentina, el Programa de Cooperativismo y Economía Social en la Universidad fue creado en el año 2013 en el ámbito de la Secretaría de Políticas Universitarias del Ministerio de Educación y Deportes. Su objetivo fue fortalecer el vínculo entre las Universidades y las entidades de la ESS para impulsar el desarrollo, la innovación, la integración y la promoción de dichas entidades; apoyar la integración de políticas públicas dirigidas al fortalecimiento del sector; y promover la incorporación, expansión y fortalecimiento de la problemática de la Economía Social y Solidaria en las funciones universitarias.

Por ley, en Puerto Rico el Instituto de Cooperativismo de la Universidad de Puerto Rico participa en el desarrollo de módulos educativos y de capacitación a socios, dirigentes, gerentes y empleados de cooperativas; programas de educación a jóvenes y creadores de opinión; esfuerzos de investigación y otros componentes educativos.

La ley de cooperativas de Panamá le atribuye a la Universidad de Panamá, como rectora de los estudios superiores, la coordinación con las universidades que funcionen en el país y con las instituciones de enseñanza superior, de acuerdo a su régimen interno, las medidas pertinentes en la formación y capacitación del personal docente, encargado de orientar el aprendizaje del cooperativismo a nivel superior o universitario.

Investigación

Además, la problemática que aqueja a las entidades del sector cooperativo debe ser objeto prioritario de investigación por parte del sistema de educación superior (incluidas las pasantías de los estudiantes universitarios).

En criterio de la maestra Fajardo (2020) la investigación relacionada con las cooperativas debe promoverse y debe tener acceso a la financiación pública y privada existente. La investigación cooperativa debe ser preferiblemente multidisciplinaria. Y desde el punto de vista jurídico, creo que es fundamental que el investigador tenga una buena formación jurídica, en particular en derecho de sociedades y otras formas de organización (asociaciones, fundaciones, etc.), que conozca la historia de las instituciones, el derecho comparado y la realidad de la práctica, para que nuestra investigación no se desvíe ni en su planteamiento ni en sus conclusiones de la realidad que pretende mejorar

RECOMENDACIONES LEGISLATIVAS

En caso de una reforma de la ley de cooperativas, sería procedente tomar en cuenta las siguientes recomendaciones en materia de educación cooperativa:

1. Mantener en forma expresa y con carácter obligatorio el principio de educación cooperativa, bien sea en forma expresa o, mejor, haciendo remisión a lo establecido al respecto por la Alianza Cooperativa Internacional.

2. La definición de las políticas, contenidos, estrategias y programas educativos cooperativos de alcance nacional, en especial de formación de directivos y de técnicos el alto nivel, deberían ser competencias de los organismos de integración sectoriales y, o regionales. Además, deberían promover la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación para ponerla al alcance de todos.

3. La ejecución de los proyectos de formación de asociados debe ser de la competencia de las cooperativas de base, según las políticas definidas por los organismos de integración, de manera de compaginar lo nacional-general con lo local-específico.

INDICE GENERAL

4. Debe propiciarse el desarrollo de proyectos educativos intercooperativos, mediante grupos y programas conjuntos, de manera de optimizar los recursos destinados a ello, sobre todo al utilizar canales virtuales de enseñanza-aprendizaje.

5. La educación cooperativa, es un proceso que debe ser masivo, de alta calidad y de muy diversos contenidos y financiada con recursos cada vez más importantes, por lo debería imputarse a los fondos de educación no menos del diez por ciento de los excedentes netos de cada ejercicio. Adicionalmente, asignarle un porcentaje de los resultados obtenidos por operaciones con terceros y por operaciones extrañas al objeto social, entre otros.

6. No pareciera procedente que la Autoridad pública de aplicación o de fomento del cooperativismo reciba, maneje, centralice o tenga participación en la gestión de los recursos financieros provenientes de las cooperativas para la educación cooperativa, ya que ello invade la autonomía de las mismas, además que lo hace proclive a su empleo discrecional, muchas veces alejados de los intereses propios del movimiento cooperativo.

7. La ley debería establecer como obligatoria la formulación, realización y evaluación de un plan de educación de la cooperativa, con su correspondiente presupuesto de ejecución, discriminado por partidas específicas. Además, la prohibición expresa de empleo de los recursos asignados, para actividades diferentes a las propias y estrictamente educativas. Igualmente, tener carácter irrepartible e inembargable.

8. Sería aconsejable la obligatoriedad de la constitución de un órgano interno de educación cooperativa dotado de autonomía financiera y funcional, designado por la asamblea y que reporte directamente a ella. Igualmente, exigencia de calificaciones pedagógicas de sus integrantes y, en caso de no poder cumplirse con ello, la delegación de dichas actividades a los organismos de integración y, o instituciones auxiliares.

9. La educación cooperativa debe extenderse y tener carácter obligatorio en todos los niveles y modalidades del sistema educativo nacional, dando participación a las entidades cooperativas en el diseño y ejecución de la misma. En la ley que regula el proceso educativo nacional, sería conveniente que se estableciera ordenar la incorporación en el proceso de enseñanza-aprendizaje en todos los niveles y modalidades educativas del sistema educativo nacional, contenidos programáticos sobre cooperativismo, para lo cual necesariamente se debería tomar en cuenta las políticas y orientaciones definidas por los organismos nacionales de integración cooperativa.

10. La educación cooperativa debe abarcar contenidos tanto doctrinarios como organizacionales, de gestión y gobernanza, con la finalidad de tener cooperativas de alta eficiencia en sus procesos administrativos, siempre orientados a la preservación de la identidad propia.

11. La educación debe, así mismo, incidir en el desarrollo de competencias de los miembros de las cooperativas en los procesos técnicos, productivos y de servicios tanto de sus emprendimientos particulares como de la organización.

12. Se debería asignar a las universidades cometidos en cuanto a la investigación en la problemática cooperativa y de la economía social y solidaria, así como en la formación de los maestros y profesores que asuma los procesos de educación cooperativa en el sistema educativo nacional.

INDICE GENERAL

Contenido

Problemática 2089
El derecho de defensa del consumidor 2094
La relación de consumo 2094
Aplicación del derecho del consumidor al sector solidario 2097
Aplicación de los principios de vulnerabilidad e hiposuficiencia 2099
No sujeción a la normativa del consumidor 2101
Aplicación de la normativa propia 2106
El derecho de la competencia y el sector social y solidario 2109
No aplicación a las empresas solidarias 2114
Las ayudas de estado 2116
Practicas anticompetenciales y las cooperativas 2117
En las Cooperativas de salud 2120
Normativa europea contra conductas comerciales desleales en la cadena alimentaria 2123
Responsabilidad de la cooperativa por conducta anticompetitiva de sus miembros 2125

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

50 Relaciones con el Mercado

PROBLEMÁTICA

Alerta la Alianza Cooperativa Internacional (2016) que la dimensión, la escala y la actividad a nivel mundial de las empresas de suministros les permite ejercer su influencia en toda la cadena de suministro. Esto se ha demostrado recientemente con los acuerdos *pay and stay (*pagar por continuar) por los cuales las grandes compañías productoras exigen a los proveedores que devuelvan un porcentaje del valor contractual para seguir siendo proveedores autorizados. Estos acuerdos plantean unos retos muy importantes a las cooperativas y otros pequeños productores que abastecen a estas enormes compañías que controlan el mercado.

De otro lado, se asiste cada vez mas frecuentemente a abusos de poder económico, que puede ser reconocido como el ejercicio del poder -abusivo- sobre otro agente. Por ejemplo, el abuso de poder económico ocurre cuando un agente económico, al tener mayor capacidad de negociación, impone exigencias a otro agente económico como: ser su único proveedor, o ser su único comprador, eliminar la competencia o crear barreras de entrada de nuevos competidores (Concha-Amín, 2022).

De igual forma, la autonomía e independencia pueden verse en peligro si los productos y servicios de una cooperativa dependen demasiado de un único comprador y, de igual manera, si se depende demasiado de determinadas fuentes dominantes de suministro.

Adicionalmente, las empresas cooperativas más recientes y las que están en crecimiento afrontan peligros particulares para su autonomía e independencia. Las cooperativas de productores pueden verse atraídas por el volumen de contratos que ofrece un comprador importante, pero, sin darse cuenta, pueden acabar dependiendo demasiado de ese contrato y volverse vulnerables si un comprador importante quiere aplicar más tarde reducciones de precio sustanciales.

En el lado opuesto del abuso de poder económico puede haber un movimiento compensatorio conocido con el término inglés *countervailing*, este término se refiere a la posibilidad de compensar con una fuerza opuesta. Para entender el poder compensatorio cooperativo, este término se refiere a la resiliencia de los

miembros de cooperativas que buscan, al unirse, contrarrestar el abuso de poder económico en un mercado determinado o en la relación entre agentes económicos (Concha-Amín, 2022).

El hecho es que las empresas solidarias, tanto de productores como de consumidores, están inmersas en el mercado y actúan en competencia con empresas de todo tipo. Es menester, entonces, analizar si las empresas solidarias deben ser objeto de medidas legales de protección en el mercado; si se les puede aplicar las leyes de defensa del consumidor y del derecho de la competencia, en igualdad de condiciones con empresas de otra naturaleza. Además, ponderar su actuación como entidades que participan del comercio justo.

MEDIDAS DE PROTECCIÓN EN EL MERCADO

Contra la competencia indebida

De acuerdo con la Recomendación 193 de la OIT de Promoción de las Cooperativas,

> *las políticas nacionales deberían facilitar el acceso de las cooperativas a los mercados, por lo que se hace necesario establecer normas que protejan a las cooperativas de reiteradas prácticas de discriminación o de abuso en el mercado de parte de sectores empresariales inescrupulosos*

En tal sentido, es conveniente la adopción de algunas normas de protección de las cooperativas y de las empresas solidarias:

1. Dentro de las medidas de protección a las empresas solidarias, se estima procedente darle el carácter de consumidor directo o final para su abastecimiento o suministro por parte de terceros, de los productos o servicios que sean necesarios para el desarrollo de su actividad, siempre que les resulte favorable.

2. Conferirles la condición de mayorista o de agente comercial, beneficiándose de las tarifas aplicables a la distribución o venta como tales, aunque las empresas asociativas también puedan detallar como minoristas en la distribución o venta, con los beneficios aplicables a estos casos (Ley Euskadi 4/93, en Buitrón, 1998).

3. Dejarlas en libertad de fijar precios propios de acuerdo con sus costos diferenciales y a sus expectativas de utilidades. Es el caso de las cooperativas no agropecuarias de Cuba en que los precios y tarifas de los productos y servicios que comercialicen las cooperativas se determinan por estas, según la oferta y la demanda, excepto aquellos que se establecen por los órganos estatales competentes

4. En economías de planificación centralizada, otorgarles descuentos en los precios de adquisición de los suministros que requieran para sus procesos productivos. En el caso de las cooperativas no agropecuarias de Cuba, la fijación del precio de determinados productos que necesita adquirir la cooperativa para la realización de su actividad puede ser fijadas por el Estado, lo que constituye una excepción al principio de determinación del precio de los bienes por la libre concurrencia de la oferta y la demanda.

   En concreto, se establece una reducción en el precio de compra por parte de la cooperativa de las materias primas o bienes que emplea para la producción de otros bienes. Este descuento será del 20% sobre el precio de venta en el mercado minorista cuando los mismos productos que adquiere se vendan en dicho mercado. Si los productos que adquiere la cooperativa solo se venden al por mayor, la normativa establece una fórmula algo compleja, consistente en aplicarles a esos productos un recargo que "lo aproxime al precio minorista" y después descontarle el 20% (Marín-Hita, 2014).

5. Concederles derecho de cupos según la parte que tuvieren sus productos en el mercado; así como asignación de cupos de recepción de sus productos.

6. Conferirles el derecho a que se les otorgue y mantenga un código de descuento de las remuneraciones de los trabajadores en los sistemas contables de los patronos (tanto públicos como privados) destinados al ahorro sistemático de porcentajes de sus remuneraciones, o para cancelar préstamos y demás obligaciones con las empresas del sector.

7. Obligación de convenir sus relaciones comerciales mediante contratos de provisión por escrito o cualquier medio electrónico permitido, lo mismo que mediar una notificación previa de una de las partes, por escrito o cualquier medio electrónico permitido, con al menos determinado número de días hábiles a la fecha que se señale para la terminación de la relación contractual (30, por ejemplo) salvo acuerdo entre las partes, siempre y cuando este no contravenga la normativa vigente o perjudique los derechos o intereses de cualquiera de las partes (Ley Derogatoria Ecuador, 2023).

INDICE GENERAL

8. Prohibición a los operadores económicos la devolución y/o cambio de productos a las organizaciones solidarias, una vez que se firmó la respectiva acta de entrega-recepción y emitida la factura correspondiente, salvo pacto en contrario, en los casos permitidos por la ley, o en los casos que la devolución esté debidamente justificada por la costumbre mercantil. Sin embargo, las partes podrán pactar condiciones en las que la devolución sea procedente (Ley Derogatoria Ecuador, 2023).

9. Establecimiento de un porcentaje mínimo de volumen de compras de productos de las organizaciones de la economía solidaria, para las grandes cadenas de supermercados u operadores económicos, no podrán ser inferiores a un porcentaje (por ejemplo, 5%) del volumen total de compras de la empresa en cuestión, salvo que se acredite insuficiencia de oferta Ley Derogatoria Ecuador, 2023).

10. La verificación que dentro de las exigencias de osl supermercados no se obligue a las entidades solidarias, en su calidad de proveedores, a ceder o enajenar derechos de propiedad intelectual previamente adquiridos por estos últimos (Ídem).

Se pretende que se haga extensión de estos derechos, no solo frente a las empresas privadas, sino también, a las empresas públicas, en aquellas empresas en las que las entidades públicas tengan participación decisiva, o en las empresas contratistas de entes públicos. Puede referirse a todo tipo de empresas, o según su tipo jurídico o su rama de actividad.

Otras medidas de protección

1. Facilitar la instalación de cooperativas, mutuales, cajas, fondos y demás entidades del sector solidario en las entidades públicas y en las empresas privadas (o públicas) sujeto a ciertas condiciones como pueden ser: que se trate de actividades diferentes al objeto de la empresa y que esa entidad asociativa de los trabajadores no vaya a hacerle competencia a la empresa, salvo que hubiere pacto expreso en contrario.

   En esta vía, la OIT (2002) recomienda a las organizaciones de empleadores y de trabajadores contribuir a la creación de nuevas cooperativas y participar en ellas, con miras a la creación o el mantenimiento de empleos, incluso en los casos en que se contemple el cierre de empresas.

2. Permitir la conversión de las proveedurías o economatos con subsidio o administración patronal, en cooperativas manejadas por los trabajadores, normalmente a solicitud expresa de los sindicatos o de la mayoría de los trabajadores que se benefician de ellos, y siempre que las condiciones en que operen en adelante no sean inferiores a las suministradas anteriormente.

3. Autorizar la retención y entrega de aportes económicos y obligaciones patronales para la cooperativa de crédito o entidad de naturaleza semejante. Puede comprender los aportes patronales; las sumas adeudadas por trabajadores a esas entidades; de las sumas que ellos autoricen, estableciéndose un plazo máximo para su entrega a la entidad, y previéndose el pago de intereses por mora.

4. Conceder permisos y licencias sectoriales a los directivos de empresas solidarias de trabajadores, semejantes a los sindicales, para la organización de cooperativas o mutuales en las empresas; para el desarrollo de actividades de educación solidaria y de dirección de esas entidades, pudiendo preverse normas que garanticen la estabilidad laboral de sus directivos, semejante a las que rigen para los dirigentes sindicales.

5. Posibilidad de ser depositarias y de poder manejar los beneficios y prestaciones laborales de los trabajadores-asociados, de los miembros trabajadores o usuarios de cooperativas o mutuales, como el caso de las Asociaciones Solidaristas de Costa Rica. Igualmente, eliminar las prohibiciones a veces existentes –evidentemente discriminatorias- a las entidades o sistemas financieros del sector, en cuanto a recibir el depósito de esas sumas.

6. De la misma forma, permitir que la selección de la entidad que maneje ese dinero sea de libre decisión del depositario (con salvaguarda de ciertas condiciones básicas: en operaciones de bajo riesgo, debidamente garantizadas, etc.). Pudiere contemplarse que esos fondos sirvan de garantía de los préstamos de los trabajadores asociados; etc.

7. Fomento de la agrupación y concentración de cooperativas y mutuales, otorgándoles los beneficios atribuidos por la legislación sobre agrupaciones y concentración de empresas en general.

8. Protección contra la injerencia ilegal del estado en la operatoria de las entidades solidarias. En la antigua

INDICE GENERAL

Checoslovaquia, la ley de 1988 establecía que la actividad y la competencia territorial de la cooperativa no podrían ser limitadas o modificadas sino en las condiciones y de la manera estipulada por la ley (Calfa, 1988).

EL DERECHO DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

(Morales-Acosta, 2014 y 2022).

Este derecho ha establecido una tutela especial para el sujeto de derecho que tiene condición de destinatario final en sus relaciones en el mercado, debido a que la especialización ha dado una ventaja a quien desarrolla y oferta un bien o servicio: el conocimiento; pues nadie tiene más información que el proveedor sobre el contenido y características de su prestación, evidenciándose con ello la asimetría informativa respecto del cliente.

Con el objeto de contrarrestar dicha asimetría informativa o neutralizar sus efectos negativos, el Derecho del Consumidor establece las normas y las pautas que debe seguir un proveedor con el fin de garantizar que el consumidor reciba toda la información relevante sobre un bien o un servicio, potenciando con ello que pueda tomar una decisión eficiente y acertada de consumo. Desprendiéndose de ello a su vez que el proveedor deba entregar los bienes o prestar los servicios en las condiciones que han sido debidamente informadas o publicitadas a través de su oferta.

El derecho del consumidor tutela que las adquisiciones del consumidor se realicen contando en forma previa a la relación de consumo con información relevante, que compruebe el estándar mínimo que debería recibir un consumidor en dicha circunstancia para efectuar una adquisición eficiente de un bien o un servicio. La protección del derecho del consumidor se extiende a las etapas previas y posteriores del consumo: que se cumpla con un estándar previo de información al momento de la elección del bien o servicio para que luego, la prestación ejecutada coincida con lo debidamente informado

LA RELACIÓN DE CONSUMO

Adaptado de Stefanes (2002)

Concepto

La relación de consumo puede ser entendida como el vínculo jurídico entre el proveedor y el consumidor o usuario. Señala Fernández (2016) que la doctrina califica a la relación de consumo como una especie de relación social, en virtud de la cual determinadas situaciones de hecho, aptas para la satisfacción de algunos fines o intereses, son considerados por el grupo social dignas de protección, razón por la cual se les reconoce a los sujetos de la relación facultades o prerrogativas y se le imponen los correlativos deberes.

De forma muy clara, las hermanas Ferraz-Teixeira (2019) conceptúan la relación de consumo como aquella que se da entre proveedor y consumidor, que tiene como objeto el suministro de un producto o la prestación de un servicio que genera ganancia para el primero. Sin embargo, no cualquiera actividad del proveedor estará sujeta a la disciplina de protección del consumidor, pues es necesario que ella sea ofrecida en el mercado. Este componente indispensable para la caracterización de la relación supone la concurrencia de dos elementos: la remuneración y la búsqueda de un lucro.

Elementos o sujetos

La relación de consumo está determinada por la concurrencia de tres componentes íntimamente ligados y cuyo análisis debe efectuarse de manera integral; puesto que la ausencia de uno de ellos determinaría que no nos encontremos ante una relación de consumo. Dichos componentes son los siguientes: un consumidor o usuario; un proveedor; y, un producto o servicio materia de una transacción comercial.

La relación de consumo cubre tanto la etapa previa (publicidad y ofertas del proveedor) como la posterior (consecuencias de la misma, por ejemplo, servicios post-venta) (Morales, 2022)

La concepción tradicional es que la relación de consumo comprende sólo el cambio en el mercado.

El consumidor

Hay dos concepciones del consumidor:

1. Estricta, según la cual se entiende por consumidor aquella persona (natural o jurídica) que adquiere o utiliza productos o servicios para uso privado, como destinatario final.

2. Amplia o abstracta: para Botana et al, en Morales, 2020, esta concepción considera al consumidor como sujeto del tráfico económico frente a la empresa organizada, lo que incluye a todos los ciudadanos en cuanto personas que aspiran a tener una adecuada calidad de vida. Así, se perfila la idea del consumidor final de bienes y servicios para uso privado, tanto como adquiriente de bienes de consumo como usuario de servicios públicos y privados.

INDICE GENERAL

Y lo que se busca es tutelar la asimetría informativa proveniente de una empresa, sea que esta le pertenezca o no a los socios, puesto que, de existir un estándar en el mercado para el otorgamiento de información relevante, no resulta razonable que una Cooperativa pueda tener un estándar inferior al de un proveedor mercantil, cuyo interés es justamente la especulación y maximización de su interés.

De manera que hay necesidad de priorizar la protección del consumidor en el tramo en el cual se brinda información, sin necesidad de distinguir si la prestación proviene de la cooperativa o de cualquier otra empresa en el mercado.

La defensa del consumidor

El consumidor –aislado- se caracteriza por no disponer de control sobre los bienes y servicios que adquiere y, por consiguiente, se debe someter al poder de sus productores. Además, hay una asimetría del conocimiento de la información del consumidor frente al proveedor de un bien o servicio sobre el contenido y las características de su prestación. El consumidor es, pues, de modo general, aquel que se somete al poder de control de los titulares de los bienes de producción, esto es, a los empresarios (Gaudio, 2017).

La pieza fundamental de la defensa del consumidor y punto de partida de toda su aplicación, principalmente en materia de contratos es la vulnerabilidad del consumidor. La vulnerabilidad es una situación permanente o provisional, individual o colectiva, que fragiliza, enflaquece al sujeto de derechos, desequilibrando la relación de consumo. Es una característica, un estado del sujeto más débil, una señal de necesidad de protección (Benjamin, 2007, en Gaudio, 2017).

De manera que el Estado, al pretender controlar la actividad empresarial y la cualidad del suministro de bienes y servicios al consumidor crea las leyes de defensa del consumidor. La defensa del consumidor busca proteger toda relación de consumo, alcanzando tanto productos como servicios, que sean suministrados mediante remuneración, con el objetivo de impedir la especulación del particular en detrimento del colectivo y los abusos en la desenfrenada del lucro.

Legitimación de la cooperativa en el derecho del consumidor

Fernández (2016) sostiene que, si bien el socio/usuario no está alcanzado directamente por el derecho consumerista, no obstante, la cooperativa sí se encuentra legitimada para invocar el derecho de consumo y reclamar en interés de sus propios socios, como así también los socios se encuentran legitimados para demandar en virtud de dichas normas directamente contra el proveedor al que la cooperativa compró o contrató para sus miembros.

APLICACIÓN DEL DERECHO DEL CONSUMIDOR AL SECTOR SOLIDARIO

Se trata de una situación compleja puesto que en el punto confluyen dos regímenes legales que han sido específicamente sancionados con el fin de otorgar especial tutela a dos instituciones: la empresa solidaria y el consumidor.

Posición pro-consumidor

Esta posición sostiene que no importa el carácter de las partes que intervienen en la relación de consumo, y si de las constancias de autos resulta que se está frente a una relación de consumo se aplica el estatuto del consumidor por sobre la norma reguladora de la entidad actora.

Afirma que margen de la relación asociativa las personas que adquieren algún producto contratan con la Cooperativa como proveedora dentro de una relación de consumo. Y, mientras la cooperativa ofrezca habitualmente productos o servicios a sus asociados dentro de una racionalidad de competencia, calificará como proveedora (Morales, 2022).

Morales-Acosta (1998) es de la opinión que debe tutelarse por la legislación de protección del consumidor la relación de consumo entre socio-cooperativa de servicios, con un razonamiento más pragmático que dogmático: "no daña al consumidor-socio la posibilidad de poner acudir a una dependencia del Estado a que se le tutele por los abusos de asimetría informativa en que pueda incurrir la cooperativa en la ejecución de la relación de consumo. Si la cooperativa quiere evitarse esta clase de reclamos pues tendrá que ser simplemente más eficiente en su sistema de transmisión o comunicación de información con el socio, así como de atención de sus reclamos.

El punto es que, desde el punto de vista dogmático, no puede perderse de vista que la masificación de las cooperativas de servicios muchas veces genera que la estructura empresarial se comporte tanto o más abusivamente que el proveedor de una empresa comercial, distorsionándose así la finalidad del acto cooperativo, que justamente debería consistir en la ejecución de prestaciones eficientes y satisfactorias para el socio".

INDICE GENERAL

Más recientemente, el mismo Morales-Acosta (2014) concluye en que la tutela del consumo incluye a las prestaciones que nacen directamente del objeto de la cooperativa, toda vez que lo que se trata de mantener en un estándar mínimo de información para los consumidores. Incluso, si sería aplicable la legislación de defensa del consumidor a las relaciones jurídicas o negocios que realice la empresa con no asociados, tanto en operaciones propias del objeto social, como extrañas a este, en caso de una situación objetiva de abuso, como sería el caso de un evidente sobreprecio o el cobro de una tasa de interés excesiva.

> Por su parte, Gaudio (2017) considera que si la finalidad, elemento del acto cooperativo es desviada, si la cooperativa es usada como instrumento para vulnerar al consumidor en lugar de promover su defensa, es posible apartar su régimen propio para hacer incidir el código de defensa del consumidor.

En el caso de las mutuales, se resolvió que el carácter de mutual de la entidad actora no resulta determinante en tanto la noción de relación de consumo comprende a las operaciones financieras activas, pasivas, neutras y otras, realizadas por entidades financieras y otras entidades asimilables, entre las que se encuentran las mutuales, cuando el bien o servicio es destinado para satisfacer necesidades privadas o domésticas del consumidor o de su familia o grupo social (Argentina, Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil, Sala 19/1/2015, en Forciniti, 2016).

Con relación a las cooperativas financieras, la Administración pública en el Perú consideró que cuando un sujeto utiliza los servicios de financiamiento de su cooperativa de ahorro y crédito o presenta un reclamo relacionado con los mismos, no lo hace en su calidad de asociado, sino de consumidor de dichos servicios (en Torres, 2019).

Caso del socio-consumidor

Señala Vargas (2023) que en muchos casos la relación societaria se difumina enormemente porque el pertenecer como socio a la cooperativa es mucho menos importante que ser cliente y a veces, más de las deseadas, el sujeto no sabe si quiera que es socio de una cooperativa porque su ingreso es solo el medio para obtener el producto o servicio demandado y solo le ha costado formalizar el ingreso en la cooperativa a través de un desembolso testimonial de capital social. . Aquí, y en otros casos en los que la posición del socio sea de igual debilidad que la del resto de consumidores de un determinado sector, no es válida la regla general de que como en las cooperativas no hay contraposición de intereses entre proveedor y consumidor, no se aplica la legislación de defensa del consumidor que se fundamenta precisamente en aquella.

Aplicación subsidiaria

Fernández (2016) es partidario de que la cooperativa es un mediador entre los consumidores y el mercado, es decir intercede en su propio nombre para satisfacer directa e indirectamente las necesidades de sus socios y consecuencia de ello es que no se aplican directamente las normas consumeristas a la relación asociado/usuario/cooperativa, sin perjuicio de que se le aplicara por analogía el régimen tanto de defensa del consumidor, como las normas de derecho privado de los actos jurídicos afines.

APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE VULNERABILIDAD E HIPOSUFICIENCIA

Adaptado de Ferraz, 2018

Los conceptos de vulnerabilidad e hiposuficiencia

Los conceptos de vulnerabilidad e hiposuficiencia se aplican a las relaciones laborales y de consumo. Proporcionan el entendimiento de que en esos casos una parte es más débil que la otra, o tiene menos conocimiento sobre la situación en la que se encuentra.

La vulnerabilidad es la piedra angular de la protección del consumidor y demuestra la fragilidad de los consumidores en la relación con el consumidor, que es desequilibrada debido a cuestiones económicas o educativas y puede dividirse en cuatro tipos diferentes, que son técnicos, jurídicos, fácticos e informativos.

1. La vulnerabilidad técnica se presume en el caso de los consumidores no profesionales, pero en ciertos casos también podría aplicarse a profesionales que no tienen conocimientos suficientes sobre los servicios y productos a adquirir.

2. A su vez, la vulnerabilidad jurídica (o científica) se encuentra cuando hay una falta de conocimiento específico sobre, por ejemplo, asuntos contables, legales o económicos.

3. Por otro lado, la vulnerabilidad fáctica o socioeconómica ocurre cuando una parte, por ejemplo, el proveedor, goza de una fuerza económica superior.

4. La última vulnerabilidad, la informativa, deriva de la técnica,

> pero debe ser individualizada a la luz del binomio poder-información, ya que es común ver información manipulada, controlada o innecesaria, utilizada para aportar un factor de desequilibrio mayor a la relación.

Por supuesto, se derivan de un contrato en el que las cláusulas se establecieron unilateralmente o han sido aprobadas por la autoridad del proveedor del producto o servicio, sin permitir que el consumidor discuta o modifique su contenido. Esta situación mantiene la asimetría de fuerzas antes de la negociación, impidiendo una comunicación adecuada entre las partes y la consiguiente posibilidad de cambiar las cláusulas. Por esta razón, la interpretación de la cláusula se produce a favor del consumidor.

En conjunto, la vulnerabilidad se refleja en la hiposuficiencia en el sentido original del término: incapacidad o desventajas económicas. Sin embargo, el aspecto más importante del principio de hiposuficiencia es la ausencia de información, que se trata principalmente en la etapa precontractual o procesal para evitar abusos tanto en el derecho laboral como en el derecho del consumidor.

El nuevo concepto de hiposuficiencia y su aplicación a las cooperativas

La nueva hiposuficiencia trata de traer más igualdad a las partes contratantes, generando un trato más equitativo porque su eje ya no es económico, sino flexible y enfatiza deseos compatibles con la dignidad de la persona humana. De esta manera, presupone un tratamiento individualizado, acorde con la realidad de cada parte, y ya no utiliza parámetros rígidos.

Este concepto podría perfectamente aplicarse a las relaciones establecidas entre las cooperativas y sus asociados, ya que la cooperativa surge de una voluntad grupal y de la necesidad de proporcionar soluciones en las que prevalezcan los intereses de los socios de acuerdo con la igualdad. Los socios disfrutan del servicio y gestionan la cooperativa en la forma y forma que determine su asamblea como consecuencia del principio de doble calidad. Eso establece que los miembros deben ser al mismo tiempo, asociados y usuarios.

De manera que si no hubiera desigualdad y los miembros gozaran de la más amplia autonomía en la ejecución de la prestación de servicios, no habría necesidad de protección porque no habría vulnerabilidad ni hiposuficiencia. Por lo tanto, el concepto de nueva hiposuficiencia debe observarse al analizar las cuestiones que se refieren a las relaciones entre la cooperativa y sus asociados, debido a la prevalencia de la voluntad de las partes y de la seguridad jurídica creada por los estatutos de la cooperativa y la buena fe de sus socios. Igualmente, una protección excesiva podría poner en peligro la continuidad de la sociedad y las condiciones de ingresos y laborales del miembro.

NO SUJECIÓN A LA NORMATIVA DEL CONSUMIDOR

La posición pro-mutualista, sostenida en forma mayoritaria por el sector cooperativo y solidario, es que es inaplicable la legislación de defensa del consumidor en la relación entre el asociado y la cooperativa (extensible a todas las empresas solidarias) por las siguientes razones:

Por no haber relación de consumo

Este criterio toma en cuenta la finalidad y el objeto de la entidad y su norma reguladora -es decir, la naturaleza jurídica de la relación entre la entidad solidaria y el miembro. En este sentido, la jurisprudencia argentina estableció:

> *El asociado de la mutual frente a ésta no reviste el carácter de consumidor sino de asociado y, de acuerdo a esa relación el instrumento de pago tiende a financiar, en definitiva, las prestaciones que constituyen el objeto de satisfacción de las necesidades de los socios que se vuelcan a un fin común, en el que el ahorro de los asociados permite gozar de un beneficio que estimula esa misma capacidad ahorrativa con fines solidarios"* (Cámara Nacional de apelaciones en lo Comercial, Sala A, 15/07/2011, en Forciniti, 2016).)

Señala Flavio (2014) que los asociados no son consumidores de la cooperativa para los efectos de la legislación de defensa del consumidor ya que faltan los elementos configuradores de una relación de consumo. Los asociados no son consumidores y la cooperativa no es proveedora, sino que la cooperativa puede ser considerada como consumidora en relación a sus proveedores, pudiendo aplicar la legislación de defensa del consumidor a su favor.

En este sentido, el Tribunal de Justicia del Distrito Federal de Brasil, en 2017 (en Gaudio, 2017) consideró que no inciden las disposiciones del Código de Defensa del Consumidor sobre la relación existente entre el cooperado y la cooperativa, pues el vínculo que se establece no es de consumo, sino de cooperación.

En la misma vía, en Perú una Resolución administrativa sostuvo que

> *"...los actos desplegados por el Consejo de Administración de la Cooperativa se enmarcan en la relación asociativa regulada en el Estatuto...como en la Ley de Cooperativas.... En consecuencia, en relación con la señora xxx, no habría actuado como proveedor en el marco de una relación de consumo, sino que se advierte una relación de carácter asociativo, y por tanto, su actuación no se encontraría dentro del ámbito de aplicación del Código"* (Torres, 2019)

De manera que la existencia e incorporación de la relación societaria y no meramente consumerista, se puede demostrar con la regular convocatoria de la asamblea, reuniones y otras actividades societarias, así como el empeño estratégico de los socios en hacerse presenten en ellas (Gaudio, 2017).

Es más, la cooperativa podría demostrar su "vulnerabilidad" en la relación de consumo para encuadrarla como "consumidor intermedio". Y es que la circunstancia de vulnerabilidad se le puede aplicar como la parte más débil de la relación de consumo con sus proveedores.

Porque se trata de un acto cooperativo

Porque las cooperativas no adquieren para vender a sus asociados ni reciben de los mismos para consignar. La entrega de los productos no se considera como enajenación sino como un acto de naturaleza diferente: un acto cooperativo, regido por la legislación cooperativa.

El acto cooperativo desplaza el régimen protectorio del consumidor puesto que implica la eliminación de la antítesis proveedor-consumidor que viene a quedar sustituida por un régimen de mutualidad económica en el seno de la cooperativa donde la calidad de asociado deviene sustancial para interpretar la relación con la cooperativa: el asociado obtiene los servicios precisamente por ser miembro (dueño) de la cooperativa, con lo cual se confunden las calidades de proveedor y consumidor (Cracogna, 2011).

Se trata de un acto cooperativo y no de una relación de consumo, ya que no resulta de una transacción comercial: la cooperativa no es un especulador mercantil que busca maximizar sus intereses aprovechando la asimetría informativa del consumidor, sino que es la "representación colectiva" de los consumidores asociados.

Por su parte, Para Morales (2022) el Acto Cooperativo no genera una relación de consumo, toda vez que no deriva de una transacción comercial. También, el concepto de «contraprestación económica» resulta insuficiente para abarcar al «Acto Cooperativo» dado que se haya en el contexto de un contrato de cambio, que es una relación de mercado entre agentes con intereses opuestos.

En efecto, por un lado, tenemos a «un especulador mercantil» que busca maximizar sus intereses aprovechando la asimetría informativa del Consumidor y de otro lado, tenemos a la «Cooperativa», que no es más que la «representación colectiva» de los consumidores y que exige, por lo mismo, ser tutelada en sus adquisiciones por el «Derecho del Consumidor» y no ser visualizada simplemente como proveedor de las prestaciones a sus socios. Vale decir, en la medida que se sostenga que la relación de consumo comprende solo el cambio en el mercado y no el autoservicio generado por los propios consumidores, se considerará que el Acto Cooperativo resulta excluido de los alcances de la legislación de Protección al Consumidor

Por inexistencia de objeto (Cracogna, 2011)

Advierte el autor la incongruencia de pretender aplicar la legislación de defensa del consumidor en las cooperativas ya que en ellas no tiene lugar el presupuesto básico que motiva esa legislación: proteger al consumidor de los excesos en que puede incurrir el proveedor en la búsqueda de su mayor beneficio, lucro o ganancia. Al no tener lugar ese presupuesto deviene inaplicable dicha legislación. En efecto ¿de quién se protegería al asociado que es a la vez dueño, gestor y usuario de los servicios de la cooperativa? ¿Acaso de sí mismo?

Es más, continúa, las disposiciones específicas de defensa del consumidor, es decir las que tienen el objetivo de defenderlo o protegerlo de su contraparte más fuerte en la relación de consumo, resultan extrañas al ámbito cooperativo, en tanto se trate de relaciones entre la cooperativa y sus asociados. Diferente es la situación cuando los servicios de la cooperativa son prestados a terceros no asociados, puesto que en tales casos no opera el principio de identidad ya que se trata de se trata de sujetos distintos que no se vinculan mediante un acto cooperativo.

Porque no hay contrato de intercambio

Señala Senent (2013) que en las cooperativas de obtención no se produce "transacción", no se produce relación de cambio. Se realiza una única compraventa, la que efectúa la cooperativa por cuenta de sus personas socias; con posterioridad, en cumplimiento de la relación societaria, se asignan los bienes a quienes los adquieren por mediación de la cooperativa. En esta segunda operación no se paga un precio a la cooperativa; en realidad, se

INDICE GENERAL

le reintegran fondos para que continúe sus operaciones a favor del colectivo social.

En el supuesto de las cooperativas de servicios públicos, Fernández de Andreani (2016) aclara que los socios abonan el servicio ya consumido. Sin embargo, la entidad pagará la energía o el gas al mercado mayorista correspondiente o adquiere por autogeneración con posterioridad al pago de la factura por el usuario.

De tal modo, los asociados adelantan los fondos, es decir, la masa de gestión. De allí que, en el caso de estas cooperativas, los pagos realizados por los socios a la cooperativa en el ámbito de la cooperación no se transmiten a la sociedad y, como consecuencia, no hay contrato de intercambio.

Por la ausencia de ánimo de lucro

Para Morales-Acosta (2014) porque la relación entre el asociado y su cooperativa no tiene fines de lucro sino de servicio ya que no existe un interés social propio, distinto del de sus miembros. La cooperativa no tiene el carácter de un proveedor de bienes o servicios enfrentado con el asociado para lucrar a sus expensas, como sucede en la actividad comercial corriente. En la cooperativa, los asociados se reúnen para adquirir en común bienes o procurarse servicios que van utilizando a medida que los necesitan; la cooperativa actúa como una despensa o almacén común de los asociados del cual se van abasteciendo conforme con sus particulares requerimientos.

Lejos se encuentra esta situación, pues, de la de un proveedor común que compra para revender a los consumidores lucrando con la diferencia entre el costo y el precio de venta. Si en la cooperativa llegara a existir una diferencia entre el costo y el precio que los asociados abonan por los bienes, entonces se les reembolsará dicha diferencia por vía del retorno proporcional a las adquisiciones realizadas por cada uno.

Se puede identificar una "contraprestación económica" particular (de cada asociado) que comprende estrictamente el "costo económico" (sin fin de lucro) de la prestación brindada por la cooperativa y que se no haya en el contexto de un contrato de cambio que es una relación de mercado entre agentes con intereses contrapuestos, sino un autoservicio generado por los propios consumidores.

Por la doble condición de los miembros (Gaudio, 2017)

Los consumidores cooperativos son justamente los consumidores que se tornan controladores de la empresa cooperativa, por medio de la característica denominada "doble condición" de los cooperados. En la cooperativa, como señala Benecke, son idénticos los que poseen la empresa (dueños) y los que hacen uso de sus servicios o de sus instalaciones (usuarios). Esta identidad es intencional, lo que quiere decir que los socios (dueños) de la cooperativa ponen su capital a disposición de la empresa cooperativa con el objetivo de producir un servicio que ellos, los dueños, necesitan asumiendo, entonces, la función de usuarios.

La doble condición comporta la reunión de los intereses del individuo en cuanto usuario (consumidor) y como dueño (socio) del emprendimiento. Crea la persona jurídica justamente para recibir servicios de ella, estableciendo relaciones de naturaleza societaria y, también, operacionales (negociales).

Esas relaciones entre cooperador y cooperativa, tanto las societarias como las negociales, deben ser adecuadas, adaptadas a las características diferenciales del modelo en aquello en que sean diferentes, lo que es esencial para mantener la identidad de la cooperativa. La violación o el desequilibrio de la doble condición de dueño y usuario de los servicios producen inestabilidad para la misma.

Al instalarse efectivamente la doble condición, el conflicto de intereses intrínseco entre el capital especulativo (interesado en extraer el mayor margen de lucro posible de cada producto vendido) y el consumidor (interesado en recibir el mejor producto al menor precio posible) es mitigado por la amalgama de las figuras que antes interactuaban en una relación jurídica no societaria, sino de mercado.

Por tanto, el consumidor deja de figurar en la relación jurídica como mero adquiriente de los bienes o servicios, y pasa a figurar, también, como cooperador con otros propietarios de la cooperativa, la que tiene por finalidad, sin lucro en la ecuación económica, la defensa socioeconómica de sus intereses en cuanto consumidores.

En definitiva, las cooperativas no asumen un interés propio, como es el interés especulativo de las sociedades capitalistas, que se contrapone económicamente al interés del consumidor y del trabajador. Al contrario, al operar en el mercado contratando en nombre propio, lo hacen a cuenta y por orden de los consumidores y trabajadores que son sus socios, atendiendo a los intereses de ellos. El interés de estas empresas es el interés de sus socios, convirtiéndose la sociedad y el socio en un mismo agente económico.

INDICE GENERAL

Tal hecho económico concreto constituye un negocio jurídico propio y no una operación entre distintos agentes de mercado, con intereses opuestos. Cuando la cooperativa vende productos o servicios en el mercado, a no socios, entre éstos y las cooperativas se establece efectivamente la relación de consumo, en pleno amoldamiento de la relación jurídica a los elementos conceptuales de la normativa de defensa del consumidor.

Entretanto, cuando el servicio o producto es adquirido por el propio socio de la cooperativa, tal operación acontece en el no mercado, sino en el ámbito de la sociedad y en la condición de socio. El cooperado estaría así, adquiriendo el bien o los servicios como destinatario final.

Como señala Cracogna (2013) si hay una confusión de roles, siendo que los miembros son al mismo tiempo, copropietarios (dueños) de la cooperativa y usuario de los servicios que esta presta, a la vez que ella promueve la defensa y mejoría económica de los asociados, no se advierte la razón para sostener que los asociados deban recurrir a la legislación de protección del consumidor, puesto que ellos mismos revisten la condición de proveedores de los bienes y servicios que demandan.

En suma, la cooperativa no es otra cosa que un grupo de consumidores organizados para obtener bienes (cooperativas de consumo y de provisión) o servicios (cooperativas de crédito, seguros, electricidad, comercialización, etc.). Se torna, entonces, sobreabundante la aplicación del régimen de defensa del consumidor puesto que el propio consumidor es el protagonista de su defensa a través de la organización cooperativa constituida precisamente para sustituir al intermediario -proveedor

En tal sentido, en España se otorga el carácter de asociaciones de consumidores y usuarios a las cooperativas entre cuyos fines figuren la educación y formación de sus asociados y que estén obligadas a constituir un fondo con tal objeto (Paniagua, 2005). Y en 1986, el gobierno japonés reconoció el rol de las cooperativas de consumo como "contrapoder del consumidor".

APLICACIÓN DE LA NORMATIVA PROPIA

Callejo (2013) parte del criterio de que no resulta razonable que una cooperativa pueda tener un estándar inferior al de un proveedor mercantil, cuyo interés es justamente la especulación y maximización de su interés.

Sin embargo, la necesidad de protección para el asociado puede manifestarse en caso de que *"ad intra"* de la cooperativa que conforma se operase una violación de aquellos derechos irrenunciables que como consumidor le otorgan las leyes respectivas; y también encontrará en el interior asociativo los instrumentos correctivos.

Es que si el órgano de administración conculca alguno de los derechos que tiene el asociado como consumidor y con los que se incorporó a la entidad, allí está la sindicatura, encargada de verificar y facilitar su ejercicio, observando los actos del órgano de administración cuando signifiquen una infracción a las leyes. Esto porque la función verificadora del síndico no se limita al control del ajuste de los actos de administración a la ley de cooperativas, sino que él está obligado –en la órbita de sus atribuciones- a que se dé cumplimiento a toda ley y es responsable de sus violaciones.

Es claro que las alternativas que se vienen proponiendo llevan a una interrogante crucial, ¿qué pasa cuando el síndico convalida lo actuado por el consejo de administración o no actúa, no obstante existir una violación al derecho del asociado?

Según el criterio del autor, se habilitará la posibilidad de reclamar los daños y perjuicios que se le ocasionen, bien que por fuera de los mecanismos administrativos de las leyes de defensa del consumidor. Se dirá que esto conlleva un desmedro respecto de la relación consumidor vs. proveedor comercial, con mecanismos más expeditivos en las leyes protectorias.

Quizá, pero *"ex ante"* para el consumidor cooperativizado han estado todas las condiciones (valores, principios, leyes que los consagran, estatutos acordes, posibilidad democrática de gestar la voluntad social, etc.) que brinda la cooperativa y que van constituyendo vallas para evitar que la lesión se produzca y que son las que justifican las diferencias, por ser también distintos los presupuestos fácticos y jurídicos de su encuadramiento como consumidor.

Y hay que tener en cuenta que, si bien la imputación por la violación habrá de hacerse en primera instancia al colectivo, quienes han actuado la voluntad social serán en última instancia responsables y sujetos pasivos de una acción tanto social como individual de responsabilidad.

Es claro que con esto se desplazan los mecanismos que esas leyes prevén para la solución del conflicto y la satisfacción de las pretensiones, pero no hay duda que tal solución puede encontrarse dentro de la economía de la ley cooperativa, porque en definitiva el consumidor en cooperativa tiene sus derechos, pero no los ejerce "frente" a la empresa proveedora sino "dentro" de

la que él ha creado para satisfacer su necesidad sustrayéndose del mercado, eliminando una de sus etapas y concurriendo en colectivo a la siguiente.

Es interesante la norma de la ley de cooperativas de Panamá que otorga a la Autoridad de aplicación la potestad de intervenir la administración de la cooperativa cuando se registren anomalías que afecten la prestación de servicios públicos o la producción, la venta o la distribución de artículos de primera necesidad o cuando se afecte la calidad de éstos.

En cooperativas de servicios públicos

Adaptado de Fernández de Andreani (2016)

La relación entre los socios y la cooperativa prestadora de servicios públicos se encuadra en un acto cooperativo, motivo por el cual los derechos y garantías previstas en las normas consumeristas no se aplican en forma directa a la relación, sin perjuicio de que si el derecho cooperativo no diera solución al caso se le aplicara por analogía el régimen de defensa del consumidor en la medida que su aplicación y la *ratio legis* de la norma a aplicar respete los principios y las bases del sistema cooperativo, y siempre teniendo en cuenta que su aplicación analógica resguarda la finalidad de la normas protectoras del consumidor, es decir, su fin tuitivo.

El hecho es que, en el caso, no existe un "proveedor" y un "consumidor", porque en la vinculación de los socios con la cooperativa subyace un mandato o una gestoría que otorgan los asociados para que la entidad adquiera la energía en su nombre. De tal modo que son los propios socios auto-organizados los que, se brindan el mismo servicio. Es decir, existe una confusión de roles porque son los propios asociados, a través de una empresa democráticamente organizada, los que concurren al mercado a adquirir la energía para, a su vez, autoabastecerse.

Ahora bien, en relación con la aplicación del derecho del consumidor a las cooperativas y demás entidades solidarias que prestan servicios públicos, se presentan dos argumentos erróneos:

1. Se acostumbra igualar el tratamiento de los no miembros con el de los miembros, con lo que se predica la existencia de sólo "usuarios" como categoría única y común de quienes son atendidos por ellas. Con esto, se desconoce la condición de asociado y, en consecuencia, los mecanismos cooperativos para la prestación del servicio, dándoles a los asociados el mismo trato del resto de los usuarios.

   En tal sentido, Cracogna (2005) sostiene que con ello pierde sustento la defensa del consumidor. Y ello, porque la defensa del consumidor radica en asegurar su protección frente a quienes le proveen bienes o servicios, entendiéndose que son sujetos diferentes y con intereses contrapuestos y que el consumidor es la parte de intereses. Por lo demás, la prestación de servicios a terceros lesiona la identidad del sistema cooperativo.

2. Señala Moirano (2006) que sigue el error de hablar de monopolio, tantas veces blandido sobre la cabeza de las cooperativas de servicios públicos, porque no se advierte que jurídicamente el concepto les es inaplicable, porque no hay arreglos para maximizar ganancias ni de exclusión de competidores. Y añade: esto en la Argentina se ve reforzado desde que en la década del 30' del siglo pasado, la Corte Suprema de Justicia de la Nación conceptualizó al monopolio como acuerdo inter-empresarial para actuar sobre el mercado con el fin de aumentar las ganancias a expensas de los consumidores, usuarios o productores, lo cual, es innecesario decirlo, es absolutamente ajeno al cooperativismo.

   Es por ello, que de manera expresa se hace exclusión de la legislación anti-trust a las cooperativas agrarias de producción y de crédito tanto en USA como en Alemania, lo que debería ser extendido a todas las legislaciones.

   En ese sentido, la Constitución mexicana de 1993, en su artículo 123 dispone que no constituyen monopolio las asociaciones de trabajadores formadas para proteger sus propios intereses y las asociaciones o cooperativas de productores para que en defensa de sus intereses o del interés general, vendan directamente en los mercados extranjeros los productos nacionales o industriales que sean la principal fuente de riqueza de la región en que se produzcan o que no sean artículos de primera necesidad, siempre que esas asociaciones estén bajo vigilancia o amparo del Gobierno Federal o de los Estados, y previa autorización que al efecto se obtenga de las legislaturas en cada caso.

EL DERECHO DE LA COMPETENCIA Y EL SECTOR SOCIAL Y SOLIDARIO

El derecho de la competencia

Adaptado de guillen (sf.)

El Derecho de la Competencia es una rama del derecho económico que se encarga de promover la libre y leal competencia entre

INDICE GENERAL

los agentes económicos en el mercado, prohibiendo conductas restrictivas, el abuso de la posición de dominio y la competencia desleal.

Supuestos

1. Las prácticas restrictivas de la competencia son aquellas que limitan o impiden la libertad de competir en el mercado en igualdad de condiciones; aquellas prácticas comerciales cuya finalidad directa es impedir, restringir o falsear la competencia, manipulando el mercado de un producto o servicio, línea de productos o servicios, o bien, una cadena productiva o incluso una rama industrial. Dichas prácticas pueden ser conductas unilaterales, acuerdos tácitos o expresos, decisiones o prácticas concertadas o conscientemente entre operadores económicos.

   Las pr*ácticas pueden ser (Ley Derogatoria, 2023).*

   a) Fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales;

   b) Repartirse mercados, clientes o fuentes de abastecimiento;

   c) Limitar o controlar la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones;

   d) Aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que resulte en una desventaja competitiva; y,

   e) Subordinar la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

2. Posición de dominio que es la posibilidad de determinar directa o indirectamente, las condiciones de un mercado.

3. La competencia desleal.

   La lealtad o buena fe comercial es quebrantada cuando uno o varios agentes económicos realizan prácticas en contra de las sanas costumbres mercantiles. Este comportamiento anticompetitivo tiene la finalidad de aumentar la cuota de mercado y disminuir, limitar o hasta eliminar a la competencia. Se requiere que el acto anticoncurrencial sea objetivamente contrario a las exigencias de la buena fe (sin importar la intención del actor).

   De manera que, como agente económico que es, la cooperativa se encuentra prohibida de realizar actos de engaño, actividades que generen confusión, denigración, violación de normas, de sabotaje empresarial en desmedro de otros competidores (sean Cooperativas o empresas mercantiles). Igualmente, en materia de anuncios publicitarios, las Cooperativas deberán cumplir además con los principios de «autenticidad», «legalidad» y «adecuación social», por lo que no podrán difundir publicidad que infrinja dichos principios jurídicos (Morales, 2022).

4. Otras conductas como los actos de desviación de clientela, actos de desorganización interna de la empresa, actos de comparación, actos de imitación, explotación de la reputación ajena, violación de secretos, inducción a la ruptura contractual, pactos de exclusividad.

Sin embargo, toda práctica anticompetencial no está necesariamente prohibida; todo depende de las condiciones en las que éstas son puestas en obra. Por ejemplo, la colaboración entre competidores podría ser beneficiosa porque juntos, podrían actuar de forma más eficiente produciendo más a menores costos; ofertando productos que no estarían disponibles o que llevarían más tiempo para ser ofertados, además de la posibilidad de reducción de costos y la posibilidad de bajar el precio al consumidor final.

No obstante, tal colaboración podría ser interpretada como anti-competencia en caso que resulte en perjuicios traducidos en aumento de precios, reducción de cantidades o empeora de la calidad del producto o del servicio prestado, instituyendo un arreglo que usualmente es conocido como cartel (Fagá, 2014).

De otra parte, de acuerdo a la "regla de *mínimis*" los acuerdos o prácticas restrictivas no son sancionables, cuando los operadores económicos que por su pequeña cuota de mercado o escala de operación dentro del mercado relevante analizado, no sean capaces de forma actual o potencial de afectar la competencia. Sin embargo, no es aplicable la regla de mínimis para aquellos acuerdos o prácticas restrictivas prohibidas por su objeto, que son aquello que, por su propia naturaleza o propósito impiden restringen o falsean la competencia, y no es necesario demostrar sus efectos en el mercado relevante (Ley Reformatoria, 2023).

INDICE GENERAL

Fundamento

El problema esencial de la aplicación del derecho de la competencia al sector social y solidario, consiste en aplicar un sistema legal basado en el fomento de la competencia empresarial, a uno fundamentado en la cooperación.

El problema radicaría, en el hecho de que, en el fenómeno cooperativo, se produce, desde el punto de vista del derecho de la competencia, una tensión entre el reconocimiento de la licitud de dicha colaboración y los posibles efectos anticompetitivos de la misma (Paz Arias, en Villafañez, 2016).

Como dicen Menezes y Siqueira (2018) mucho se oye acerca de que las cooperativas de trabajo asociado representan una competencia desleal, debido a la evasión de los derechos laborales legalmente posible debido al carácter autónomo de sus asociados.

Sin embargo, la previsión de estos derechos en la elaboración del precio del servicio cooperativizado, garantiza aun así costos menores para la contratista, ya que el diferencial se encuentra en los objetivos que constituyen la formación de los dos modelos de empresa. Mientras que en uno el objetivo es la acumulación de capital a través del lucro, el otro, las cooperativas, apuntan a resolver los problemas comunes de los cooperados a través de la generación de ingresos para los cooperados en una relación más justa entre capital y trabajo.

Aplicación

Para Morales-Acosta (2014) las necesidades de los consumidores podrían ser satisfechas mediante su afiliación a una cooperativa de usuarios. Por ende, la cooperativa deberá respetar la regulación de la libre competencia pues interviene en el mercado (de factores o de bienes y servicios finales) en el que convergen otras empresas.

Posteriormente, Morales (2022) afirma que La Legislación sobre la Libre Competencia resulta aplicable a las Cooperativas en la medida que estas constituyen una opción empresarial dedicada a satisfacer las necesidades de sus socios frente a las alternativas que puede o no ofrecer el mercado. El hecho es que algunas Cooperativas, no tienen un trato preferente ni diferenciado, solo son una forma más de hacer empresa. satisfechas mediante su afiliación a una Cooperativa de Usuarios. Por ende, la Cooperativa deberá respetar la institucionalidad correspondiente, vale decir la regulación sobre la Libre Leal Competencia pues va a intervenir en el mercado (de factores O de bienes y servicios finales) en el que pueden concurrir otras empresas.

Además, se afirma que con frecuencia las cooperativas se convierten en el objetivo de la legislación relativa a la competitividad porque el propio acto de cooperación supone ya una colaboración de los individuos que se ponen de acuerdo para actuar al unísono. En aplicación de la "teoría del objeto o del efecto" se entiende que basta con que los asociados cooperadores concentren su poder de demanda frente a los oferentes para que se produzca un acuerdo prohibido.

A ello se objeta que, en la práctica, la cooperativa no hace otra cosa sino aumentar la competencia con su actuación como un demandante más (Beuthien, en Vicent, 1989); que la cooperativa pone en posición de competir a quienes –de otra forma- no estarían en condiciones de competir.

En el Ecuador se somete a las organizaciones solidarias a las disposiciones de la Ley de Competencia Económica, cuando establece:

> *Está sometido a las disposiciones de la presente Ley todo ente que lleve a cabo, actual o financiación; es decir, están sometidos a la presente Ley todos los operadores económicos, sean estos personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, que realicen actividades económicas, actual o potencialmente, en todo o en parte del territorio , así como potencialmente, actividades económicas, independientemente de su forma jurídica o modo de aquellos que las realicen fuera del país en la medida en que éstas produzcan o puedan producir efectos en el territorio ecuatoriano* (Ley Reformatoria, 2023).

Efectos

La realización por parte de una empresa de prácticas anticompetencia puede producir los siguientes efectos:

1. La autoridad pública competente puede aplicar multas, que pueden ser sancionadoras (tienen por finalidad castigar económicamente a los autores de las conductas prohibidas) y multas coercitivas. (tienen como finalidad obligar al autor a cesar la conducta prohibida y a subsanar los efectos distorsionadores de la competencia provocados por su infracción).

2. Los perjudicados por tales prácticas pueden ejercer acciones judiciales para que se declare la nulidad de los acuerdos, se ordene la cesación o la prohibición de los actos, la remoción de los efectos producidos, o la indemnización de los daños y perjuicios ocasionados, entre otros.

NO APLICACIÓN A LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Esta posición sostiene que las actividades de las cooperativas no son anticompetitivas, por lo que no se les aplica el derecho de la competencia, por las siguientes razones:

Son acciones cooperativas

Es común entre los campesinos y otros operadores de cooperativas de consumo emprender acciones convenidas, tales como acordar precios, los términos de venta, y a quien vender. Por tanto, en las prohibiciones de la ley de competencia sobre la acción común de las empresas, se debe incluir una exención legislativa o interpretativa de las leyes de la competencia.

Tal es el caso de la Ley de Capper-Volstead de Estados Unidos de 1922 que proporciona una limitada exención antimonopólica a las cooperativas comerciales que cumplan con los principios cooperativos. La Ley Capper-Volstead contempla una amplia excepción de la competencia para las cooperativas agrícolas, basándose en que refuerzan la competencia de aquellos sectores agrarios en los que los agricultores tienen poco poder de negociación frente a sus clientes de la transformación y el comercio. Sin embargo, las condiciones de aplicación de la Ley Capper-Volstead son bastante restrictivas. Por ejemplo, la exención sólo se aplica a condición de que la cooperativa no tenga usuarios no socios y no retribuya a sus socios de ninguna manera el capital invertido, independientemente de si se hace de acuerdo con el volumen de participación (Bijman et al, 2012).

Otra experiencia es el Código Cooperativo de Filipinas de 1990, que dispone: "Ninguna cooperativa o método o acto que cumpla con este código será considerado una conspiración o una restricción concertada del comercio, o como un monopolio ilegal" (Clarity, 2006).

Garantizan el funcionamiento de la empresa

Aquellas disposiciones y acuerdos que sean adoptados en el seno de las cooperativas y que resulten imprescindibles para garantizar su funcionamiento, con las peculiaridades que les otorgan sus leyes constitutivas, no resultarán contrarias al derecho de la competencia, en tanto su objeto no es la restricción del principio de libre competencia, sino el de la garantía del funcionamiento de la cooperativa.

Es necesario reconocer la diferencia fundamental que hay entre la colaboración de unos individuos que son comparativamente pequeños actores del mercado (las cooperativas) y las prácticas anticompetitivas de las grandes empresas orientadas a la inversión. En efecto, la cooperación entre los productores primarios es muy distinta de la colusión que puede tener lugar entre las grandes compañías.

Las cooperativas no son carteles ni ventas

Sostiene que la legislación debe distinguir entre las cooperativas y los cárteles (OIT, 2000). Una cooperativa no es un cártel *per-se*, derivado de su finalidad de fomento de la economía de sus asociados, que agrupan a familias y no a empresas (Vicent, 1989). En este sentido para Blanc (2011) el principio mismo de doble cualidad y el contrato de cooperación entre los asociados se oponen a la noción de competencia.

Es más, esas prácticas deberían ser toleradas por cuanto ellas se despliegan en el cuadro de los lazos cooperativos y que no contradicen el principio de competencia en el mercado. Es más, las entregas de bienes y las prestaciones de servicios que realicen las cooperativas a sus socios (ya sean producidos por ellas o adquiridos de terceros) no tienen la consideración de ventas.

Tienen carácter intracooperativo

Se entiende que estas operaciones (entrega de bienes y prestación de servicios) adquieren un carácter intracooperativo, distinguiéndose por tanto de la consideración y efecto que tienen en la práctica mercantil y por supuesto, fiscal, siempre en cuanto las realicen las cooperativas con sus socios y que sean para el cumplimiento de sus fines sociales independientemente de que sean producidas por ellas o adquiridas por terceros.

No hay actos contra la buena fe

En lo referente a las relaciones cooperativas con terceros, las mismas pretenden preservar las dosis de competencia existentes en un determinado mercado o, en su caso, introducir un mayor grado de competencia allí donde falte o sea posible (Paniagua, 1997).

Es más, como señala Vargas (2009) la actuación de la cooperativa con terceros no es un comportamiento competencial que resulte objetivamente contrario a las exigencias de la buena fe, que es lo

INDICE GENERAL

que exige la Ley de Competencia Desleal; ni afecta de tal manera a la competencia que pueda ser calificada como anticompetitivas, al hilo de la Ley de Defensa de la Competencia.

Destino colectivo de los excedentes

Señala Acuña (2011) que, en su aspecto financiero, al destinarse la totalidad de los excedentes de operaciones con terceros a una cuenta especial de carácter colectivo de afectación específica y carácter irrepartible, obligaciones de carácter financiero que inmovilizan fondos y limitan la distribución de excedentes, situación que no se repite en ninguna otra forma de empresa.

En el caso de las cooperativas de consumo y de viviendas, no pueden ser nunca consideradas acuerdos restrictivos de la competencia, dado que no agrupan a empresas sino a familias (Vicent, en Villafañez, 2016).

LAS AYUDAS DE ESTADO

Servicios de interés público

Las actividades económicas de prestación de servicios que desarrollan las entidades de economía social (servicios complementarios de protección social y servicios esenciales prestados directamente a las personas en estado de vulnerabilidad) siempre que tengan una contraprestación, deben ser calificadas como servicios de interés (económico) general. Por ello, se les aplica el derecho de la competencia sólo en la medida en que dicha aplicación no impida el cumplimiento de la misión específica de servicio público que les ha sido encomendada.

En estos casos, las ayudas que reciben del sector público no suponen un beneficio económico, sino que esté compensando un coste adicional impuesto por el Estado por el cumplimiento de los requisitos impuestos para la prestación del servicio público. De manera que el único efecto de la medida es colocar a sus beneficiarios en unas condiciones de competencia comparables a las de sus competidores.

Las ayudas públicas

Adaptado de Alguacil, 2002

Los beneficios que perciban las empresas solidarias de parte de las entidades ´públicas (subvenciones, régimen fiscal menos oneroso) no se consideran como "ayudas de Estado" que atentan contra la libre competencia, en los siguientes casos:

1. Cuando no constituyan una "ventaja selectiva", esto es, cuando no supongan un beneficio económico que favorece a determinadas empresas o producciones, con lo que debe constituir una excepción al tratamiento general

2. En el caso de los beneficios fiscales, que sean susceptibles de aplicarse a todas las empresas

3. Que se trate de medidas de "pura técnica fiscal" dictadas para adaptar el régimen tributario a la específica idiosincrasia de las cooperativas, para evitar las distorsiones que el régimen tributario general podría provocar, y que suponen regular de forma distinta la tributación de los resultados derivados de las operaciones con socios, en relación con las sociedades de capital.

4. Que la medida no tenga un efecto sensible sobre la competencia, distorsionándola, y afectar a los intercambios comerciales entre Estados miembros. En tal virtud, la distorsión de la competencia debe ser perceptible, lo que excluiría de fiscalización las ayudas de importancia muy modesta y con poca capacidad para generar dicha distorsión (regla de "minimis")

Ahora bien, para que estas compensaciones no constituyan ayudas estatales (prohibidas por el derecho de la competencia) deben concurrir los siguientes elementos:

1. Existencia de una obligación de servicio público,

2. Acto de atribución de dicha obligación por parte de la Administración pública, donde ésta quede claramente definida (donde se fijen los parámetros de la compensación),

3. La compensación no debe superar el importe de los gastos necesarios para cumplir la obligación de servicio público.

4. La compensación debe circunscribirse a los costes de una empresa eficiente: una empresa capaz de adjudicarse la licitación o una empresa media bien gestionada (Alguacil, 2014).

PRACTICAS ANTICOMPETENCIALES Y LAS COOPERATIVAS

Las cooperativas no incurren en las prácticas anticompetenciales más resaltantes que, siguiendo a Tadjudje (2001) son:

INDICE GENERAL

La <entente>

Es un acuerdo o una acción concertada que tiene por objeto y puede tener por efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en un mercado de productos o de servicios determinado.

Para que se produzca la entente se requiere que se cumplan tres requisitos:

1. Es necesario que haya un acuerdo de voluntades entre las empresas, que puede portar sobre diversos dominios tales como los volúmenes de actividad o los precios. En la cooperativa no se da porque lo que hay es un contrato asociativo que une el cooperador a la cooperativa.

2. Que haya autonomía de decisión entre los miembros de la «entente». No la hay entre cooperativas pertenecientes a un organismo de integración porque no son económicamente independientes (producto de su acuerdo de integración cooperativa) y porque su actividad contribuye al funcionamiento normal del sector cooperativo.

3. Que exista una posibilidad de influenciar la evolución del mercado; esto es, ser capaz de modificar los datos habituales del mercado. Ello depende estrechamente de la extensión del acuerdo de voluntades entre los miembros. Y solo, se da en situaciones de monopolio o de oligopolio.

El «abuso de posición dominante»

El abuso de posición dominante reposa sobre tres criterios:

1. La existencia de una posición dominante de una empresa

   Consiste en tener el suficiente poder de mercado como para determinar directa o indirectamente las condiciones del mismo, sin que exista capacidad de reacción inmediata del resto de agentes económicos. Lo que no significa que se tenga una fuerte parte del mercado.

   Se incurre en abuso de posición dominante si de alguna manera se restringe indebidamente la competencia, obteniendo beneficios y perjudicando a otros competidores reales o potenciales. Puede ser conductas exclusoras, esto es, prácticas dirigidas contra los competidores para crear barreras artificiales de acceso a los mercados, como fijación de precios predatorios (por debajo de los costos de producción) boicots, cláusulas de atadura, condiciones y previos discriminatorios. Conductas poco usuales en las cooperativas (Morales-Acosta, 2014).

   Ahora bien, el simple hecho de que una cooperativa tenga una fuerte parte del mercado no significa inmediatamente que tenga posición dominante; sólo la tendría si tiene capacidad para aumentar o de manipular sus precios sin temer una erosión de su clientela.

2. Puesta en evidencia de prácticas abusivas:

   Que la posición dominante sea explotada con abuso. Lo que no es el caso en cooperativas puesto que el cooperador no es solamente un cliente de la cooperativa, sino que por sobre todo, es un asociado. Es, ciertamente, el particularismo de la doble cualidad, es decir, de la posición de asociado-cooperador que depasa la simple relación de cliente a proveedor.

3. Establecimiento de la prueba de que la práctica abusiva es susceptible de afectar el comercio. En el caso de las cooperativas, se organizan con el propósito declarado de equilibrar las relaciones de negociación que antes eran asimétricas y favorecían el ejercicio de poder de mercado de una de las partes. Esta práctica no podría presumirse como causante de perjuicios a la concurrencia ni tener el carácter de ilícito contractual (Fagá, 2014).

La concertación empresarial (Morales-Acosta 2014)

Es una práctica anticompetencial consistente en que empresas que ejercen actividades económicas similares en forma independiente, se ponen de acuerdo para no competir y ofrecen prestaciones bajo condiciones de comercialización semejantes como acuerdos de precios, cuotas de producción, reparto de mercados.

Ahora bien, si un organismo de integración cooperativa fija un mismo precio para el producto o los servicios que ofrecen y se fijan las mismas condiciones de comercialización para todas las cooperativas afiliadas, no habría concertación en la medida que se lleve a cabo dentro del ámbito de la actividad económica del organismo de integración.

La fijación de precios y el reparto de áreas geográficas podrán darse válidamente tanto en actividades principales como accesorias o complementarias en la medida en que sean producto de

INDICE GENERAL

una actividad organizada por dichos agentes.

De manera que si el organismo de integración ha incorporado a su actividad parte del proceso productivo (procesamiento, transporte, comercialización); simplemente se trata de una empresa que está ejecutando su propia actividad y con eficiencia debe determinar sus costos, precios y condiciones de comercialización. Así, la concertación empresarial cooperativa para procesar sus productos, compartir una marca, generar una oferta exportable, realizar compras en común o generar una oferta compradora en escala, no genera competencia perjudicial.

En ese sentido, la fijación de precios, y el reparto de áreas geográficas podrán darse válidamente tanto en actividades principales como accesorias o complementarias en la medida que sean producto de una actividad organizada por dichos agentes, sea que usen una Cooperativa, un Consorcio o Unión Temporal de Empresas, una Sociedad de Hecho o una Empresa Mercantil. (Morales, 2022).

La concentración

Si las Cooperativas se integran por razones de eficiencia en otras Cooperativas, Centrales, Federaciones, Consorcios con el objeto de poder procesar sus productos, compartir una marca, generar una oferta exportable, realizar compras en común Para ahorrar Costos logísticos, Generar una oferta Compradora en Escala o en general desarrollar una actividad económicamente organizada, no estarían generando una conducta infractora (Morales, 2022).

EN LAS COOPERATIVAS DE SALUD

Fagá de Aimeida, S. (2014), Flavio de Oliveira, A. (2014) y Chaves Gaudio, R. (2016).

En Brasil, en el caso de las cooperativas de médicos (modelo Unimed) que imponen a los médicos-miembros la "unimilitancia", según la cual deben acreditarse con exclusividad con la cooperativa para la atención de los pacientes de la misma.

Tal obligación es contraída explícitamente a través de cláusulas estatutarias aprobadas en asamblea, que son consideradas cláusulas de exclusividad. No obstante, se resalta que esas obligaciones no se extienden a los clientes particulares de los médicos cooperados – la negociación directa y contratación de esos profesionales por sus pacientes (consulta privada).

La restricción es en el sentido de que el cooperador no trabaje

para otra sociedad competidora de la cooperativa, o sea, otras operadoras de planes médicos y odontológicos. Siendo así, no se trata de una exclusividad absoluta, desde el punto de vista laboral, sino de una restricción relativa a las entidades que actúan con el mismo objeto social de las cooperativas (Gaudio y Baiocchi, 2019).

Sobre el tema hay posiciones diferentes:

1. Se trata de actos de competencia desleal

   Algunos consideran como abusivo el acto practicado por tales cooperativas (usar de su derecho a realizar contratos, en el caso, de exclusividad con los médicos) que acaba por practicar un verdadero acto de competencia desleal. Y lo es porque afecta al concurrente directo (las demás empresas de salud), sino, también indirecto, porque perjudica a la clientela/consumidora dependiente de su producto, bien o servicio.

   Se afirma que la imposición de la cláusula de exclusividad genera efectos negativos al mercado, reduciendo la posibilidad de escogencia de profesionales por los consumidores, además de imponer barreras de entrada de nuevos profesionales en el mercado, aumentando los costos de las empresas concurrentes.

   En este sentido, la Resolución Normativa N° 176/2008 ANS, impone a las cooperativas médicas la inserción de la siguiente norma en el estatuto: "Ningún dispositivo de este estatuto se interpretará para impedir a los miembros profesionales de acreditarse con referencia a otros operadores de planes de salud o aseguradoras que se especializan en la salud que trabajan regularmente en el mercado de la salud, como así debe ser considerado nulo de pleno derecho cualquier dispositivo legal que tiene exclusividad o restricción a la actividad profesional".

2. No son actos de competencia desleal

   Esta posición se sustenta en los siguientes argumentos (Gaudio y Baiocchi, 2019):

   a) La cooperativa entre médicos (cooperativa médica) lo que hace es ejercer un poder compensatorio en el mercado de la salud con posibilidad de ganancias en términos de bienestar social y contrariando la presun-

ción de daño a los usuarios, si tiene por objeto ampliar los servicios a la comunidad y reducir precios. De esta forma, la cooperativa sería un elemento de auto-regulación del mercado, neutralizando una posición de poder por otra, a través de la negociación colectiva de los médicos.

b) Los argumentos en favor de la "unimilitancia" son articulados con base en el deber de fidelidad (de no competir) del socio-cooperado, en no operar con competidores de la propia sociedad cooperativa. Se destaca que la ley de cooperativas ya veda el ingreso de agentes económicos competidores de las cooperativas en su cuadro social. El deber de lealtad, aunque difuso, estará tanto más presente cuanto sea el grado de identificación del socio con la vida social. Por tanto, se trata de una obligación relacionada con la propia *affectio societatis*-.

c) Que la cláusula de exclusividad de ejercicio profesional con la cooperativa se fundamenta en el concepto de acto cooperativo, que se concretiza en una relación doble e indecidible societaria y obligacional entre sus sujetos, que representa un fenómeno que la legislación antitrust no considera.

d) El propósito de las cooperativas es precisamente a través de la cooperación, hacer que los consumidores y los trabajadores que también son dueños de la empresa, prestarles servicios a ellos para mejorar su condición económica y social y no proporcionar servicios al capital (distribución de utilidades).

e) Los médicos, así como los consumidores u otras categorías profesionales, tratan de fortalecerse más contra las presiones del capital opuesto al consumo y al trabajo, en busca de la mejor remuneración, calidad y distribución de la riqueza. Tal característica esencial no tipifica una finalidad colusiva, sino al contrario, se alinea con los fundamentos y los objetivos fundamentales de la República, así como los objetivos y fundamentos del orden económico.

f) Las conductas y estructuras verticales y horizontales de la cooperación cooperativa no pueden ser presumidas como potencialmente violadoras de la concurrencia en el mercado, siendo lo contrario, que son positivas para el mercado.

g) Es más, una interpretación adecuada de la legislación antitrust no podría conducir a la configuración de cláusula de exclusividad como un ilícito concurrencial si fuese razonable, esto es, si el pacto de exclusividad tuviese intención o efecto de ampliar la competencia o favorecer el desarrollo económico.

NORMATIVA EUROPEA CONTRA CONDUCTAS COMERCIALES DESLEALES EN LA CADENA ALIMENTARIA

Adaptado de Vásquez Ruano, 2021

Fuente

Directiva de la UE 2019/633 relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario. En España. La Ley 16/2021 de cadena alimentaria

Objeto

Este marco europeo de mínimos pretende limitar las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro de alimentos, siendo su finalidad propiciar la igualdad de oportunidades de las pequeñas y medianas empresas alimentarias y agrícolas, de los productores y de los agricultores, al entender que se trata de un sector vulnerable en la cadena de distribución de alimentos por el diverso poder de negociación con el que cuentan en las relaciones comerciales y que es reflejo de la dependencia económica.

Por su parte, la Ley de cadena alimentaria pretende impedir conductas comerciales desleales en cuanto a los desequilibrios en el poder de negociación de las partes de la relación comercial o situaciones de dependencia, impulsando la tutela de los establecimientos de distribución alimentaria minorista y el incremento del volumen de los productores. Esto es, la cooperación entre los productores y el impulso de las cooperativas

Concepto

Las prácticas comerciales desleales en la cadena de suministro alimentario son aquellas conductas que infringen los principios de buena fe y comercio justo en el mercado, y que son impuestas de manera unilateral por un socio y el poder de negociación de la contraparte queda limitado a la simple aceptación del contenido establecido.

Tipos

INDICE GENERAL

De manera indicativa se relacionan las más importantes conductas desleales:

1. Impedir que consten por escrito cláusulas comerciales esenciales,
2. Modificaciones unilaterales y de carácter retroactivo del precio de los productos
3. La transferencia de riesgos injustificados o desproporcionados a una de las partes de la relación contractual,
4. La alteración intencionada de los plazos de entrega o recepción a fin de conseguir un beneficio injustificado, o
5. La conclusión unilateral de una relación comercial al margen del previo aviso y sin un motivo objetivamente justo o cancelaciones de última hora
6. La cancelación unilateral retardada de un pedido o su modificación retroactiva,
7. El rechazo del comprador a firmar un contrato por escrito con el proveedor,
8. El uso incorrecto de información confidencial.
9. Retrasos en los pagos de productos ya entregados, en especial de productos perecederos
10. Modificaciones contractuales unilaterales
11. Inserción de cláusulas abusivas,
12. Que se obligue al proveedor a hacerse cargo de los gastos de los productos perdidos o de compensaciones económicas en el supuesto de deterioro o pérdida
13. La amenaza a los productores con dejar de consumir sus productos o retrasar los pagos si presentan alguna reclamación,
14. La solicitud a los agricultores productos una vez entregados, a menos que ello se deba a una negligencia por parte del proveedor
15. Obligar a los proveedores a pagar por publicitar, vender o catalogar, almacenar o exponer sus productos, o la imposición de costes de descuento al proveedor.
16. Las "cláusulas de cliente más favorecido" por las que se garantiza el mejor precio que haya ofrecido la otra parte a un tercero
17. Ventas con pérdidas

Sin embargo, es posible su ejecución si las partes lo hubieran acordado previamente de manera clara y sin que pueda estimarse la ambigüedad en el contenido del contrato o en cualquier relación contractual posterior que se concluya entre el proveedor y el comprador.

Principales reformas normativas que afectan a las cooperativas agroalimentarias

1. No necesidad de contrato escrito por operaciones superiores a 2.500 euros, ya que están facultadas para sustituir este contrato por una prescripción concreta o acuerdo de los plazos de pago, aprobada por el consejo rector, al que se le de suficiente publicidad.
2. Se excluyen de la consideración de relaciones comerciales, quedando al margen de la aplicación de la norma, las entregas de productos que los socios realicen a las cooperativas y otras entidades asociativas, siempre que éstas deriven de una obligación reconocida estatutariamente.
3. Limita la venta a pérdida o la destrucción del valor en la cadena y, a su vez, precisa la obligación de que el precio acordado entre productores y compradores cubra, como mínimo, los costes de producción.

RESPONSABILIDAD DE LA COOPERATIVA POR CONDUCTA ANTICOMPETITIVA DE SUS MIEMBROS

La jurisprudencia española (SCA, TS España, núm. 1497/2018, en Guillem, 2020) decidió que dado que una sociedad cooperativa está integrada por sus socios cooperativistas, una actuación de éstos que esté asociada a su condición de miembros de la misma, es una de las posibles conductas imputables a la cooperativa, como lo son las decisiones de sus órganos gestores o las actuaciones directa y personalmente imputables a sus miembros directivos en ejercicio de sus funciones.

Desde luego, está claro que sólo cabe hablar de una responsabilidad anticompetitiva de la sociedad cooperativa por la conducta de sus miembros cuando se trate de un comportamiento que no quepa calificar de marginal o irrelevante desde esta perspectiva, como podría serlo la actitud individual de un número poco signi-

INDICE GENERAL

ficativo de socios.

En principio y, a reserva de circunstancias específicas que pudieran invalidar el criterio general, cabe afirmar que conductas derivadas o asociadas a la condición de socios de una cooperativa son imputables a la propia sociedad cooperativa.

Se puede concluir que, para que una cooperativa pueda legítimamente rechazar cualquier responsabilidad anticompetitiva por la conducta de sus socios vinculada a su condición de tales, es indispensable que se haya distanciado de manera indubitada de dicha conducta y haya tratado de evitarla de manera eficaz.

En la integración

La postura original del Tribunal Supremo Europeo, en concordancia con la postura de los grandes monopolios internacionales, tildaron a las formas de asociación que adopta la integración solidaria -sobre todo de las cooperativas- como acuerdos ilícitos contrarios a la libre competencia. En tal virtud, las políticas de defensa de la competencia consideraron a estas actividades de cooperativas como 'acuerdos' que restringen la competencia y, por lo tanto, deben estar prohibidos. Tal interpretación contrasta con la permisividad que la concentración de la riqueza y las finanzas en las explotaciones capitalistas privadas (Ciriec-International, 2016).

Sin embargo, Las hipótesis de concentración, tanto verticales como horizontales del sector cooperativo y solidario por extensión, no pueden ser comprendida como prácticas restrictivas de la competencia, por las siguientes razones:

1. Porque tienen en por objeto organizar en común y en mayor escala los servicios económicos y asistenciales de interés de sus socios, en cuanto tienen previsión legal.

2. Como observa Benevides (1977) la decisión de una cooperativa de unirse a otras representa la aceptación de esa sociedad de someterse a reglamentos colectivos de actuación sistémica, en cambio de ventajas que puedan derivar de esa concentración (Gaudio y Baiocchi, 2019).

3. Es propio de su identidad

   Advierte Moirano (2006) que lo distintivo de la federación o confederación de estas organizaciones es que se hacen con un criterio de solidaridad –de hacer juntas lo que a título singular resulta inaccesible– que no tiene relación ninguna con las organizaciones comerciales, análogas en las formas, que pactan para operar sobre el mercado en detrimento de la comunidad y al efecto de aumentar ganancias.

4. Tiene efector pro-competitivos

   El análisis antitrust debe considerar que el comportamiento de cooperación económica es natural en las cooperativas, caracterizado por la doble cualidad de los miembros y por la finalidad de las cooperativas de prestar servicios a sus socios para mejorar sus condiciones socioeconómicas. Esa trilogía estructural, que confiere identidad a esas sociedades, impide que la cooperación entre socios de cooperativas pueda ser reputada como ilícitos anticompetenciales *per se*. Al contrario, la única presunción coherente es la generación de desarrollo y de efectos pro-competitivos (Gaudio y Baiocchi, 2019).

   Es más, además de equiparar las condiciones de compra o de venta de sus asociados a las de las grandes empresas, los organismos de integración cooperativa promueven el progreso de las empresas asociadas en todos los sentidos, para que estas puedan enfrentar la competencia moderna, especialmente la que resulta de la concentración económica (Westermann, en, Périus, 2001).

5. Es un supuesto de concentración económica

   La relevancia del principio de intercooperación supone que todos los supuestos que caen bajo la nomenclatura de la integración cooperativa, deben ser tratados y resueltos como supuestos de concentración económica y no como una práctica que queda sujeta a la fiscalización legal que para las prácticas colusorias establece el Derecho de la competencia. Y ello, porque el concepto de concentración, que resulta de las disposiciones y de la práctica institucional europea, es un concepto económico –más que jurídico-formal- y extremadamente lato, que comporta distintos niveles de integración, y que pretende abarcar todas las operaciones de vinculación entre empresas con efectos similares en la estructura competencial de los mercados (Herrero, 2005).

   Si ello es así, y si en la valoración o análisis de los elementos para la determinación de la aplicación del Derecho antitrust (sujetos, estructura, funcionamiento del mercado, exenciones o inaplicaciones previstas en términos generales por las leyes de defensa de la competencia), el intérprete no puede dejar de tomar en consideración las especialidades

INDICE GENERAL

de las entidades cooperativas y el valor de la intercooperación, quizá se pueda concluir que los fenómenos de integración cooperativa quedan al margen de la fiscalización legal que, para las prácticas colusorias, establece el Derecho de la competencia, sometiéndose, pues, únicamente, y cuando proceda, a los controles previstos para las concentraciones económicas (Sánchez Pachón, 2017).

*Criterio actual (*García Ruiz, 2018)

La Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (14/11/2017) cambió el criterio y estableció cuando ciertas prácticas colusorias estarían o no excluidas de las normas de competencia. Y las circunstancias que deben darse para que la concertación de precios o las cantidades comercializadas o el intercambio de información estratégica no sean consideradas prácticas colusorias, son,

1. De una parte, que las adopten Organizaciones de Productores o Asociaciones de Organización de Productores legalmente reconocidas como tales por un Estado miembro de la Unión Europea (que evidentemente lo son las cooperativas) y,

2. De otra parte, que esas concertaciones sean estrictamente necesarias para cumplir con las funciones que esas Organizaciones y Asociaciones tienen encomendadas (como es el caso de las cooperativas).

Contenido

Concepto 2131
Principios internacionales 2134
Los actores 2139
Productos de Comercio Justo 2144
El tema de los precios 2145
sellos de garantía 2149
Politicas públicas 2152
Ecuador 2154
Normativa 2154
En la Unión Europea 2155
Italia 2156
España 2156
Brasil 2156
Ecuador 2157
La economía social y solidaria y el comercio justo 2157

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

51 Comercio Justo

CONCEPTO

Antecedentes

Adaptado de Palma y Gomes (2008)

Durante la revolución española de 1936 los sindicatos anarquistas colocaban sellos a los productos elaborados en fábricas colectivizadas por sus propios trabajadores (principalmente a los de exportación) para que sus consumidores finales supieran que tal producto era elaborado en una empresa en que sus mismos productores eran los propietarios

Las iniciativas de comercio solidario se iniciaron en la década de los 50 por miembros de iglesias evangélicas de los Estados Unidos y Gran Bretaña, y sistematizadas a partir de los años 60 por diferentes movimientos de solidaridad internacional en el resto de Europa.

Esencialmente, en sus inicios se trataba de reemplazar la ayuda enviada a los países del Sur bajo la forma de donaciones, por un nuevo sistema comercial que permitiera a los pequeños productores mejorar sus condiciones de vida y desarrollar sus comunidades.

A partir de los años 60, tanto los movimientos eclesiásticos como los movimientos tercermundistas europeos hacen suya la idea de reemplazar los sistemas de ayuda por un sistema justo de comercialización. Aparecen las primeras 'tiendas del mundo (Word Shops) en Europa, y frente a esta nueva posibilidad de venta a un mejor precio, las productoras y los productores de algunos países del Sur.

En 1964, la conferencia de la UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, algunos grupos plantearon suplantar la ayuda económica hacia los países pobres por un régimen de apertura comercial de los mercados de alto poder adquisitivo.

Más adelante, el Consenso de São Paulo de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo del año 2004 y la Resolución del Parlamento Europeo Comercio Justo y Desarrollo de julio 2006, reconocieron el valor diferencial del comercio justo (Cáritas, 2012).

INDICE GENERAL

En 1989 se creó la Organización Mundial del Comercio Justo (WFTO, antes IFAT) formada por más de 300 organizaciones en 70 países, que constituye el organismo rector del movimiento de comercio justo.

Definición

Adaptado de Mandat Internacional (sf)

La definición de Comercio Justo consensuada internacionalmente por WFTO es:

> *"El Comercio Justo es un sistema comercial basado en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional prestando especial atención a criterios sociales y medioambientales. Contribuye al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores/as y trabajadores/as desfavorecidos, especialmente en el Sur".*

El comercio justo es " un tipo de comercio social cuya finalidad no es la búsqueda del máximo beneficio sino la ayuda al desarrollo". Para Buendía (1999) la base del comercio justo es la realización de una actividad empresarial, la distribución de productos, lo que refleja en el lema del movimiento "Comercio, no ayuda". Pero al mismo tiempo, representa uno de los instrumentos del desarrollo local, tanto en el ámbito urbano como rural.

La filosofía del comercio justo es que la mejor ayuda de los países centrales a los países en vías de desarrollo es el establecimiento de relaciones comerciales éticas y respetuosas, con crecimiento sostenible de las naciones y de los individuos.

El Comercio Justo es mucho más que un conjunto de criterios éticos que se aplican a la producción y comercialización de determinados productos. Se trata de un movimiento internacional que lucha por la transformación social, denunciando las injustas reglas comerciales que rigen el sistema económico actual y proponiendo un modelo alternativo, regido por criterios de justicia social, económica y ambiental (Coordinadora, 2016).

Objetivos

Adaptado de Mandat Internacional (sf)

El principio fundamental es ayudar a las cooperativas de pequeños productores que se encuentran en los países desfavorecidos a desarrollarse de manera durable: garantizándoles un precio justo por su trabajo, ellos podrán responder a las necesidades fundamentales de sus familias (salud, educación, vivienda) e invertir en el desarrollo de sus comunidades.

Esta forma de solidaridad económica constituye del mismo modo un medio para promover los derechos humanos, puesto que «cualquier persona que trabaja tiene el derecho a una remuneración justa y satisfactoria que le asegure tanto a él como a su familia una existencia conforme a la dignidad humana».

Lejos de buscar convulsionar el sistema económico mundial, el comercio justo busca intervenir como un complemento al comercio internacional, privilegiando en los intercambios comerciales la dimensión humana que respeta a cada uno de los miembros de este intercambio.

La definición del Comercio Justo expresada por FINE (Reunión de las cuatro coordinadoras internacionales de comercio justo (FLO, WFTO, NEWS y EFTA, en Coordinadora, 2016), enumera dos tipos de objetivos (Palma y Gomes, 2008): "La búsqueda de una mayor equidad en el comercio mundial", así como su contribución "al desarrollo duradero, ofreciendo mejores condiciones comerciales y garantizando los derechos de las personas productoras y trabajadoras víctimas de la marginalización", notablemente "en el hemisferio Sur del planeta".

En América Latina

Adaptado de Oses (2017)

En los últimos años, numerosas organizaciones en América Latina se dedican al desarrollo de mercados locales y regionales. Este trabajo necesita tomar en cuenta una dimensión territorial. Estimular los potenciales de producción de estos territorios, relacionar sus estrategias para planificar la producción y consumo con la preservación del medio ambiente, elegir cadenas de productos complementarios para garantizar la seguridad alimentaria y la no competencia, estar en conformidad con el poder adquisitivo de las poblaciones locales.

También se observa cada vez más, la importancia para las redes de Comercio Justo de construir alianzas y asociaciones con otros movimientos sociales: redes de economía solidaria, de agricultura familiar, de agroecología, de mujeres, etc. Esto es necesario, especialmente, para reforzar la acción de incidencia política, la cual aún es insuficiente.

Para la autora, el gran desafío de las organizaciones de produc-

INDICE GENERAL

tores de comercio justo es la comercialización no sólo hacia el exterior, sino dentro de las comunidades y con otras comunidades locales y nacionales, vinculadas actualmente casi exclusivamente a los circuitos de comercio justo internacional.

PRINCIPIOS INTERNACIONALES

FINE acordó los siguientes principios de comercio justo para todo el movimiento internacional (en Coordinadora, 2016):

1. Creación de oportunidades para productores con desventajas económicas.

   La reducción de la pobreza mediante el comercio constituye la parte fundamental de los objetivos de la organización. Ésta apoya a los pequeños productores marginados ya sean empresas familiares independientes, o agrupados en asociaciones o cooperativas. Su objetivo es que puedan pasar de la pobreza y la inseguridad de los ingresos a una autosuficiencia económica y propia. La organización cuenta con un plan de acción para llevarlo a cabo.

2. *Transparencia y responsabilidad*

   La organización es transparente en su gestión y en sus relaciones comerciales. Es responsable ante todos sus grupos de interés y respeta la sensibilidad y confidencialidad de la información comercial que le es proporcionada.

   La organización encuentra medios apropiados y participativos para involucrar a los empleados, miembros y productores en sus procesos de toma de decisiones. Asegura que la información pertinente sea proporcionada a todos sus socios comerciales.

   Los canales de comunicación son buenos y abiertos a todos los niveles de la cadena de suministro.

3. *Prácticas comerciales justas*

   La organización comercializa con preocupación por el bienestar social, económico y ambiental de los pequeños productores marginados y no maximizan sus ganancias a expensas de ellos. Es responsable y profesional en el cumplimiento de sus compromisos de una manera puntual. Los proveedores respetan los contratos y entregan los productos a tiempo y con la calidad y especificaciones deseadas.

Los compradores de Comercio Justo reconocen las desventajas financieras que los productores y proveedores enfrentan, asegurar que los pedidos sean pagados al recibo de los documentos y de acuerdo con las guías en adjunto. Un prepago de por lo menos el 50% se hace si así es solicitado. Cuando los proveedores del Comercio Justo del Sur reciben un prepago de los compradores, ellos aseguran que este pago sea transferido a los productores o agricultores que hacen o desarrollan sus productos de Comercio Justo.

Los compradores consultan con los proveedores antes de cancelar o rechazar pedidos.

Cuando los pedidos son cancelados por causas ajenas a los productores o proveedores, una compensación adecuada es garantizada por el trabajo ya hecho. Los proveedores y productores consultan con los compradores si hay un problema con la entrega, y aseguran que una compensación sea proporcionada cuando las cualidades y las cantidades entregadas no coinciden con lo facturado.

La organización mantiene relaciones a largo plazo basadas en la solidaridad, la confianza y el respeto mutuo que contribuyen a la promoción y el crecimiento del Comercio Justo. Mantiene una comunicación efectiva con sus socios comerciales. Las partes involucradas en la relación comercial buscan aumentar el volumen comercial entre ellas y el valor y la diversidad de su oferta de productos como un medio de crecimiento del Comercio Justo para los productores con el fin de aumentar sus ingresos.

La organización trabaja en cooperación con las otras Organizaciones de Comercio Justo en el país y evita la competencia desleal. Se evita duplicar los diseños de patrones de otras organizaciones sin permiso.

El Comercio Justo reconoce, promueve y protege la identidad cultural y las habilidades tradicionales de los pequeños productores como lo reflejan en sus diseños artesanales, productos alimentarios y otros servicios relacionados.

4. *Pago de un precio justo*

   Un precio justo es aquel que ha sido establecido de mutuo acuerdo por todos a través del diálogo y la participación, que proporciona un pago justo a los productores y también puede ser sostenido por el mercado.

Cuando las estructuras de precio de Comercio Justo existen, es-

INDICE GENERAL

tos son utilizados como mínimo. Pago justo significa la provisión de una remuneración socialmente aceptable (en el contexto local) considerado por los propios productores como justos, y que tenga en cuenta el principio de igual pago por igual trabajo entre mujeres y hombres.

Las organizaciones de Comercio y de Importación de Comercio Justo apoyan el desarrollo de capacidades según sea necesario a los productores, que les permita establecer un precio justo.

5. *Asegurar ausencia de trabajo infantil y trabajo forzoso*

   La organización se adhiere a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos del Niño, y a la ley nacional/local sobre el empleo de los niños. La organización asegura que no hay trabajo forzoso en su mano de obra y/o miembros o trabajadores a domicilio.

   Las organizaciones que compran productos de Comercio Justo de los grupos de productores ya sea directamente o a través de intermediarios aseguran que no se utiliza el trabajo forzoso en la producción y los productores cumplen con la Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos del niño, y la ley nacional/local sobre el empleo de los niños.

   Cualquier participación de niños en la producción de artículos de Comercio Justo (incluyendo el aprendizaje de un arte tradicional o artesanal) siempre es comunicada y monitoreada y no afecta negativamente al bienestar, la seguridad, los requisitos educativos y la necesidad de jugar de los niños.

6. Compromiso con la no discriminación, equidad de género y libertad de asociación (sindical)

   La organización no discrimina en la contratación, remuneración, acceso a la capacitación, promoción, terminación o jubilación por motivos de la raza, casta, origen nacional, religión, discapacidad, género, orientación sexual, unión de membresía (afiliación sindical), afiliación política. HIV/Sida, estatus o edad.

La organización proporciona oportunidades para las mujeres y los hombres a desarrollar sus habilidades y fomenta activamente las solicitudes de las mujeres para puestos de trabajo y para los cargos de liderazgo en la organización. La organización toma en cuenta las necesidades especiales de salud y seguridad de las mujeres embarazas y madres en periodo de lactancia. Las mujeres participan plenamente en las decisiones concernientes al uso de los beneficios resultantes del proceso de producción.

La organización respeta el derecho de todos los empleados a formar asociaciones y afiliarse a sindicatos de su elección y a negociar colectivamente. Cuando el derecho a afiliarse a sindicatos y la negociación colectiva está restringido por la ley y/o el medio ambiente político, la organización permitirá medios de asociación independiente y libre y la negociación para los empleados. La organización asegura que los representantes de los empleados no son objeto de discriminación en el lugar de trabajo.

Las organizaciones que trabajan directamente con los productores aseguran que las mujeres siempre sean retribuidas por su contribución al proceso de producción, y cuando las mujeres hacen el mismo trabajo que los hombres se les paga con la misma tarifa que a los hombres.

Las organizaciones también buscan garantizar que, en situaciones de producción donde se valora menos el trabajo femenino que el trabajo de los hombres, los trabajos de las mujeres sean revaloradas para igualar las tarifas de remuneración y a las mujeres se les permita llevar a cabo trabajos de acuerdo a sus capacidades.

7. *Asegurar buenas condiciones de trabajo*

   La organización proporciona un entorno de trabajo seguro y saludable para los empleados y/o miembros. La organización cumple, como mínimo, con las leyes nacionales y locales y convenios de la OIT sobre salud y seguridad.

Las horas de trabajo y las condiciones para los empleados y/o de los miembros (y cualquier trabajador a domicilio) cumple con las condiciones establecidas por las legislaciones nacionales y locales y los convenios de la OIT.

Las organizaciones de Comercio Justo son conscientes de las condiciones de salud y seguridad en los grupos de productores de quienes ellos compran. Ellos buscan, de manera permanente, crear conciencia sobre temas de salud y seguridad y mejorar las prácticas de salud y seguridad en los grupos de productores.

8. *Facilitar el desarrollo de capacidades*

   La organización tiene por objeto aumentar los efectos positivos de desarrollo para los pequeños productores marginados a través del Comercio Justo.

INDICE GENERAL

La organización desarrolla las habilidades y capacidades de sus propios empleados o miembros. Las organizaciones que trabajan directamente con los pequeños productores desarrollan actividades específicas para ayudar a estos productores a mejorar sus habilidades de gestión, capacidades de producción y el acceso a los mercados locales, regionales o internacionales de Comercio Justo y los mercados principales, como sea adecuado.

Las organizaciones que compran productos de Comercio Justo a través de intermediarios de Comercio Justo en el Sur asisten a estas organizaciones para desarrollar su capacidad para apoyar a los grupos de productores marginados con quienes trabajan.

9. *Promoción del Comercio Justo*

   La organización crea conciencia sobre el objetivo del Comercio Justo y de la necesidad de una mayor justicia en el comercio mundial a través del Comercio Justo. Aboga por los objetivos y las actividades de Comercio justo de acuerdo con el ámbito de alcance de la organización.

La organización ofrece a sus clientes información sobre sí misma, los productos que comercializa, y las organizaciones de productores o socios que elaboran o cosechan los productos. Se utilizan siempre técnicas honestas de publicidad y de comercialización.

10. Respeto por el medio ambiente

    Las organizaciones que producen productos de Comercio Justo maximizan el uso de materias primas de fuentes gestionadas en forma sustentable en sus áreas de distribución, comprando a nivel local cuando sea posible. Utilizan las tecnologías de producción que buscan reducir el consumo de energía y en lo posible las tecnologías de uso de energías renovables que reduzcan al mínimo las emisiones de gases de efecto invernadero. Ellos tratan de minimizar el impacto de sus residuos sobre el medio ambiente.

Los productores de productos agrícolas de Comercio Justo minimizan sus impactos ambientales, mediante el uso de plaguicidas orgánicos o de bajo uso de pesticidas en los métodos de producción siempre que sea posible.

Los compradores e importadores de productos de Comercio Justo dan prioridad a la compra de productos elaborados con materias primas que se originan a partir de fuentes gestionadas sosteniblemente, y tienen el menor impacto global sobre el medio ambiente.

Todas las organizaciones utilizan materiales reciclados o fácilmente biodegradables para el embalaje en la medida de lo posible, y los productos son enviados por mar, siempre que sea posible.

LOS ACTORES

Los actores del comercio justo son los productores, incluidas las entidades de economía solidaria; las importadoras; las tiendas de comercio justo; los financistas y los consumidores.

Los productores (Ecuador, 2014)

1. Los productores o mejor, las organizaciones productoras representan el objetivo y la razón de ser del comercio justo. Más precisamente, Los pequeños productores organizados, que aplican los principios y valores del Comercio Justo y han conformado redes de organizaciones para acceder al mercado en condiciones más justas y equitativas

2. Los artesanos que transforman materia prima en productos elaborados

3. Las empresas privadas que trabajan con pequeños productores en cadenas de valor.

4. Las empresas privadas que certifican trabajo contratado mantienen un ambiente laboral adecuado y pagan salarios dignos a sus trabajadores

Entidades de economía solidaria.

Grupos, cooperativas, empresas recuperadas por sus trabajadores, organizaciones de la agricultura familiar y agroecológica, organizaciones campesinas, de trabajadores rurales y de soberanía alimentaria (Fernández Miranda, 2016) de las regiones desfavorecidas del mundo entero. Se hace que estas organizaciones respeten toda una serie de criterios a nivel de los métodos de producción o de fabricación, a nivel de la protección física y social de los recolectores o asalariados.

Las entidades de comercio justo son "empresas de economía solidaria, que, independientemente de su forma jurídica, actúan en el mercado a través de una actividad comercial, que consiste en el caso de las importadores mayoristas, en la adquisición a los productores de sus productos a precios superiores a los de mercado, que finalmente se venden a los consumidores a través de las tiendas minoristas; siendo el objetivo final favorecer el desarrollo económico, social y medioambiental de los productores de

INDICE GENERAL

países no desarrollados, realizando, además, una labor de sensibilización a favor de reglas comerciales más justas" (Socias y Horrach, 2010).

Son entidades solidarias por cuanto en su proceso productivo presentan los siguientes componentes solidarios:

1. La prima que se paga por encima del precio de mercado.
2. La asesoría o capacitación a los productores por parte de las importadoras.
3. Las campañas de sensibilización de las importadoras y tiendas.

Ahora bien, si se traslada el mismo proceso productivo a una entidad lucrativa, no se incluirían dichos componentes, por lo que posiblemente el precio final de los productos, así fuese inferior o igual al del comercio justo, permitiría la obtención de beneficios económicos.

Su forma jurídica es mayoritariamente la de asociación o fundación y en menor medida adoptan formas de sociedades mercantiles y cooperativas.

Por regla general, entre las y los productores y las personas consumidoras tan solo hay dos eslabones intermedios: las importadoras y las tiendas. También es posible que en el país de origen haya exportadoras que agrupen las ventas de pequeñas organizaciones productoras y que en el país de destino existan distribuidoras. En cualquier caso, la cadena de suministro es lo más corta posible, evitando la presencia de intermediarios innecesarios (Coordinadora, 2016).

En contraparte de sus compromisos sociales y ambientales, se les garantiza un precio mínimo para asegurar una remuneración justa para el productor, un pre financiamiento permite a los productores escapar de los usureros, y una inversión económica o social. La colectividad debe asegurar del mismo modo una toma de decisión democrática en cuanto a la utilización del excedente generado por el comercio justo (Mandat International).

Bajo las redes de comercialización de Comercio Justo, logran una mejora de sus ingresos y una mayor estabilidad y seguridad económica. Además de tener garantizado un sueldo digno y condiciones de trabajo saludables, los productores y trabajadores tienen acceso a una "prima" o incentivo para invertir en proyectos de desarrollo de su comunidad o en la propia organización productora.

Se benefician también de la posibilidad de obtener créditos a bajo o nulo interés, de recibir asistencia técnica y formación para mejorar la producción, del acceso a servicios esenciales como educación y salud, y del trabajo colectivo con otras pequeñas organizaciones productoras lo que les empodera a la vez que les facilita el disponer de infraestructuras conjuntas. Todo ello supone una mejora generalizada de sus condiciones de vida y de sus expectativas de futuro (Coordinadora, 2016).

Las importadoras

Son las organizaciones sin ánimo de lucro, en ocasiones son Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo, que compran los artículos a los grupos productores y los ponen a disposición de las tiendas de organizaciones de consumidores para adquirir los productos de comercio justo, así como entidades nacionales coordinadoras.

En su relación con los productores establecen los precios de común acuerdo con ellos, les facilitan prefinanciación y les asesoran en cuestiones como el acceso a nuevos mercados. Se encargan además del transporte y distribución de los productos. En algunos casos también elaboran alimentos con una combinación de diferentes ingredientes de Comercio Justo (Coordinadora estatal, 2016)

Relaciones entre productores e importadoras

Las relaciones entre las importadoras y los productores deben ser de carácter voluntario, que se concretizan en contratos celebrados al efecto, cuyas cláusulas más comunes son, entre otras:

1. El acuerdo mutuo

   El precio de la producción se establece de común acuerdo entre ambas partes (grupos productores e importadoras) según los criterios del Comercio Justo, de manera que cubra los costes de producción (materias primas, mano de obra con salarios adecuados, condiciones de trabajo dignas y saludables) y permita al grupo productor un margen para invertir en proyectos de desarrollo de su comunidad o en la propia organización productora. Compran la producción (o parte de ella) a un precio por encima del de mercado que incluye una prima.

2. Las relaciones comerciales a largo plazo.

   El compromiso por mantener las relaciones comerciales a largo plazo es otro pilar fundamental para el entendimiento y generación de confianza entre iguales.

INDICE GENERAL

3. La prefinanciación:

   Las importadoras financian por adelantado parte de la producción (entre un 40% y 50%) lo que permite a los productores no recurrir a otros mecanismos de financiación, compartiendo de esta manera los riesgos ante, por ejemplo, la pérdida de la cosecha y evitando que las organizaciones tengan que endeudarse.

4. Asesoramiento y formación.

   Las importadoras ofrecen el acompañamiento necesario para la elaboración de productos de calidad y el acceso a nuevos mercados.

5. Transporte y distribución de los productos.

   En ocasiones también se encargan de la etapa del envasadoue existe la preferencia general de hacerlo siempre que se pueda en el país de origen, aportando de esta forma más valor añadido a la actividad comercial.

6. Las importadoras, en algunos casos, también elaboran algunos productos con una combinación de diferentes ingredientes de Comercio Justo.

Las importadoras, en definitiva, son el puente principal entre las tiendas y las organizaciones productoras, ofreciendo toda la información del grupo productor y asegurando, de esta forma, la trazabilidad de los productos.

Tiendas de comercio justo (Caritas, 2012)

El principal canal de distribución son las tiendas de comercio justo. Son entidades sin ánimo de lucro que actúan en el mercado adquiriendo a las importadoras mayoristas los productos, para su posterior venta a los consumidores finales (Socias y Horrach, 2010).

A nivel europeo, la Asociación Europea de Tiendas de Comercio Justo (NEWS) establece las siguientes características:

1. Vender productos de comercio justo
2. Promover la definición y principios de comercio justo, e Informar al público sobre sus objetivos, el origen de los productos, los productores y el comercio mundial
3. Estar atendidas por personal, empleado o voluntario, comprometido con los objetivos del comercio justo, que participen en las decisiones que les afecten.
4. Reinvertir en el sistema de comercio justo todos los beneficios obtenidos.

Parece lógico pensar en un crecimiento del número de las cooperativas de consumidores como escalón final del canal de distribución, ya que como empresas de consumidores organizados resultan el marco natural que permite la promoción y aplicación del consumo responsables como uno de los objetivos educativos del comercio justo en destino (Buendía, 1999).

Los financistas

Las fuentes de financiación de las cooperativas y asociaciones que gestionan las tiendas de comercio justo son (Setem, 2006):

1. Resultados económicos (ganancias o beneficios)
2. Financiación por parte de bancos (preferiblemente Bancos Éticos)
3. Capital social/cuotas de miembros
4. Ahorros sociales (sólo en el caso de las cooperativas)
5. Subvenciones públicas

Además de esto, también interviene el trabajo llevado a cabo por voluntarios, que se considera como una contribución de carácter gratuito y, por lo tanto, un servicio obtenido sin costes.

Un caso muy especial es el de *Shared Interest* que es una cooperativa de préstamo del Reino Unido que utiliza los ahorros de sus miembros para financiar organizaciones de Comercio Justo miembros de la WFTO. La cooperativa concede créditos mediante un sistema denominado *"Clearing House"* que financia a los importadores y permite a los productores del Sur recibir adelantos:

1. Cuando un comprador realiza un pedido a un productor, Shared Interest concede un 50% por adelantado del valor de los bienes, cargando la suma a la cuenta del comprador (crédito "pre-parte").
2. Shared Interest concede al productor la suma restante cuando recibe el crédito.

INDICE GENERAL

3. Una vez que ha llegado la mercancía, el comprador tiene un período de crédito (conocido como *"post-parte"*) en el que no tiene que pagar ninguna deuda hasta que se venda la mercancía (el total recibido más los intereses).

Shared Interest también ofrece financiación a los productores adelantando hasta un 80% del pedido total. Si el comprador paga un 50% del total mediante *Shared Interest*, el productor puede acceder a otro crédito equivalente al 30%. La cantidad prestada se retiene con el interés del producto.

Los consumidores

Personas que deciden comprar atendiendo no solo a la marca, la calidad y los precios del producto, sino a las condiciones sociales, culturales y ambientales que están detrás del mismo.

Se trata del consumo consciente y responsable, definido por Orozco-Martínez (2002, en Cecón y Cecón, 2009) como "la elección de los productos no sólo (respecto a la) calidad/precio, sino también sobre la base de la historia de los productos mismos y la conducta de las empresas que nos los ofrecen. El principio fundamental del consumo consciente y responsable es tomar conciencia de que cada persona es co–responsable de los efectos sociales y ecológicos de la producción".

Es más, hay grupos de consumidores conscientes de que su capacidad de compra puede ejercer alguna presión sobre la oferta. Estos dispuestos a adquirir productos importados directamente de los pequeños productores de los países menos desarrollados, siempre que se les garantice la procedencia y las condiciones económicas y sociales en las que se han producido (Buendía, 1999).

PRODUCTOS DE COMERCIO JUSTO

El Comercio Justo pretende concentrar todos los procesos de producción en el lugar de origen y que los productos lleguen con el mayor grado de transformación posible, ya que esto permite al productor añadir mayor valor al producto y, por lo tanto, recibir un mayor ingreso (CECU, 2007).

Para que un producto sea considerado de comercio justo debe:

1. Haber sido elaborado por alguna organización miembro de la Organización Mundial del Comercio Justo (WFTO) que haya pasado un sistema de acreditación en el que se evalúa el cumplimiento de los 10 principios internacionales del comercio justo.

2. Ser de gran calidad, elaborado de manera artesanal o semi-artesanal y producido con materias primas naturales.

Productos compuestos

En ciertas ocasiones se puede encontrar en el envase de un producto con el sello FAIRTRADE-Comercio Justo que ha sido elaborado en Europa. Las materias primas serán certificadas procedentes de un país del Sur y la elaboración del producto se habrá realizado en Europa.

En un producto compuesto todos los ingredientes susceptibles de llevar el Sello FAIRTRADE-Comercio Justo tienen que provenir de productores certificados de Comercio Justo. Además, para que un producto compuesto lleve el Sello FAIRTRADE- Comercio Justo, por lo menos el 50% de sus ingredientes totales tiene que provenir de un productor certificado.

Productos orgánicos

Los productos con el Sello FAIRTRADE-Comercio no necesariamente son orgánicos. Sin embargo, los criterios del Comercio Justo requieren técnicas de cultivo sostenible y, además, se ofrece un precio más alto por los productos orgánicos como incentivo para esta forma de cultivo.

Por otra parte, en muchos casos las primas de Comercio Justo se utilizan para la formación de los productores en técnicas de cultivo orgánico y sostenible, como el abono o el uso de materiales reciclados.

EL TEMA DE LOS PRECIOS

El Comercio Justo no es ayuda, sino una actividad comercial y, como tal, tiene que cubrir también los gastos de transporte, aduana, impuestos, distribución, almacenaje. Lo que le diferencia del tradicional es el precio superior que se paga al productor, precio con el que puede acceder a una vida más digna y el establecimiento de una relación comercial a largo plazo.

El precio justo

Adaptado de Mandat International (sf)

El modelo propuesto por el Comercio Justo ofrece un sistema comercial en el que todos los actores participantes comparten las ganancias de manera igualitaria y pretende aumentar, además de los ingresos, las posibilidades de elección de los productores (Cecón y Cecón, 2009).

INDICE GENERAL

Un precio justo es aquel que ha sido establecido de mutuo acuerdo por todos a través del diálogo y la participación, que proporciona un pago justo a los productores y también puede ser sostenido por el mercado. Cuando las estructuras de precio de Comercio Justo existen, estos son utilizados como mínimo.

Pago justo significa la provisión de una remuneración socialmente aceptable (en el contexto local) considerado por los propios productores como justos, y que tenga en cuenta el principio de igual pago por igual trabajo entre mujeres y hombres. Las organizaciones de Comercio y de Importación de Comercio Justo apoyan el desarrollo de capacidades según sea necesario a los productores, que les permita establecer un precio justo.

El precio pagado se determina sobre la base de los costos de producción, tomando en cuenta cualquier costo adicional que pueda surgir al cumplir los requisitos de Comercio Justo tales como, por ejemplo, pagar salarios mejores a los trabajadores. En general, se pretende que el premio de Comercio Justo sirva como un medio para que la comunidad mejore la calidad de vida de sus miembros.

Además, para que el precio sea considerado justo no debe contener componentes influenciados por intervenciones o subsidios estatales que distorsionan el concepto de comercio justo.

El precio mínimo (CECU, 2007)

El precio mínimo en Comercio Justo certificado es el precio que cubre enteramente los costes de una producción sostenible por debajo del cual no se podrá pagar nunca al productor. El precio FAIRTRADE-Comercio Justo siempre será al menos idéntico al precio mínimo y sube, manteniendo una diferencia mínima del 5%, si los precios del mercado lo sobrepasan.

Además de esto, el Sello FAIRTRADE-Comercio Justo establece una prima de Comercio Justo destinada a mejoras sociales en la organización productora.

La prima de Comercio Justo

Adaptado de CECU (2007)

1. Concepto

   Además del precio mínimo, al precio de venta se suma "la prima de Comercio Justo". Se adiciona o incrementa el precio que debe ser pagado por determinados productos que cumple con los requisitos establecidos por Fairtrade.

   Para Navarro (2022) la Prima Fairtrade es el monto que se adiciona al precio, que es un monto denominado Prima de Comercio Justo (Prima Fairtrade) que pagan los compradores finales del producto. Este dinero tiene como destino a los productores con la finalidad de ser utilizado para mejorar la situación social, económica y las condiciones medioambientales de la comunidad. Esta Prima se pacta en el contrato (según acuerdo Fairtrade) por lo que representa una obligación del comprador, una vez suscrito el respectivo contrato.

   Esta prima es un suplemento que se destina a proyectos sociales y medio ambientales en la comunidad del productor. Si el producto es de cultivo ecológico el productor se ve beneficiado de una segunda prima, otra cantidad de dinero para favorecer el desarrollo de este tipo de cultivo.

2. Objeto

   Como señala Rúa et al (2016) el comercio justo sustenta la estrategia de un sobreprecio que existe "para que el productor pueda obtener algún ahorro suplementario y mejore sus condiciones de vida" y que dinamiza el cambio en las reglas de comercio.

   a) Primero, porque este valor, por encima del mercado, reconoce que en buena medida la producción hecha en el sur y países periféricos se realiza bajo condiciones de trabajo explotado, debido a los bajos salarios, la falta de protección social para los trabajadores, la sobreexplotación de la tierra, el trabajo infantil y femenino no pagado, entre otros factores, y, por tal motivo, los precios no reflejan los verdaderos costos de la producción.

   b) Por otro lado, el sobreprecio se traslada en su totalidad a los productores, por lo menos en el origen del modelo, de tal manera que se crea una figura de mediador comercial solidario, ya que la comercializadora es una entidad sin ánimo de lucro. Posteriormente, se incorpora un porcentaje del sobreprecio que es apropiado por la comercializadora para sustentar el proceso mismo y, por último, el surgimiento de sellos o certificaciones de comercio justo crea una particular explosión de este mercado que lleva a agentes rentistas a encontrar en este nicho un mercado potencial.

INDICE GENERAL

3. Destino

La prima de Comercio Justo generalmente se utiliza para mejoras en sanidad, educación u otros proyectos sociales. A veces se emplea en planes de desarrollo que permiten a los productores aumentar su productividad o bajar su dependencia única de un cultivo. Los agricultores y agricultoras deciden democráticamente en qué proyectos de mejora invierten esta ayuda.

La prima de Comercio Justo se destina a:

a) La compra de material para mejorar su infraestructura de producción.

b) La formación de sus miembros en cultivo orgánico y técnicas de control de calidad.

c) Créditos precosecha e hipotecas para compra o reforma de vivienda, que se ofrecen a las familias.

d) Construcción de infraestructuras, tanto para la cooperativa como para otros proyectos sociales.

e) Promoción de la educación a través de becas para educación secundaria y universitaria.

f) Organización de talleres de producción y gestión para mujeres.

Aspectos fiscales

En el caso de Chile (Gandarillas, 2012) la prima de comercio justo constituye:

1. La prima recibida como parte del precio constituye parte de sus ingresos brutos sobre los cuales determina su renta efectiva, cuando así corresponda.

2. Para el productor los desembolsos que hace la organización productora para proyectos sociales definidos por sus miembros, se consideran gastos necesarios para producir la renta gravada en cuanto son obligatorios para ella, por lo que son deducibles de la renta bruta.

3. Para los miembros de la organización que reciben los beneficios de la prima, tales beneficios no constituyen un incremento del patrimonio para una persona en particular, por lo que no se encuentran gravados con el Impuesto a la Renta.

4. Ahora bien, cuando sea posible individualizar a una persona que ha experimentado un incremento patrimonial particular, en atención a que se le han transferido bienes de manera gratuita e irrevocable, atendiendo a que dicho ingreso califica como una donación, no constituye un ingreso constitutivo de renta, por lo que no se afectaría con impuesto a la renta, pero si al impuesto sobre donaciones.

5. Para el vendedor, la prima representa un ingreso al igual que el precio mínimo, afectos al Impuesto a la Renta.

6. Para el comprador parte del costo de los bienes adquiridos, independientemente del destino que su vendedor le dé a ésta, encontrándose gravado con el Impuesto a las Ventas y Servicios.

En el Perú, la ley 31335establece literalmente que los recursos que obtengan las cooperativas agrarias como prima, bonificación, premio, o por cualquier concepto adicional, distinto al precio de venta pactado por cada cliente, con el fin de mejorar el desarrollo social, económico y las condiciones medioambientales respecto de los socios, trabajadores y de la comunidad en la que operan, no estarán afectos al Impuesto a la Renta o al IGV; siempre que se registren por separado en el comprobante de pago y que su utilización se encuentre acorde con los criterios de Comercio Justo Fairtrade, o con los criterios del Organismo internacional que corresponda, acordado y aprobado por la Asamblea General dela cooperativa agraria.(Navarro, 2022).

SELLOS DE GARANTÍA

Certificaciones

Adaptado de Mandat Internacional (sf)

La certificación es el proceso por el cual una tercera persona ofrece una seguridad escrita por la conformidad con los requisitos establecidos para un producto, proceso o servicio.

El Comercio Justo cuenta con alguna de las siguientes certificaciones que otorgan sellos de garantía de Comercio Justo: Fairtrade Internacional, Ecocert (Fundación de Pequeños Productores Organizados, *IMO-Fair Life, Naturland-Fair*

El sistema de acreditación incluye una autoevaluación, una auditoría externa y evaluaciones por parte de otras organizaciones miembro. La membresía es revisada y monitorizada periódicamente.

INDICE GENERAL

La certificación de Comercio Justo puede ser solicitada por un grupo de productores organizados en una cooperativa, una asociación de agricultores o una plantación con una fuerza laboral organizada. Auditores locales inspeccionarán la finca y una agencia certificadora tomará la decisión de certificar o no a la organización de productores.

Una vez otorgado se realiza una inspección anual para verificar que los productores cumplían con los requisitos de Comercio Justo y ver lo que han logrado con el premio de Comercio Justo.

Los comerciantes que utilizan la marca de certificación de Comercio Justo en sus empaques cubren el costo de la certificación pagando una licencia, mientras que el productor no paga nada. En el futuro, se espera que los productores cubran parte de los costos de la certificación.

Ahora bien, en América Latina la complejidad de los sistemas de control internos y el costo mismo de la inspección de las agencias certificadora elevan directamente los costos de producción. Con el fin de disminuir el peso administrativo de las inspecciones para la certificación, las organizaciones de pequeños productores cafetaleros desarrollaron un eficiente sistema de control interno. Esto se concreta con una serie de inspecciones internas por parte de los técnicos comunitarios de las organizaciones campesinas, quienes llevan un estricto control documental por parcela de cada productor (González Cabañas, 2011).

Así, se trata de la certificación de productos sin depender de Certificadoras Externas, ya que pasa a contar con los propios integrantes para –de forma participativa- asegurar la sustentabilidad de los productores y de sus productos.

De esta forma, hay una importante tendencia a sustituir la garantía para el consumidor basada en la certificación de los productos por productos no certificados, siendo las organizaciones los garantes del producto (Fernández Miranda, 2016).

Sellos de garantía

Adaptado de Coordinadora estatal (2016)

En las primeras etapas del Comercio Justo, la confianza en las organizaciones que lo impulsaban era garantía suficiente del cumplimiento de sus criterios. Con el paso del tiempo y a medida que se ampliaba su implantación en la sociedad se fueron desarrollando sellos de garantía, que finalmente han permitido ampliar los puntos de venta más allá de las organizaciones y tiendas especializadas y poder comercializar los productos de Comercio Justo a través de canales convencionales de venta.

El Sello de garantía sirve al consumidor para reconocer un producto de Comercio Justo entre los varios que estarán presentes en su lugar habitual de compra (tienda, supermercado) o de consumo (cafetería, restaurante, máquina "vending). Los sellos identifican y garantizan la calidad "ética" del producto.

La organización Mundial del Comercio justo tiene su propio sello, WFTO *Product Label,* que va más allá del cumplimento de los criterios del Comercio Justo. Su distintivo implica que los productos son comercializados por organizaciones que trabajan en la lucha contra la pobreza y las desigualdades.

También se reconocen los siguientes sellos:

1. *Naturland Fair,* sello de Naturland, asociación alemana de agricultura orgánica que combina el Comercio Justo con la agricultura orgánica en países del Sur y del Norte;

2. *Ecocert-Fair,* organismo de control y certificación fundado en Francia en 1991, especializado en la certificación de productos de agricultura ecológica;

3. *Fair for Life,* entidad suiza que certifica productos de alimentación, cosméticos, textiles y servicios turísticos; y

4. *Símbolo de Peque***ños Productores**, iniciativa lanzada en 2006 por la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo (CLAC).

Las asociaciones nacionales de sello se encargan de asesorar a las empresas que quieren vender productos certificados de Comercio Justo y les conceden la licencia para el uso del sello. Todas las partes implicadas son auditadas regularmente por una auditora independiente. Las asociaciones también realizan actividades de difusión y fomentan que la ciudadanía, las administraciones públicas y las empresas opten por los productos de Comercio Justo.

El Sello FAIRTRADE-Comercio Justo (CECU, 2007)

En 1997 Nace *Fairtrade Labelling Organization* (FLO), que unifica todos los Sellos existentes, y crea el Sello FAIRTRADE, para todo el mundo. El Sello FAIRTRADE-Comercio Justo garantiza que:

INDICE GENERAL

1. La producción de un producto ha respetado a los hombres y mujeres que lo han elaborado: condiciones de trabajo dignas, salario de acuerdo con el nivel del país, no hay explotación infantil...

2. Y que ha cuidado el medio ambiente.

   Se garantiza que los productos son de Comercio Justo gracias a FLO-CERT, compañía internacional de certificación independiente que ofrece sus servicios en más de 70 países. Se encarga de hacer seguimiento de las entidades registradas para que los estándares de Comercio Justo sean cumplidos.

FLO-CERT, como certificadora privada, está acreditada por la ISO 65, garantizando la seriedad y profesionalidad de su trabajo.

Su Sistema de Certificación garantiza al consumidor de Productos Certificados con el Sello FAIRTRADE-Comercio Justo, que con su compra está contribuyendo a la mejora económico- social de los productores.

Todas las empresas u organizaciones que distribuyen productos certificados son auditadas por FLO-CERT periódicamente.

POLITICAS PÚBLICAS

Señalan Palma y Gomes (2008) que las políticas públicas de comercio justo se basan en el apoyo de los gobiernos locales y nacionales progresistas que permitiría, sin duda, lograr avances importantes en este ámbito. Las compras éticas y licitaciones especiales que benefician a grupos de Comercio Justo son incipientes, y constituyen más intenciones declarativas que hechos reales. Sin embargo, en algunas legislaciones regionales de Italia dan preferencia en las licitaciones a los productos de comercio justo.

Dado el peso del consumo público en los diferentes niveles de las Administraciones públicas, el trabajo de incidencia política de las organizaciones de economía solidaria y de Comercio Justo es aquí también indispensable para el desarrollo del Comercio justo. Así, cuando el Estado tenga que comprar alimentos para una escuela, por ejemplo, que lo haga con las organizaciones de economía social.

En América Latina

En los casos latinoamericanos encontramos políticas públicas tanto a nivel nacional como local, con un fuerte énfasis en la economía social y solidaria, donde el comercio justo y solidario es una de las distintas expresiones de ese amplio abanico (Fairtrade, 2015), resaltando los casos de Brasil y Ecuador.

BRASIL

Adaptado de Mendoza y Gomes (2017)

En Brasil, el Sistema Nacional de Comercio Justo, creado en 2010, diseñó una política pública de comercio justo a través de un sistema de convivencia mixta (público y privado) que incentiva el mercado de consumo nacional a adquirir productos originados de la economía solidaria de comercio justo.

El programa de Economía Solidaria busca fomentar y apoyar a las entidades de economía solidaria en sus tres mayores necesidades: a) apoyo técnico y capacitación a los emprendimientos económicos solidarios existentes y el fomento a la formación de nuevos; b) propiciar que los emprendimientos económicos solidarios tengan acceso al mercado y c) propiciar que los emprendimientos económicos solidarios tengan acceso al financiamiento y al crédito.

Este apoyo transcurre por medio de tres planes, siendo el más destacado el plan plurianual de promoción del comercio justo en el ámbito de la política pública de economía solidaria que contempla:

1. La promoción y difusión de productos y servicios de las organizaciones solidarias, en especial en los espacios de venta directa al consumidor;

2. Acceso a los mercados privados y a los mercados gubernamentales por medio de compras públicas, además de garantizar intercambios comerciales entre los propios emprendimientos solidarios.

3. Apoyo a proyectos socioeconómicos dirigidos al fortalecimiento y a la constitución de rede de cooperación económica y de cooperación solidaria en las cadenas productivas;

4. Desarrollo político-institucional de un sistema de reconocimiento y de promoción, en ámbito nacional, de prácticas de comercialización de base justa y solidaria.

El plan es realizado por medio de acciones directas del Senaes o por medio de convenios con otros órganos gubernamentales y con organizaciones de la sociedad civil que actúan con la economía solidaria.

INDICE GENERAL

ECUADOR

Adaptado de Decker y Clark (2017)

En Ecuador, el Decreto Ejecutivo 25 de 2013 que creó el Ministerio de Comercio Exterior, otorga al Ministerio competencia para <establecer políticas de comercio justo, comercio inclusivo y de consorcios de comercio exterior, con trato preferencial a las microempresas y actores de la economía popular y solidaria>>

Las políticas públicas de comercio justo son, fundamentalmente:

1. La promoción del consumo nacional de productos de comercio justo, que se manifiesta principalmente en las compras públicas, en las ferias de la economía solidaria y comercio justo, en las ferias inclusivas como mecanismos de contratación directa en que las organizaciones solidarias no compiten por precios, sino que ofertan su capacidad de producción a un precio establecido por el Estado, a todos por igual.

2. El apoyo a la exportación de productos de comercio justo.

NORMATIVA

En materia normativa, el apoyo del Estado debe manifestarse a través de la aprobación de leyes que apoyen a los pequeños productores, promuevan el comercio justo y aseguran una distribución más equitativa de los recursos.

Hasta el momento, el comercio justo es regulado a través de reglas informales que se basan en dispositivos de coordinación, que se concretan en "códigos de conducta autoimpuestos", tales como estándares de honestidad e integridad y normas de comportamiento que se refuerzan por la sanción social o la autoridad coercitiva. Los mecanismos que permiten regular o imponer tales normas también pueden ser considerados instituciones y, de hecho, juegan un papel significativo (González Cabañas, 2011).

La WFTO aprobó en Río de Janeiro en 2013, un sistema (de carácter obligatorio) para todos sus miembros, de manera de que la membresía a la misma garantiza que las organizaciones cumplan con cada uno de los diez principios de comercio justo (WFTO, 2013).

Necesidad

La ausencia de una instancia reguladora internacional ha llevado a la construcción de federaciones, como la *International Social and Environmental Labelling and Accreditation Alliance* (ISEAL) en 1999. Sin embargo, el rol del Estado se hace cada día más urgente sobre todo por la presión que ejercen grupos de consumidores.

Partiendo de la preocupación de proteger los intereses de los consumidores en los países del norte las ONG que coordinan el Comercio Justo y algunos gobiernos miembros de la Unión Europea se muestran inclinados a construir marcos jurídicos internacionales basados en normas armonizadas.

Se pretende que tales medidas puedan servir para reforzar la credibilidad en el sistema y ampliar los volúmenes de venta del Comercio Justo, ampliando con ello la participación de pequeños productores del sur que intervienen en el dispositivo del mismo.

En tal sentido, existe preocupación del Estado por proteger a los consumidores y, en general, por crear un marco jurídico institucional que brinde certidumbre a los agentes comerciales que intervienen en el Comercio Justo.

Normativa existente

Adaptado de Fairtrade (2015)

EN LA UNIÓN EUROPEA

En 2010 se produjo una opinión del Parlamento Europeo a favor del comercio justo, instando a la Comisión Europea a favorecerlo en la compra pública.

FRANCIA

El comercio justo se reguló por primera vez en Francia con la *Ley núm. 2005-882, 2005*, en favor de las pequeñas y medianas empresas. Aunque se trata de una ley de carácter general, proporcionó una definición de comercio justo.

En este sentido, el artículo 60 definió el comercio justo como

> *"aquellos intercambios de bienes y servicios entre países desarrollados y productores desaventajados de los países en desarrollo que tienen como objetivo establecer una relación duradera que asegure el progreso económico y social de esos productores".*

El comercio justo estaba, pues, incluido en la estrategia nacional de desarrollo sostenible. Además, la ley previó la creación de una comisión nacional de comercio justo y dio un papel especial a las organizaciones que garantizan el respeto de las condiciones de comercio justo.

INDICE GENERAL

Para la Ley de Economía Social y Solidaria el comercio justo tiene como objetivo garantizar el progreso económico y social de los trabajadores en situación de desventaja económica debida a su precariedad, a su remuneración y a su calificación, y que se organizan en estructuras de gobernanza democrática, a través de relaciones comerciales con un comprador, y que cumplen con las condiciones siguientes:

1. Un compromiso entre las partes del contrato sobre una duración que permite limitar el impacto de los altibajos económicos sufridos por estos trabajadores y que no puede ser inferior a tres años.

2. El pago por el comprador de un precio remuneratorio para los trabajadores, establecido sobre la base de una identificación de los costes de producción y de una negociación equilibrada entre las partes del contrato.

3. El otorgamiento por el comprador de una suma suplementaria y obligatoria destinada a los proyectos colectivos, como complemento del precio de compra o integrado en el precio, con el objetivo de reforzar las capacidades y el empoderamiento de los trabajadores y de su organización

ITALIA

Ante la falta de legislación nacional sobre comercio justo, algunas regiones han legislado sobre el tema. De las 20 regiones italianas, 13 han aprobado una ley sobre el comercio justo y solidario. Las pioneras fueron Toscana (*Ley Regional 24/2005*) y Friul-Venecia Julia (*Ley Regional 29/2005*). Cada ley regional tiene sus propias características, aunque es posible encontrar algunos rasgos en común.

ESPAÑA

La Ley 23/1998, de Cooperación internacional para el desarrollo, en su artículo sobre educación para el desarrollo y sensibilización social, hace referencia expresa al comercio justo.

La Ley de Contratos en el Sector Público de 2007 contempla la figura del comercio justo en la compra pública.

BRASIL

En el 2010 fue dictado el Decreto Presidencial N° 7.358 que constituyó en ámbito federal, el Sistema Nacional de Comercio Justo y Solidario (SCJS). Entre sus objetivos destacan entre otros:

> «1. *Fortalecer la identidad nacional de comercio justo y solidario, a través de la difusión de su concepto, sus principios y criterios de reconocimiento de las prácticas de comercio justo y solidario e de su fomento; 2. Fomentar la práctica del precio justo para quien produce, comercializa y consume; 3. Divulgar los productos, procesos, servicios y las experiencias y organizaciones que respetan las normas do SCJS* (En Fairtrade Clac, 2015).

ECUADOR

La Constitución del Ecuador establece que

> *"El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad".*

Y la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, se configura como principio el comercio justo y consumo ético y responsable. En ejecución de ello, el 06/06/2017 de se dicta el Acuerdo Ministerial por el cual se establece como política de Estado "Estrategia Ecuatoriana de Comercio Justo".

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y EL COMERCIO JUSTO

Las cooperativas y el comercio justo

Para la Coordinadora estatal de comercio justo (2016) las cooperativas en particular son los actores fundamentales del comercio justo, siendo éste una alternativa a las distorsiones del mercado. El Comercio Justo trata de favorecer el entramado social de los países productores. Por eso, la mayor parte de estos grupos productores se organizan en cooperativas.

Sus miembros se organizan de forma democrática y deciden las prioridades de mejora de su organización. Si se trata de trabajadores, éstos podrán participar para determinar a qué se destina la ventaja económica que produce el Comercio Justo (CECU, 2007).

No es casualidad que una gran parte de las organizaciones productoras de Comercio Justo sean cooperativas. Aspectos como el funcionamiento democrático, transparente y participativo o la equidad en la distribución de beneficios, son comunes en ambos movimientos. Además, valores como la solidaridad y la cooperación, o el compromiso con el entorno social y natural son algunos de los muchos que comparten el Comercio Justo y la filosofía cooperativista. No obstante, ambos surgen desde un planteamiento más social y humano de hacer economía, desde otra manera de entender la producción.

Señala Buendía et al (1999) que las cooperativas se adecúan a los requerimientos del comercio justo por cuanto el denominado movimiento de comercio justo o alternativo trata de satisfacer las necesidades de calidad e información de un grupo de consumidores "responsables" preocupados por las injusticias de un comercio internacional desigual.

Estos consumidores y las organizaciones de comercio alternativo, como intermediarios en esta nuevo formal comercial, favorecen con su actuación el desarrollo local sostenible, endógeno y participativo de los pequeños productores en origen permitiendo su acceso a mercados exteriores.

Este modelo se basa en una serie de principios y valores entre los que destacan la internalización de los costes sociales y medioambientales de la actividad económica y la gestión democrática de las unidades productivas. Principios y valores que, en muchos casos, son coincidentes con aquellos que inspiran el movimiento cooperativo, por lo que la sociedad cooperativa se perfila como la forma societaria más adecuada para intentar aumentar la justicia económica en las transacciones comerciales.

Así, los requerimientos establecidos a los productores están contenidos de manera connatural en las normas de funcionamiento propio de las cooperativas. En efecto, la democracia como criterio de toma de decisiones, la obtención de retribuciones justas por parte de los productores y la utilización de procesos de producción respetuosos con el medio ambiente, como requisitos de obligado cumplimiento por parte de las empresas en origen del comercio justo, están asumidas en la propia definición e identidad de las sociedades cooperativas a través de los principios cooperativos (Buendía, 1999).

La economía social y solidaria (ESS) y el comercio justo

Fernández Miranda (2016) propone que, como "fase de comercialización de toda economía solidaria" y que "retoma los valores (la ética) en la economía", deberían existir vínculos teóricos y prácticos entre el comercio justo y el paradigma de la ESS. Y Mercedes Caracciolo destaca la amplia variedad de emprendimientos de la ESS que se asumen como parte de las redes de comercio justo, utilizan esta denominación o bien tienen un cierto grado de articulación para la construcción de mercados más solidarios.

Fernández Miranda (2016) diferencia dos actitudes fundamentales de la ESS respecto del comercio justo:

1. Para la concepción "continuista", la ESS es complementaria con respecto a las relaciones de producción capitalista, por lo que apunta a resolver "fallas de mercado". Las relaciones económicas en el polo "continuista" tienen un componente de internacionalización, con una producción y exportación de materias primas en la periferia, y procesos de agregado de valor, distribución y consumo en países centrales.

   En tal sentido, el comercio justo coexiste con las relaciones de producción capitalistas, permitiendo a algunos de sus actores económicos más importantes, en articulación con agentes sociales y no lucrativos, crear nuevos segmentos de mercado (con cierto grado de sensibilidad y preocupación social o medioambiental).

2. Una segunda posición "rupturista" que propone una economía de carácter sustitutivo, que apunta a la construcción de unas relaciones de producción, de distribución y de consumo alternativas al capitalismo.

   El polo "rupturista" se constituye como movimiento social y construcción política que promueve el trabajo reticular y conecta a un abanico de colectivos, organizaciones y personas en los distintos eslabones de la cadena. Asimismo, la relación entre los sujetos económicos y sociales tiende a ser horizontal, cooperativa, solidaria e igualitaria.

   En contraposición a la internacionalización de sus prácticas y relaciones, el comercio justo "rupturista" propone como necesario el anclaje territorial y relaciones de cercanía, y prioriza el abastecimiento de los mercados internos.

INDICE GENERAL

UNIDAD X.
CONTROL

Contenido

Libros 2163
Libros sociales 2164
Libros de contabilidad 2165
Legalización 2169
Actas de los órganos internos 2170
Valor de los libros y actas 2173
Memorias e informes 2174
Comunicaciones con los miembros 2177
Datos 2180
Big Data 2185
Los datos en el sector solidario 2187
Seguridad de la información 2189
Empleo de la blockchain 2191
Archivos y copias 2199

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

52 Documentación Social. Datos

LIBROS

Concepto

Los libros son el conjunto de hojas encuadernadas destinadas a contener anotaciones correspondientes a las actividades sociales, los que en forma regular son intervenidos por la autoridad correspondiente para garantizar su autenticidad (rúbrica). Los libros de toda sociedad recogen aquella información que permite conocer y valorar adecuadamente los aspectos más relevantes de su vida social (Fernández-Feijoo y Cabaleiro, 1999).

Los libros tienen por finalidad efectuar anotaciones para garantizar la seguridad jurídica en las operaciones sociales; para que quede constancia de los acuerdos adoptados y de las gestiones a realizar o ya realizadas.

El llevar libros constituye una obligación de fondo en el desarrollo de la empresa. Con los medios informáticos y cuando la ley lo autoriza, también es posible llevar la información en hojas móviles debidamente autorizadas por la autoridad competente (Moirano, 2009).

Los libros pueden clasificarse como sociales (corporativos) o contables, según que su exigencia esté relacionada con la información fundamental que genera la vida interna social (se deja constancia de los hechos relativos al funcionamiento interno) o se vincule específicamente a la obligación de llevar contabilidad (se plasma la información económico-financiera de la cooperativa) (Galovéz, 2013).

A las empresas solidarias normalmente se les exige llevar libros tanto sociales (corporativos) como de contabilidad, sin distinguir su complejidad o simplificación

Requisitos formales

Los libros están sujetos a requisitos formales que son los mismos generales establecidos en la normativa mercantil.

1. Llevado

   Corresponde al órgano de administración la llevanza de la contabilidad que es jurídicamente responsable, aunque se

INDICE GENERAL

encomiende la teneduría de los libros a un tercero. Mientras que tratándose de los libros corporativos se precisa decisión o acuerdo del órgano de administración (Gálvez, 2013).

2. Las irregularidades en los libros producen sanciones internas y administrativas, así como podría causar la anulación de los acuerdos adoptados y asentados en ellos.

3. Lapso de conservación, normalmente alrededor de cinco años, de acuerdo a las normas del derecho común, salvo disposición expresa de la ley.

LIBROS SOCIALES

Libro de registro de miembros:

Generalmente es de carácter obligatorio y en él deben quedar registrados tanto los datos de identificación de los miembros como la información relacionada con las relaciones entre los socios y la cooperativa (Fernández y Cabaleiro, 1999). Pueden incluir las aportaciones económicas de los miembros o es posible llevar un libro de contabilidad especial para ello. Igualmente, la doctrina destaca además la necesidad de que consten los requisitos que hacen a la persona merecedor de la condición de tal en caso que se exijan; por ejemplo, la actividad profesional que ejerce (Morillas, en Gálvez, 2013).

Debe distinguirse los libros de registro del *padrón social* que es el que se levanta para cada asamblea que registra a los miembros que están en condiciones de participar en ella (Moirano, 2009)

La legislación puede exigir un único libro para las actas de todos los órganos (lo que sería conveniente en las formas asociativas previas y simplificadas) o un libro especial para cada uno de los órganos, aunque puede dejar al estatuto libertad para adoptar el mecanismo que considere más conveniente.

Libro de actas de los órganos sociales

De cualquier forma, como afirma Gálvez (ídem) parece razonable que la *ratio iuris* haya sido garantizar la constancia documental del desarrollo de las sesiones o de las decisiones adoptadas por los órganos, siendo irrelevante a tales efectos, la llevanza de un único o de varios libros de actas.

Los libros de actas, son:

1. Del órgano deliberante:

Los cuerpos colegiados se caracterizan porque están sujetos a las reglas de quórum y de mayorías y, además, porque sus decisiones deben constar en actas y puesto que la asamblea es el órgano central para la expresión de la voluntad social, la importancia de su libro de actas se deduce del registro en este de todas las decisiones que, de forma democrática, desenvuelven la trayectoria de la empresa (Fernández y Cabaleiro, 1999).

En este libro puede incluirse la lista de los miembros asistentes a las asambleas o también llevarse un libro especial de asistencia a sus sesiones. Considera Althaus (en Moirano, 2005) que este último libro es obligatorio y esencial, siendo insustituible para determinar la validez de las decisiones de la asamblea y los derechos y las responsabilidades de los participantes y ausentes.

En caso de que la asamblea sea efectuada por el sistema de distritos o de juntas preparatorias, deberían ser llevados libros de cada una de ellas; incluso, con los mismos criterios empleados para la documentación de la asamblea de delegados.

2. De los órganos de dirección y de vigilancia:

   Sus libros de actas tienen un objetivo de control y de registro, tanto del contenido de las discusiones como de los acuerdos tomados.

3. De igual forma, se llevan libros de las secciones o de los comités, aunque no son obligatorios salvo norma expresa del estatuto en sentido contrario.

LIBROS DE CONTABILIDAD

Adaptado de Fernández y Cabaleiro (1999)

Concepto

Los libros de contabilidad constituyen el soporte en el que se transcribe la representación escrita, de acuerdo con la técnica contable y en términos fundamentalmente cuantitativos, de los hechos con trascendencia patrimonial que se produzcan en el desarrollo de la actividad de la empresa y de los elementos integrantes de su patrimonio. Los libros integran la fuente primaria de conocimiento de la contabilidad y son un instrumento idóneo para el almacenamiento y conservación de la información que ésta ofrece (Bonardell, 2012).

INDICE GENERAL

Las empresas solidarias llevan los mismos libros que normalmente se utilizan en la actividad comercial de acuerdo con lo establecido en la legislación mercantil, más algunos otros que pueden ser exigidos especialmente en la normativa del sector.

La información contenida en ellos es fundamental para el empresario en su proceso de toma de decisiones. Este papel aumenta su importancia en las empresas solidarias puesto que las decisiones se toman de manera democrática, con muy distintos partícipes, no siempre vinculados directamente a la gestión de la organización que necesitan una información muy clara y desarrollada para optar por las alternativas más adecuadas.

Sistemas

Hay dos sistemas sobre los libros que se deben llevar: el que establece una libertad en cuanto a los libros que debe llevar el comerciante (Alemania, Suiza, Japón) y los códigos latinos, basados en el Código de Napoleón, que fijan libros obligatorios.

En el primero se relega a la autoridad judicial la cuestión de si, en un caso dado, el comerciante ha cumplido su obligación de llevar libros y se atribuye a los tribunales el poder de proporcionar la fuerza probatoria de los registros al cumplimiento de esta obligación. Estas legislaciones se inclinan por regular los reportes o informes que se emiten y colocan a disposición de los terceros, antes que por sentar reglas aplicables al interior del sistema. En todo caso, dejan a las profesiones de la contabilidad y auditoría que desarrollen las normas en ambas áreas (Bermúdez, 1994).

Clases de libros contables

Criterios clasificatorios:

1. De acuerdo a la exigencia legal de su llevanza, pueden ser obligatorios y facultativos.
2. Según su contenido o el género de información que están llamados a recoger, son el libro diario, el mayor y el de inventario y balances
3. Según el grado de desglose o pormenorización de los datos que en ello se introduzcan, son principales y auxiliares.

En nuestro sistema deben ser llevados los siguientes libros:

1. Libro Diario

   Puede ser considerado como un documento de trabajo que registra, con un lenguaje homogéneo, todos aquellos hechos que tienen consecuencias patrimoniales en una organización. Aquel en el que se registran por orden cronológico todos los hechos con trascendencia patrimonial afectantes a la empresa, con especificación de las cuentas a que irán destinados los cargos y abonos (anotaciones cuantitativas al debe y al haber) que ocasionen, y de forma que en cada asiento la suma de adeudos practicados sea igual al de los abonos (principio de partida doble).

2. Libro mayor

   Al que se trasladan por riguroso orden de fechas los asientos del libro diario organizados por personas o por objeto de la operación. Es un registro sistemático mientras que el diario es un estado cronológico. Puede o no, tener carácter obligatorio (Cabanellas).

3. Libro de inventarios y balances.

   Tiene por finalidad ofrecer una visión apropiada de la evolución de la actividad realizada en un período de tiempo concreto, la que sirve la toma de decisiones y sirve esta información como una herramienta de comunicación con los asociados, de forma de poder ofrecerles una valoración económico-financiera de la situación de la sociedad cooperativa (o de la mutual) en el momento en que sea requerida por estos.

4. Libro de auditoría:

   Sirve de control de la actividad de los auditores y como garantía de que la información económico-financiera refleje fielmente la situación patrimonial y los resultados de la actividad realizada durante el ejercicio

5. En algunas leyes se exige llevar un libro de registro de las aportaciones de los asociados.

Las mutuales en general llevan los mismos libros, solamente que el libro de asociados no registra aportaciones porque en estas entidades no las hay.

Valor probatorio

Los libros llevados regularmente tienen valor comprobatorio de la condición de miembro, de los aportes efectuados y de las obligaciones asumidas por los miembros; de los acuerdos adopta-

INDICE GENERAL

dos por los órganos internos y de la veracidad de los asientos contables.

Por manera que cuando la cuestión se presenta entre la cooperativa y uno de sus asociados, con motivo de operaciones realizadas conforme al objeto social, Corbella (1990) cita un fallo argentino que dice que si como miembro de la entidad admitió que se le abriera una cuenta mediante la cual la entidad debía registrar en los libros correspondientes las operaciones que realizara con ella, resulta improcedente pretender desconocer los asientos pertinentes o alegar la invalidez de la prueba de libros, so pretexto de que ella es inadmisible si ambas partes no son comerciantes, pues toda impugnación debió ventilarse en la asamblea.

Señala Llobregat (2006) que los libros **c**onstituyen un mecanismo de prueba, cuyo valor será apreciado por los Tribunales conforme a las reglas generales del derecho. Aunque los asientos legales contengan declaraciones de conocimiento sobre hechos, actos o negocios jurídicos, la ley les atribuye consecuencias jurídicas, diversas a las consecuencias jurídicas de los hechos, actos o negocios jurídicos reflejados en la contabilidad.

Empleo de medios informatizados

En algunos casos se da validez a los asientos y a las anotaciones realizadas por medio de procedimientos informáticos siempre que los soportes en papel sean encuadernados correlativamente, foliados y rubricados para formar los libros obligatorios, los que son legalizados o registrados, en un plazo razonable desde el cierre del ejercicio.

En otros casos, sin embargo, salvo el llevado del libro de inventarios y balances, no se hace necesario observar dichas formalidades. Algunos lo denominan libro electrónico, y lo identifican como de información con magnitud suficiente para formar un volumen y que, no obstante, se presenta en soporte informático (Bonardell, 2012).

Algunas legislaciones exigen autorización administrativa previa, en función de asegurar las posibilidades de verificación y la imposibilidad de cambio, adulteración o sustitución de las registraciones (Verón, 2009).

En todo caso, se fundamenta en el principio de verificabilidad que implica que la contabilidad no necesariamente está atada al papel, sino la existencia de cualquier sustrato material capaz de ser receptor fijo de un mensaje, verificabilidad que tiene sentido en cuanto dicho sistema está llamado a servir de prueba.

Para Llobregat (2006) debe concederse también el carácter de libro contable a los archivos electrónicos que contengan los datos propios de esta índole.

LEGALIZACIÓN

Concepto

La legalización es un trámite por el cual se diligencia cada libro a fin de que no pueda modificarse su contenido con posterioridad a su utilización (Sennet, 2011).

La legalización consiste en el foliado y visado por un oficial público de todas las hojas integrantes de cada uno de los libros, cuya finalidad consiste en proporcionar una relativa garantía de pertenencia de los mismos al empresario, así como de su inalterabilidad frente a modificaciones extemporáneas de su contenido, cuya omisión precise un cambio en la estructura física del libro (Bonardell, 2012).

Naturaleza

Se exige la habilitación o la legalización de los libros previa a su utilización ante la Autoridad de registro, el juez, el notario o la Autoridad de aplicación. Este trámite ofrece además de una cobertura legal del soporte documental, un cierto control sobre la existencia y funcionamiento de estas entidades (Fernández y Cabaleiro, 1999).

Pero, además, su eficacia jurídica está condicionada a su legalización mediante diligencia. Tras ésta se habrá dotado a los libros de efectos jurídicos probatorios y, por tanto, se deslegitima cualquier otro libro que se pretenda justificar y que no reúna tales requisitos. La legalización de libros sirve a la consecuencia del fin último de dotar de mayor seguridad al tráfico mercantil (Mauleón y Genovart, 2016).

Formas de legalización de los libros sociales

Hay dos formas de legalizar los libros sociales (Olmedo, 2013).

1. Legalización a *priori*

Consiste en la certificación concreta por el Registrador de que un libro social determinado es el empleado según las prescripciones de la Ley por un determinado empresario, dotándole de efectos jurídicos probatorios y, por tanto, deslegitimando cualquier otro libro que se pretenda justificar y que no reúna tales requisitos. Según este procedimiento, los libros

INDICE GENERAL

han de ser presentados ante el Registrador antes de su uso para que enumere sus páginas, inserte el sello del registro en las mismas y abra una diligencia identificativa en la primera página de las que lo componen, así como una «nota de despacho» en la que se identifique por igual tal libro y el ejercicio social al que corresponde.

2. A *posteriori*

   Permite practicar los asientos y las anotaciones por procedimientos mecánicos, informáticos o por otros medios adecuados, que posteriormente serán impresos y encuadernados correlativamente para formar los libros obligatorios, los cuales serán legalizados por el Registro, en el plazo legalmente previsto al respecto.

   Este sistema requerirá el reflejo ordenado cronológica y correlativamente de todos los datos en soporte papel y constando en un soporte encuadernado de modo que se conforme un libro, que se deberá presentar a los órganos del Registro para su legalización en el término establecido desde el cierre del ejercicio.

Legalización de nuevos libros

La normativa generalmente establece que no podrán legalizarse nuevos libros en blanco si previamente no se acredite ante el Registro la íntegra utilización del anterior, su extravío, destrucción, mediante certificación del Secretaria. En caso de sustracción, mediante denuncia. (Olmedo, 2013).

Revisión

Normalmente se autoriza su examen o revisión por parte de las autoridades bien sea la de Aplicación, la de fomento, la de la actividad o por la autoridad fiscal y –en veces- por el patrono en el caso de las empresas asociativas cerradas, siempre que hiciere aportes a los miembros. Inclusive, pueden ser revisados por el Juez a instancia de parte, siempre que tengan relación con el tema en litigio.

ACTAS DE LOS ÓRGANOS INTERNOS

Concepto

El acta es el documento donde se exterioriza la decisión o el acuerdo adoptado por un órgano; la relación o el registro escrito donde se consigna el resultado de las deliberaciones y acuerdos de cada una de las sesiones de los órganos internos.

Atiende a la necesidad de que las cosas se hagan bien dentro de las entidades solidarias y en caso de conflicto por los acuerdos que se tomen, existan los documentos indispensables para que en su caso los tribunales competentes estén en posibilidad de resolver acertadamente (Dictamen, 2000).

Las actas deben cumplir ciertos requisitos que pueden estar determinados en la ley o en el reglamento, aunque lo normal es que se regule por las normas generales de la materia, aun que se pueda hacer remisión al estatuto. Es de tener en cuenta que los cuerpos colegiados tienen una tradición propia sobre las actas que no está legislada pero que se aplica comúnmente.

El acta debe ser registrada en el libro de actas de cada órgano, en forma clara, ordenada y al día por cada reunión celebrada (Arbeláez, 2005).

Contenido

Las actas deben contener:

1. Los datos formales de la reunión del órgano respectivo: lugar, fecha, hora, relación de los asistentes, tipo de convocatoria, existencia del quórum.

2. Los datos de fondo, como son el orden del día, el resumen de las deliberaciones e intervenciones que se hubiere solicitado su inclusión en el acta, y la trascripción de los acuerdos adoptados con los resultados de las votaciones en cada caso.

"No obstante, pensamos pueden plasmarse en el acta otra serie de circunstancias o actuaciones que puedan ocurrir en el transcurso de las reuniones" (García, 2001).

Aprobación

1. Puede ser hecha por el propio órgano a continuación del acto de celebración de la reunión y como último punto del orden del día, por el presidente y secretario del órgano respectivo, además de los miembros que determine el estatuto, en un plazo fijado en el mismo, o en un plazo que, en todo caso, será prudencial.

   Parece lo mejor que la validez del acta provenga de la firma de los integrantes del órgano que asistieron a la reunión. Con ello se evitan dilaciones y la situación de interinidad connatural a todo sistema de aprobación diferida.

INDICE GENERAL

2. Muchas entidades incluyen en el orden del día de la asamblea como punto a tratar "Lectura y aprobación del acta de la asamblea anterior", lo cual es un error. Pero, además, como señala Baena (2013) si el acta no se aprueba tal y como estaba redactada, sino que se decidiera introducir rectificaciones modificativas deberían corregirse también, en su caso, las certificaciones de los acuerdos ya expedidas y las inscripciones efectuadas en el Registro, o, incluso habría que rectificar acuerdos ya ejecutados.

   Considera Bertossi (2003) que a la asamblea no le corresponde ni la lectura ni la consideración ni mucho menos la aprobación del acta de la reunión anterior del colegio de asociados. El acta se debe redactar cuanto antes (se supone levantada contemporáneamente con el desarrollo del acto y por eso debe redactarse en tiempo presente) y hacerse firmar lo antes posible por las personas que deben hacerlo porque si alguno de ellos, por cualquier causa, quedara imposibilitado de hacerlo, debería realizarse una nueva asamblea para tratar nuevamente todos los temas ya vistos y, obviamente por falta del acto no aprobado.

3. En el estatuto se suele atribuir al presidente y secretario la firma del acta, muchas veces –además- de dos miembros designados por la propia asamblea.

4. En caso de copias, lo normal es que corresponda su expedición al secretario del órgano respectivo, y si es de la asamblea, del secretario del órgano directivo, quien es el secretario de la empresa. Las personas que firman el acta deben ser las mismas que presidieron la asamblea o la reunión respectiva.

Vicios del acta (Farrés, 2007)

El acta es la documentación escrita del acto asambleario y constituye su prueba principal, pero su ausencia, defecto o vicio no es causal suficiente para determinar la nulidad de una asamblea, porque no se trata de una forma *ad solemnitatem*. Los vicios de la asamblea son elementos separados de los del acta y no pueden trasladarse a la primera, por no constituir para la ley un requisito esencial de forma del otorgamiento del acto asambleario. La asamblea existe y es válida aun si el acta.

La nulidad esgrimida contra un acta sólo afecta a los derechos que como consecuencia de ella se pretenden hacer valer, atribuyéndoselos como propios de la asamblea misma.

Enmiendas (Cuesta, 2000)

Algunos sostienen que no es admisible efectuar aclaratorias, agregado o enmiendas después de firmada el acta, aun cuando ellas fueran ratificadas por una asamblea posterior.

Otros opinan que cuando se trata de salvar un error u omisión cometidos por quien transcribe el acta en el libro, es válida la enmienda efectuada inmediatamente después del registro del acta que origina la rectificación, mediante un asiento suscripto por el presidente, el secretario y los asambleístas designados en la sesión correspondiente al acta rectificada.

Otros aspectos

1. A efecto de dar garantía, publicidad, autenticidad, seguridad jurídica y eficacia a los actos jurídicos de las cooperativas, muchos ordenamientos exigen la inscripción del acta de la asamblea en el registro respectivo (Gomes Araujo, 2016) lo que significa un coste y un trámite engorroso, sobre todo para pequeñas empresas.

2. Las irregularidades que contengan las actas pueden dar lugar –según su gravedad- a sanciones internas y administrativas; y, o a la declaratoria de nulidad o de anulación de los acuerdos adoptados y de los actos ejecutados, basados en actas inexistentes o irregulares.

3. Remisión de copias: normalmente se deben enviar copias al registro; a la Autoridad de aplicación y al organismo de integración al que se encuentre afiliada la empresa.

4. La autoridad de control podrá declarar la irregularidad e ineficiencia del acta de asamblea, teniendo en cuenta que constituye un acto sometido a control administrativo, que puede ser investigado, circunscripto a una categoría de delito penal, debiéndose formular la denuncia correspondiente o solicitando judicialmente su suspensión por violar la ley, el estatuto o el reglamento (Farrés, 2007).

VALOR DE LOS LIBROS Y ACTAS

El acta hace fe de los acuerdos y demás extremos en ella contenidos mientras no se pruebe su inexactitud o falsedad. Como documento privado que es su fuerza probatoria es *iuris tantum,* por lo que puede destruirse mediante prueba en contrario (Baena, 2013).

INDICE GENERAL

Para Torres-Pérez (2011) la eficacia del libro respecto a los hechos inscritos no es constitutiva, sino que tiene un mero valor probatorio que no resulta superior a cualquier otro medio de prueba

Asimismo, carece de efectos legitimadores para el ejercicio de los derechos de socio.

El acta tiene carácter probatorio o certificativo de los acuerdos adoptados, aunque, en caso que no existiere acta, o que la misma no refleje verazmente lo sucedido en la reunión respectiva, pueda suplirse con otros medios probatorios. De manera los acuerdos recogidos en ella obligan desde su adopción y con independencia de su inclusión en el acta obligan de inmediato –para su ejecución- al órgano directivo.

En contra, para Moirano (2005) si una resolución adoptada por la asamblea no consta en el acta es como si no existiera, como si nunca se hubiera decidido la cuestión.

Señala Vargas (2009) que una vez aprobada el acta, tiene una importancia de primer orden a efectos probatorios de la existencia de los acuerdos en ella adoptados. Y son vinculantes desde que los aprueba la asamblea. Su vigencia o validez no queda condicionada por la posterior aprobación del acta, salvo que la ley lo requiera.

En el caso de las cajas de ahorro de Venezuela, la mayor parte de los acuerdos de las asambleas no tienen fuerza ejecutiva hasta tanto sea aprobada el acta respectiva por la Autoridad de aplicación, hecho que además de atentar gravemente contra la autonomía de las mismas, supone una traba casi insuperable a la marcha de las operaciones sociales.

MEMORIAS E INFORMES

Concepto

En forma genérica, memorias e informes son las expresiones razonadas que se hacen acerca de un asunto sometido a consideración del órgano competente (Cabanellas). Son los documentos en donde los órganos internos rinden cuenta de sus actividades para que sean consideradas, aprobadas o improbadas por la asamblea.

Provienen de los órganos internos, normalmente de los órganos obligatorios o necesarios: directivo, de control y; de otros, como del órgano de educación, del comité o sección de crédito y, cuando exista la figura, informe de las secciones autónomas.

En relación con la periodicidad de la presentación, generalmente es anual, aunque en ciertos casos se exigen informes trimestrales o bianuales, y –en otros- se exige sean enviados a determinados entes, como lo son la Autoridad de aplicación, el Registro, los organismos de integración, o el ente que otorgó un crédito a la empresa.

Los informes deben contener el mínimo indispensable para asegurar el derecho de información de los asociados y a posibilitarles el ejercicio de sus facultades en las decisiones sociales, sin perjuicio de que el documento contenga otras informaciones complementarias.

Igualmente, y teniendo en cuenta la regla que sólo el patrimonio de la cooperativa responde frente a los acreedores por las deudas de éste y que cada cooperador limita su responsabilidad al montante de sus haberes (sin perjuicio de cláusula estatutaria en sentido diverso) es de extrema relevancia para los acreedores de la cooperativa la obtención de informaciones precisas sobre las cuentas de la cooperativa (Meira, 2016).

La memoria (Lara, 2004)

La finalidad de la memoria es ampliar y comentar la información contenida en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias, con el fin de facilitar al máximo su correcta interpretación, de modo que permita obtener una información clara y exacta de la situación económica y financiera de la empresa y de su desarrollo durante el ejercicio.

Debe incluir información sobre el capital social, reglas de valoración, contabilización de plusvalías, participación en el capital de otras empresas, reservas, resultados negativos, préstamos y empréstitos, deudas por operaciones del inmovilizado, amortizaciones acumuladas.

El informe de gestión

Adaptado de Lara (2004)

Recoge la información extracontable sobre la marcha de los negocios y la situación de la empresa. Es aquel documento que complementa la información reflejada en las cuentas anuales y en el cual se expone en forma subjetiva los hechos, circunstancias, datos y razones vinculados con conjunto con las mismas, a fin de ilustrar al asociado y a los terceros en general, sobre la gestión pasada, actual y prospectiva de la sociedad.

La información que brinda debe ser actualizada y dinámica, ofreciendo datos tanto positivos como negativos. Debe exponer

INDICE GENERAL

-con claridad y veracidad- los extremos informativos que no se encuentran desarrollados en las cuentas anuales: información sobre la organización y dirección de la empresa, relaciones laborales, niveles de sueldos, índices de productividad total y parcial, *ratios generales* y económico-financieros, gastos e ingresos extraordinarios, dificultades habidas en el ejercicio, problemas en los *stocks*, éxitos obtenidos. Igualmente, sobre las estimaciones de la evolución de la empresa, junto con predicciones de su comportamiento en el mercado futuro, etc.

Podría ser un instrumento de mucha utilidad para las empresas solidarias y ser de carácter obligatorio. Los extremos de su contenido deberían depender de la magnitud corporativa que tengan las empresas. En este contexto, es importante señalar como lo hace Meira (2016) que el informe de gestión de una cooperativa no será idéntico en su contenido descriptivo y analítico al de una sociedad comercial, dadas las especificidades de su actividad y de la determinación de los resultados.

Así, añade la autora, este informe debe indicar específicamente los criterios seguidos en la gestión de la cooperativa para perseguir el propósito mutualístico. Así mismo, el volumen de transacciones realizadas con los cooperadores y terceros, aspecto que se revela extremamente importante a fin de evitar fenómenos de "desmutualización" de la cooperativa, asegurando el cumplimiento de los principios cooperativos. El órgano de administración deberá, por eso, adaptarse a las exigencias legales y a las especificidades, dimensiones y complejidad de la actividad de la cooperativa.

Propuesta de aplicación de resultados

En este apartado se propone la forma de distribución de los excedentes: los porcentajes que se destinen para los fondos y reservas, la afectación de los resultados de las operaciones con terceros y de las operaciones extraordinarias, los retornos a los miembros si fuese procedente, y el tratamiento de las pérdidas del ejercicio.

Informe de los órganos de control

Antes de la asamblea, en el lapso establecido por la ley o el estatuto, el órgano de administración debe presentar a los órganos de fiscalización los estados financieros, la memoria, el informe de gestión y la propuesta de aplicación de resultados, para que éstos efectúen su examen y emitan su parecer. Igualmente, deben ser puestos a disposición de los miembros con la debida antelación a la asamblea.

La presentación y consideración del informe del órgano de fiscalización, así como el Informe del revisor fiscal o de cuentas es de carácter obligatorio, pero no vinculante, por lo que la asamblea podrá separarse de su parecer. Su ausencia, es causal tanto de remoción de sus integrantes, así como de la anulación del acuerdo aprobatorio de los mismos.

COMUNICACIONES CON LOS MIEMBROS

Principios

Con base en el principio de control democrático, las cooperativas y en general todas las empresas solidarias, aún más que en cualquier tipo de empresa, deben garantizar el derecho de información que tienen sus miembros como copropietarios que son de las mismas, por medio de una comunicación intensa que debe ser permanente, veraz, oportuna y pertinente.

Y, por sobre fehaciente. Como lo expresa Vargas Vasserot (2023) comunicaciones fehacientes son comunicaciones que deben dejar constancia probatoria de que los destinatarios las han recibido y cuándo lo han hecho. F*ehaciente* equivale a lo que es evidente y cierto, y tratándose de notificaciones de acuerdos, supone puesta en conocimiento de algo que interesa y que, conforme al principio de la recepción, las comunicaciones son fehacientes cuando llegan de forma demostrada a su destino y no exige el conocimiento real de la misma por el notificado, sino simplemente la puesta a su disposición de tal conocimiento.

La tradicional forma de comunicación de la empresa solidaria con sus miembros ha sido la escrita. Es una forma simple y económica de comunicación fehaciente; es un escrito entregado a mano, si al recibirlo los destinarios (en el caso que nos ocupa los socios) firman una copia para la persona que hace la notificación, algo que se puede hacer, por ejemplo, en el domicilio social o sede de la cooperativa o el alguno de los centros de entrega de la producción (Vargas Vasserot (2023).

Dado que resulta evidente que la realidad tecnológica del momento en que se dictó no coincide con el actual, es obligatorio adaptar el texto a los cambios sociales y tecnológicos (Vañó, 2004).

Comunicación electrónica

Evidentemente también se pueden hacer una notificación individual electrónica, utilizado la firma electrónica y certificados digitales, que cada vez su uso está más generalizado y tienen las ventajas del ahorro de tiempo, el coste y el fácil archivo y acceso

INDICE GENERAL

a la documentación. Un medio muy utilizado de comunicación fehaciente, plenamente reconocido y económico, es el un burofax con acuse de recibo y certificación de texto, que es también económico y se pueden realizar digitalmente desde cualquier dispositivo electrónico (Vargas Vasserot 2023)-

El tema de la "forma escrita"

Adaptado de Vañó, 2004

Se trata de analizar si la documentación de las empresas solidarias necesariamente debe adoptar la forma escrita, o es posible el uso de medios electrónicos Tradicionalmente en la legislación societaria la exigencia de "forma escrita" tenía como objetivo la constancia documental del acto o negocio que sirve a los fines de la seguridad jurídica probatoria frente a los demás socios, frente a la sociedad y frente a terceros. La constancia documental no debe entenderse como requisito de validez o de eficacia del negocio en cuestión (salvo algunas excepciones contractuales).

Debe incluirse en la "comunicación escrita" las formas o los procedimientos de comunicación sin soporte documental cuando exista un equivalente funcional (documento en papel-documento electrónico). En este sentido, Cruz Rivero (2018) estima que la ausencia de una previsión expresa en este sentido no conlleva necesariamente la imposibilidad de utilizar los medios electrónicos de comunicación, pues es posible que tales medios puedan operar en virtud del principio de equivalencia funcional del medio empleado respecto de las comunicaciones en soporte papel. Así, no cabe duda de que el correo electrónico es un medio de comunicación individual y escrito e igualmente la publicación de avisos en diarios podrá realizarse en la versión digital de los mismos.

En cuanto a la expresión "por escrito" debe incluirse la comunicación vía correo electrónico. Sin embargo, la posibilidad de comunicación electrónica se someterá al previo consentimiento de ambas partes, mientras no exista en nuestro Derecho una perfecta fungibilidad entre comunicación en papel y comunicación electrónica, es decir, de acceso universal a Internet.

Pero, sobre todo, en el ámbito societario tiene una especial trascendencia la necesidad de asegurar la efectividad jurídica de los documentos que se realicen y conserven en soportes electrónicos. Se trata, en definitiva –como señala Sennet (2011) de poder garantizar la accesibilidad, autenticidad, integridad y conservación de la documentación social que no se encuentre "materializada" en un soporte físico tradicional.

En definitiva, las comunicaciones electrónicas, en especial el correo electrónico certificado tiene valor probatorio ya que dichos documentos se encuentran certificado electrónicamente por parte de un prestador de servicios de certificación, que certifica la emisión efectiva de la comunicación y el momento exacto, la recepción del mensaje, así como la integridad del contenido y la autenticidad del mismo. (Vargas Vasserot, 2023)

Utilización de canales electrónicos para ponerse en contacto empresa-miembros

. Para ello debe tomarse en cuenta los siguientes aspectos:

1. No significa *per se* que los miembros estén obligados a recibir una comunicación electrónica.

2. Para que tenga efectividad, es necesario, o bien una cláusula en este sentido en el estatuto, en el reglamento interno o bien que se tome un acuerdo en este sentido, o al menos que implícitamente se acepte esta forma de comunicación.

3. Tanto los socios como la sociedad han de tener los medios tecnológicos necesarios, a saber: una dirección de correo electrónico institucional y una por cada uno de los socios; y en su caso, una página web institucional. Además, usar software que permita registrar el acuse de recibo. Podría exigirse la utilización de firmas electrónicas e incluso llegar a acuerdos de intercambio electrónico de datos.

4. Incluso, se puede imponer a los socios la obligación de consulta periódica de su correo electrónico, que se puede articular como una prestación accesoria que tiene cabida en el marco de la autonomía de la voluntad.

5. Respecto a la posible negativa de consultar el correo electrónico para evitar la comunicación, se puede entender realizada desde que el destinatario la conoce, o dese que habiéndosela remitido no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe, por ejemplo, por la negativa a abrir su buzón de correo electrónico.

6. Aconseja Vargas et Al (2015) utilizar un dispositivo de contacto que permita acreditar la fecha indubitada de la recepción, registrar el acuse de recibo, y que conserve los mensajes electrónicos intercambiados entre socios y la cooperativa.

Empleo de la página web

INDICE GENERAL

Sobre el *ejercicio del derecho de información* a través de la página web, bastaría con que los socios pudieran acceder a la intranet de la sociedad alojada en la web mediante un sistema de nombre de usuario-contraseña. Y la solicitud y suministro de información mediante el intercambio de correos electrónicos, bastaría identificar las direcciones de correo electrónico de la sociedad y los socios utilizadas a estos efectos, y acreditar las fechas de envío de las solicitudes de información y de la puesta a disposición del socio de la información por parte de la sociedad. Y cuando el derecho se ejerza en relación a asuntos consideraos confidenciales por el órgano de administración, debe garantizarse la confidencialidad de la comunicación (Cruz Rivero, 2018).

En cuanto a la contratación

En el ámbito de la contratación electrónica Vañó *(2019)* aclara la diferencia entre los contratos celebrados por correo electrónico, de los celebrados mediante el intercambio electrónico de datos (*Electronic Data Interchange o EDI)* y aquellos en los que la aceptación se manifiesta con un *click* (tienda virtual).

Este último caso es el de los *Smart contracts*, o simplemente contratos inteligentes, definidos por Gomes como "algoritmos informáticos que ejecutan automáticamente los términos contractuales, verificando las condiciones previamente programadas". En los *Smart contracts*, la ejecución completa de la contratación se produce automáticamente, sin cambios (inmutable) y sin intervención humana después de su configuración inicial acordada entre las partes (De Sousa, 2019).

Los contratos celebrados por Email permiten la utilización del lenguaje convencional y manifestar el consentimiento a través de la escritura, y perfeccionar el mismo con la firma del documento, que, si es firma electrónica reconocida, le dará mayor confiabilidad. Estaremos pues ante un sistema no adecuado para la contratación en masa, es asincrónico, por lo que no llega de manera directa e inmediata, sino que atraviesa un servidor al que se le deberá dar la orden de descarga en la aplicación de correo correspondiente.

DATOS

*Conceptos (*Pastor, 2022)

1. Datos

   "Datos" (o data) significa cualquier representación digital de actos, hecho, conceptos, instrucciones, caracteres o información representados de una manera apropiada para que sean comunicados, transmitidos o procesados, y cualquier compilación de dichos actos, hechos o información, incluso en forma de grabación de sonido, visual o audiovisual".

   La generación de datos es el resultado de las acciones de al menos dos actores, el diseñador o fabricante de un producto y el usuario de ese producto. Un tercero al que se. ponen a disposición los datos puede ser una empresa, una organización de investigación o una organización sin ánimo de lucro.

   Sin datos, no hay inteligencia artificial, dado que el funcionamiento de muchos sistemas de IA y las acciones y decisiones a las que pueden llevar dependen en gran medida del conjunto de datos que se haya utilizado para entrenar los sistemas.

2. Datos personales

   Por datos personales se entiende cualquier información que, de manera individual o vinculada, permita determinar, identificar o asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables (Grupo Coomeva, 2018).

   Los datos personales se caracterizan por cualquier información relacionada con una persona física / física identificada o identificable, que es el interesado. Una persona física identificable es aquella que puede ser identificada, directa o indirectamente, en particular por referencia a un identificador, como un nombre, número de identidad, datos de ubicación, un identificador en línea (dirección de correo electrónico) o uno o más factores específicos de la identidad física, fisiológica, genética, mental, económica, cultural o social de esa persona física). Además, la protección de datos personales también incluye datos genéticos, biométricos y de salud. (Hummes, 2022)

Naturaleza

Adaptado de Jara (2021)

El concepto 'dato' es probablemente una de las expresiones más utilizadas en la era digital, porque hace alusión a la información procesable por un computador. Los datos son información representada simbólicamente y, como tal, tienen dos aristas o dimensiones. Una realidad física vinculada con el soporte del dato y, una realidad inmaterial, consistente en el contenido mismo de

INDICE GENERAL

la información, la cual puede ser susceptible de duplicarse en forma ilimitada.

Desde un punto de vista técnico, los "datos son información, y la información es incorpórea, ubicua y cambiante". Es decir, no ocupan un espacio físico determinado, aunque se encuentren alojados en dispositivos electrónicos o analógicos y, pueden ser duplicados o replicados un sin número de veces, mientras se mantenga la misma identidad de la información en todas estas representaciones simbólicas.

Es evidente que se está ante un objeto difícil de clasificar, porque los datos son distintos a su dimensión corpórea e incorpórea y, como tal, no califican para ser considerados como "cosas". Pues, como ya se explicó una cosa corporal debe tener un ser real, capaz de ser percibido con los sentidos o, bien, puede ser incorporal si consiste en un derecho. Sin embargo, el dato no es ni uno ni lo otro, porque es una representación simbólica de la realidad independiente de su soporte.

Propiedad de los datos (Jara, 2021)

En virtud de que los datos no consisten en una cosa incorporal no se podría ejercer sobre ellos una "especie de propiedad porque no son derechos y, por ende, no se les podría aplicar una relación similar al derecho de propiedad, como la que existe para este tipo de cosas en el derecho civil.

Asimismo, como existe un conjunto de datos que no son resultado de una creación intelectual humana -los datos "primarios" o aquellos que son resultado de un procesamiento de máquina- tampoco sería posible clasificarlos como bienes inmateriales protegidos por derechos intelectuales, cuya regulación se establece en normas especiales de propiedad intelectual (o industrial)

Caracteristicas de los datos (Menezes, 2023)

1. Su no exclusión surge del hecho de que una vez que se han compartido los datos personales, el primer titular no puede controlar su uso o intercambio posterior.

2. Además, los datos personales exhiben no rivalidad porque el uso de los datos no agota el recurso de datos y los terceros aún pueden usar los datos sin utilidad reducida. Por lo tanto, los datos personales se consideran un bien público y son "gratuitos" para ser compartidos y utilizados.

Riesgos

La recopilación y agregación de grandes conjuntos de datos personales, así como el uso de análisis de datos, incurre en riesgos de privacidad para los interesados. Cuanta más información existe sobre las personas, como dispositivos personales, registros médicos, ubicación o comportamiento en línea, más preocupaciones surgen con respecto a la elaboración de perfiles no autorizados, la vigilancia gubernamental, la discriminación y la pérdida de control.

Normativa de protección de datos

La normativa de Protección de Datos de Carácter Personal tiene por objetivo regular el contenido y el uso de las bases de datos, para preservar su integridad y garantizar una protección jurídica para evitar el abuso y mal uso de los datos. Persigue garantizar y proteger, en lo que concierne al tratamiento de los datos personales, las libertades públicas y los derechos fundamentales de las personas físicas, y especialmente de su honor e intimidad personal y familiar". (Grupo Coomeva, 2018).

Para Pastor (2022) la ley de datos contribuye a la creación de un marco de gobernanza intersectorial para el acceso y uso de datos al legislar sobre asuntos que afectan las relaciones entre los actores de la economía de datos, con el fin de proporcionar incentivos para el intercambio horizontal de datos entre sectores. Facilitará acumular datos que eficientemente serán empleados en la constante mejora del conocimiento de usuarios (empresariales y consumidores

Elementos

Adaptado de Gadea (2020)

De acuerdo con el autor, en el tratamiento de los datos personales se deben tomar en consideración aspectos relacionados con su licitud, su necesidad y la proporcionalidad.

1. La licitud de los datos personales debe ser lícito y, por tanto, es necesario que los datos se traten de acuerdo con las condiciones siguientes:

    a) Que se cuente con el consentimiento del interesado para los fines específicos del tratamiento.

    b) Que sea necesario para la ejecución de un contrato en el que el interesado es parte o para el cumplimiento

de una obligación legal aplicable al responsable del tratamiento.

c) Que sea necesario para proteger intereses vitales del interesado o de otra persona física.

d) Que sea necesario para el cumplimiento de una misión realizada en interés público o en el ejercicio de poderes públicos conferidos al responsable del tratamiento.

e) Que sea necesario para la satisfacción de intereses legítimos perseguidos por el responsable del tratamiento o por un tercero, siempre que sobre dichos intereses no prevalezcan los intereses o los derechos y libertades fundamentales del interesado que requieran la protección de datos personales, en particular cuando el interesado sea un niño.

2. Necesidad

El principio de «minimización de datos» establece que los datos personales serán «adecuados, pertinentes y limitados a lo necesario en relación con los fines para los que serán tratados». Durante la definición del mismo, se debe considerar qué datos son estrictamente necesarios para realizar las actividades de tratamiento en función de las finalidades previstas.

Del mismo modo, todas las acciones que el tratamiento incluya deben ser necesarias y proporcionales a las finalidades previstas.

Para determinar la necesidad de llevar a cabo un tratamiento, se debe seguir un planteamiento pragmático. Se deben tener en cuenta los siguientes aspectos para evaluar la necesidad del tratamiento:

a) «Los datos personales sólo se deben tratar si la finalidad del tratamiento no se puede hacer razonablemente por otros medios», es decir, sin tratar datos personales.

b) «Las finalidades tienen que estar definidas de manera determinada, explícita y legítima».

c) «Cualquier tratamiento de datos personales tiene que ser lícito y leal». Este punto está unido al análisis de las finalidades establecidas en el tratamiento y su supuesto legitimador.

d) «Los datos personales tienen que ser adecuados, pertinentes y limitados a lo necesario para los fines para los cuales se tratan».

e) «El plazo de conservación se limite a un mínimo estricto».

3. La proporcionalidad

Tiene que ver con evaluar si la finalidad que se persigue se puede conseguir por otros medios, por ejemplo: utilizando otros datos, reduciendo el universo de personas afectadas (de manera cuantitativa o cualitativa), haciendo uso de otras tecnologías menos invasivas o bien aplicando otros procedimientos o medios de tratamiento (modificando los inicialmente previstos), etc.

BIG DATA

Adaptado de Vañó (2022)

Concepto

La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) describe el Big Data como un

> "conjunto de tecnologías, algoritmos, y sistemas empleados para recolectar datos a una escala y variedad no alcanzada hasta ahora y a la extracción de información de valor mediante sistemas analíticos avanzados soportados por computación en paralelo".

Características

Las características fundamentales del BIG DATA son el tratamiento de un gran volumen de datos, la variedad en la tipología y en las fuentes, la velocidad, rapidez y agilidad en la captura, movimiento y procesamiento de datos, la veracidad o calidad de los datos, la variabilidad o modificación frecuente de los datos y los ingresos o beneficios del BigData.

Dice Henry (2023) que el fenómeno de Big Data somete siempre más las empresas, cadenas de valor y redes a sus exigencias. Big Data es «algo» que capta y transforma datos para producir inteligencia artificial con la cual, a su vez, se captan y se transforman aún más datos que,

INDICE GENERAL

como medio de producción y producto, relegan el capital y el trabajo a un rol secundario y que permiten producir y distribuir sin seres humanos.

Riesgos

La AEPD alerta de los peligros del Big Data por- que podrían generarse perfiles de consumidores o *profiling* (o monitorización de la conducta), y puede entrañar riesgos para tratamientos basados en predicciones, si se utilizan de forma discriminatoria excluyendo a sectores minoritarios en base a los resultados analizados ("dictadura de los datos") o su uso en sectores poblacionales vulnerables, lo que urge a fijar garantías adecuadas en todos los ámbitos.

Otras dificultades añadidas son las relativas al origen y procedencia de la información, sobre todo cuando procede de fuentes de terceros, y el uso de los datos por diferentes fi- guras (responsables y encargados de tratamiento). Otras amenazas son las relativas a aspectos técnicos y de seguridad.

La Inteligencia Artificial (IA)

Actúa del mismo modo, procesamos datos personales mediante herramientas digitales y cada vez son más variadas las fuentes y su natu raleza.. La Inteligencia artificial es la habilidad de una máquina para presentar las mismas capacidades que los seres humanos como el razonamiento, el aprendizaje, la creatividad y la capacidad de planear. Los sistemas de IA son capaces de adaptar su comportamiento en cierta medida, analizar los efectos de acciones previas y de trabajar de manera autónoma.

La IA abarca una amplia gama de productos y aplicaciones, desde la automatización, los algoritmos y la inteligencia artificial débil y la inteligencia artificial general;

Lla Comisión Europea diferencia dos tipos de IA:

1. Software (asistentes virtuales, software de análisis de imágenes, motores de búsqueda, sistemas de reconocimiento de voz y rostro) y
2. La inteligencia artificial integrada (robots, drones, vehículos autónomos e Internet de las cosas

LOS DATOS EN EL SECTOR SOLIDARIO

Observa Pastor (2022) que la inseguridad jurídica y las barreras, los desincentivos comerciales y la falta de infraestructura adecuada se encuentran entre los principales factores que impiden el intercambio de datos entre empresas de la ESS.

El dato, es un recurso esencial para las empresas emergentes y las pequeñas y medianas empresas de la ES a la hora de desarrollar productos y servicios. La disponibilidad de datos es fundamental para entrenar a los sistemas de inteligencia artificial, dado que los productos y servicios están evolucionando rápidamente desde el reconocimiento de patrones y la generación de información hasta técnicas de predicción más sofisticadas y, por tanto, mejores decisiones. Los datos también alimentarán la amplia aplicación de prácticas transformadoras en la financiación o en el uso de gemelos digitales en la fabricación o el sector primario (Pastor, 2022b).

El hecho es que el rápido avance de las TIC en la economía digital global crea un nuevo e importante conjunto de cuestiones relacionadas con la información que deben ser abordadas desde la perspectiva de la identidad cooperativa. En particular:

La data de los miembros (Mochales, 2011)

En lo que respecta al sector de la economía social y solidaria, hay una problemática especial que no es común en otros sectores, que es la estrecha relación que existe entre la empresa y sus miembros.

De los miembros se almacenan una gran cantidad de datos de carácter personal, que van desde los propios datos fiscales y económicos, a datos familiares, de situación personal, patrimonio, etc. No se trata del mismo tipo de datos como los de proveedores o clientes externos, puesto que algunos datos de miembros obligan a llevar un mayor cuidado y confidencialidad en su tratamiento-

Por tanto, las empresas solidarias se exponen a una mayor vulnerabilidad, y es necesario que tomen las medidas necesarias para guardar la confidencialidad y seguridad de los datos.

Empleo de la data (ACI, 2021)

Existe un conflicto potencial entre el intercambio de datos digitales de los miembros dentro de una cooperativa o entre cooperativas y el derecho individual de los miembros a la privacidad de los datos.

INDICE GENERAL

¿Cómo pueden las cooperativas acceder y utilizar mejor los datos de los miembros, y en particular los datos producidos por los miembros en su interacción con dispositivos y plataformas digitales, para el desarrollo de las empresas cooperativas? El cooperativismo implica compartir objetivos comunes. Los datos compartidos tienen un importante potencial para que las cooperativas cumplan mejor esos objetivos comunes en todos los sectores, especialmente en el desarrollo oportuno de nuevos productos y servicios.

El intercambio de datos entre los miembros y la cooperativa con fines sociales y en beneficio mutuo puede agilizarse si los miembros de la cooperativa le han otorgado expresamente el derecho a utilizar y mejorar sus datos, así como a compartirlos con terceros. Esto podría generar un enorme valor social y económico al fusionar los datos que están siendo adquiridos por las cooperativas cada minuto, creando el potencial no sólo para una mayor eficiencia de las empresas en todo el ecosistema cooperativo, sino también una forma completamente nueva de entender el mutualismo del sistema.

En el área normativa

Prosperando, sf):

Se impone el dictado de un reglamento interno que establece la normativa de políticas y procedimientos de protección de datos personales con los siguientes contenidos:

1. Objetivo: permitir a los miembros ejercer su derecho de *habeas data*
2. Finalidades del tratamiento de los datos personales
3. Obligaciones de la empresa en materia de protección de datos: información, actualización, rectificaciones, auditorías periódicas
4. Ámbito de aplicación: datos personales de los miembros y de los colaboradores de la empresa
5. Principios para el tratamiento de datos personales: legalidad, libertad, veracidad, finalidad, transparencia, seguridad, acceso y circulación restringida y confidencialidad
6. Requisitos para el tratamiento de datos sensibles, que son aquellos que afectan la intimidad del titular o cuyo uso indebido puede generar su discriminación, tales como aquellos que revelen el origen racial o étnico, la orientación política, las convicciones religiosas, la pertenencia a sindicatos, organizaciones sociales, de derechos humanos o que promueva intereses de cualquier partido político o que garantice n los derechos y garantías de partidos políticos de oposición, así como los datos relativos a la salud, a la vida sexual y a los datos biométricos.
7. Sobre la autorización: modo de obtenerla, prueba, efectos,
8. Derechos de los miembros titulares de los datos de carácter personal que se encuentren en la base de datos de la empresa
9. Procedimiento para consultas y reclamaciones
10. Recolección, almacenamiento, uso y administración de la base de datos tanto de miembros como de terceros
11. Mecanismos de seguridad de la información de la base de datos
12. Documentos requeridos
13. Modificaciones y actualizaciones
14. Disposiciones sobre el responsable de protección de datos: funciones

SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

Adaptado de Supersolidaria, 2022

Para garantizar la seguridad y calidad de información (data) de que disponen, las cooperativas y en general, las empresas solidarias deben incorporar determinados criterios y adoptar, al menos, las medidas que se relacionan a continuación:

Criterios

1. Confidencialidad: hace referencia a la protección de la información cuya divulgación no está autorizada.
2. Integridad: la información debe ser precisa, coherente y completa desde su creación hasta su destrucción.
3. Disponibilidad: la información debe estar en el momento y en el formato que se requiera ahora y en el futuro, al igual que los recursos necesarios para su uso.

INDICE GENERAL

4. Efectividad: la información relevante debe ser pertinente y su entrega oportuna, correcta y consistente.

5. Eficiencia: el procesamiento y suministro de información debe hacerse utilizando de la mejor manera posible los recursos.

6. Confiabilidad: la información debe ser la apropiada para la administración de la cooperativa y el cumplimiento de sus obligaciones

Medidas

1. Disponer de procedimientos, equipos y controles necesarios, que permitan prestar los servicios y manejar la información en condiciones de seguridad y calidad.

2. Disponer que el envío de información confidencial y de los instrumentos para la realización de operaciones a sus asociados, se haga en condiciones de seguridad.

3. Dotar de seguridad la información confidencial de los asociados que se maneja en los equipos y redes de la cooperativa.

4. Velar porque la información enviada a los asociados esté libre de software malicioso.

5. Proteger las claves o contraseñas de acceso a los sistemas de información

6. Velar porque los niveles de seguridad de los elementos usados en los canales no se vean disminuidos durante toda su vida útil.

7. Ofrecer los mecanismos necesarios para que los asociados tengan la posibilidad de personalizar las condiciones bajo las cuales realicen operaciones monetarias por los diferentes canales, siempre y cuando estos lo permitan.

8. Ofrecer la posibilidad de manejar contraseñas diferentes para los instrumentos o canales, en caso de que estos lo requieran y/o lo permitan.

9. Establecer procedimientos para el bloqueo de canales o de instrumentos para la realización de operaciones, cuando existan situaciones o hechos que lo ameriten o después de un número de intentos de accesos fallidos por parte de un asociado, así como las medidas operativas y de seguridad para la reactivación de los mismos.

10. Definir los procedimientos y medidas que se deben ejecutar cuando se encuentre evidencia de la alteración de los dispositivos usados en los canales de distribución de servicios.

11. Contar con controles y alarmas que informen sobre el estado de los canales, y además permitan identificar y corregir las fallas oportunamente.

12. Aplicar tecnología Blockchain

EMPLEO DE LA BLOCKCHAIN

Concepto

Adaptado de Corrons & Gil (2019), De Sousa (2019)

El blockchain es un sistema de estructuración de datos, de democratización de procesos, que permite ordenar la información de la red. Con blockchain es posible ordenar y controlar procedimientos, de tal forma que el papel de los organismos de supervisión y control puede automatizarse. Lo importante en este caso será cómo comprobar alfanuméricamente el *hash* del documento que ha circulado a través de la red (Vañó, 2019).

El término *blockchain* se puede traducir literalmente como "cadena de bloques". -Una *blockchain* es una base de datos descentralizada, que no puede ser alterada y que se encuentra distribuida entre diferentes participantes, al mismo tiempo que está protegida criptográficamente y organizada en bloques de transacciones relacionados entre ellos de forma matemática.

Cada bloque contiene (a) información sobre un cierto número de transacciones, (b) una referencia al bloque anterior en la cadena y (c) una respuesta a un complejo rompecabezas matemático utilizado para validar los datos asociados con este bloque. Para garantizar la legitimidad de la información, se almacena una copia de Blockchain en todas las computadoras de la red, y estas computadoras se sincronizan periódicamente para garantizar que todas tengan la misma base de datos compartida (De Filippi, en De Sousa, 2019).

Es un sistema que permite que diferentes partes que no confían plenamente las unas en las otras puedan mantener un consenso sobre la existencia, el estado y la evolución de una serie de factores compartidos. Este consenso es precisamente la clave del sistema *blockchain*, puesto que es el fundamento que permite que todos los participantes puedan confiar en la información que se encuentra grabada en éste.

INDICE GENERAL

La *blockchain* puede ser pública, privada o híbrida. En las públicas, cualquier persona –sin ser usuaria- puede acceder y consultar las transacciones realizadas. Están más centradas en el comercio electrónico, la identidad digital, los medios digitales (música, video e imágenes) y el Internet de la información.

En definitiva, una *blockchain* es un conjunto de servidores (computadores) llamados nodos que, conectados en red P2P, utilizan un mismo sistema de comunicación o protocolo estándar (*software*) para validar y almacenar la misma información, de forma que ésta esté descentralizada en todos los servidores conectados, siendo todos ellos iguales entre sí.

Cómo funciona

La *blockchain* agrupa transacciones, sean del tipo de que sean, en bloques que están encadenados entre ellos. Las transacciones, llevadas a cabo de usuario a usuario, están enlazadas las unas con las otras, es decir, encadenadas. Por lo tanto, no pueden separarse, de forma que el acceso a una determinada transacción permite conocer todo su historial previo.

La *blockchain* utiliza técnicas criptográficas, hecho que permite firmar las transacciones pero que no puedan ser manipuladas, otorgando una fiabilidad completa sin la necesidad de ningún organismo certificador que pudiera perder los registros. Así mismo, los bloques que agrupan las diferentes transacciones son introducidos en un libro de registro global y universal, completamente descentralizado, que asegura que nadie sea el propietario, evitando así que nadie tenga el control absoluto ni los pueda manipular.

La *blockchain* es un libro mayor distribuido que proporciona una manera para que la información sea registrada y compartida por parte de una comunidad. En esta comunidad, cada miembro mantiene su propia copia de la información, y todos los miembros tienen que validar colectivamente cualquier actualización. La información podría representar transacciones, contratos, activos, identidades, o prácticamente cualquier cosa que pueda ser descrita de manera digital. Los asentamientos son permanentes, transparentes y se pueden buscar, lo cual hace -posible que los miembros de la comunidad vean las historias de la transacción. Cada actualización es un nuevo bloque adicionado al final de la cadena. Un protocolo administra las nuevas ediciones o cómo los nuevos asentamientos son iniciados, validados, registrados y distribuidos.

Menezes (2022) explica muy bien como funciona: Hasta ahora, las transacciones digitales dependían de al menos un tercero de confianza para autenticar que una transacción se había realizado una sola vez, incluso cuando estaba automatizada en plataformas digitales. Considere el siguiente ejemplo: si compra un par de zapatos en Internet, lo más probable es que pague con una tarjeta de crédito emitida por un banco (la parte de confianza) que registrará y restará el precio de los zapatos de su cuenta, enviándolo a la zapatería, y así asegurarse de que el mismo dinero no pueda ser retirado o gastado más tarde. Ahora imagine que en lugar de un banco, un número desconocido de usuarios de Internet observa la transacción, toma nota de ella y coloca una copia de esa nota en Internet, accesible para todos, pero inalterable para cualquiera. La tecnología Blockchain puede descentralizar o distribuir el cumplimiento de esta función entre los usuarios conectados (los llamados nodos), y almacenar inmutablemente cada transacción donde permanece visible para todos para siempre. Por lo tanto, la tecnología blockchain permite resolver el famoso problema del doble gasto al eludir la necesidad de depender de un actor central (como una institución financiera) para registrar y verificar correctamente la transacción (Nakamoto, 2008). Lo que se ha creado es nada menos que una prueba digital irreversible de alguna transacción digital o del mundo real que representa.

Beneficios (De Sousa, 2019)

1. La tecnología *blockchain* puede almacenar en sus registros inmutables información de todo tipo, como transacciones, endosos, certificados, registros de propiedad, contratos y votos.

2. Puede, así mismo, avanzar en los procesos de toma de decisiones en las organizaciones tradicionales, donde las decisiones generalmente se toman a nivel ejecutivo, es decir, por terceros. Con la nueva tecnología, las decisiones ahora pueden descentralizarse y codificarse directamente desde la parte interesada, revolucionando la forma de gobierno/gobernanza.

3. Con la tecnología *blockchain* los sistemas de votación electrónica –llamados e-*voting*- avanzan a un nuevo nivel de seguridad y credibilidad porque están marcados por la descentralización del control, el anonimato de los participantes y la solidez del sistema.

4. En fin, el gobierno basado en *blockchain* puede representar

INDICE GENERAL

la etapa final de un proceso de descentralización y desapoderamiento de las instituciones, ya que su uso proclama los beneficios sociales de un enfoque de abajo hacia arriba, enfatizando las formas consensuadas de autogestión y participación directa de las personas en el proceso de toma de decisiones, similar a la democracia participativa.

Efectos del Blockchain (Pastor, 2019)

El Blockchain es un nuevo Internet -internet del valor- que replantea el modo en el que contratamos, intercambiamos mercancías y, por lo tanto, pagamos y financiamos, compensamos y liquidamos operaciones, registramos y depositamos valores, y cuál será la infraestructura del nuevo mercado digital. La eficacia de la tecnología Blockchain hace pensar que será adoptada y generalizada en la nueva economía. Al margen de algunas de las aplicaciones ya adoptadas, debemos destacar su utilización en la creación de mercados automatizados -sectoriales o no- por las nuevas ´plataformas que utilizan tecnología Blockchain.

Su avance con respecto a las surgidas en la etapa "colaborativa" es claro. Principalmente porque las plataformas Blockchain habilitan una base de datos compartida que se actualiza prácticamente en tiempo real, y que puede procesar y liquidar transacciones en minutos sin necesidad de una verificación de terceros, lo cual nos sitúa ante una infraestructura perfecta para un nuevo mercado automatizado y desintermediado, verdaderamente *peer to peer* (p2p).

Si a ello se suma el avance de las Fintech, que hacen posible la inclusión financiera, los micropagos y los intercambios de valor P2P de forma casi instantánea, debemos concluir que, sin ser conscientes del proceso, estamos caminando hacia un nuevo orden comercial internacional -al margen de vaivenes políticos- seguro y confiable, en el que aflorarán grandes flujos de comercio, de clientes que, incluso, no tiene acceso a cuentas bancarias. La esencia de los nuevos negocios y el acceso a los nuevos mercados dependerá de la "tokenización" de activos, físicos o no, (es decir, tratándolos como una ficha digital en Blockchain).

Previsiblemente habrá una extensión del Internet de las Cosas (IoT por sus siglas en inglés), unido a la Inteligencia artificial (IA por sus siglas en inglés), y sobre la base de Blockchain generarán una consecuente multitud de micropagos, así como el retroceso global del uso de efectivo. Esencialmente, porque la tecnología permitirá simplificar los movimientos de dinero "de curso legal", con tiempos muy reducidos, e igualmente, de activos, dinero "privado" (criptomonedas) y valores financieros, de forma barata y transparente.

Compatibilidad del blockchain con la economía social y solidaria

Como tecnología la *blockchain* es neutra, y quien le da una determinada orientación –más o menos ética- es la decisión de quienes la usan. Sin embargo, se estima que el trasfondo perseguido por la *blockchain* pública se alinea totalmente con los principios de la ESS, en especial la gestión democrática y participativa.

En este sentido, para De Sousa (2019) la tecnología *blockchain* no solo puede restaurar el poder del voto singular, sino que también permite el ejercicio pleno de transparencia, debate y participación de los miembros en la toma de decisiones de las cooperativas, estas cada vez más grandes, complejas y actualmente también construidas en plataformas digitales.

Así, la tecnología blockchain puede promover el renacimiento de los principios cooperativos en los mercados electrónicos, ya que sus características centrales de descentralización, trazabilidad, inmutabilidad y propiedades monetarias facilitan la aplicación de principios y valores cooperativos al conferir las ventajas de confiabilidad, confianza, seguridad y eficiencia (Xu et al.2018, en De Sousa, 2019).

Concluyen Corrons & Gil (2019) en que, si es así, esta tecnología representará realmente una herramienta que permitirá ayudar al fortalecimiento y la consolidación del rol transformador que presenta la Economía Social y Solidaria y, por lo tanto, en la creación de un futuro tanto eficiente como equitativo, basado en los valores de la cooperación, la colaboración, la compartición, el consenso y la confianza.

COMPROBANTES

Concepto (Cabanellas)

Los comprobantes son documentos escritos emitidos por el proveedor de un producto o de un servicio, que reconoce expresamente haber recibido por ello dinero, producto o servicio, aunque cada uno está destinado a un propósito diferente. Comprende, también, las operaciones efectuadas por las oficinas, agencias o sucursales de la empresa.

INDICE GENERAL

Los comprobantes son:

1. Recibo

   En general, recibo es un comprobante -de naturaleza privada- de la venta de un producto o de la prestación de un servicio, mediante el cual se acredita su pago. El **recibo es emitido por el proveedor siempre tras el pago** que recibe en la transacción, pues es justificante o acreditación de éste; es un comprobante sin validez oficial de una transacción; del suministro o venta o de una mercancía. Un recibo no es más que un justificante de un pago, y que no tiene validez alguna a efectos tributarios.

2. Albarán

   Es la nota de entrega que firma la persona que recibe una mercancía. La función de este documento es principalmente la de demostrar la existencia de la entrega, dejando constancia del momento y de la forma en que se ha llevado a cabo. El albarán no tiene efectos tributarios ni validez fiscal.

3. La factura

La factura es el comprobante de una operación mercantil -de naturaleza oficial- que sirve para comprobar la venta de un producto o la prestación de un servicio; un documento más completo que el recibo, que acredita que se ha realizado una operación comercial, que tiene fines tributarios y no solo informativos.

La factura es el documento formal que un vendedor le da a un comprador, donde se detallan los servicios o los productos que se suministran o se venden, junto con el precio de los mismos, los impuestos que correspondan y la forma de pago. Lleva número, fecha de emisión y los datos del proveedor.

Es un documento oficial –con ciertos requisitos y numeración, incluso con el empleo de máquinas específicas, establecidos por la Autoridad tributaria- que luego se asienta en la contabilidad de la empresa.

Su función es la de justificar que se ha realizado una operación comercial para después pagar unos impuestos; sirve como comprobante del cobro de impuestos.

Naturaleza de los comprobantes de las operaciones con los miembros

Las transacciones que realiza la empresa solidaria con sus miembros o con terceros, de entrega de bienes, de recepción de productos o de prestación servicios, tienen un reflejo económico de entrada de dinero, bien sea de forma inmediata (operaciones al contado) o diferida (operaciones a plazo) que requieren ser comprobadas por medio de documentos escritos.

Torres-Morales (2016) considera que es necesario precisar la naturaleza de los documentos que debe utilizar la cooperativa para sustentar los actos cooperativos, diferenciándolos de los documentos que sustenten actos de comercio e incluso de los documentos que utilice la cooperativa para atribuir a los socios los ingresos, gastos, costos, créditos y débitos como consecuencia del ejercicio del mandato con representación.

Para Valder (1997) dado que no persiguen fines de lucro, las cooperativas no facturan (en el sentido mercantil de relación de mercaderías que constituyen el objeto de una remesa, venta u otra operación comercial –Cabanellas). Esto es, ni siquiera obtienen provecho propio por el resultado económico positivo de las actividades que promueven, dado que su objetivo es la persecución de ventajas de provecho común. En tal virtud, los actos cooperativos no deben utilizar los documentos que se utilizan normalmente para vincularse con terceros (contratos, comprobantes de pago) propios de una relación comercial (Torres, 2014).

En este sentido, el Tribunal Supremo Español, Sala 2, 1/12/1992 (en Morillas, 2008) estableció que los documentos en que consten por escrito las operaciones que efectúan los miembros con su empresa solidaria (actos cooperativos, mutuales o solidarios) tales como talonarios de vales de una cooperativa de consumo para obtener productos por un socio, los albaranes o actas y notas de pesada de los productos entregados por el agricultor asociado de una cooperativa agrícola, por cuanto la relación de la cooperativa y sus socios es la de gestión o prestación de servicios en su interés y no en la obtención de lucro repartible, no son documentos mercantiles sino documentos privados.

Por su parte, la Ley del Acto Cooperativo del Perú (2012, en Navarro, 2022)) convalida los documentos de soporte de las operaciones socio-cooperativa, en los términos siguientes:

> *En tanto la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria nom apruebe los documentos internos que deban*

utilizar las cooperativas en sus operaciones con sus socios y los socios con su cooperativa, quedan convalidados los documentos de soporte que hayan utilizado o estén utilizando las cooperativas, cualquiera sea su naturaleza, defecto o irregularidad que estas tuvieran.

1. El recibo

   En las empresas solidarias, el recibo es el comprobante de un acto cooperativo, mutual o solidario, de una actividad cooperativizada o de una transacción efectuada por el miembro con la misma, por ejemplo, del pago de las mercancías o insumos suministrados al miembro, del depósito de ahorros, del pago de un préstamo o ayuda económica, etc.

   En este documento figura la identificación de la empresa solidaria, la fecha, la descripción de la mercancía o del servicio prestado, el precio y el título de la operación.

2. Albarán

   El albarán, también conocido como acta, nota, pesada, tarjeta, ticket o vale de remisión y, o de entrega, es un documento que acredita la entrega de los productos de los miembros-productores a la cooperativa agrícola de comercialización.

   Se hacen dos ejemplares iguales, para el receptor y para quien entrega, firmado por ambos. Para la cooperativa receptora, deja en evidencia que el producto fue recibido de manera conforme; al miembro-productor le sirve como constancia o garantía de haber entregado los productos de manera conforme a los requerimientos de tiempo, cuantía, peso, condiciones físicas y calidad exigidos por la cooperativa.

   El albarán debe contener:

   a) La numeración o código del documento.

   b) Identificación de las partes.

   c) Artículos que se entregan y reciben: descripción de los productos y sus cantidades.

   d) Información adicional: condiciones económicas.

   e) Fecha.

3. Factura

   Las cooperativas y demás s solidarias no hacen facturación porque el suministro de bienes y servicios destinados a los cooperados no tipifican negocios jurídicos, por inexistir bipolaridad en razón de que esos destinatarios no califican como terceros. Los valores que reciben pertenecen exclusivamente a los cooperados y nunca venta de mercancías o prestación de servicios entre cooperativa y cooperados (Soares de Melo 2002).

En esta vía, la legislación ecuatoriana establece que las organizaciones que se acojan al régimen tributario simplificado sustentarán sus operaciones mediante la emisión de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios. Es decir, deja de ser obligatoria la emisión de facturas. Más aún, en las transacciones con sus miembros en cumplimiento del objeto social, es decir, en los actos solidarios, se deberá emitir únicamente liquidaciones de compra, pudiendo consolidarse las transacciones por cada miembro de la organización de manera anual (Naranjo, 2016).

Comprobantes de operaciones con terceros

En consecuencia, las operaciones que realiza la empresa solidaria con terceros, bien sea del objeto social, o con sus proveedores o clientes, comoquiera que no son actos cooperativos, mutuales o solidarios, sino meramente comerciales, son acreditadas mediante factura.

De igual forma, los actos realizados con sus miembros, no relacionados con el objeto social, ya que no son actos cooperativos o solidarios.

ARCHIVOS Y COPIAS

El término archivos tiene dos significaciones (Arbeláez, 2005)

1. Subjetivo o material:

   Hace relación al conjunto de elementos que constituyen el soporte o fundamento de todo lo que ha tenido ocurrencia en la vida de la organización, en términos de su creación, decisiones, relaciones, actividades, operaciones, servicios, base asociativa, documentos, desarrollos propios y, en general, todo cuanto puede ser su tesoro. Existen archivos por actividad o dependencia como, por ejemplo, el de cada uno de los órganos de la entidad, el de contabilidad, el de tesorería, el de asociados. Igualmente existen los archivos electrónicos y de microfilmación.

INDICE GENERAL

2. Objetivo o físico:

   Se refiere al espacio, medios, medidas de seguridad y demás elementos tangibles que lo conforman. Generalmente es de acceso restringido. Se mantiene bajo condiciones de conservación, protección y seguridad. Tiene un responsable de su organización y manejo.

Copias

El concepto de copia es el de la reproducción fiel de un documento escrito o que está presentado por otro medio, en tal forma que dicha reproducción o copia sea muestra exacta del original del cual se toma, que reposa en el archivo de la empresa solidaria

La empresa solidaria expide muy diversas copias: de comprobantes de contabilidad, de documentos de soportes de pagos, de declaración de renta, de certificados de existencia y representación legal, del estatuto, de los reglamentos, de actas de los diversos órganos, de estados financieros, etc.

Los miembros (y terceros legítimamente interesados) pueden solicitar la emisión de documentos que acrediten los acuerdos adoptados, o todo el contenido de una reunión, u otros aspectos de la actividad social, correspondiente a la secretaría del órgano correspondiente la función de emitir el certificado en cuestión, ya sea mediante copia literal del acta o del libro o archivo en que conste la información, ya sea mediante extracto de la misma (Morillas, 2008).

Por principio de seguridad y de defensa de asuntos confidenciales o reservaos, o de información privilegiada de la empresa solidaria, de sus miembros, directivos o administradores, la expedición de copias está sometida a determinadas normas y que deben ser respetadas.....

Contenido

La tecnología en la economía social y solidaria 2203
Las Tecnologías 4.0 en la economía solidaria 2204
El Fintech 2208
Las empresas Fintech 2210
Marco normativo del Fintech 2212
Fintech en las empresas solidarias4111 2214
Escenarios regulatorios de Fintech en las empresas solidarias..... 2218
Propuesta normativa sobre empleo de las Fintech en las empresas solidarias..... 2223

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

53 El Fintech en la Economía Social y Solidaria

LA TECNOLOGÍA EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Adaptado de Zabala (2023)

La tecnología en las organizaciones

Una definición simple de la palabra *tecnología* nos lleva a entender ésta como conjunto de herramientas, de técnicas específicas y procedimientos que pueden aplicarse a diferentes campos de la vida de los seres humanos; y, dentro de las organizaciones, a los diferentes procesos de trabajo que se vinculan al desarrollo de las funciones que se implementan para cumplir con su objeto social. las tecnologías y su aplicación en los diferentes campos de la economía resulta ser un factor económico que permea todo el ciclo de la producción.

De hecho, el factor tecnológico constituye el instrumento más eficaz para lograr los objetivos empresariales de incremento de productividad y calidad, apostando por la progresiva sustitución de la mano de obra".

La aplicación de las tecnologías adquiere nuevos matices con el advenimiento de lo que podríamos denominar era de la informática. Este período de la historia contemporánea de la especie humana se caracteriza principalmente por un uso extensivo de procesos y medios de carácter digital, que se ha denominado genéricamente como era de la información o de la informática. Todo ello ha dado lugar a la aplicación masiva de tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

Así, pues, hoy es aceptado que este tipo de tecnologías son conjuntos de recursos, herramientas, equipos, pero principalmente se identifican con programas informáticos, aplicaciones, redes virtuales u otros medios que permiten la compilación, procesamiento, almacenamiento o transmisión de la información.

Tecnologías para le gestión cooperativa

Vásquez, 2009, en Zabala, 2023)) advertía que las tecnologías de comunicación e información están disponibles prácticamente para todos, pero los activos y habilidades requeridas para implementarlas no necesariamente están desarrollados en todos los sectores cooperativos. Y presentaba un listado de beneficios

que pueden obtenerse para la gestión cooperativa, puede resumirse en: a) uso racional del tiempo; b) profundización en los aprendizajes; c) acortamiento de las distancias geográficas; d) comunicación fluida, rápida y en tiempo real; e) desarrollo de investigaciones y nuevos conocimientos.

LAS TECNOLOGÍAS 4.0 EN LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Adaptado de García Muller, 2020

La 4° revolución industrial

En la actualidad vivimos lo que se ha dado en llamar la industria 4.0, fundamentada en el sistema cibernético, una vez superadas las tres anteriores revoluciones industriales. Así, pasamos de la primera revolución, caracterizada por la mecanización basada en la energía hidráulica que impulsa la máquina de vapor; por la segunda, de la producción en masa en líneas de montaje movida por la electricidad; y la tercera, de la informática y la automatización.

Para Dávila Soto (2023) el término *industria 4.0* se acuñó para referirse a la cuarta revolución industrial. Este concepto se refiere a los cambios propiciados por el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), mismos que inciden en numerosos aspectos de la organización, producción, investigación, desarrollo y la gestión de los modelos de producción, misma que se consagró en varios ejes: la digitalización de la producción, la automatización, la integración de capacidades a través de sistemas ciberfísicos y el empleo de la maquinaria inteligente. Todo esto propiciado por inventos como el *internet de las cosas*, la *big data* y el *blockchain*, generando sistemas que permiten una optimización de los entornos y la organización. En este contexto surgen las plataformas digitales.

La implementación de esta 4° revolución industrial implica procesos de producción, gestión y administración de los recursos, buscando mayores niveles de eficiencia, automatización, virtualización, instantáneidad y modularización. Estos procesos hacen un uso intensivo de Internet y de las tecnologías punta, con el fin primordial de desarrollar plantas industriales y generadores de energía más inteligentes y más respetuosos con el medio ambiente, y con cadenas de producción mucho mejor comunicadas entre sí y con los mercados de oferta y demanda.

La 4° revolución industrial emplea tecnologías de punta, llamadas tecnologías 4.0 entre las que destacan:

1. Inteligencia Artificial
2. Ciencia de Datos y BigData
3. Internet de las Cosas (IoT)
4. Computación en la nube
5. Realidad Aumentada
6. Nanotecnología
7. Manufactura aditiva
8. Robótica autónoma
9. Simulación virtual computarizada
10. Cadenas de bloques seguros (Blockchain)

En un mundo donde el uso de la tecnología es una realidad cotidiana no siempre somos conscientes del nivel de progreso alcanzado, de las etapas por las que se transita para su consecución o de los retos y potencialidades que a ello se encuentran ligados (Rodríguez Musa, 2022).

Precisión de términos

Adaptado de Rodríguez Musa (2022)

De hecho, se hace un empleo convencional de términos como informatizar o digitalizar como elementos equivalentes, cuando no lo son. A fin de visualizar las diferencias entre procesos afines y entrelazados, pero con identidades particulares, conviene apuntar algunas conceptualizaciones.

1. *Informatizar* supone la «utilización ordenada y masiva de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en la vida cotidiana, para satisfacer las necesidades de todas las esferas de la sociedad, en un esfuerzo por lograr cada vez más eficacia y eficiencia en todos los procesos y por consiguiente mayor generación de riqueza y aumento en la calidad de vida de los ciudadanos»

2. *Digitalizar* tiene varias acepciones. Se relaciona con la digitación como tarea encargada de «convertir o codificar en números dígitos datos o informaciones de carácter continuo», con «el "proceso" real del cambio tecnológicamente inducido» y hasta con la transformación digital que resulta de lo anterior.

INDICE GENERAL

3. La *transformación digital* se percibe «como "el efecto social total y global de la digitalización" (...) Más allá de la implementación tecnológica o la digitalización de procesos y/o servicios una Transformación Digital implica un cambio de *mindset* (mentalidad) y la creación de una cultura de transformación, que empatice con el cambio y esté dispuesta a aceptarlo.

En consecuencia, aunque tengan entidad propia, hay una estrecha relación entre los fenómenos descritos. Para introducir y promover el uso de las TIC es preciso que los datos que se requieren estén previamente digitalizados y, como resultado del avance del uso e incorporación de la digitalización a la forma de vida moderna, se generan los cambios sociales en todos los órdenes que permiten hablar de transformación.

Efectos en las cooperativas

Los cambios tecnológicos que trae la 4° revolución industrial en curso, produce efectos importantes en la economia social y soldaría y, en particular, sobre las cooperativas, siendo los mas importantes:

1. En la economía en general

   Aparición de nuevos tipos de cooperativas entre los jóvenes en las industrias creativas y culturales; empresas de la economía social y solidaria; adquisiciones de empresas por parte de los trabajadores a través de cooperativas creadas por ellos mismos como consecuencia de bancarrotas y cese de operaciones

2. Tecnología

   Creación de Cooperativas de trabajadores de la economía digital, cooperativas de taxistas con aplicaciones en línea; protección de la privacidad de datos de los ciudadanos a través de las cooperativas

   La inteligencia artificial cuenta con técnicas de análisis de información que tienen el potencial de predecir con gran precisión la probabilidad de pago de un potencial prestatario. Por ejemplo, "Machine Learning" (ML), puede valerse de modelos supervisados que hacen predicciones basadas en variables predefinidas que están directamente relacionadas con la probabilidad de pago, por ejemplo, el historial de pago de la persona (Bazarbash, 2019, en Car).

3. Demografía

   Cooperativas dedicadas al cuidado de mayores; cooperativas de migrantes, de refugiados, defensoras de los derechos de los indígenas; cooperativas sociales para la integración de las personas con discapacidades.

4. Medio ambiente

   Cooperativas dedicadas a actividades ecológicas (pesca sostenible, productos orgánicos/bio, cultivos resistentes a las sequías), cooperativas de energía renovable, cooperativas de recolectores de desechos

Efectos regulatorios

La mayoría de las autoridades consideraban que los nuevos productos y proveedores de servicios de la 4° revolución podían o debían adaptarse al marco normativo existente, de acuerdo al principio de neutralidad tecnológica:

> *"Igualdad de servicios/actividades, igualdad de riesgos/igualdad de normas"*

Sin embargo, los cambios que con la 4° revolución industrial se han dado y se seguirán dando, tienen que estar acompañados de un aspecto regulatorio diferencial, debido al manejo de la información que se estará generando de manera digital.

Alternativas regulatorias en la economía social y solidaria

Para regular la economia solidaria en el escenario de la 4° revolución industrial, hay tres alternativas:

1. Adopción de la normativa general

   Tratamiento idéntico al dado a empresas de naturaleza y dimensiones diferentes, normalmente de grandes dimensiones, considerables capitales y lógica lucrativa

2. Dictado de normas propias

   Normativa que replica la normativa general, con las especificidades de las empresas solidarias de pequeñas o medianas dimensiones, reducidos capitales y lógica de servicio

3. Elaboración de un marco normativo específico

INDICE GENERAL

Regulación de la forma de inserción de las empresas solidarias en la normativa general. Requisitos y condiciones especiales para su aplicación al sector solidario

EL FINTECH

1. Concepto *(*Diéguez, 2018)

   El fenómeno Fintech proviene de la unión de las palabras en inglés *Finance y Technology*, y hace referencia a las *startup* que se sirven de las últimas tecnologías para ofrecer servicios financieros innovadores.

   Se puede afirmar que el objetivo principal de las Fintech es crear productos o 4servicios novedosos en un sector tradicional para mejorar su eficiencia en cuanto a la gestión, los procesos o los recursos del negocio. A través del Fintech Las empresas tienen así acceso a diferentes aplicaciones o herramientas digitales, de una manera más simple, amigable y accesible en cualquier momento o lugar

2. Los principales sectores de actuación de las Fintech son

   Adaptado de Diéguez (2018) y Wikipedia

   a) Big data (Macrodatos).

   Se refiere al almacenamiento y procesamiento de muchos datos que se transmiten a gran velocidad. Es un término que hace referencia a conjuntos de datos tan grandes y complejos que precisan de aplicaciones informáticas no tradicionales de procesamiento de datos para tratarlos adecuadamente, para la toma de decisiones en el sector financiero.

   b) Banca móvil.

   Es un servicio proporcionado por un banco u otra institución financiera que permite a sus clientes realizar una serie de transacciones financieras de forma remota mediante un dispositivo electrónico

   c) Billeteras electrónicas (billetera digital o e-*Wallet*)

   Se refiere a un dispositivo electrónico que permite a una parte realizar transacciones electrónicas con otra parte que intercambia unidades de moneda digital por bienes y servicios. Esto puede incluir comprar artículos en línea con una computadora o usar un teléfono inteligente para comprar algo en una tienda. El dinero puede depositarse en la billetera digital antes de cualquier transacción o, en otros casos, la cuenta bancaria de un individuo puede vincularse a la billetera digital

   d) Ciberseguridad (seguridad informática)

   Es el área relacionada con la informática y la telemática que se enfoca en la protección de la infraestructura computacional y todo lo vinculado con la misma, y especialmente la información contenida en una computadora o circulante a través de las redes de computadoras. Cubre los riesgos de ciberataques o robo de datos, a la vez que incrementa y garantiza la confianza de los clientes.

   e) *Forex* (Mercado de divisas).

   El *forex* – también conocido como FX o cambio de divisas – es el cambio de una divisa por otra a un precio acordado. Básicamente, la operativa forex es la acción de especular con el movimiento de los precios de cambio al comprar una divisa mientras simultáneamente vendemos otra. Los valores de las divisas suben (se aprecian) y bajan (se deprecian) unos contra otros debido a un número de factores económicos, geopolíticos y técnicos.

   f) Modelos de negocio B2B. *Business to Business*

   Consiste en el comercio electrónico entre empresas a través de internet

   g) Modelo de negocio B2C. *Business to Consumer*

   Todas aquellas relaciones de las empresas que cuentan con servicios de comercio electrónico con el consumidor final.

   h) Pasarelas de pago.

   Es el servicio de un proveedor de servicios de aplicación de comercio electrónico, con el que se autorizan pagos a negocios electrónicos (en línea), ventas en línea al detalle, negocios con presencia física y en línea simultáneamente o a negocios tradicionales Es el equivalente de un terminal punto de venta (TPV) físico ubicada en la mayoría de los almacenes al detalle. Las

INDICE GENERAL

pasarelas de pago cifran información sensible, como los números de tarjetas de crédito, para garantizar que la información pasa en forma segura entre el cliente y el vendedor.

i) Robo-advisor y quant-advisor.

Se trata de Fintech que ofrecen asesoramiento financiero y gestión de carteras de forma automatizada, basada en algoritmos. No hay prácticamente intervención humana en las decisiones o asesoramiento de inversión

j) Gestión automatizada de procesos

Persigue el objetivo de reducir costes utilizando la integración de aplicaciones que sustituyen procesos manuales, acelerando el tiempo de ejecución de las tareas y eliminando los posibles errores humanos que pueden cometerse a la hora de trabajar de forma manual. Las principales ventajas de la automatización de procesos son: minimizar costes: se mejora la carga de trabajo del equipo, disminuyendo los recursos; se minimiza el número de errores; aumentar de forma significativa la velocidad de la ejecución; posibilidad de conseguir informes, todo de manera rápida en el momento.

k) Insurtech (Seguros).

También conocido como Insuretech, formado por las palabras inglesas Insurance y Technology, es el resultado de la convergencia entre digitalización, estrategias de innovación disruptiva y el sector asegurador

l) Trading.

En los mercados de valores, el trading es la especulación sobre instrumentos financieros con el objetivo de obtener un beneficio. El trading se basa principalmente en el análisis técnico, el análisis fundamental y la aplicación de una estrategia concreta para opera.

LAS EMPRESAS FINTECH

Concepto

Las empresas Fintech son aquellas empresas encargadas de ofrecer, mediante plataformas tecnológicas, una variada gama de productos o servicios financieros a los consumidores de forma efectiva y accesible (Carballo y Dalle-Nogare, 2019); empresas que crean modelos de negocio disruptivos en la industria de servicios financieros. Según Huete (en Diéguez, 2018) para que una compañía sea considerada Fintech, tiene que desarrollar un modelo de negocio rompedor y a la vez renovador, dentro de la industria de servicios financieros.

Las empresas *Fintech* pueden ser:

1. Fintech de financiación
2. Fintech de asesoramiento
3. Fintech de transferencias, cobros y pagos e-commerce
4. Fintech de contabilidad distribuida o blockchain
5. Fintech de criptodivisas

*Características (*Diéguez, 2018)

Las empresas Fintech se caracterizan porque:

1. Ofrecen productos financieros totalmente online, disponibles desde cualquier dispositivo inteligente (ordenador, smartphone, tablet), sin necesidad de desplazamiento del consumidor, y utilizando eficientemente los canales digitales.
2. Utilizan tecnologías disruptivas, estructuras flexibles y metodologías ágiles.
3. Aplican un enfoque centrado en el cliente (*customer centric*), al que ofrecen servicios financieros con un trato personalizado e inmediato, ofertando en algunos casos servicios ad hoc.
4. Se orientan a solucionar problemas concretos, con un gran nivel de especialización, y con gran transparencia.
5. Destacan por su eficiencia en el nivel de costes de los servicios ofertados ya que se trata de un modelo desintermediado.
6. Facilitan el acceso a determinados servicios financieros, como acceso a medios de pago o plataformas de préstamos, lo que promueve la inclusión financiera de grupos de población no bancarizados.

INDICE GENERAL

MARCO NORMATIVO DEL FINTECH

Regulación del Fintech en 38 jurisdicciones

Adaptado de ASBA (2019)

En un estudio realizado por la Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas, presentado en diciembre de 2019, se concluye en que, en ese momento pocas autoridades habían promulgado normativas específicas para los productos Fintech o las empresas especializadas en ello (menos de 20 de las 38 jurisdicciones analizadas).

En parte, esta escasez de respuestas normativas se explica por el tamaño relativamente pequeño y la falta de impacto material de productos Fintech, según lo perciben los reguladores y los organismos internacionales como el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB), el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BCBS) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

La encuesta también destacó que la mayoría de los reguladores habían adoptado un enfoque cauteloso pero diligente para comprender plenamente los diferentes tipos de productos Fintech antes de intentar regularlos: seguir de cerca la evolución de los productos y las empresas de Fintech; fortalecer, en los planes de capacitación del personal, la comprensión de las cuestiones tecnológicas relacionadas con Fintech; así como la contratación de personal especializado.

Otra explicación es que la mayoría de las autoridades consideran que los nuevos productos y proveedores de servicios de Fintech pueden o deben adaptarse al marco normativo existente. Según una encuesta realizada por la Organización Internacional para la Protección del Consumidor Financiero (FinCoNet) ninguna de las 44 jurisdicciones encuestadas tenía, en el momento de la compilación, una ley o reglamento general para Fintech.

Esta práctica general no excluye el desarrollo de regulaciones para productos o empresas específicas de Fintech, principalmente para productos similares a la intermediación financiera (préstamos peer-to-peer y financiamiento *crowdfunding*)) y pagos electrónicos.

Cabe señalar que para los reguladores que siguen un enfoque basado en principios, la inclusión de Fintech en el marco regulador y de supervisión existente es coherente con el principio denominado de "igualdad de servicios/actividades, igualdad de riesgos e igualdad de normas", también denominado principio de "neutralidad tecnológica". Un buen ejemplo de este punto de vista es la Autoridad Supervisora de Mercados Financieros de Suiza (FINMA) que adopta este concepto como principio de partida.

Una de las ventajas de tratar la tecnología Fintech utilizando el marco regulatorio y de supervisión existente es evitar la creación de vacíos regulatorios, lo que podría perjudicar a los usuarios de servicios financieros y a las instituciones financieras tradicionales y reguladas.

Otro factor de precaución para los reguladores es la incertidumbre en cuanto a la ampliación del perímetro reglamentario para incluir a los nuevos proveedores y productos o servicios no definidos explícitamente en el marco jurídico pertinente.

Marco legal Fintech único para la Unión Europea (Carazo, 2018)

El Plan de Acción para impulsar las Fintech en Europa desde la Unión Europea contiene como líneas de actuación principales contempla crear un marco legal único que garantice la seguridad y la estabilidad del sector financiero a la par que promueva el aprovechamiento del mercado único europeo. Consiste en establecer una normativa única que opere de la misma forma en todos los estados de la UE, que cubra y proteja las nuevas necesidades y escenarios financieros que se están generando debido al uso de la tecnología.

Las Fintech, Insurtech, blockchain, inteligencia artificial, crowdfunding, crowdlending o el *cloud computing*, son algunos de los ámbitos a los que se les dotará de una normativa legal adaptada y homogénea en el territorio de la UE.

Por ejemplo, desde la ESMA (Autoridad Europea de Valores y Mercados) se creará un pasaporte que permita operar desde una plataforma de crowdfunding o crowdlending en cualquier país de la UE con las mismas protecciones y normas. Esto permitirá que una startup que necesita inversión, pueda llegar a un número mucho más amplio de inversores de cualquier territorio europeo desde una plataforma y consiga antes la financiación para llevar a cabo el proyecto. Del mismo modo, los inversores podrán diversificar mucho más sus carteras de una manera más simple.

*Soplan vientos de regulación (*Diéguez, 2018)

Venimos de un mundo primero no regulado y luego tras la crisis de 2008 muy regulado. Destaca el caso de Reino Unido (promotor de los primeros sandboxes regulatorios. Van a surgir nuevas regulaciones con respecto a las ICOs y las criptomonedas en Corea del sur, China, la Security Exchange Commission (SEC) en Esta-

INDICE GENERAL

dos Unidos, la CNMV, el regulador brasileño. Además, organismos como el FMI (Fondo Monetario Internacional) que no se habían pronunciado respecto al mundo Fintech ya están tomando posicionamiento.

La regulación del mundo digital es clave para América Latina y una condición imprescindible para ser relevante en este campo a nivel global. Hasta el momento, los reguladores latinoamericanos han optado por una actitud de "esperar y ver" que busca no frenar la innovación. Sin embargo, esta inacción regulatoria puede ser un freno a la innovación en industrias como la financiera.

Destaca el caso de México, que en 2018 dictó una ley para regular las instituciones de tecnología financiera, siendo la primera y hasta ahora única ley de Fintech, sumamente larga (145 artículos más 12 transitorios) que además de regular las instituciones de tecnología financiera, combina la capacidad de innovación con la estabilidad financiera.

FINTECH EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS4111

¿*Por qué las cooperativas deberían incorporar el Fintech a sus actividades?* (Cobis, 2020)

Son varias las razones (Palomo et al, 2018):

1. El hecho es que la cuestión de la transformación digital, tanto en sus procesos operativos internos, como en los que tienen que ver con la relación de servicios con su base societaria y de clientes, se está convirtiendo en el elemento clave de la estrategia de futuro de las cooperativas, particularmente, las financieras-

2. Porque los usuarios de los servicios financieros solidarios serán más volátiles y menos leales por lo que ninguna entidad estará dispuesta a quedarse rezagada en su adaptación al cambio. Esos clientes demandarán una elevada calidad en los servicios, agilidad en las operaciones y traerán una nueva cultura financiera, con diferentes hábitos de consumo y de comportamiento tecnológico. Todo ello implicará también un adecuado equilibrio entre los procesos financieros tradicionales y los nuevos procesos al tiempo que será preciso establecer un sistema de transición que permita mantener a los clientes de siempre y adicionar a los nuevos clientes para que el proceso de transformación digital sea sostenible.

3. El sector financiero solidario, por manejar grandes bases de datos, cuentas, cotizaciones, fondos, transferencias, entre otros servicios, está ligado con la información por lo que es clave invertir en innovación tecnológica para crecer al ritmo que impone el mercado. En esa dinámica, las cooperativas también juegan un papel clave para crecer al ritmo que el mercado exige. Hoy, gracias a la globalización, han entrado nuevos competidores a la actividad bancaria y las cooperativas deben invertir en herramientas tecnológicas para no quedar relegadas.

4. Las cooperativas financieras, de crédito y de ahorro, desempeñan un papel fundamental en el crecimiento económico de América Latina y el Caribe, ya que atienden a gran parte de la población no bancarizada; muestran una clara tendencia a servir segmentos de la población que hasta ahora no estaban cubiertos. El área rural es un sector al que las cooperativas han sabido llegar.

Los casos más exitosos de cooperativas es aquellas que han invertido en tecnología para agilizar las visitas y dar servicios en línea sin regresar a la oficina. Por ejemplo, dar microcréditos dando clic en un dispositivo móvil para no regresar a la oficina a hacer papeleo. De esa forma se optimiza el tiempo de empleados y socios. Esto resulta sumamente positivo en una región marcada por la desigualdad y la exclusión del sistema financiero (Carballo y Dalle-Nogare, 2019).

5. Teniendo en cuenta que las cooperativas tienen una serie de ventajas sobre los bancos, como tarifas más bajas y una relación más cercana con las comunidades y las pequeñas empresas, se hace indispensable invertir en tecnología para continuar ganando nuevos clientes, ofreciendo servicios que tengan un impacto positivo en el desarrollo social y económico de los países de la región dónde, según cifras de la consultora McKinsey, el 65% de la población aún no tiene acceso a servicios bancarios tradicionales.

Inversiones en Fintech (Cobis, 2019)

Las cooperativas de ahorro y crédito deben generar rentabilidad para crecer y dar valor agregado a la inversión que realizan sus socios. Por eso es importante que adquieran software y hardware de manera inteligente. A continuación, Cobis (2019) da cinco consejos para hacer una buena inversión:

1. Reducir la complejidad del sistema

INDICE GENERAL

Se debe tomar en cuenta que los productos están diseñados para garantizar máxima confiabilidad, administración remota y facilidad de mantenimiento.

2. Disminuir la complejidad de la administración

   Mediante soluciones cliente/servidor, estándares en la industria, ayudan a crear un ambiente de telecomunicaciones uniforme que reduce tanto los costos de administración como los de la mesa de ayuda y soporte técnico.

3. Implementar soluciones de menor complejidad

   Contratar soluciones integradas más fáciles de implementar, administrar y soportar.

4. Simplificar el servicio

   Puntos de servicio ágiles para administrar el hardware y software de un grupo heterogéneo de aplicaciones.

5. Reducir la complejidad del soporte

   Obtener soporte adecuado para las diferentes tecnologías con que generalmente cuenta una empresa.

Efectos del Fintech en la economía solidaria (Ramírez, 2019)

La introducción de las Fintech en todos los ámbitos de actividad humana y particularmente en los procesos de producción, gestión y administración de los recursos, tiene por efecto lograr mayores niveles de eficiencia, mediante la automatización, la virtualización, instantaneidad y modularización. Hace uso intensivo de Internet y de las tecnologías punta, y establece cadenas de producción y de servicios mucho mejor comunicadas entre sí y con los mercados de oferta y demanda.

En este sentido, el 33° Congreso Mundial de la ACI (ACI, 2023) concluyó en que

> *El uso de las nuevas tecnologías puede aumentar la participación de los miembros en la expresión de sus necesidades insatisfechas, en las votaciones y en la participación económica, y puede proporcionar métricas que midan de forma precisa e inclusiva los impactos tangibles e intangibles que las cooperativas tienen en las grandes crisis. Es necesaria una amplia colaboración entre las cooperativas para reunir los recursos financieros necesarios para desarrollar una infraestructura digital de propiedad y control cooperativo. La comunidad cooperativa carece de una infraestructura digital propia, lo que impide a las cooperativas ser competitivas en un mundo competitivo.*

Ello se traduce en un cambio sustancial en las organizaciones, y particularmente en las empresas solidarias, en dos aspectos fundamentales:

1. En los tipos de trabajos, en que se pasa rápidamente del trabajo manual, o de los trabajos ahora desempeñados, a nuevas formas de trabajo (hasta ahora prácticamente desconocidas) en donde predomina el conocimiento, la inventiva y el uso intensivo de la telemática. Lo que significa que habrá que recapacitar a los trabajadores para que puedan acoplarse a las nuevas formas de trabajo que produce el Fintech en la organización.

2. En nuevas e inéditas ramas de actividad y, o en numerosos campos productivos y de servicios en los que las empresas solidarias están particularmente situadas y en las que pueden incursionar, son:

   a) En la economía

      Nuevos tipos de cooperativas entre los jóvenes en las industrias creativas y culturales; empresas de la economía social y solidaria; adquisiciones de empresas por parte de los trabajadores a través de cooperativas creadas por ellos mismos como consecuencia de bancarrotas y cese de operaciones

   b) Tecnología

      Cooperativas de trabajadores de la economía digital, cooperativas de taxistas con aplicaciones en línea; protección de la privacidad de datos de los ciudadanos a través de las cooperativas

   c) Demografía

      Cooperativas dedicadas al cuidado de mayores; cooperativas de migrantes, de refugiados, defensoras de los derechos de los indígenas; cooperativas sociales para la integración de las personas con discapacidades.

   d) Medio ambiente

Cooperativas dedicadas a actividades ecológicas (pesca sostenible, productos orgánicos/bio, cultivos resistentes a las sequías), cooperativas de energía renovable, cooperativas de recolectores de desechos.

ESCENARIOS REGULATORIOS DE FINTECH EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Adaptado de Álvarez, García Müller y Casas (2020).

Tanto la doctrina como la legislación sobre el Fintech en las empresas solidarias en el mundo y, en particular, en América Latina es casi inexistente, siendo que el tema apenas se encuentra en sus estadios iniciales, de manera que el abordaje normativo no se puede hacer con base al derecho comparado, sino, más bien, con una reflexión fruto de la observación de experiencias significativas, como es el caso de los bancos cooperativos y de las grandes cooperativas financieras.

Dentro de este panorama, sin embargo, se pueden vislumbrar tres posibles escenarios sobre el empleo de herramientas Fintech en la economía solidaria en Colombia, no siendo en forma alguna incompatibles, sino más bien, complementarias unas de otras.

Escenario 1. Empleo de empresas privadas lucrativas de Fintech

1. Ventajas

   a) Esta primera alternativa presenta la ventaja de la disponibilidad en el mercado de empresas privadas Fintech con comprobada experticia en la materia, que pueden instalar los servicios tecnológicos en las empresas solidarias que lo requieran, de manera rápida y segura.

   b) Sin embargo, las herramientas Fintech proporcionadas por las empresas especializadas tendrían un carácter estándar o semejante a las habituales del mercado, lo que podría ser ventajoso o desventajoso según como se vea.

   c) La empresa contratante asumiría el proceso de entrenamiento del personal de la empresa solidaria, responsable de su funcionamiento

   d) La empresa contratante suministraría el acompañamiento técnico necesario durante la vigencia de los respectivos contratos de servicio.

2. Desventajas

   a) La empresa solidaria no sería propietaria de la base tecnológica, la que continuaría siendo de propiedad de la empresa Fintech.

   b) Esta alternativa tiene la importante limitante de los altos costos que implicaría para la empresa solidaria la contratación de servicios Fintech con empresas especializadas lucrativas, y que la mayoría de las mismas no estaría en condiciones de sufragar.

   c) Debería sustituir todo el equipamiento cibernético de que dispone actualmente por uno nuevo de altísimos costos.

3. Alternativa

   No obstante, los inconvenientes de este escenario podrían mitigarse en cierta proporción si un buen número de empresas solidarias del mismo tipo, aunque de diferentes dimensiones, demandan en forma grupal o colectiva los servicios Fintech a empresas lucrativas especializadas, quizás por la vía de concurso cerrado. Algo así como sucede con la contratación de seguros colectivos en que por el alto número de tomadores se logra disminuir los costos de las primas con coberturas importantes.

Escenario 2. Montaje de servicios Fintech propios

1. Ventajas

   a) Obtención de unos productos Fintech a la medida y necesidades particularísimas de la empresa solidaria, tanto presentes como futuras.

   b) Adaptación gradual y progresiva de los asociados a los servicios que les presta la empresa por medio de tecnologías Fintech

   c) Las herramientas Fintech desarrolladas serian de la propiedad de la empresa, lo que es un activo intangible, pero cierto. Sin embargo, dados los acelerados cambios en las tecnologías Fintech, este factor no tendría mucha importancia a mediano plazo.

d) Quizás no sería necesario descartar todo el equipamiento computacional actual de la empresa, siendo sustituido en forma gradual en la medida de la incorporación de herramientas Fintech a los servicios de la misma.

2. Desventajas

a) El costo y la dificultad de la contratación de personal de alto nivel para la realización de las calificadas tareas que impone el desarrollo de herramientas Fintech

b) La formulación de un cronograma de conversión a mediano plazo, de los servicios prestados actualmente en servicios basado en Fintech, que pueda ser llevado a la práctica

c) La incorporación progresiva de procesos y servicios con tecnología Fintech podría dejar a la empresa en retardo en la satisfacción de necesidades de los asociados, y en obsolescencia las herramientas tecnológicas incorporadas.

3. Alternativa

La formulación de servicios Fintech comunes para varias y numerosas empresas solidarias de medianas y pequeñas dimensiones del mismo tipo de actividad, por medio de:

a) La creación de una empresa solidaria Fintech, propiedad de las empresas solidarias interesadas, bajo la forma preferente de empresa solidaria o, por obstáculos legales, de sociedad comercial de propiedad accionaria de las empresas solidarias, o

b) La constitución de un grupo de empresas solidarias con el interés común del desarrollo propio de servicios a sus asociados mediante tecnologías Fintech, siendo cabeza del grupo la empresa solidaria más avanzada en los servicios Fintech.

c) La constitución por parte de una empresa solidaria grande, o de varias empresas solidarias de pequeñas y medianas dimensiones, de una empresa social, o la asociación de empresas solidarias con entidades Fintech, bajo esa forma societaria. Ello, sin embargo, pone a las entidades solidarias participantes en riesgo de pérdida de su identidad y de su autonomía, si no logra obtener la mayoría accionaria.

En los dos primeros casos, sin embargo, se presentan los problemas de costos, personal calificado, equipos y obsolescencia tecnológica., aunque mitigados por las dimensiones que se pueden obtener por el concurso de numerosas empresas solidarias,

Escenario 3. Contratación de servicios Fintech con empresas solidarias especializadas

1. Ventajas

a) Los servicios ofertados bajo herramientas Fintech serían más acordes con la naturaleza y cultura solidarias, dado que habrán sido elaborados por empresas solidarias de alto desempeño en la materia, a ser empleadas por empresas solidarias.

b) Implantación rápida y oportuna de servicios a los asociados con herramientas Fintech que ya han sido de comprobada eficiencia en la empresa solidaria de origen.

c) Costos relativamente menores que los del mercado ordinario, dada la naturaleza no lucrativa de la empresa solidaria prestante, y la práctica del principio cooperativo y solidario de colaboración, también llamado de integración

2. Desventajas

a) Riesgo de control de todo el proceso por parte de la empresa solidaria suministradora de los productos Fintech, lo que –sin embargo- es connatural con el principio de integración.

b) Riesgo de pérdida de la autonomía total de la empresa solidaria

3. Acciones posibles

Las características particulares de gran parte de las empresas solidarias de América Latina, en particular las fi-

INDICE GENERAL

nancieras de pequeñas y medianas dimensiones y las de la economía real, respecto del empleo del Fintech, aconsejan proceder en estos momentos de parte de la Autoridad pública de la siguiente manera:

a) Cognitivas

- Desarrollar actividades informativas y educativas sobre el Fintech, dirigidas especialmente a los directivos de pequeñas y medianas cooperativas financieras y empresas solidarias de la economía real, de manera de ayudarlas a ponerse en posición de asumir, en forma progresiva, el uso de las Fintech para la prestación de sus servicios.
- Implementar una campaña de divulgación e información sobre el Fintech a los miembros de las empresas solidarias, particularmente a los de mayor edad.

b) Normativas

- Elaboración de unas normas muy básicas sobre los problemas de la elaboración de herramientas y de contratación del Fintech, su empleo y actualización de parte de las empresas solidarias.
- En particular, sobre la necesidad que las empresas solidarias que decidan en asamblea incorporar el Fintech en sus operaciones, la formulación de un proyecto que determine la ruta del proceso de su implantación que contemple, entre otros:
- La justificación de la adopción del Fintech por la empresa solidaria
- La identificación de los procesos que requieren el empleo del Fintech y el orden de prioridad de incorporación de los mismos
- La selección del equipo humano responsable de la conducción del proceso
- La decisión sobre si el proceso se asumirá *motu proprio* o por medio de empresas especializadas
- La selección de las empresas prestadoras de los servicios, si fuese el caso.
- La negociación con las otras empresas solidarias con las que se va participar en el proceso, si así fue acordado
- La fijación del cronograma de trabajo
- La determinación de los recursos financieros necesarios a desembolsar y sus respectivos plazos
- La identificación de las fuentes de los recursos financieros a invertir
- La contratación y capacitación del talento humano a cargo
- La selección y adquisición de los equipos y la dotación de las instalaciones físicas necesarias
- La identificación de los diversos riesgos que se van a correr
- La adopción de medidas de prevención de delitos de corrupción interna, concusión de funcionarios y del lavado de activos y financiación del terrorismo, por medio de las herramientas Fintech.
- Los programas de información y educación de los asociados, particularmente los de mayor edad, de estratos socioeconómicos bajos o medios, y del medio rural
- La implementación de las medidas de ciberseguridad aconsejables.

PROPUESTA NORMATIVA SOBRE EMPLEO DE LAS FINTECH EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

La propuesta de normativa se llevó a cabo en ejecución de un contrato de asesoría confidencial celebrado por los autores en el cuarto trimestre de 2020. (Álvarez, García-Müller y Casas, 2020).

Fundamento (Exposición de motivos)

Se constata que tanto la doctrina como la legislación específica sobre el Fintech en las empresas solidarias en el mundo y, en particular, en América Latina (salvo México) es prácticamente inexistente, siendo que el tema apenas se encuentra en sus estadios iniciales, habiendo importantes obstáculos para su implementación, debido, entre otras, a las causas siguientes:

1. Al desconocimiento de parte de la dirigencia, sobre todo de pequeñas y medianas empresas financieras y de empresas

solidarias del mundo real, de lo que implica el Fintech y, o el recelo a ser desplazados por herramientas que desconocen y sobre las que consideran no pueden ejercer control.

2. Al temor y desconfianza en muchos de los miembros de cooperativas financieras en general, de los fondos de empleados y de las asociaciones mutuales, sobre todo personas mayores, sobre la realización de operaciones del objeto social (actos cooperativos) con su empresa financiera a través de medios Fintech.

3. Por los alto costos que significa para las empresas solidarias incorporar a sus procesos administrativos y de prestación de servicio a sus miembros las tecnologías Fintech, así como la resistencia a efectuar inversiones con sus recursos excedentes en su implantación y desarrollo.

4. Por la estandarización de los instrumentos Fintech disponibles en el mercado, que siguen una concepción netamente comercialista-consumista, poco compatible con la identidad de las empresas solidarias.

5. Por las pocas experiencias de entidades solidarias en el empleo de Fintech, aunque de importancia relativa, como es el caso de los bancos cooperativos que prestan servicios Fintech a numerosas empresas solidarias.

6. Existen obstáculos normativos o barreras jurídicas para el uso de algunas tecnologías Fintech por parte de las empresas solidarias, como son:

    a) Los altísimos requerimientos de capital que la normativa exige a las empresas que quieran prestar algunos servicios Fintech, que obstaculizan la participación de las empresas solidarias que, en su mayoría, son de pequeñas y medianas dimensiones.

    b) En el caso del *crowdfunding,* muchas veces se reservan únicamente a las sociedades anónimas de objeto exclusivo, discriminando a las empresas solidarias, lo mismo que sucede con del *crowdlending* o con las operaciones de pagos electrónicos.

7. Las tecnologías Fintech se encuentran en plena evolución, caracterizadas por muy importantes y frecuentes cambios e innovaciones, y por su carácter de aplicación general a toda actividad financiera, sin importar la naturaleza o tipo jurídico de las entidades que las ejecutan, por lo que una regulación acabada de aplicación exclusiva al sector de la economía solidaria resultaría improcedente.

8. Las empresas solidarias de todo tipo, forma y tamaño, sobre todo a partir de la cuarentena del año 2020, se han visto obligadas a incorporar las Fintech como instrumentos necesarios para la prestación de los servicios de su objeto social a sus miembros (actos cooperativos) sin existir una normativa básica que regule tal situación, y que se trata de una tendencia irreversible para subsistir en el mercado.

9. Las empresas solidarias que han incorporado las Fintech en sus operaciones son fundamentalmente las grandes cooperativas financieras, las aseguradoras y bancos cooperativos;

10. Muchas empresas solidarias de pequeñas y medianas dimensiones contratan los servicios Fintech con plataformas colaborativas de carácter comercial o del sector solidario; o algunas han venido montado por si mismas algunas herramientas Fintech; y muchas otras se encuentran en proceso de incorporar las Fintech para la prestación de servicios financieros a sus miembros.

11. Existe un vacío normativo sobre la incorporación de las Fintech en sus diversas formas de parte de las empresas solidarias, lo que puede poner a las empresas solidarias que decidan hacerlo, en riesgo normativo, operativo, organizativo y financiero por la incertidumbre que ello puede generar.

Normativa propuesta

Artículo 1. incorporación de Fintech a las empresas solidarias

Las empresas solidarias que decidan crear o convertir sus procesos administrativos y de servicios en herramientas virtuales, podrán hacerlo:

a) implementando servicios Fintech propios, en convenio con otras empresas solidarias, o participando en grupos solidarios Fintech;

b) mediante la contratación con empresas privadas especializadas;

c) contratando los servicios con empresas solidarias especializadas; o

INDICE GENERAL

d) mediante una combinación de las anteriores, de acuerdo a sus condiciones particulares.

Artículo 2. Servicios Fintech propios

El consejo de administración, con el visto bueno del órgano de control interno y del comité de riesgo, que quiera optar por el montaje de los servicios Fintech de la empresa solidaria por sí misma, además de presentar a la asamblea el proyecto a que se refiere el Artículo 7°, deberá exponer fehacientemente las razones sociales, organizacionales, técnicas y financieras que lo justifiquen.

Artículo 3. Servicios Fintech compartidos

Las empresas solidarias que opten por el montaje de los servicios Fintech en conjunto con otras empresas solidarias del mismo o diferente tipo, dimensión o rama de actividad, podrán hacerlo por medio de:

a) La creación *ex novo* de una empresa Fintech, propiedad de las empresas solidarias interesadas, bajo la forma jurídica de empresa solidaria o, de no ser posible por la presencia de obstáculos legales, financieros, técnicos u organizacionales, por medio de una sociedad comercial de propiedad accionaria de las empresas solidarias participantes. En dicha empresa podrán participar empresas de naturaleza comercial, pero en todo caso las empresas solidarias deberán mantener el poder de decisión.

b) La constitución de un grupo de empresas solidarias con el interés común del desarrollo propio de procesos productivos y o, de la prestación de servicios a sus miembros mediante tecnologías Fintech, siendo cabeza del grupo la empresa solidaria seleccionada por la mayoría de las empresas participantes.

Artículo 4. Contratos con empresas privadas especializadas en Fintech

Las sociedades anónimas o sociedades de interés colectivo especializadas, que deseen contratar la prestación de sus servicios Fintech en condición de contratistas, con empresas solidarias contratantes, deben comprobar que cumplen las siguientes condiciones, presentando los documentos que lo acrediten:

a) Estar legalmente constituidas y registradas en las Cámaras de Comercio, en la Autoridad fiscal, en el Seguro Social Obligatorio y demás entidades públicas nacionales, departamentales, municipales y demás.

b) Estar al día en el pago de sus impuestos y contribuciones parafiscales obligatorias

c) Contar con personal con la debida experticia y experiencia comprobada en la prestación de los servicios a contratar.

d) Comprobar que posee la suficiente capacidad técnica y los equipos necesarios para el cumplimiento de sus obligaciones

e) Tener vigentes las licencias, permisos o cesiones de uso de las herramientas tecnológicas a emplear, si fuese el caso.

f) Diseñar las herramientas Fintech de forma original y diferencial para su empleo por la empresa soldaría contratante.

g) Poseer la suficiencia financiera necesaria para responder por el cumplimiento de sus obligaciones contractuales.

h) Contar con las certificaciones internacionales ISO u otras reconocidas sobre Fintech

i) Demostrar que cumplen la legislación laboral y las medidas de higiene y seguridad en el trabajo; que no discriminan a las personas por razones de género, edad, raza o condición social y que sus operaciones no degradan el medio ambiente.

j) Comprobar que adoptan medidas para evitar actividades de corrupción o concusión, la comisión de delitos y, en especial, el lavado de activos y la financiación del terrorismo.

k) La consideración de las implicaciones del empleo del Fintech respecto de la defensa del consumidor, aunque en tratándose de empresas solidarias que operan exclusivamente con sus miembros que tienen la doble condición de copropietarios y usuarios, son casi inexistentes

Artículo .5 Prestación de servicios Fintech por medio de entidades solidarias

Las empresas solidarias podrán contratar los servicios Fintech que requieran con otras empresas o entidades del sector solidario que cumplan con los requisitos exigidos en el artículo 4 22°, salvo el numeral 6° del mismo.

INDICE GENERAL

Parágrafo. Las herramientas Fintech que suministre la entidad solidaria contratista podrán contener elementos estandarizados, siempre que se encuentren en comprobado perfecto funcionamiento en otras empresas solidarias contratantes, salvo la identificación de la empresa contratante.

Artículo 6. Proyecto

Salvo que el estatuto determine otra cosa, la decisión de incorporar el Fintech en las operaciones y servicios de la empresa solidaria corresponde a la asamblea, con base a un proyecto que determine la ruta del proceso de su implantación que contemple, entre otros:

a) Las razones que justifican la adopción del Fintech por la empresa solidaria

b) La identificación de los procesos y servicios que requieren el empleo del Fintech y el orden de prioridad de su incorporación a los mismos.

c) La decisión sobre si el proceso se asumirá *motu proprio* o por medio de empresas especializadas, así como la selección de las empresas contratistas, si fuese el caso.

d) La selección y negociación con las otras empresas solidarias con las que se va participar en el proceso, si así fuese acordado.

e) El posible cronograma de trabajo, con fijación de inicio y finalización de todo el proceso, así como de cada una de las herramientas Fintech que se van a emplear.

f) La determinación del monto de los recursos financieros necesarios, los respectivos plazos de desembolso y la identificación de las fuentes de los recursos a invertir.

g) La selección y adquisición de los equipos y la dotación de las instalaciones físicas necesarias

h) El espacio geográfico en donde se prestarán los servicios Fintech contratados, con el calendario de incorporación de sucursales, agencias o corresponsales de la empresa solidaria contratante

i) La selección, contratación y entrenamiento del talento humano necesario, de ser posible, miembros de la propia empresa, particularmente discapacitados, jóvenes y mujeres sostén del hogar.

j) La identificación de los diversos riesgos que se van a correr y las medidas a adoptarse para prevenir y, o mitigar sus efectos

k) La adopción de medidas de prevención de delitos de corrupción interna, de concusión de funcionarios, de lavado de activos y de financiación del terrorismo por medio de las herramientas Fintech.

l) La consideración de las implicaciones del empleo del Fintech respecto de la defensa de los derechos de los consumidores no miembros de la empresa solidaria contratante.

m) Los programas de información y de educación en Fintech de los miembros, particularmente los de mayor edad, de estratos socioeconómicos bajos o medios, y del medio rural.

n) La implementación de las medidas de ciberseguridad aconsejables, en particular, de protección de datos personales.

Parágrafo. La empresa solidaria podrá contratar los servicios de empresas especializadas en Fintech tanto para la formulación del proyecto, como de inspección de la ejecución del mismo.

Artículo 7. Actividades cognitivas

Las empresas solidarias contratantes deberán incorporar a su plan y presupuesto educativo de los próximos cinco ejercicios, programas de formación en materia del uso de las Fintech en los servicios prestados a sus miembros, así como programas de capacitación y entrenamiento de su personal en materia de uso de las Fintech, con cargo a la partida del presupuesto destinado a educación.

Artículo 8. Supervisión pública

En reguardo de los intereses del sector solidario, y en ejercicio de las otras funciones legales de supervisión y control de las entidades que componen el sector solidario, la Autoridad de aplicación podrá objetar las contrataciones de servicios Fintech de parte de las entidades bajo su vigilancia, y suspender su ejecución, si observare el incumplimiento de disposiciones obligatorias o la comisión de irregularidades, así como ordenar la separación de

INDICE GENERAL

sus cargos de los directivos responsables, sin perjuicio de otras sanciones a que hubiese lugar.

Artículo 9. Actividades informativas y educativas

La entidad pública de fomento de la economía solidaria deberá Implementar una campaña de divulgación e información sobre el concepto, caracteres, herramientas e importancia del Fintech, dirigida a los miembros de las empresas solidarias, particularmente a los de mayor edad, sin perjuicio de las obligaciones de las empresas solidarias establecidas en el Artículo 7°.

De igual manera, deberá desarrollar actividades educativas sobre el Fintech, dirigidas especialmente a los directivos de las empresas solidarias, en particular, de las pequeñas y medianas cooperativas financieras y las de la economía real, de manera de ayudarlas a ponerse en posición de asumir, en forma progresiva, el uso de las Fintech para sus procesos productivos y la prestación de sus servicios a sus miembros.

Artículo 10. Revisión de la regulación

Al menos una vez cada semestre y, o cuando lo considere conveniente, por si misma o a solicitud de parte, la Autoridad pública deberá convocar a todo el sector solidario, en especial a las entidades solidarias de segundo o tercer grado, a las empresas especializadas en Fintech que le prestan servicios a las mismas y a las universidades que tengan programas de economía solidaria, Fintech y similares, a sesiones de análisis, revisión y puesta al día de las herramientas Fintech en las empresas solidarias.

Artículo 11. Entrada en vigencia

La presenta regulación entrará en vigencia a los noventa (90) días de la fecha de su publicación, siendo aplicable a partir de esa fecha a los nuevos procesos de servicios Fintech en las empresas solidarias

Parágrafo. La presente regulación no se aplicará a los procesos de incorporación de servicios Fintech en las empresas solidarias que ya fueron aprobados por el órgano respectivo.

Contenido

Conceptuacion 2233
Elementos contables 2237
Deber contable 2242
Principios de la contabilidad generalmente aceptados 2245
Plan de cuentas 2253

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

54 Régimen de la Contabilidad

CONCEPTUACION

Definición

Adaptado de (Bonardell (2012)

La contabilidad es una ciencia (o técnica) de naturaleza económica (no jurídica, aunque con efectos jurídicos) cuyo objeto viene constituido por el conjunto de conocimientos orientados a obtener y proporcionar información sobre la situación patrimonial y financiera de la empresa y sobre los resultados obtenidos en un determinado período, expresada fundamentalmente en términos monetarios.

Con mayor detalle, el *Plan Comptable Genérale* francés señala que la contabilidad es un sistema de organización de la información financiera que permite captar, clasificar, registrar unos datos numéricos y presentar unos estados que reflejen una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y del resultado en la entidad en la fecha de cierre.

Objeto

1. Registro y medición

   La contabilidad es el sistema que se emplea para registrar y medir la actividad económica de una empresa. La contabilidad se fundamenta en el principio básico de ser imagen fiel del patrimonio societario, así como de la situación financiera y de los resultados de la empresa, y procura el registro de las operaciones económicas que efectúa de la empresa con sus miembros y con terceros.

   Desde una perspectiva jurídica el principal cometido de la contabilidad es reflejar la situación del patrimonio de la empresa. La contabilidad no contempla la situación de un patrimonio en su conjunto, ni siquiera la de un patrimonio separado, sino únicamente la de la *universitas facti* integrada por los elementos activos y pasivos asignados por su titular al ejercicio del comercio, al desenvolvimiento de un establecimiento secundario, o al desarrollo de una de las actividades de la empresa.

<< INDICE GENERAL

2. Suministro de información (Leal y Gamboa, 2001).

   La contabilidad tiene por objeto obtener y suministrar información sobre las operaciones económico-financieras realizadas por la entidad, de modo que sea útil para la toma de decisiones oportunas de los diferentes usuarios. De forma tal que para que esas decisiones sean lo más acertadas posibles es necesario que la información sea pertinente, clara y a tiempo, de manera que se encuentren suficientemente soportadas y se pueda actuar en el momento preciso.

   Todo sistema contable debe ser capaz de recopilar y suministrar a través de informes específicos, presentados de la forma más conveniente, información suficiente y completa, de acuerdo con el fin para el cual debe servir.

   En este sentido, la contabilidad administrativa tiene como propósito suministrar información en función de facilitar la planificación y control de las operaciones, mientras que la contabilidad financiera suministra información a usuarios externos por medio de informes basados en principios de contabilidad generalmente aceptados

3. Herramienta de gestión

   Además, la contabilidad puede ser empleada como una herramienta de gestión, que es un sistema de información que permite "la identificación, medida, acumulación, análisis, preparación, interpretación y comunicación de la información financiera y estratégica utilizada por los diversos niveles de la dirección para planificar, evaluar y controlar la organización y asegurar la asignación óptima de los recursos para todos los integrantes de la coalición especial" **(***Institute of management accounting*).

   Además, los datos suministrados por la contabilidad no sólo importan a los responsables o directivos de la empresa como instrumento de gestión, sino también al resto de los agentes económicos que con ella se relacionan, a los miembros o eventuales inversores, a los trabajadores, a los acreedores e incluso al propio Estado por razones fiscales o de política económica.

4. Se discute sobre la naturaleza de los asientos contables, si es confesoria de los hechos económicos asentados (aunque les falten los elementos que configuran la confesión) o de mero conocimiento personal.

Fuentes

EL régimen jurídico de la contabilidad está contenido en normas fundamentales (o principales o superiores) como la Constitución y la Ley, y, de otra parte, en normas derivadas (o reglamentarias), como son los Decretos y Resoluciones del Poder Ejecutivo. Unas y otras, según su alcance, pueden ser generales o especiales. Y desde el punto de vista de su contenido, las normas contables son conceptuales o técnicas. Estas últimas se subdividen en normas técnicas generales, normas técnicas específicas, normas sobre revelaciones y normas sobre registros y libros (Bermúdez, 1994).

Las normas contables son normas jurídicas que definen el modo de cumplimiento de unos deberes de información impuestos a determinados sujetos, y La imposición del deber de presentar cuentas anuales –individuales y/o consolidadas- y sus posibles formas de cumplimiento constituye una carga, que sólo el legislador está legitimado para establecer (Torres-Pérez, 2011)

El llevado de la contabilidad en las empresas solidarias es regulado normalmente por la propia ley, que se limita a designar los libros que deben ser llevados, remitiendo a las disposiciones ordinarias mercantiles (generalmente del Código de Comercio) todo lo relacionado con la forma de llevarla.

En tal sentido, De La Vega (2001) observa que la contabilidad de la cooperativa se caracteriza por la aplicación de muchos criterios generales o comunes a todo empresario. En este sentido, podemos comprobar cómo aspectos como la legalización, conservación, formulación y aprobación, abreviación o depósito coinciden en gran medida con lo dispuesto en las normas generales de contabilidad.

La normativa contable puede ser:

1. General, para todo tipo de empresa o actividad que realicen.

2. Regímenes especiales según la dimensión de la empresa, por razón de la actividad concreta que desarrollen (financieras, de seguros, por ejemplo) o según la forma jurídica que adopte el sujeto obligado.

   Normalmente se exige que la contabilidad sea ordenada y adecuada a la actividad de la empresa, lo que requerirá que la misma se adapte a las particularidades de la cooperativa y demás empresas solidarias. De manera que se deben considerar las especialidades que se estimen necesarias en el régimen jurídico de las cooperativas para adaptar tal re-

INDICE GENERAL

gulación a los específicos requerimientos de las sociedades cooperativas. (Olmedo, 2013).

> Así, la Autoridad de la actividad e –inclusive- en ciertos casos la autoridad tributaria, mediante disposiciones administrativas establece normativas especiales sea para las cooperativas o las empresas solidarias en general, o para los distintos tipos de empresas solidarias como, por ejemplo, para las de ahorro y crédito.

3. Normativa para las cuentas consolidadas de los grupos de sociedades.

   Es opinión generalizada que deben reformularse las normas sobre los libros de comercio por vetustas e imprácticas, debiendo enfatizarse más en el cumplimiento de las normas sustanciales (calidad y entidad de la información contable) que en de las formales (por su inutilidad), circunscribiéndose la ley a fijar las disposiciones generales y dejando las particulares para la reglamentación (Verón, 2009).

Manejo contable diferencial de las empresas solidarias (ESAL, 2020).

El régimen de la contabilidad debe tener en cuenta la naturaleza de las distintas entidades que desarrollan actividades similares, así como sus características, régimen económico y carencia de ánimo de lucro, para preservar el principio de equidad y no crear desigualdades entre los actores económicos.

En tanto cada organización tiene una lógica organizacional que le caracteriza, por lo que enmarcar dentro de un mismo concepto a todas las empresas solidarias de América Latina, sin reconocimiento de su especificidad, conlleva a ambigüedades que terminan resolviéndose sin apego a la naturaleza de las organizaciones.

Conforme a su filosofía, principios, fines, modo de operación, marco legal, entre otros aspectos, la dinámica funcional de las empresas de economía solidaria genera unos hechos que, en su esencia económica, dan origen a un manejo contable que ha sido diferente, y así lo debe ser, al manejo contable que hacen otro tipo de entidades con y sin ánimo de lucro, que difieren justamente en esa esencia económica de naturaleza cooperativa y solidaria.

Como bien lo expresa Torres-Pérez, 2011) las cooperativas, pero también, por extensión, a cualquier empresa de carácter mutual, poseen unas características definitorias que han de ser valoradas para una correcta implementación de soluciones contables uniformes. Así, el "proceso de armonización/homogeneización debe realizarse partiendo de la hipótesis de que hechos económicos idénticos realizados en unidades económicas diferentes, en un entorno legal de actuación diferente, pueden precisar de soluciones también diferentes, para garantizar la competitividad y facilitar la toma de decisiones sobre la base de la adecuada elaboración de la información financiera

ELEMENTOS CONTABLES

Inventario

1. Concepto

   El inventario es una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de la empresa un momento determinado.

   Una fórmula para el conocimiento de la situación patrimonial de la empresa es la realización de un inventario, lo que requiere la identificación de los componentes que integran el patrimonio, esto es, de los diferentes bienes, derechos y obligaciones que lo forman, así como la asignación de un valor monetario a cada uno de ellos (Bonardell, 2012). .

2. Caracteres (Bonardell, 2012).

   El inventario es:

   a) Detallado porque se especifican las características de cada uno de los elementos que integran el patrimonio.

   b) Ordenado porque agrupa los elementos patrimoniales en sus cuentas correspondientes y las cuentas en sus masas patrimoniales.

   c) Valorado porque se expresa el valor de cada elemento patrimonial en unidades monetarias.

3. Elementos patrimoniales (Bonardell, 2012).

   Como quiera que se trata de una multiplicidad extraordinariamente prolija de componentes, se procede a la homogenización de los diferentes objetos, estructurándolos por categorías más o menos pormenorizadas y ofreciendo el resultado agregado de cada uno de ellos.

   Estos conjuntos o agrupaciones de componentes se denominan <<elementos patrimoniales>>. A su vez, estos

INDICE GENERAL

elementos patrimoniales se estructuran en grupos y subgrupos como categorías más amplias que los integran en atención a su naturaleza o función.

4. Esos elementos patrimoniales se clasifican en dos <<masas patrimoniales>>: activo y pasivo.

a) Activo

En el activo se incluye el conjunto de elementos expresivos de los bienes y derechos pertenecientes a la empresa (bienes, dinero en caja). Es necesario que se haga depreciación de los activos; esto es, se registre la pérdida de valor que sufre cada Activo por razón de su uso, o de su obsolescencia. Además, el patrimonio neto, entendido como la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos (Genovart y Mauleón, 2017).

b) Pasivo

En el pasivo, los bienes y derechos que identifican los fondos empleados para financiar el activo, ya sean procedentes de terceros, a quienes se les adeudan (proveedores, bancos) o del propio empresario (fondos propios).

Dentro del pasivo se distingue el pasivo exigible (deudas con terceros) y el neto patrimonial (patrimonio neto) que engloba los recursos atribuibles al empresario (aportaciones o beneficios no repartidos). También, los diferidos o gastos pagados por anticipado.

El Marco Conceptual del IABS define el concepto de pasivo como una obligación presente una obligación actual) en la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, a cuyo vencimiento y para cancelarla la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos (Genovart y Mauleón, 2017).

Balance

1. Concepto

El balance es el documento contable que indica la situación económica y financiera de la empresa en un momento concreto; es una fotografía a fecha determinada de los bienes, derechos y obligaciones de la empresa.

El hecho es que la contabilidad también ha de suministrar información sobre los resultados prósperos o adversos obtenidos en un período determinado, de la variación que, en el ejercicio haya experimentado el neto patrimonial como consecuencia de la actividad de la empresa. Esa información que muestra la situación patrimonial y financiera de la empresa en una fecha determinada, así como refleja también el montante global de los resultados, es el balance. *(*Eleconomista.es. Diccionario de Economía).

2. El balance está compuesto por tres partes:

a) Activo o estructura económica, que recoge los bienes y derechos de los que es titular la empresa,

b) Pasivo o estructura financiera, las obligaciones o deudas que la misma ha contraído.

c) Patrimonio Neto, que recoge las aportaciones realizadas por los socios más las Reservas que han ido generando a lo largo de los años, por los beneficios que la sociedad haya retenido, o que no se hayan distribuido en forma de dividendos.

3. Características del balance

a) El total del Activo ha de ser igual al total del Patrimonio Neto más Pasivo. Esta igualdad constituye la base del principio de la partida doble, en el que se fundamenta la contabilidad.

b) Todo Origen del dinero o Financiación (PN + Pasivo) tiene un Destino o Inversión (Activo)

c) El Balance de situación está referido a una fecha determinada (fotografía en un momento). Para su análisis es fundamental la perspectiva en el tiempo.

Memoria

Ahora bien, como la información consignada en el balance y la cuenta de resultados se hace en lenguaje numérico, insuficiente para dar información completa, se emplea la *memoria* (anexo o datos) destinada a proporcionar en forma literaria un conjunto de datos adicionales explicativos e ilustrativos de los consignados en los estados contables.

INDICE GENERAL

Cuenta

El registro ordenado y el tratamiento sistemático de todos esos datos se realiza a través del procedimiento contable, lo que permitirá ofrecer periódica y continuadamente la información requerida. De manera que el registro de las variaciones experimentadas por un elemento patrimonial y que ponen de manifiesto su situación en una fecha determinada se denomina cuenta.

Régimen formal de la contabilidad

Para la validez de la contabilidad se exige que se cumpla con los siguientes extremos de tipo formal:

1. Sea llevada en libros debidamente habilitados ante el Registro y, o la Autoridad de aplicación, en idioma nacional, antes del inicio de operaciones de la empresa. Ahora bien, en el caso de asientos contables anteriores al registro público de los libros contables, la doctrina considera que tales registraciones merecen fe cuando se instrumentaron antes de tenerse necesidad de invocarlas, siempre y cuando se hayan observado las formalidades con que deben ser llevadas.

2. Se siga un mismo método contable (uniforme) esto es, que en cada registro se cumplan las normas de procedimiento contable que permitan la individualización de las operaciones, las correspondientes cuentas deudoras y acreedoras y su posterior verificación.

3. Que se cumpla con las disposiciones formales generales de la llevatura de los libros, entre otros, prohibición de alterar en los asientos el orden y la fecha de las operaciones; dejar espacios en blanco en los asientos o a continuación de los mismos; poner asientos al margen y hacer interlineaciones, raspaduras o enmendaduras; borrar asientos o parte de ellos, arrancar páginas, alterar la encuadernación o foliatura y mutilar los libros. Los errores y omisiones que se cometieren al formar un asiento se salvan en otro asiento distinto, en la fecha en que se notare la falta.

4. Que los registros contables sean complementados por la documentación respectiva (observándose las reglas del buen orden y cuidado debido) de manera que resulten con claridad los actos de gestión de la empresa y su situación patrimonial. Complementación documental que debe entenderse con relativa amplitud, como el nexo entre los asientos y los documentos existentes que justifiquen la naturaleza de las operaciones realizadas

Contabilidad informatizada

Adaptado de Bonardell (2012).

Se acostumbra dar validez a los asientos y a las anotaciones realizadas por medio de procedimientos informáticos siempre que los soportes en papel sean encuadernados correlativamente, foliados y rubricados para formar los libros obligatorios, los que son legalizados o registrados, en un plazo razonable desde el cierre del ejercicio.

En otros casos, sin embargo, salvo el llevado del libro de inventarios y balances, no se hace necesario observar dichas formalidades. Algunos lo denominan libro electrónico, y lo identifican como de información con magnitud suficiente para formar un volumen y que, no obstante, se presenta en soporte informático

También, se presentan los estados financieros ante las autoridades correspondientes en soporte informático, para lo cual debe está disponible en el portal Internet de la Autoridad de aplicación el programa necesario. En este supuesto, se hace necesario que el programa de contabilidad que utiliza la empresa guarde lo ficheros en formato de hoja de cálculo, compatible con el programa del Registro. En tal caso, se exige la firma digital: es decir, debe imprimirse el certificado que genera el programa con el código de barras correspondiente a cada libro e incluir en él la firma original y el sello.

Algunas legislaciones exigen autorización administrativa previa en función de asegurar las posibilidades de verificación y la imposibilidad de cambio, adulteración o sustitución de las registraciones (Verón, 2009). En todo caso, se fundamenta en el principio de verificabilidad que implica que la contabilidad no necesariamente está atada al papel, sino la existencia de cualquier sustrato material capaz de ser receptor fijo de un mensaje, verificabilidad que tiene sentido en cuanto dicho sistema está llamado a servir de prueba.

Tendencias

En la configuración legal de la contabilidad de las cooperativas y por extensión, de las empresas solidarias, se perciben dos tendencias (Olmedo, 2013 y Genovart y Mauleón, 2017):

1. Remisión en bloque a la normativa contable general, sin distinción alguna de la naturaleza o forma de la entidad obligada o,

INDICE GENERAL

2. La regulación de ciertas particularidades.

   Aun cuando la contabilidad sea una sola, hay aspectos propios y específicos de las cooperativas y demás empresas solidarias, procedentes de su naturaleza propia no lucrativa y de finalidad social diferencial de las empresas de capital, que hacen que la aplicación de la contabilidad a las mismas, presente algunas características particulares.

   Es más, la generalidad de los códigos de comercio establece la obligación a todas las empresas de llevar una contabilidad ordenada y adecuada a la actividad y, o a las características de la empresa. De manera que este requisito de adecuación a la actividad de la empresa requerirá concretamente que tipos sociales con caracteres específicos como las cooperativas, se sometan a un régimen jurídico especial –tanto por sus implicaciones jurídicas como por las que estrictamente pertenecen al ámbito de la ciencia contable.

   De ello surge la necesidad de prever un régimen jurídico propio de regulación de la contabilidad de las empresas solidarias, algunos de cuyos rasgos se analizan a continuación.

DEBER CONTABLE

Siguiendo a De la Vega (2001) el deber contable se analiza de la forma siguiente:

Obligatoriedad

El llevar contabilidad es una obligación de la empresa que responde, entre otros factores, a la intención de tutelar los distintos e importantes sectores de intereses presentes en torno a ella. Así, la llevanza de una contabilidad ordenada favorece tanto a la cooperativa o mutual como a los socios, los acreedores, los trabajadores y al Estado.

Contenido

El deber de llevar contabilidad comprende la elaboración sistemática de la información sobre la situación patrimonial de la empresa de acuerdo al procedimiento legalmente establecido, y comprende los siguientes elementos:

1. Formales.

   Llevado de libros obligatorios, forma de ser llevados, plazos, es decir, las obligaciones relativas a su legalización y presentación en el registro correspondiente.

2. Materiales.

   Calificación contable de las fuentes de financiación y por tanto de su patrimonio.

3. Valoración de los activos, pasivos, patrimonio neto y de los gastos e ingresos

Naturaleza

Aunque para algunos se trata de una obligación legal y para otros, de una prestación de medios, la doctrina preponderante considera que es un deber jurídico de carácter público: un comportamiento impuesto por una norma en atención a intereses generales de la colectividad, en que el existe un poder público destinado a actuar como garantía de su efectiva observancia. Y el comportamiento exigido no es simplemente el desarrollo de la actividad contable, sino la elaboración del producto informativo diseñado por la ley, de manera que la calificación del deber es de la prestación de resultado.

Como quiera que a las entidades de economía social y solidaria son consideradas como empresas, la casi totalidad de las leyes les imponen un deber de contabilidad análogo al establecido por la legislación mercantil, ello sin perjuicio de las especialidades ocasionadas por su estructura jurídica y por el particular régimen orgánico, económico y registral que se les asigna.

Obligados

1. Órgano directivo

   La formulación de las cuentas es una obligación a cargo del órgano directivo, en un plazo breve a partir de la fecha de cierre del ejercicio. Si la ley no establece un plazo específico, se aplicará la normativa mercantil ordinaria (normalmente 3 meses).

   Como ha reconocido la doctrina, por «formulación» ha de entenderse un *nomens iuris* con el que se hace referencia al acto jurídico por el cual los miembros del órgano de administración dan realidad a los documentos que servirán como «proyecto de cuentas anuales» e insertando su firma en ellos, los asumen como propios. Y ello con independencia del sujeto o los sujetos que materialmente hayan procedido a la redacción de tales documentos contables (Olmedo, 2013).

2. Delegación de tareas

INDICE GENERAL

Ahora bien, el responsable puede encomendar a terceras personas como colaboradores, pero siempre bajo su dirección y responsabilidad, el plano material de la prestación, esto es, el registro y confección mecánica de las cuentas, pero no el refrendo y suscripción de las mismas, pero ello no comporta su representación ni alterna la responsabilidad que sobre sí pueda recaer por el incumplimiento defectuoso del deber contable.

Tales personas que reciben el encargo pueden ser profesionales dependientes o independientes, es decir, vinculados al empresario, bien mediante un contrato laboral o bien mediante un contrato de prestación de servicios, pero en todo caso, se presume que han recibido la autorización para realizar el encargo lo que no exime de responsabilidad al empresario. Y ello, porque se reconoce el carácter no personalísimo de la prestación que el deber contable impone, puesto que la responsabilidad vinculada al incumplimiento no resulta delegable

3. Responsabilidad

La formulación y firma de las cuentas anuales implica, igualmente, que los consejeros se hacen responsables del contenido de tales documentos y que, por tanto, responderían de las consecuencias dañosas que de la información inexacta contenida en los mismos se pudiera derivar.

En consecuencia, no tiene cabida argumentar la falta de llevanza directa de tales registros contables como motivo válido para librarse de responsabilidad, pues en todo caso incurrirían en culpa *in eligendo o in vigilando.(*Olmedo, 2013)

En sentido contrario, Llobregat (2010) considera que, en todo caso, el directivo es responsable con base en el principio general de responsabilidad indirecta u objetiva del deudor por los actos realizados por los auxiliares que emplee en el cumplimiento de su obligación, sin necesidad de recurrir a la teoría de la culpa *in eligendo, in instruendo o in vigilando.*

Efectos del incumplimiento

El incumplimiento de los deberes contables puede tener las siguientes consecuencias:

1. Imposición de sanciones administrativas de parte de la Autoridad de aplicación, como sanciones pecuniarias (multas), suspensión del ejercicio de cargos directivos e, incluso, de intervención administrativa o de liquidación coercitiva. Igualmente, sanciones de parte de la autoridad fiscal por incumplimiento de obligaciones contables a efectos tributarios.

2. Despojar de toda eficacia probatoria privilegiada a los libros de contabilidad que no cumplieren las formalidades exigidas o en los que se observaren vicios o defectos en su llevanza, aunque pudiese admitirse prueba en contrario.

3. Cierre registral, en el sentido de no admitirse la inscripción en el Registro respectivo de documento alguno mientras subsista el incumplimiento del depósito de las cuentas anuales aprobadas por la asamblea, o la falta de aprobación de éstas, dentro de un plazo determinado por la ley.

Sin embargo, pueden excepcionarse de tal impedimento el registro de cese de directivos o gerentes, renuncia o revocación de poderes, la disolución y los asientos ordenados por la autoridad judicial o administrativa.

Es de advertir, además, que el cierre registral ocasiona que la representación de la entidad discurra por cauces extra registrales, sin el auxilio del Registro como instrumento para la seguridad del tráfico y, por consiguiente, para ofrecer certidumbre a los terceros que se relacionan con la sociedad.

4. Algunas sanciones que establece indirectamente la legislación mercantil como que el culpable no podrá solicitar el concurso voluntario, amén que el mismo, sin importar si hubo o no dolo o culpa, es considerado culpable (De la Vega, 2001).

5. Calificación como culpable o fraudulenta la quiebra de la empresa infractora del deber contable. Puede. Además, ocasionar el incurrir en el <delito contable>.

PRINCIPIOS DE LA CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS

La armonización contable (Bonardell, 2012)

Actualmente se observa una tendencia mundial hacia la uniformar los procesos contables, con el objetivo de lograr una mayor uniformidad en los criterios contables que deben aplicar las empresas. Fruto de la globalización económica y en aras a una mejor comparabilidad y fiabilidad de la información contable entre las empresas de diferentes países, se gestó un movimiento

de cambio consistente en la armonización y homogeneización del Derecho contable a nivel del conjunto del mercado mundial (Genovart y Mauleón, 2017). Esa armonización se refleja en las *normas internacionales de contabilidad*

Origen

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) son elaboradas por el IASB (*International Accounting Estándar Board)* Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, con el objetivo de formar un cuerpo único de normas mundiales, de inspiración anglosajona y comprenden:

1. Las NIC o normas internacionales de contabilidad propiamente dichas
2. Las NIIF o normas internacionales de información financiera, y
3. Las IFRC o interpretaciones correspondientes

Concepto

Adaptado de Bermúdez (1994)

La contabilidad se rige por unos principios generales de conformidad con las leyes y los criterios contables más perfeccionados y más aceptados por la generalidad de las organizaciones profesionales de contabilidad y auditoría de cuentas internacionales. Bajo esta óptica, asentada en la regulación contable y en la aceptación generalizada, los principios contables pueden ser entendidos como los fundamentos, pautas generales y las reglas concretas con eficacia imperativa, mediante las cuales se articula un sistema contable, o únicamente el conjunto pautas o reglas básicas de la contabilidad.

Los principios contables son cualquier norma, guía o directriz emitida por un organismo con autoridad reconocida. Bajo esta óptica, asentada en la regulación contable y en la aceptación generalizada, los principios contables son el conjunto de reglas y guías para la práctica producidas por la normalización. Dicho de otro modo, son el producto final de la normalización contable.

Según Torres-Pérez (2011) los principios contables vienen a representar un "conjunto de criterios, normas y procedimientos seguidos para garantizar la adecuación de los estados financieros a la realidad económica de la empresa a que se refieren; versan sobre criterios y normas de registro y valoración de las diferentes transacciones económicas, así como sobre el proceso de agregación que finaliza en los mencionados estados financieros"

Los principios contables que rigen son los generalmente aceptados. Con ello se hace referencia a la norma o noción habitual, la más practicada o la más extendida con carácter general que, de este modo, sirve para determinar si un principio tiene o no la condición de generalmente aceptado.

No obstante, para Bermúdez (ídem) esta expresión resulta inadecuada y considera que debería ser sustituida por otra que exprese que los principios utilizados son los más idóneos en relación con la situación concreta que se pretende describir, así como con los objetivos, características y requisitos de la información contable.

Estos principios reproducen la *communis opinio doctorum* o doctrina económico-contable más consolidada, en la que se condensan los postulados fundamentales sobre los que se construye el sistema contable. Y ello, los hace mutables de acuerdo a la evolución propia la ciencia (o técnica) que los sustenta.

Objetivo (Bermúdez, 1994)

Estas normas constituyen un cuerpo normativo contable completo que permite emitir información contable a las empresas de todo el mundo, por lo que cualquier entidad de negocios puede presentar sus estados contables, anuales o intermedios, recurriendo solamente al contenido y prescripciones de las mismas. El objetivo de las normas internacionales es brindar transparencia y comparabilidad, en la información.

Su mandato atañe a las cuentas consolidadas de sociedades regidas por la ley de un Estado que a la fecha de cierre del balance tenga valores admitidos a cotización en un mercado regulado, buscando más la protección del inversor, que la del acreedor a través del mantenimiento del capital. Sin embargo, las propias normas permiten a las autoridades nacionales extender su obligatoriedad a los estados financieros de las demás sociedades.

En cuanto a su recepción incondicionada, milita el logro de la unidad de régimen, sujetando todos los estados financieros a unos mismos principios y reglas. En contra, el conflicto que generan con el principio de protección del capital de las sociedades, por la medición del beneficio como excedente susceptible de reparto.

INDICE GENERAL

Naturaleza (Bermúdez, 1994)

Se discute sobre la validez de estas normas que son el resultado de una suerte de <<delegación dinámica>> del poder normativo de los Estados a un organismo de índole privada como es el IASB. En principio, no habría duda de su carácter de normas jurídicas si el Estado se reserva la facultad de aprobarlas mediante el mecanismo de homologación y publicación, siempre que se adecúen a los principios de imagen fiel y valor razonable.

Principios (Acuña, 2008)

1. Uno de los principios orientadores en el desarrollo de esta reforma internacional, es la *prevalencia del fondo sobre la forma,* ello determina que la información contenida en los estados financieros se contabilizará y representará ateniendo al fondo, a las condiciones sustanciales y realidad económica y no sólo a su forma legal.

2. Será la esencia económica de un instrumento financiero y no su forma legal, la que ha de guiar la clasificación de mismo en el balance de la entidad. La esencia y la forma suelen coincidir, pero no siempre lo hacen.

3. Una de las características cualitativas de los estados financieros está dada por su fiabilidad; esto significa que la información debe ser creíble para los usuarios, real, para la toma de decisiones. Si como indica el marco conceptual, se debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que pretende reflejar, se hace necesario que estos se contabilicen y representen de acuerdo con su esencia y realidad económica.

Valor

Los principios de la contabilidad pueden tener valor recomendatorio o carácter obligatorio por el reenvío normativo expreso contenido en leyes o reglamentos que específicamente así lo prevean (Romero-Muci, 1999).De esta manera, los criterios técnicos que constituyen el conjunto de principios contables generalmente son convertidos en normas jurídicas al ser incorporados a la legislación.

Principio de imagen fiel

Adaptado de Bermúdez (1994)

Concepto

Anteriormente denominado de veracidad (denominado también de exactitud, coherencia, corrección o fiabilidad económicas) se ha visto sustituido por el de <<imagen fiel>>, como traducción de la expresión inglesa *true and fair view*. Aquí cabe el aforismo "las cuentas oscuras son ilegales porque por sí mismas no es posible siquiera constatar su veracidad" (Vicent Chuliá).

En tal sentido, en la contabilización de las operaciones se atenderá a su realidad económica y no sólo a su forma jurídica, de manera que se da prevalencia de la sustancia (económica) sobre la forma (jurídica). Además,) ello implica que la contabilidad no necesariamente está atada al papel, sino la existencia de cualquier sustrato material capaz de ser receptor fijo de un mensaje, verificabilidad que tiene sentido en cuanto dicho sistema está llamado a servir de prueba.

Funciones que debe desempeñar

1. Servir de guía para la interpretación de las normas cuyo contenido informa: cometido orientador para analizar el correcto ejercicio de los márgenes de discrecionalidad que el sistema concede al empresario.

2. Servir de criterio determinante para solventar los problemas planteados por los supuestos carentes de regulación, sobre todo en aspectos de detalle que no son previstos por la ley.

3. Obliga a proporcionar información complementaria cuando con el cumplimiento riguroso de las normas positivas no se alcance el objetivo, e igualmente conmina, en supuestos excepcionales, a inaplicar una concreta disposición en aras a la presentación de la <<imagen fiel>>.

Directrices generales

El principio genérico de <<imagen fiel>> se concretiza por medio de las siguientes directrices generales, criterios o principios subsidiarios:

1. Principio de empresa en funcionamiento (*going concert)*

   De acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) los estados financieros se preparan normalmente sobre la base de que la empresa está en funcionamiento, y continuará sus actividades de explotación dentro del futuro previsible. Por lo tanto, se asume que la empresa no tiene intención ni necesidad de liquidar o reducir significativamente sus necesidades. Y si ello existiera, los estados financieros habrían de prepararse sobre una base diferente.

INDICE GENERAL

2. Principio de uniformidad

Si una de las utilidades de los estados financieros es la de su comparabilidad (de la evolución de la propia empresa y de su situación respecto de otras semejantes) se requiere la homogeneidad de los conceptos y magnitudes objeto de cotejo, condición que se concreta en la necesidad de conservar de un ejercicio a otro, no solo la estructura de los documentos, sino también las pautas de tasación empleadas.

3. Principio de prudencia valorativa, entendido en una doble acepción:

a) Técnica, en cuanto a que sólo podrán anotarse los beneficios obtenidos en la fecha de cierre del balance, e impedir la contabilización de meras expectativas de ganancia y obligar a la anotación de las atinentes a quebrantos o pérdidas.

b) Vulgar, la llamada a la cautela, sensatez o moderación en las estimaciones que deban efectuarse, como ingredientes de la <<fiabilidad>>.

4. Principio del devengo

a) Con base en la artificialidad que supone la división de la vida continua de la empresa en períodos de tiempo (ejercicios anuales) se hace necesario separar el asiento de la corriente financiera de cobros y pagos de la corriente real de bienes y servicios.

b) Llamado también principio de causación, establece que los efectos de las transacciones o hechos económicos habrán de contabilizarse cuando acontezcan (corriente económica o real) y no cuando se reciba o pague la contraprestación (corriente financiera) imputando al resultado del ejercicio al que afecten los que tengan el carácter de ingreso o gastos con independencia también de su cobro o pago, e informándose de todo ello en los estados contables de los períodos con los que se relacionen.

5. Principio de no compensación

Conocido también como de separación de partidas, exige la valoración separada de los elementos integrantes de las cuentas anuales por lo que se prohíbe toda compensación entre partidas de activo y pasivo, o entre partidas de ingresos y de gastos.

6. Criterios de valoración (Cubedo, 2008).

Los elementos del balance se contabilizan por su <<valor razonable>> equivalente al precio de mercado. Por valor razonable se entiende el importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo entre partes interesadas y debidamente informadas que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua.

El valor razonable se determina sin deducir los costes de transacción en los que pudiera incurrirse en su enajenación. No tendrá en ningún caso el carácter de valor razonable el que sea resultado de una transacción forzada, urgente o como consecuencia de una situación de liquidación involuntaria. Con carácter general, el valor razonable se calculará por referencia a un valor fiable de mercado

Actualmente, se adopta el concepto de <<valor razonable>> como equivalente al precio de mercado "fiable". En tal sentido, los activos se contabilizarán por el precio de adquisición o por el coste de producción, y los pasivos, por el valor de la contrapartida recibida a cambio de incurrir en deuda, más los intereses devengados pendientes de pago.

Para Llobregat (2010) el criterio de valoración comprende los siguientes principios:

a) El principio de *claridad* está destinado a cumplir la función esencial de carácter informativo.

b) El principio de *veracidad y exactitud* se limita a exigir que no se omita elemento alguno de interés ni se introduzcan datos ficticios o falsos y su finalidad esencial es, en definitiva, el garantizar una valoración correcta de las partidas contables.

c) El principio de *unidad* tendente a impedir la disgregación de los elementos.

d) contables en consonancia con la concepción de la empresa como un todo unitario.

e) El principio de *continuidad*, orientado a asegura la permanencia de las partidas y de los criterios de valora-

INDICE GENERAL

ción de un ejercicio a otro, salvo que alguna casa razonable justifique la excepción a dicha regla-, se integran con las reglas de *previsión y prudencia*, formando todas ellas una unidad funcional.

El secreto contable

Adaptado de Llobregat (2010)

Concepto

Entendido como principio de secreto o de derecho a la intimidad, significa que los libros de contabilidad, protegidos por la reserva comercial, no pueden ser inspeccionados por personas distintas de sus propietarios o de las autorizadas por éstos y que, en caso de conflicto serio, el secreto contable prevalece sobre el derecho a la información. Como regla general, los empresarios tienen derecho a la confidencialidad junto con las personas que ellos mismos autoricen.

Medidas de protección

Como regla general, los empresarios se benefician del secreto contable (y de cualquier información empresarial) el que protegen mediante:

1. El considerar desleal la divulgación o explotación, sin autorización de su titular, de secretos industriales o de cualquiera otra especie de secretos empresariales a los que se haya tenido acceso legítimamente, pero con el deber de reserva.

2. Cuando la información no tenga la calificación de secreto empresarial, pero se trate de información de carácter reservado, se aplica el principio de buena fe objetiva que obliga a los trabajadores y colaboradores del empresario a no divulgar cualquier información empresarial sin la autorización del titular.

3. El código penal castiga la revelación de secretos por quien tiene un acceso lícito a un secreto de empresa

Excepciones:

1. Cuando el Juez ordene la exhibición de la contabilidad, pero sólo de los puntos de la contabilidad que tengan relación con la cuestión puntual.

2. El acceso a las cuentas anuales que deben ser depositadas en el Registro, y cualquier persona puede pedir una nota simple o una certificación de las mismas.

3. Frente al Estado, ya sea por razones fiscales, o por el control que la Administración ejerce sobre algunas sociedades, como las entidades de crédito o de seguros.

4. El secreto es también un deber del empresario, pues en caso contrario, cuando el empresario no adopta las medidas necesarias para que su secreto se mantenga, pierde la legitimidad para su protección.

PLAN DE CUENTAS

La cuenta

Adaptado de Arbeláez (2005)

La cuenta es el instrumento contable por medio del cual se canaliza la medición, representación e interpretación de los hechos económicos de una empresa. Se caracteriza por reunir hechos similares sujetos a medición monetaria; de donde surge la necesidad de reunir un conjunto de cuentas que satisfagan aquella necesidad. Y las partidas representan conjuntos de cuentas definidos por su objeto.

La cuenta se utiliza para llevar el registro ordenado, homogéneo y clasificado de las transacciones, operaciones o movimientos que tienen ocurrencia por razón del desarrollo de las actividades propias de la entidad.

Es así como se da origen a los registros contables tanto débitos como créditos, o en el Debe y el Haber, por cada cuenta. La diferencia aritmética entre los Débitos y los Créditos se denomina Saldo, y este es, por lo tanto, el valor neto de la Cuenta. Hay cuentas de naturaleza Débito y cuentas de naturaleza Crédito y con base en ellas se tiene la estructura de un estado financiero.

Las cuentas, en general, se clasifican en:

1. Cuentas reales o de balance, que son aquellas que conforman la ecuación patrimonial y son parte integral del Balance General.

2. Cuentas transitorias o de resultados, que representan todos los ingresos (causaos o cobrados), todos los costos y gastos (causados o pagados) y que determinan finalmente el resultado económico (ganancia o excedente, o pérdida, según el caso).

3. Cuentas de orden, que no afectan ni el Activo ni el Pasivo y se hacen figurar por fuera del Balance General a título informativo.

INDICE GENERAL

El plan contable

Este conjunto de cuentas, dentro de un sistema contable recibe el nombre de "plan" o "catálogo" de cuentas, cuando se encuentra organizado con criterio metódico, es decir, que cumpla con los criterios de certeza, flexibilidad, sistematicidad, dimensión de la unidad económica, grado de análisis de la información requerida y exposiciones contables legales (Judkovski, en Verón, 2009).

Para Maidana (2010) el plan de cuentas es un listado en el cual se presentan todas las posibles cuentas necesarias para registrar los hechos contables, es decir que básicamente consiste en un catálogo de cuentas con un orden codificado y sistemático, para facilitar el reconocimiento de cada una de las cuentas que forman parte del sistema contable del sector cooperativo.

Permite unificar la exposición de los estados contables de todas las empresas solidarias, tanto en la codificación como en la nomenclatura de las cuentas utilizadas, cumpliendo para ello con las siguientes características:

1. Homogeneidad y uniformidad en la denominación de las cuentas.
2. Integridad al presentar todas las posibles cuentas utilizables.
3. Sistematicidad en la codificación para facilitar su individualización.
4. Flexibilidad al permitir el agregado de otras cuentas según la necesidad.

Para Cubedo (2008) un plan contable supone disponer de principios contables obligatorios y normas de desarrollo de los mismos, de modelos de presentación de estados contables, de un listado de cuentas y de sus conexiones o coordinaciones contables. Resumiendo, es una guía magnífica para la valoración de los elementos patrimoniales: el registro contable y la formulación de las cuentas anuales.

El plan contable tiene por finalidad someter las cuentas anuales a formalidades externas uniformes, no sólo para una más fácil comprensión, sino para su tratamiento informático, que redunda en una gestión más ágil en el registro, y por tanto en beneficio de la publicidad de las cuentas anuales (Juliá y Polo, 2002). *Partes del plan*

El plan contable es un instrumento de normalización contable estructurado en cinco partes, que son: principios contables, cuadro de cuentas, definiciones y relaciones contables, cuentas anuales y normas de valoración (Fernández y Cabaleiro, 1999).

Plan contable uniforme

En la actualidad se pretende tener un mismo plan contable –incluso en ámbito internacional- para todo tipo de empresas. Ahora bien, el problema fundamental de presentar las cuentas de las cooperativas con la misma estructura de las empresas ordinarias, es que el beneficio que venga demostrado en el balance no explica el real resultado económico de la empresa-

De manera que se debería diseñar un plan contable especial proveniente de los organismos superiores del sector solidario o de la Autoridad de aplicación en concertación con aquellos. Puede haber un modelo obligatorio de cuentas para todo tipo de empresas solidarias, o para cada uno de sus componentes: cooperativas (y dentro de ellas, las de diverso tipo, en especial, las de ahorro y crédito) las mutuales y demás empresas asociativas.

Así que establecer formularios de balances uniformes permite una mejor medición de los resultados del sector y un mejor control por parte de las entidades de grado superior y del sector público (Moirano, 2010).

Adicionalmente, se estima que la contabilidad del sector solidario debe incluir algunas partidas que son específicas a las entidades que lo componen y eliminar las que no sean necesarias. Esto representa, incluso, la necesidad de desarrollar una denominación contable propia que refleje la naturaleza no lucrativa o no mercantilista de la empresa asociativa, así: "Balance de Resultados" por "Estados de Ganancias y Pérdidas"; "Anticipos Asociativos" por "Sueldos y Salarios"; "Resumen de Operación" por "Ganancias y Pérdidas"; "Excedentes Brutos" por "Ganancias Brutas"; "Excedentes en Operaciones" por "Ganancias en Operaciones"; "Excedentes" por "Superávit"; etc. (Rojas, 2004).

Más precisamente, como señala Vargas (2010) se hace necesario tener en cuenta las particularidades de las cooperativas en la conformación del balance y, por ello, se deberían aplicar por parte de los analistas financieros protocolos de actuación diferentes a los habituales cuando se tratase de analizar financieramente una actividad de la cooperativa, porque este ya está comprendido en el valor reconocido a los asociados por sus aportaciones, o bien transferido a los asociados a través de precios de bienes o inferiores a los del mercado (Marchini, en Fajardo, 1997).

INDICE GENERAL

Contenido

Trato contable de los aportes 2257
Efectos contables del acto cooperativo 2260
Tratamiento contable de los fondos propios 2264
Contabilización de resultados..... 2266
Tratamiento contable de otros rubros..... 2268
Fondos y reservas 2269
El balance consolidado en los grupos empresariales solidarios 2271
Aplicación de las normas internacionales de contabilidad
a las cooperativas 2272

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

55 Tratamiento Contable

TRATO CONTABLE DE LOS APORTES

Naturaleza contable

Señala Paniagua (2006) que es inherente a las aportaciones de los socios al capital social que dichas aportaciones pasan al patrimonio social y quedan sujetas al riesgo empresarial, esto es, pueden perderse – parcial o totalmente- si resulta necesario para cubrir pérdidas sociales. Las aportaciones sociales forman parte de los recursos propios de la sociedad, tradicionalmente como primera partida del pasivo no exigible.

Estas aportaciones no generan un derecho a participar en el reparto del haber social resultante de la liquidación, pues buena parte del activo sobrante tiene carácter irrepartible. Aunque el socio saliente tiene derecho, una vez abonadas las pérdidas sociales y demás cantidades adeudadas a la cooperativa, al reintegro del importe de sus aportaciones sociales.

Las cooperativas sostienen que las partes sociales son clasificadas contablemente como patrimonio. Pero, además, que si existe por vía legal o contractual (estatuto, reglamentos internos o acuerdos de la asamblea) un derecho incondicional de la empresa solidaria de rechazar su pago, las aportaciones de los socios al capital cooperativo tendrían naturaleza contable de fondos propios.

Si, por el contrario, la entidad no puede negarse devolver a los asociados al momento del retiro sus aportaciones, de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) serían considerados como pasivos. Con ello se pondría en peligro su identidad e incluso comprometería su permanencia, desconociendo la propiedad de aquellas, y que la propuesta NIC 32 es en detrimento de las cooperativas (Detilleux, 2003).

Fundamentación

El fundamento para considerar los aportes como patrimonio es que las partes sociales de las cooperativas conllevan derechos y obligaciones de los miembros; el plazo de su cancelación está limitado; se trata de capital de riesgo y los miembros tienen responsabilidad limitada; se tienen en cuenta para la constitución de reservas; los dividendos que generan no son predetermina-

<< INDICE GENERAL

dos, sino decididos por la asamblea como distribución de utilidades, si existen, luego de cerrados los estados financieros (Federación, 2004).

En ese sentido, destaca Olaya (2012) que los recursos aportados por los asociados son respaldo para la cooperativa de los riesgos comerciales y financieros que conlleva el desarrollo de objeto social. Por lo tanto, los aportes deben ser considerados parte del patrimonio hasta que el asociado deje de pertenecer a la cooperativa.

Desde la noción jurídica no hay dudas que las aportaciones de los asociados son aportaciones de riesgo, sujetas a la marcha de la gestión de la empresa, primando su función de garantía. Las legislaciones latinoamericanas de referencia así, los exhiben, y con mayor apego a los Principios Universales de la Cooperación, que las europeas (Acuña, 2008).

Por su parte, Paniagua (2006) estima que los aportes son "instrumentos financieros compuestos". Así, afirma: "para la sociedad cooperativa las aportaciones de sus socios al capital social tendrán, o podrán tener, dos componentes: uno como pasivo financiero, cuando se haga efectivo, o sea previsible que va a efectuarse en breve, el reembolso de las aportaciones al socio o socios; y otro como instrumento de patrimonio, que debe ser la regla en tanto no sea previsible, ni razonable económicamente, que la cooperativa deba reembolsar a uno o más socios sus aportaciones sociales".

En otras palabras, según las propias de la NIC, el concepto de pasivo financiero supone la existencia de una deuda actual y, este requisito no se cumple hasta que el socio no ha solicitado la baja y el reembolso de sus aportaciones sociales (Pastor, 2006).

Además, esta calificación como instrumento financiero compuesto es, por su propia naturaleza económica, dinámica, pues incluso producido el reembolso al socio de sus aportaciones sociales (situación que podemos denominar como de generación de un pasivo financiero) el socio responde de las pérdidas sociales anteriores a su baja con el límite de la cuantía reintegrada como aportaciones sociales.

En otras ocasiones, el socio tiene la obligación de reintegrar sus aportaciones hasta el nivel de la aportación mínima obligatoria para ser socio. Estas situaciones convierten en la práctica, esto es, en su fondo económico, a esas cantidades (las afectadas por la responsabilidad prorrogada o por la obligación de reintegro) en un instrumento calificable como patrimonio social."

Naturaleza contable del aporte en la legislación cooperativa de América Latina

En América Latina, el tratamiento contable de los aportes no es uniforme. Como se desprende del cuadro siguiente, de 16 legislaciones analizadas, sólo 2 consideran los aportes como pasivos; 7 como patrimonio neto y 7 según como sea su reembolso (García-Müller, 2014).

Cuadro de tratamiento contable del aporte en la legislación cooperativa de América Latina

País	Pasivo	Patrimonio Neto	Según su reembolso
Argentina		X	
Bolivia		X	
Brasil	X		
Chile			X
Colombia		X	
Costa Rica			X
Ecuador		X	
El Salvador		X	
Guatemala			X
México			X
Panamá			X
Paraguay			X
Perú			X
República Dominicana		X	
Uruguay		X	
Venezuela	X		

Fuente: elaboración propia

Valoración de los aportes en cooperativas de vivienda

Desde un punto de vista contable, las cantidades entregadas por parte de los socios a cuenta de la adjudicación de su futura vivienda deberán figurar en el pasivo del balance, dentro de una cuenta contable de «acreedores a largo plazo», manteniéndose como tal incluso en el supuesto de que alguno de ellos causare baja voluntaria, atendiendo al régimen de reembolso legalmente establecido (Gondra y Núñez, 2020).

Las contribuciones en las mutuales

Sobre la naturaleza contable de las contribuciones mutuales, hay dos criterios:

1. Las contribuciones que reciben la mutuales de los asociados no se consideran como un ingreso para estas y por lo tanto se deben asentar en uno o varios fondos de carácter pasivo o en uno o varios fondos de carácter patrimonial o en una mezcla de ambos, en los porcentajes que tenga determinado la asamblea o en su defecto la Junta Directiva, cuando haya sido autorizada por esta, y en consecuencia, no deben facturarse, sino expedirse un recibo de caja, como constancia de haberlos recibido, con lo cual la contribución automáticamente quedará en cabeza de la asociación mutual y no del asociado (Fedemutuales, 2010).

2. En sentido contrario, de acuerdo al criterio de Paniagua (2013) como quiera que constituyen una retribución o contraprestación abonadas por los miembros por las prestaciones de bienes o servicios que la mutual le presta a sus miembros, contablemente constituyen ingresos.

EFECTOS CONTABLES DEL ACTO COOPERATIVO

Naturaleza

Las operaciones que realizan los miembros con la empresa solidaria, sea que se trate de la entrega de productos para que la misma los comercialice; que sean bienes que la empresa suministra a sus miembros; que se trate de servicios que les presta, o que constituya la remuneración por el trabajo efectuado, son actos cooperativos, mutuales o solidarios, y no pueden ser consideradas como transacciones entre partes vinculadas, que son las que -casual o eventualmente- efectúan los socios de las sociedades comerciales con las mismas, generalmente, a precios y condiciones ventajosas, inferiores a los precios de mercado (Zubiaurre, 2004)

Señala Aguilar rubio (2018) que las operaciones típicas de la cooperativa con el socio no se realizan en condiciones de mercado equiparables a las realizadas con terceros, ni la formación de su valor o precio sigue el mismo proceso, como consecuencia directa de la naturaleza mutual de la cooperativa y de la incidencia del principio de participación económica. Así, los contratos de compraventa y prestación de servicios o trabajo se ven mediatizados por la relación societaria conectada con ellos, que determina la existencia de obligaciones y derechos distintos a los del mercado libre, así como una forma de fijación del precio distinta a las del dicho mercado.

En consecuencia, su valoración no puede hacerse a precios de mercado o de liquidación frente a terceros (porque no lo son y porque están obligados a ello) con lo que es necesario reconocer la existencia de unos precios internos (llamados precios de liquidación) con un valor razonable del llamado por la norma contable <<mercado singular>> que constituye la cooperativa (Polo y Sarasa, en Montero, 2016).

Valoración diferenciada

La valoración de las operaciones con los miembros (actos cooperativos, mutuales o solidarios, difiere según el tipo específico de la operación:

1. Valoración de las operaciones de suministro a los miembros (adquisiciones)

   En lo que respecta a las operaciones de las cooperativas con sus miembros, tales como la adquisición de bienes, de materias primas o la adquisición de servicios de trabajo, en general habrán de valorarse en aplicación del precio de adquisición y atendiendo, en todo momento, a la verdadera naturaleza de la operación, es decir, al fondo económico de la operación.

   Así, las operaciones realizadas por las cooperativas que conforme a su estatuto realicen servicios o suministros a sus miembros, se computan al precio por el que efectivamente se hubieran realizado, siempre que no sea inferior al coste de tales servicios o suministros (Montero, 2016).

2. Valoración de la entrega de productos de los miembros a la empresa

   Con relación a la adquisición de los productos entregados por los socios de las cooperativas agrarias para su comercialización por éstas, serán valorados por el precio de adquisición. Si esta valoración se realiza en función de circunstancias futuras que deberán valorarse de nuevo en el cierre del ejercicio, se ajustan como deuda en el pasivo de la sociedad acreedora si el precio de mercado supera el importe pagado, y como crédito a favor de la sociedad, frente al socio, por la diferencia, si fuese inferior (Muñoz, 2006).

   Cordobés (2013) se inclina por la aplicación de la NIC 41, por lo que

   "... las adquisiciones de bienes a los socios se valoren al valor razonable, menos los costes en el punto de recolección, a la entrega a la cooperativa y que este no se vea modifica-

INDICE GENERAL

do, aplicando el principio de devengo. En el caso que la cooperativa mantenga existencias al cierre, se dote la provisión por depreciación, si procede".

"Igualmente, que la deuda con el socio-proveedor se clasifique como provisión, atendiendo a la incertidumbre en cuanto a su cuantificación en función de los cambios en las estimaciones del precio de venta del producto y de los gastos de transformación y/o comercialización. Las estimaciones se trasladarán al resultado cuando se realicen, de acuerdo con los criterios habituales de la contabilidad".

Y termina agregando, que para recoger esas adquisiciones se crearán cuentas especiales dentro del subgrupo de proveedores y en subgrupo de deudores varios, según se haya generado una deuda o un crédito. En cualquier caso, el importe de adquisición se contabilizará en una cuenta denominada "Compras efectuadas a los socios" del subgrupo de "Compras".

Para Llobregat (2010), se considerará como *gasto* el importe de los bienes entregados por los socios para la gestión cooperativa, en valoración no superior a los precios reales de liquidación, y el importe de los anticipos societarios, en el período en que se produzca la prestación de trabajo.

3. Valoración de los intereses a las aportaciones

   Los intereses de las aportaciones al capital social y otros fondos clasificados como propios, se interpretan como gastos en la determinación de los excedentes. Los aportes presentan la particularidad de ser remunerados en base a un tipo de interés fijado en la asamblea o el estatuto de la cooperativa. Es una operación que presenta componentes híbridos entre la distribución de dividendos y el pago de gastos financieros.

   Se trata de un modelo de remuneración de fondos propios que se interpreta como gasto, al igual que la remuneración a otras fuentes de financiación ajenas. La cuantía de la remuneración aun estando condicionada a la existencia de resultados positivos, no debe guardar ninguna relación de proporcionalidad con los resultados. De manera semejante a los pasivos exigibles remunerados, su cuantía se calculará multiplicando el porcentaje de interés sobre el volumen del capital.

4. Valoración de la remuneración de los asociados-trabajadores

   Desde el punto de vista contable, las remuneraciones de los asociados-trabajadores harán parte de los costos de operación, debiendo establecerse en forma adecuada, técnica y justificada como, por ejemplo, costo de la venta de los bienes y servicios de la empresa.

   Dice Llobregat (2010) que las remuneraciones a los asociados-trabajadores cumplen una función instrumental: por un lado, facilitan a los socios la ventaja mutualística, si bien de forma fraccionada sin tener que esperar a la determinación de los resultados del ejercicio; por otro lado, se configuran como un gasto, expediente técnico que permite a la cooperativa calcular los precios de venta a terceros de los productos obtenidos por los socios

   Señala Moirano (2010) que los brasileños tienen claro que el aporte de trabajo del asociado es costo de producción y se liquida como "remuneración de trabajo cooperado", tal como su propuesta de liquidarlo como "trabajo asociado", y no tiene ninguna relación con el excedente y menos todavía se trata de un pago a cuenta de éste.

   Basañes (2010) dice que la remuneración no es "adelanto del retorno" porque si lo fuera en el caso que la cooperativa no genere los excedentes proyectados, ese "adelanto" quedaría como una deuda de los asociados hacia la cooperativa. El estado de resultados no reflejaría la pérdida (porque no se registra como costo el pago de los asociados) y el activo se vería fortalecido con un supuesto crédito a favor de la cooperativa.

Cuentas especiales

Adaptado de Peña Pacheco (2013)

Desde el punto de vista contable, el acto cooperativo es un evento económico y jurídico que es susceptible de representación contable porque cumple con los criterios de reconocimiento y valoración, y afecta la cuantía del patrimonio de la cooperativa.

Ahora bien, dado que la actividad de las cooperativas se desarrolla en un marco jurídico con características propias (diferentes de las del acto de comercio, criterio generalmente utilizado para registrar las operaciones contables de las empresas) para registrar los movimientos que se producen en el activo, pasivo y patrimonio de las cooperativas, se requiere utilizar cuentas contables

INDICE GENERAL

que indiquen la naturaleza de esas operaciones, con una terminología que vincule el hecho económico con el acto cooperativo

De manera que se hace necesario crear cuentas específicas que registren los efectos contables de las operaciones entre la empresa y sus miembros relacionadas directamente con el objeto específico de ella (efectos contables del acto cooperativo) y operaciones con no asociados, que no son actos cooperativos, como las siguientes:

1. Operaciones con los miembros

   a) Registro de la entrega de bienes y, o prestación servicios que hace la cooperativa a sus asociados (en cooperativas de consumidores) que no son venta de la cooperativa al asociado, sino suministros o servicios que efectúa la entidad a sus miembros.

   b) Registro de la recepción de los productos de los asociados entregados a la cooperativa (en cooperativas de comercialización) que no son venta de los asociados a la cooperativa, sino de entrega de productos a cuenta para su colocación en el mercado.

   c) Registro de las remuneraciones directas y demás mecanismos de protección social establecidos a favor de los asociados trabajadores (cooperativas de trabajo asociado) que no son salario.

   d) Registro del excedente o déficit del ejercicio generado en las operaciones con los asociados.

2. Operaciones con no miembros

   a) Registro de los ingresos a la cooperativa por las operaciones con no asociados que son actos de compra-venta.

   b) Registro de las utilidades o beneficios obtenidos por operaciones con no asociados (que no excedentes).

TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS FONDOS PROPIOS

Adaptado de Genovart y Mauleón (2017).

Concepto

Los fondos propios constituyen la masa patrimonial resultante de restar al importe de los activos de la cooperativa el resto de

fuentes de financiación reflejadas en el pasivo de las cooperativas, y se atribuye a los mismos las siguientes características:

1. Son un conjunto de recursos con carácter generalmente permanente, propiedad de los miembros u otros partícipes.

2. Están constituidos por las aportaciones de los miembros u otros partícipes, y por recursos generados por la propia empresa que no tengan la naturaleza de pasivo exigible.

3. Su disponibilidad está sometida, con carácter general, a una serie de limitaciones y requisitos legales, de forma que en la liquidación de la empresa los titulares se sitúan con respecto al reembolso de los fondos propios que les correspondan por detrás de todos los acreedores comunes.

4. Constituyen la garantía o solvencia de la entidad frente a terceros.

5. De acuerdo a la CINIIF 2, el criterio principal para calificar como fondo propio el capital social de la cooperativa, sería el carácter incondicional de la reintegrabilidad de las aportaciones de los socios, ignorando otros factores como pudieren ser el derecho de voto la eventual retribución de las aportaciones o la relación de propiedad

Composición

Las partidas que cumplen las características de los fondos propios y que, por tanto, se propone incluir como fondos propios de las empresas solidarias) son las siguientes:

1. Los aportes de los miembros a capital social.

   La nueva normativa contable sobre cooperativas justifica su inclusión como fondos propios, fundamentalmente con base a su carácter de permanencia o estabilidad, de forma que su reembolso o reducción está sometido a limitaciones impuestas por la ley, y por su función de actuar como garantía de los acreedores sociales.

2. Las cuotas periódicas, cuando no constituyen retribución o contraprestación por los bienes y servicios prestados a los miembros.

3. Las participaciones especiales.

INDICE GENERAL

Se trata de recursos propios incluidos en una nueva partida en el neto patrimonial "las participaciones especiales" que podrán ser utilizadas por cualquier clase de cooperativa. Se trata de un capital social fijo, junto al capital variable.

La contrapartida es un "cuenta de capital-´participación". Su remuneración no está sujeta a las normas sobre interés limitado al capital y cuya remuneración establecida en el acuerdo de emisión de los títulos se considerará como gasto deducible para el cálculo de los excedentes netos de cada ejercicio.

4. Las reservas, procedentes de beneficios generados en ejercicios anteriores o aportados por los propios socios; en particular, el Fondo de Reserva Obligatorio, las reservas voluntarias y las derivadas. Considera Maidana (2010) que las reservas conforman el patrimonio neto, mientras que los fondos constituyen pasivos para la cooperativa.

   Para Llobregat (ídem) forman parte del pasivo del balance como fondos propios de la sociedad y no distribuidos entre los socios y como factor de retención que deberá contrabalancearse con la presencia de bienes en el activo con valor suficiente para cubrir el importe de la reserva. Y es que la constitución de reservas implica, necesariamente, un aumento de valores en el activo que están materializados en distintos elementos (dinerarios, inmuebles, instalaciones, etc.). La remuneración de los fondos propios se refleja como gasto, pero de manera diferenciada, a fin de determinar el excedente de la cooperativa.

CONTABILIZACIÓN DE RESULTADOS

Adaptado de Llobregat /2010)

Hay dos sistemas de contabilizar los resultados obtenidos por la cooperativa en el ejercicio: unitario en el que se contabilizan todos los resultados obtenidos y diferencial

Sistema diferencial o de contabilidad separada

En este sistema se debe distinguir los resultados en función de la operación realizada, sobre todo con el objeto de mantener a salvo la naturaleza no lucrativa de la empresa. Por ejemplo, los excedentes (operaciones con socios) beneficios cooperativos obtenidos en operaciones con terceros y los resultados extraordinarios, como los procedentes de plusvalías que resulten de operaciones de enajenación de elementos del activo inmovilizado, los derivados de inversiones o participaciones financiera en sociedades.

Este sistema hace posible que la cooperativa contabilice sin peligro de confusión el patrimonio repartible y irrepartible; permite distribuir a los socios, exclusivamente en concepto de retornos, los excedentes generados en la gestión mutualística, destinando los excedentes de cualquiera otra procedencia a fondos irrepartibles entre los socios; permite defender la calificación de sociedad fiscalmente protegida; posibilita determinar las pérdidas que tengan su origen en operaciones extraordinarias, las cuales se imputarán en su totalidad al patrimonio de la cooperativa y no a los socios, y las pérdidas ocasionadas por la actividad cooperativizada, las que se imputan a los socios.

Forma:

1. Se contabilizan todos los ingresos: los llamados "cooperativos" que sean consecuencia o causa de la actividad de la cooperativa con sus socios cumpliendo el objeto social: entrega a la cooperativa agraria (que no compra) de los productos de los miembros; suministro de bienes (no venta) a los asociados de la empresa de consumo; prestación de servicios a los asociados de las mutuales; dación de trabajo de los miembros a la cooperativa de trabajo, o intereses percibidos de los asociados por las ayudas financieras otorgadas (cooperativas de crédito). Igual, con las cuotas periódicas.

2. Se contabilizan los ingresos "extra-cooperativos" que sean el efecto de las operaciones relacionados directamente con el de la cooperativa con no asociados, así como los provenientes de enajenación de activos, revalorizaciones y actos ultra vires.

3. Se deducen los correspondientes gastos cooperativos, es decir, los derivados de la gestión de los ingresos: valoración de los bienes entregados por los socios a la cooperativa; anticipos societarios; remuneración de las aportaciones.

4. Determinación del excedente. La variable de excedente de la cooperativa representará –entonces- el beneficio generado por la empresa solidaria o cooperativa en las operaciones realizadas con sus asociados, una vez remunerados todas las fuentes de financiación que las mismas han utilizado, incluido el capital social.

5. Determinación de la utilidad o beneficios, que son los procedentes de la actividad de la cooperativa con no asociados.

INDICE GENERAL

Sin embargo, en las recientes legislaciones se tiende a eliminar el sistema de contabilidad separada por cuanto hace más onerosa la operación contable, propende a extender e incluso, a eliminar la restricción a las cooperativas de realizar operaciones con terceros, así como a limitar operaciones comerciales de cualquier tipo, para presuntamente equipararlas en competitividad con las sociedades comerciales, que no tienen ese tipo de restricciones.

TRATAMIENTO CONTABLE DE OTROS RUBROS

Casos especiales

Como en las cooperativas de vivienda en que se puede exigir que para cada promoción (o una misma promoción en diversas fases) cada una de ellas debe llevar una contabilidad independiente con relación a cada una, o de las secciones autónomas, sin perjuicio de la general de la cooperativa, individualizando todos los cobros o pagos que no correspondan a créditos o deudas generales.

En el caso de las empresas solidarias multiactivas, en Paraguay el excedente repartible de cada departamento o servicio se determina prorrateando previamente los gastos indirectos que afecten indistintamente a todos los departamentos (Maidana, 2010).

Depreciación (Arbeláez, 2005)

La depreciación de los Activos se registra contablemente mediante un ajuste que corresponde a un gasto que se acumula a una provisión que se denomina "depreciación acumulada" la cual se resta al costo de adquisición del Activo para que refleje como resultado el costo residual o valor en libros,

Para determinar la depreciación se aplican diversos métodos técnicos, entre ellos los de línea recta, suma de los dígitos de los años, unidades de producción u horas de trabajo. De acuerdo con cada tipo de Activo se estima una vida útil, que sirve para determinar el periodo de tiempo durante el cual se debe producir la depreciación total, considerando el deterioro por el uso y la acción de factores naturales, así como la obsolescencia por razones de avances tecnológicos o por cambios ostensibles en la demanda.

Se consideran bienes depreciables las propiedades, plantas y equipo, las construcciones e importaciones en curso y la maquinaria en montaje.

Conviene considerar que el hecho de que un bien, por haber sido totalmente depreciado, no significa que pierda valor comercial o que deba ser dado de baja, pues es evidente que puede haber sido sometido a un excelente manejo y mantenimiento que le puede significar una vida útil más amplia o, inclusive, que pueda ser vendido por un precio importante.

Perdidas

Las pérdidas del ejercicio, desde el punto de vista contable, constituyen una partida de la Cuenta de pérdidas y ganancias que expresa la diferencia habida entre los ingresos generados y los gastos soportados. Dicha partida se llevará al balance donde se arrastrará a los ejercicios sucesivos o bien, se procederá a su cancelación con cargo a otras partidas (provisiones, reserva legal, reserva voluntaria, capital...) (Viteri Zubia, 2016).

FONDOS Y RESERVAS

Reservas (Meira, 2016b)

En una perspectiva técnico-jurídica, la reserva es una cuenta que aparece inscrita en el lado del balance en que está registrado el pasivo, integrando los capitales propios de la cooperativa. Así, como pasivo, están representados por los bienes inscritos en el activo. Ahora bien, esta correspondencia es global y abstracta, o sea, no hay ninguna parte concreta del activo que quede afectada a una determinada reserva, salvo ley en contrario. Ello significa que las reservas son conjuntos de bienes que se separan del patrimonio global, presentándose como un patrimonio autónomo afectado a una determinada finalidad.

Naturaleza contable de los fondos irrepartibles

Adaptado de ESAL (2020).

Si bien los fondos no son instrumentos financieros puesto que no cumplen exegéticamente con las características, sí reúnen las condiciones para tratarlos como un pasivo no financiero, igual definición es aplicable en el marco de las NIIF plenas.

Estos fondos se reconocen desde el momento en que la asamblea general aprueba el proyecto de aplicación de excedentes. Su medición inicial es por el valor apropiado y su medición posterior por el costo amortizado, es decir, el valor inicial menos el valor ejecutado.

Podemos deducir entonces que estas apropiaciones de los excedentes no son bajo ningún argumento aportes permanentes, contribuciones ni donaciones. Por el contrario, y en general, son fondos agotables en virtud de una función social, lo cual es el deber ser de las organizaciones de economía solidaria, ésta es

INDICE GENERAL

la gran diferencia entre una organización de economía solidaria y otro tipo de sociedades.

1. Es un recurso controlado porque para su ejecución en las diferentes modalidades se requiere de los respectivos reglamentos internos y que deben ser previamente aprobados por los consejos de administración o juntas directivas según sea el caso. Igualmente, los desembolsos para atender estas actividades sociales están sujetos a la disponibilidad de los recursos de tesorería.

2. Desde el punto de su función el propósito no es de acumulación toda vez que se perdería el principio social para lo cual fueron constituidos y lo ideal es que se ejecuten dentro de la vigencia en que fueron apropiados. Además, la administración de impuestos puede en un momento dado si no se ejecutan dentro de la vigencia, desconocerlos y gravarlos como renta.

3. Si bien es apropiación de excedentes, no implica obligación de reembolso a los asociados, es muy diferente, porque el asociado se beneficia es de los servicios entregados en auxilios en algunos casos por situaciones de calamidad debidamente soportadas y comprobadas.

Fondo de educación

Las leyes interpretan como distribución de excedentes la dotación del Fondo de Educación. De hecho, la cantidad que las cooperativas han de destinar a este fondo es porcentual al excedente.

Dado que la Ley configura la dotación al Fondo de Educación como un reparto del resultado del ejercicio, así habrá de reflejarse contablemente. Por tanto, dicho Fondo deberá lucir en el Pasivo del balance en una agrupación independiente, distinta de los Fondos propios.

Sin embargo, es claro que la dotación a dicho fondo afectará al resultado como gasto. De acuerdo con lo anterior, la dotación correspondiente al fondo afectará al excedente como un gasto, reflejándose debidamente en la cuenta de pérdidas y ganancias, sin perjuicio de que su cuantificación se realice teniendo como base el propio resultado del ejercicio en los términos señalados en la Ley.

El Fondo de Educación no es en absoluto un recurso ajeno toda vez que no constituye una obligación presente de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, por lo que cabe incorporarlo a los recursos propios, sin perjuicio de que figure en balance como una partida separada.

Por el contrario, Zubiaurre (2004) considera que son recursos que la empresa está obligada a destinar a actividades diferentes al objeto social de la cooperativa y aunque sea decisión de los órganos internos de la propia cooperativa, el destino final concreto de los mismos ha de considerarse como recursos exigibles para la cooperativa.

De este modo –añade el autor- la norma sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas ha optado por clasificar las dotaciones a este fondo en una agrupación creada al efecto con la denominación «Fondo de Educación, Formación y Promoción», inmediatamente antes de la correspondiente a las provisiones para riesgos y gastos.

De forma tal que la consideración como gasto de la dotación al fondo de educación, por parte de la nueva normativa contable sobre cooperativas parece una decisión acertada que supondrá a futuro una minoración del excedente ofrecido por las sociedades cooperativas.

EL BALANCE CONSOLIDADO EN LOS GRUPOS EMPRESARIALES SOLIDARIOS

El balance consolidado es un documento en el que afloran los resultados, con sus componentes correspondientes, emergentes de las cuentas anuales de las empresas del grupo económico con el fin de dar una representación unitaria del monto del patrimonio de todas las empresas del grupo, de sus resultados económicos, obtenidos en un periodo administrativo posiblemente coincidente para todos y de su correlativa situación financiera.

Señala Bonardell (2012) que las cuentas consolidadas de los grupos de sociedades constituyen el instrumento informativo de índole contable destinado a mostrar la situación financiera de todos los componentes del grupo como una integralidad.

La operación de consolidación del balance de un grupo de empresas consta de dos partes:

1. Balance combinado: consiste en la asunción, previa unificación de las cuentas y de los criterios de valoración, de todos los activos y pasivos, de todos los costos e ingresos de las empresas participantes en el área de consolidación.

2. Para evitar duplicaciones, se eliminan de la cuenta así obtenida los valores acreditables a relaciones entre las entida-

INDICE GENERAL

des componentes del grupo: se eliminan los créditos y débitos existentes entre las empresas, al igual que los costos y ganancias relativas a las operaciones efectuadas entre las mismas empresas (Balzarini, 1999). Se considera que solo tiene relevancia jurídica como instrumento de información que es, debe ser, asimilado a la disciplina de los documentos contables.

El balance consolidado contiene:

1. La situación patrimonial del grupo.
2. Los criterios seguidos en la gestión social para el cumplimiento del objeto de la empresa para la gestión de la acumulación indivisible y sobre las reservas, para determinar los retornos y demás beneficios directos proporcionados a los asociados según su patrocinio.
3. Los préstamos de los asociados para financiar la cooperativa; los ahorros de ellos en la entidad en condiciones más ventajosas.

En los grupos empresariales solidarios por subordinación se hace necesaria una clara representación contable de todos los componentes del mismo a través de la figura del balance consolidado; no, en los grupos por coordinación.

Señala Embid Irujo (1991) que la doctrina mayoritaria lo niega por entender que la idea de rendición de cuentas unificada se debe reservar a los grupos por subordinación. Sin embargo, se podría justificar por la necesidad de obtener la imagen fiel de su estructura patrimonial y financiera que, de otra manera, quedaría diluida en la contabilidad individual de cada una de las sociedades del grupo.

En España, la ley establece que el Gobierno debe dictar normas en las que se establezca en qué casos el grupo está obligado a formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidado.

APLICACIÓN DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD A LAS COOPERATIVAS

Las Normas Internacionales de Contabilidad (Gómez Aparicio y Miranda, 2006)

Las Normas Internacionales de Contabilidad son elaboradas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, con el objetivo de formar un cuerpo único de normas mundiales. Fueron promovidas en gran medida por las grandes compañías internacionales que se venían obligadas a efectuar diferentes valoraciones contables para las mismas transacciones, en muchos casos con grandes discrepancias provocadas por las diferencias normativas aplicables en los distintos países (Villarroya, 2011).

Desde finales de 1999 estas normas constituyen un cuerpo normativo contable completo, que permite emitir la información contable a las empresas de todo el mundo, por lo que cualquier entidad de negocios puede presentar sus estados contables, anuales o intermedios, recurriendo solamente al contenido y prescripciones de las mismas.

Dichas normas son útiles en el proceso de normalización contable de cualquier país:

1. Representan soluciones aceptadas, y hasta cierto punto probadas en muchos países del mundo con desarrollados mercados financieros.
2. Contienen en sí mismas bases de valoración de las magnitudes financieras y de presentación de la información obligatoria en los estados contables de las empresas.
3. En ocasiones ofrecen diversas alternativas, para que pueda escogerse de acuerdo a cada tradición contable, y de acuerdo a los objetivos perseguidos.

El objetivo de las Normas Internacionales de Contabilidad es el de la armonización de las reglas de valoración contable, para que los estados financieros empresariales sean comparables y se cumpla el principio de igualdad jurídica; brindar transparencia y comparabilidad, en la información, y fueron planteadas para las empresas que realizan ofertas públicas, buscando más la protección del inversor, que la del acreedor a través del mantenimiento del capital.

La cumplimentación del objetivo ha de obtener como resultados (Divar y Gadea, 2006):

1. Que la presentación de los documentos contables esté uniformada.
2. Que los flujos de tesorería o *cash flow* tengan valoraciones homogéneas.
3. Que sean comparables el balance y la cuenta de resultados Inadecuación de su aplicación a las cooperativas

INDICE GENERAL

Adaptado de Meira (2016)

Con relación con la aplicación a las cooperativas de las NIC, resulta menester reclamar que esas normas armonicen con la Declaración Universal de Identidad Cooperativa, las previsiones de las Constituciones Nacionales y la legislación vigente, sin afectar los legítimos derechos de los asociados de las cooperativas ni la viabilidad de estas entidades como consecuencia de la aplicación de las citadas normas, que resultan notoriamente extrañas .a la particular naturaleza de las cooperativas (Acuña, 2008).

En efecto, como lo expresa la autora, estas normas fueron pensadas, sobre todo, para las sociedades comerciales convencionales, no teniendo en cuenta las especificidades de las cooperativas, especialmente su propósito mutualístico, el carácter variable de su capital social del cual deriva el derecho de reembolso de los aportes en caso de dimisión del cooperador, y la diversidad de resultados identificables en las cooperativas.

Según estas normas, la información presentada debe ser necesaria y suficiente para evaluar el desempeño de una entidad, en particular de su lucratividad, lo que se revela desajustado a las reales necesidades de información de las cooperativas y sus utilizadores, puesto que las cooperativas apuntan, a título principal, a la satisfacción de las necesidades económicas, sociales y culturales de sus miembros (propósito mutualístico) y no a la obtención de un lucro.

En las normas de contabilidad uno de los usuarios privilegiados de la información divulgada en las demostraciones financieras es, claramente, el inversionista, estando preparada la información con base en presupuestos más condicionados por la lógica lucrativa y de distribución de resultados a los inversores, lo que se revela desajustado a la lógica cooperativa, asentada en el propósito mutualístico, en el que la repartición de los excedentes de la actividad desarrollada es hecha en forma proporcional a las operaciones realizadas por Adicionalmente –argumenta- que la demostración de resultados está más centrada en el desempeño económico-financiero de la cada miembro.

Adicionalmente –argumenta- la demostración de resultados está más centrada en el desempeño económico-financiero de la entidad societaria que atiende una finalidad lucrativa, siendo que las cooperativas se caracterizan por un desempeño económico-social dirigido a la promoción de las necesidades de los cooperadores y no tener en cuenta a título principal un propósito lucrativo.

En este orden de ideas, como expresa Cholakian (2019) evaluar o medir la situación económica financiera de una unidad productiva autogestionada, con lógicas del capital, resulta, al menos, inadecuado. Esto no significa que el proyecto pueda tener continuidad sin atender necesidades económicas y financieras del mismo, sino que, precisamente, lo que se pretende es marcar que esas necesidades mantienen diferencias con las de una empresa de capital. Y en el caso de las empresas de trabajo asociado autogestionado lo que se busca es, por un lado, garantizar un retiro a sus integrantes que les permita satisfacer sus necesidades materiales. Lo que interesa poner de relieve es que la racionalidad, y por ende la finalidad, no pasa por la reproducción y la acumulación del capital, de allí que resulta inadecuado trasladar la lógica del capital a unidades productivas autogestionadas.

Efectos

Adaptado de Vargas (2010)

La noción contable, en su mayor acercamiento a la economía, sobre la base de los criterios de la realidad económica (esto es su esencia sobre el revestimiento jurídico, si fuera el caso) lo hace, trasplantado el modelo anglosajón, sobre realidades económicas y sistemas jurídicos diferentes.

Una de las características cualitativas de los estados financieros está dada por su fiabilidad. Esto significa que la información debe ser creíble para los usuarios, real, para la toma de decisiones. Si como indica el marco conceptual se debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que pretende reflejar, siendo necesario que estos se contabilicen y representen de acuerdo con su esencia y realidad económica, se produce justamente lo contrario: su distorsión por desconocimiento de la naturaleza propias de estas entidades.

El principal perjuicio a las cooperativas es justamente la imagen de solvencia, apareciendo menos estables que otros tipos sociales. Afectando su *financiación interna*, ya que no habrá estímulo para la realización de otro tipo de aportaciones (voluntarias) u otras formas de fortalecimiento del capital, y *externa, pues* reflejará altos índices de endeudamiento, claro "para aquellas que le interese mantener la vigencia absoluta o cuasi absoluta, del derecho al reembolso de las cuotas sociales."

De cualquier manera, como señala el autor, si lo que más preocupa al sector cooperativo son los efectos de considerar los aportes como recursos ajenos sobre la solvencia y el endeudamiento, se debe tener presente que <<solvencia>> no es solo tener más

INDICE GENERAL

o menos recursos propios, sino que se debe tener en cuenta el volumen del negocio, el éxito empresarial de la cooperativa, la capacidad de pagar las deudas con regularidad y las perspectivas de crecimiento de la empresa.

Y agrega, que para una entidad financiera, a la hora de conceder un crédito a una cooperativa, lo que le debe interesar es su capacidad de generar dinero, su productividad y liquidez, y no si tiene más o menos capital en la cuenta de neto.

Por otra parte, las respuestas jurídicas frente a esta situación no serán las mismas, variarán según la clase y dimensión de las empresas cooperativas (créditos, servicios públicos, trabajo) ofreciéndose distintas opciones encaminadas a: flexibilizar el régimen de transmisión de las portaciones, la posibilidad de que la propia entidad pueda adquirir las propias aportaciones, capitales mínimos, períodos de permanencia, en otras.

Hay que tener en cuenta que la legitimidad de la recepción se produce, cuando las realidades son o deben ser iguales o semejantes, y que por medios semejantes se pueden obtener distorsión en los resultados, pero por medios adecuados a su naturaleza se pueden producir resultados, semejantes a los objetivos planteados.

Concepción actual: el capital como patrimonio neto

Ahora bien, desde la publicación de la NIC 32 y la IFRIC 2, el IASB y el Consejo Federal de Normas de Contabilidad (FASB, por su sigla en inglés) de los Estados Unidos, han dejado cada vez más claro que el criterio más importante a la hora de distinguir entre patrimonio neto y pasivo tiene que ver con el control y no con la propiedad (Sánchez Bajo & Roelants 2003).

De esta forma, como CICOPA se lo comunicó al IASB en el marco de su consulta sobre la "Revisión del Marco Conceptual para la Información Financiera", en la que los conceptos de patrimonio neto y pasivo tuvieron un lugar preponderante, no es necesario que la cooperativa tenga la potestad de retener los reembolsos para considerar que el capital cooperativo forma parte del patrimonio neto y no del pasivo.

En efecto, en el caso de las cooperativas, el solo hecho de que se trate de "una empresa de propiedad conjunta y gestionada democráticamente" (extracto de la definición de cooperativa) por los asociados, asegura que tanto la propiedad como el control de la empresa está en manos de una comunidad de asociados, cuya rotación es muy baja (Roelants, 2016).

Aplicación de las NIIF a las cooperativas en América Latina

Adaptado de García-Müller (2014)

Como se desprende del cuadro siguiente, algunos países han adoptado las NIIF a las cooperativas plenamente, mientras que otros han decidido diferir la adopción de las normas en el futuro, bien mediante su aplicación directa o mediante su adaptación a las legislaciones nacionales. De 19 países de la región 8 han decidido aplicar las NIIF a las cooperativas, mientras que 8 no las aplican absolutamente y 3 condicionan su aplicación.

Se destaca que en América Latina el instrumento normativo de regulación de la aplicación de las NIIF a las cooperativas es de rango menor, generalmente de Resolución administrativa.

En cuanto a la autoridad pública de la que emana la normativa la situación es sumamente variada: Banco Central, Autoridad de Supervisión Bancaria, Poder Ejecutivo, diversos Ministerios, Autoridad de Aplicación del Sector. Es de destacar que en 3 países se delega el dictado de la normativa a los gremios del área contable.

Resumen de la aplicación de las NIIF en las cooperativas de América Latina

País	Normativa	Autoridad	Aplicación NIIF		
			Si	*No*	Condicionado
Argentina	Resolución	Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social		X	
Bolivia	Resolución	Ministerio de Economía y Finanzas		X	
Brasil	Resolución	Banco Central do Brasil	X		
Chile	Compendio de normas contables cooperativas	Superintendencia de Bancos e instituciones financieras	X		
Colombia	Circular Externa N° 005	Superintendencia de la Economía Solidaria		X	
Costa Rica	NIIF para Pymes	Colegio de Contadores	X		
Cuba	Resolución	Ministerio de la Agricultura		X	
		Ministerio de Finanzas y Precios		X	

INDICE GENERAL

Ecuador	Catálogo único de cuentas aplicable al sector solidario	Superintendencia de Bancos y Seguros		X
El Salvador	Normas Nifaces	Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo		X
Guatemala	NIIF	Colegio de Contadores Públicos y Cuentas	X	
México	NIIF mexicanas	Comisión Nacional Bancaria y de Valores		X
Panamá	NIIF	-----	X	
Paraguay	Resolución	Instituto Nacional del Cooperativismo	X	
Perú	Resolución	Consejo Nacional de Contabilidad		
		CAC´s que operan con el público	X	
		CAC´s que no operan sólo con sus miembros		X
Puerto Rico	Resolución	Corporación Pública Pare la Supervisión y Seguros de las CAC´s		X
República Dominican	Ley de cooperativas	Gremios del área contable		X
Uruguay	NIFF	Poder Ejecutivo		X
Venezuela	Resolución: Plan único de cuentas	Superintendencia Nacional de Cooperativas	X	
		Superintendencia de Cajas de Ahorro	X	

Fuente: elaboración propia

Contenido

El ejercicio socioeconómico 2281
Estados financieros 2282
Clases de estados financieros 2286
Inventario 2286
Balance 2288
Pasivo 2290
Patrimonio neto 2291
Estado de excedentes y pérdidas 2292
Otros estados financieros 2293
Aprobacion 2295
Balance de responsabilidad social empresarial 2300
El balance de responsabilidad social en las cooperativas 2301
Balance social cooperativo 2304
Normativa de balance social cooperativo en América Latina 2308

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

56 Estados Financieros y Sociales

EL EJERCICIO SOCIOECONÓMICO

Concepto

Con independencia de la duración adoptada en el estatuto, la existencia de la empresa se fracciona en ejercicios económicos, los que se manifiestan como períodos de tiempo de duración homogénea cuya principal función es la ordenación temporal de las operaciones concluidas por la empresa en el tráfico económico (Martínez-Gutiérrez, 2013).

El ejercicio es el período de tiempo o el lapso en que se reproducen los hechos administrativos: el espacio de tiempo que corresponde al período gestacional o ejecutivo y que generalmente es de un año (Cerdá, 1959). Para Vargas (2009) el ejercicio es el período de tiempo en el que se determinan las variaciones patrimoniales de una empresa.

El ejercicio económico es cada uno de los períodos contables en el que se divide la vida de la empresa. La vida de la empresa se fracciona artificialmente en intervalos de tiempo, denominados ejercicios económicos

Duración (Bonardell, 2012)

Generalmente en la contabilidad financiera, ese período es anual lo cual no impide que se tomen períodos de tiempo más pequeños si la empresa así lo necesita, u otras fechas diferentes si la empresa así lo requiere, siempre que la ley no establezca un período determinado. Para el autor, el ejercicio es generalmente de duración anual, aunque no existe inconveniente, desde el punto de vista de la técnica contable, para que tenga una duración distinta e incluso desigual.

Se estima que en las empresas de reciente creación, de pequeñas dimensiones o de intensa participación de los miembros, el período podría ser mayor, por ejemplo, bianual, de manera de librar a la empresa de la costosa, engorrosa y repetitiva tarea anual de cerrar la contabilidad, levantar los estados financieros, auditarlos, preparar informes de gestión, convocar y celebrar asamblea, depositar o remitir las cuentas a la autoridad registral, etc., cuando lo actuado es de escasa magnitud. Además, que los datos de un solo año dan poca información para tomar decisiones.

<< INDICE GENERAL

Por otra parte, la duración anual queda reducida en los casos de constitución, fusión, escisión y extinción de la empresa solidaria.

En todo caso, la data de inicio y de finalización del ejercicio debería quedar de libre determinación del estatuto y corresponder al ciclo económico propio de la actividad de la empresa (con cadencia temporal diferente al año natural) aunque generalmente es impuesta, no tanto por vía legal sino por práctica administrativa, correspondiente al año civil: del 1° de enero al 31 de diciembre de cada año.

La base de su existencia (fuentes) puede estar determinada en la ley del sector, en el estatuto o en el derecho común (comercial) por remisión legal, o en caso de silencio normativo especial-

Cierre

Una vez concluido el ejercicio (cierre del ejercicio) se abre un período donde se debe reflejar el significado económico del ejercicio concreto, así como la situación patrimonial de la entidad, esto es, formular las cuentas anuales que, como es notorio, constituyen un conjunto de documentos que exponen, con carácter general, el estado económico de la empresa, el resultado (positivo o negativo) obtenido durante el ejercicio y la propuesta de distribución del mismo (Martínez-Gutiérrez, 2013).

El plazo de elaboración apropiado normalmente sería dentro los tres meses posteriores al cierre del ejercicio social. Este plazo confiere a los responsables de su elaboración un tiempo razonable para ello, y permite, si fuere el caso, que las cuentas anuales elaboradas puedan someterse a auditoría con carácter previo a que sean sometidas a su aprobación por parte de la Asamblea General (Mauleón y Genovart, 2016).

ESTADOS FINANCIEROS

Concepto

Los estados financieros son un conjunto de sistemas de reflejo del estado de situación financiera de la empresa. No se trata sólo de un prospecto contable, sino que representan los documentos que, a través de las cifras, ilustra la política de gestión que los administradores proponen a la asamblea, y debe además exponer como anda la gestión con particular atención a los costos, a los ingresos y a las inversiones (Buonocore, 1997).

Señala Bonardell (2012) que los estados financieros son los extractos aritméticos resuntivos de las magnitudes registradas en las cuentas anuales, presentados en formato contable (salvo la memoria). Forman una unidad, de forma que se agrupan en una coordinación funcional, esto es, en concatenación y recíproca vinculación entre ellos.

En tal sentido, en criterio de Maidana (2010) el tratamiento y consideración de los estados financieros debe hacerse conjuntamente con los informes de los órganos directivo y de control como un solo punto del orden del día de la asamblea, ya que van estrictamente relacionados y en consecuencia el punto debe aprobarse también en su totalidad, no obstante que los documentos pueden ser tratados de uno en uno.

Utilidad de los estados financieros

Los estados financieros (Scordino, 1970)

1. Sirven como punto de referencia para el control contable de la gestión, del actuar del colegio de vigilancia en el ámbito de sus propias y específicas competencias y de los órganos externos de vigilancia en los límites y en los modos en que hayan sido previstos por la ley.

2. Constituyen, además, el medio para permitirle a la asamblea ejercer el control en la confrontación de los criterios seguidos por los directivos en la gestión de la entidad y, en los casos más graves, de establecer la responsabilidad por incumplimientos jurídicamente configurables como hechos de mala gestión.

3. Conforman el presupuesto de determinados eventos sociales (distribución de los excedentes, liquidación de la entidad). También sirven para determinar el ámbito de la capacidad específica del ente para asumir determinadas posiciones obligatorias.

4. En otros casos, sirven para puntualizar la situación financiera con referencia a ciertos momentos vitales de la gestión (inicio o cesación de operaciones, fusión y en la liquidación).

5. En fin, la publicidad del balance hace posible una información sumaria de los terceros sobre la posición económica de la sociedad

De cualquier manera, la trascendencia de la materia determina la imperatividad de las normas que la disciplinan.

Principios que rigen los estados financieros:

INDICE GENERAL

1. Principio de imagen fiel

El principio fundamental que rige los estados financieros es el de imagen fiel, según el cual la empresa debe ajustar sistemáticamente la contabilidad y sus cuentas anuales a los principios legales que les sean aplicables, excepto cuando esta aplicación conduzca a que los registros o la formulación de las cuentas anuales distorsione la imagen que un tercero podría formarse sobre la "verdadera", en términos económicos, situación patrimonial y financiera y de los resultados habidos en el ejercicio (Plan General Contable de España, 1992).

El carácter esencial del balance está en la reproducción material de una realidad jurídica incita en las escrituras contables, en las cuales se origina. La realidad contable es independiente del balance y sólo materialmente reproducida en este. Por tanto, el poder de crítica y de análisis de la asamblea (órgano que aprueba el balance) y del consejo de administración (que debe presentar el proyecto) atiene menos al balance en sí, que a la contabilidad que es el presupuesto del mismo. De manera que el consejo de administración tiene que reproducir en el balance la situación patrimonial de la cooperativa tal y como resulte de los datos contables (Scordino, 1970).

2. Principio de comparabilidad histórica

Orientado a facilitar el examen de la evolución de la empresa, este principio determina que en cada partida de las cuentas debe figurar, además de las cifras del ejercicio que se cierra, las correspondientes al ejercicio inmediatamente anterior (alguna ley exige de los dos años anteriores). Pero, además, para que el cotejo de los datos pueda tener utilidad, es preciso que los importes objeto de confrontación se refieran a magnitudes comparables, es decir, que guarden entre ellas una homogeneidad funcional en la organización empresarial (Bonardell, 2012).

3. Principio de continuidad.

Según el cual la estructura de los estados financieros no se puede modificar de un ejercicio a otro, salvo en casos excepcionales, siempre que esté debidamente justificado y se haga constar en la memoria.

Criterios de preparación

De acuerdo a Buonocore (1997) los estados financieros deben ser preparados y presentados a la asamblea de acuerdo a los criterios de:

1. Claridad, de modo de poder ser entendidos por asociados y terceros.

2. Veracidad: no deben contener exposición de hechos no correspondientes a la verdad. y

3. Corrección: deben ser redactados no solo respetando las normas de la ley que fijan los criterios de valoración de los bienes, sino incluso en conformidad con los principios contables, la situación patrimonial y financiera del ente y el resultado económico del ejercicio.

Normas de presentación (Bonardell, 2012)

La forma de presentar los estados financieros debe conformarse a lo dispuesto en la ley o como lo disponga la Autoridad de aplicación según la facultad a ella concedida para establecer normas de presentación, con el fin de permitir adaptar la técnica contable –de suyo cambiante- a las necesidades de cada momento. Todo ello sin perjuicio de lo previsto en regímenes específicos para determinadas actividades: bancos, seguros, etc.

Deben ser firmados o por el representante legal de la empresa o por todos los directivos o administradores, con expresión de la fecha en que se hubieren formulado, teniendo su inobservancia diversas consecuencias:

1. La falta de firma de alguna de las personas previstas: se señala esta ausencia en los documentos en que falte con expresa mención de la causa que la motivó.

2. La simple omisión de la firma no comporta sin más la inimputabilidad el contenido de las cuentas al sujeto absentista, pues la atribución de las declaraciones incluidas en ellas podrá hacerse derivar de otros hechos o circunstancias que acrediten la efectiva participación en la elaboración de los documentos o el asentimiento a su concreta formulación.

   La omisión puede ser en sí misma motivo de responsabilidad de los directivos por quebrantamiento de los deberes inherentes al cargo, a menos que resulte justificada la causa alegada para no haber suscrito los documentos.

INDICE GENERAL

CLASES DE ESTADOS FINANCIEROS

De acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad, Nº 1, los estados financieros comprenden:

INVENTARIO

Concepto

El inventario es la descripción detallada de todo el activo y todo el pasivo de la entidad; el recuento de todos los bienes y derechos de que es titular la empresa y de sus deudas y obligaciones, con la estimación de sus respectivos valores.

El inventario puede ser:

1. Inicial: el que se realiza al dar comienzo a las operaciones en cada periodo económico de la empresa.
2. Disponible: los bienes que se encuentran disponibles para la producción o venta.
3. Final: el que se encuentra al finalizar un periodo económico, después de efectuar todas las operaciones.

De acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIC 2) el inventario debe revelar:

1. El valor total en libros de los inventarios y el valor de las clasificaciones apropiadas a la empresa.
2. Las políticas contables adoptadas en la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de costo usada.
3. El valor en libros de los inventarios expresados a su valor neto realizable.
4. El valor de cualquier reversión por rebaja en el precio de un activo que se reconoce como ingresos en el período de la reversión, así como las circunstancias o eventos que llevaron a la reversión de una rebaja en el precio de inventarios

Inventario de mercancías (Quishpe, 2015)

1. Concepto

   Es la "relación clara, ordenada, y valorada de los bienes corpóreos comprendidos en el activo circulante de una empresa y destinados a la venta (o suministro) ya sea en forma original o después de haber sido elaborados o transformados parcial o totalmente." (Perdomo, 2012). Se integra por las mercancías en existencia, que aún no están vendidas y constan en las bodegas o locales de la empresa y lista para ser comercializadas.

2. Contenido

   a) Inventario en consignación: es la mercadería que se entrega a una tercera persona para ser vendida, pero el título de propiedad lo conserva el dueño de la misma.

   b) Inventario de materia prima: se conforma por aquellos materiales y, o insumos básicos utilizados para la elaboración de nuevos productos, que habrán de incorporarse al proceso de producción.

   c) Inventario en proceso: son existencias que se tienen a medida que sigue el proceso de elaboración, donde se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos, mientras no concluya su proceso de producción

   d) Inventario de productos terminados: todas las mercaderías, bienes cuya elaboración ha concluido, y han sido aprobados por los controles de calidad y se encuentran listos para vender a sus clientes.

3. Valoración

   Según la NIC 2, el costo del inventario debe comprender todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales:

   a) Costes de adquisición: comprende el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos, los transportes, el almacenamiento y otros costes directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios.

   b) Costes de transformación: comprende aquellos costes directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprende una parte, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados.

INDICE GENERAL

BALANCE

Concepto (Bonardell, 2012)

El balance o estado de situación financiera al final del ejercicio (o elaborado al cierre del ejercicio) es el documento destinado a representar la situación patrimonial y financiera de la empresa en ese momento, mediante la reproducción sintética de los elementos que componen su activo, su pasivo y su neto patrimonial, indicando la valoración asignada a cada una de las partidas, en función de los datos registrados en la contabilidad.

La imagen de la empresa que refleja el balance es esencialmente estática ya que sólo revela los elementos patrimoniales de la misma en un momento determinado, pero no permite conocer las operaciones de índole inversora y financiera que han ocasionado las alteraciones producidas en las partidas correspondientes a lo largo del ejercicio.

Relación con el inventario

El inventario es previo a su formación, pero el balance se distingue de él en que es sintético, agrupando las cuentas por categorías, y en que regularmente y en cierta medida está destinado a la publicidad, en tanto aquel es analítico, conteniendo el detalle de cada una de las cuentas, y a salvo el alcance de la fiscalización pública y privada, es normalmente reservado (Althaus, 1974).

No representa – como el inventario- todos y cada uno de los bienes, derechos y obligaciones pertenecientes a la empresa, ni siquiera el saldo de las distintas cuentas en que aparezcan reflejados, sino que las agrupa por conceptos más amplios donde se reflejan los saldos (pérdidas o ganancias) arrojados por las distintas cuentas de activo, pasivo y patrimonio neto.

Objeto

El balance trata de comprobar las oscilaciones de los excedentes habidos y de las pérdidas sufridas durante el ejercicio a fin de establecer un equilibrio en la situación financiera del ente. Tiene como objetivo informar acerca de la situación financiera, la cual se presenta a través de la relación existente entre tres elementos: el activo, el pasivo y el patrimonio de la entidad a una fecha determinada, ya que esta información permite evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes, para predecir las necesidades futuras de endeudamiento, y para establecer la capacidad que la entidad tenga para cumplir con sus obligaciones en el corto y en el largo plazo (Marcotrigiano, 2011).

Contenido (Bonardell, 2012)

El balance debe reflejar los bienes o derechos que forman parte del activo de la empresa, y las obligaciones que constituyen el pasivo. En ciertos casos se exige que se reflejen separadamente las operaciones con los propios miembros, de las efectuadas con terceros; los fondos propios; fondos y reservas obligatorios y voluntarios; etc.

ACTIVO

Tradicionalmente, el activo se identifica como la masa que incluye el conjunto de elementos expresivos de los bienes y derechos pertenecientes a la empresa; el conjunto de pertenencias con un valor económico positivo. Recientemente no se exige pare el reconocimiento de un activo la concurrencia de una titularidad jurídica sobre el elemento, sino que se estima suficiente el control económico sobre el mismo.

Para que un bien o derecho sea considerado activo debe cumplir tres requisitos:

1. Estar controlado económicamente por la empresa.
2. Resultar de sucesos pasados, y
3. Ser probable que rinda beneficios económicos en el futuro, por lo que en ciertas legislaciones se aceptan como activos los gastos de constitución, de transformación, fusión y de escisión.

Elementos: el activo está compuesto por:

1. Activo disponible:

   Dinero en caja, en bancos, en fondos específicos y remesas en tránsito.

2. Inversiones:

   Cuentas de ahorro, inversiones negociables y otros fondos de disponibilidad garantizada a corto plazo.

3. Inventarios

   Bienes no transformados, materias primas, productos en proceso o terminados, semovientes, plantaciones, bienes raíces en venta.

INDICE GENERAL

4. Cartera de créditos

   Obligaciones de los miembros por concepto de préstamos otorgados.

5. Cuentas por cobrar

   Conjunto de otras deudas de diversa naturaleza y origen a favor de la empresa.

6. Propiedades, plantas y equipo

   Conjunto de bienes muebles e inmuebles que usa la empresa en desarrollo de sus actividades y para su funcionamiento: terrenos, edificios, equipos, vehículos, elementos didácticos, etc.

7. Diferidos

   Gastos pagados por anticipado por concepto de intereses, seguros, arrendamientos, suscripciones, comisiones, honorarios, útiles y papelería, etc.

8. Otros activos

   Cuentas que reflejan movimientos internos entre sucursales, depósitos, bienes de arte y cultura, bienes entregados en comodato y otros activos.

PASIVO

El pasivo está constituido por las obligaciones surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya extinción es probable que dé lugar a una disminución de recursos que puedan producir beneficios económicos.

El pasivo comprende, así mismo las <<provisiones>>, que reflejan una obligación sobre la que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento. Y que se diferencia de las <<contingencias>>, que se caracterizan por ser obligaciones potenciales o probables, derivadas de hechos pasados que no pueden tener reflejo en el balance por su carácter eventual, determinante de un mero riesgo, pero sobre las que habrá de informarse en la memoria.

Se incluyen, también en el pasivo, aquellas obligaciones para las cuales la empresa no disponga de un derecho incondicional a diferir su pago en un plazo de un año.

En cuanto a las aportaciones de los miembros, el criterio tradicional es de incluirlas como pasivo, si los mismos tienen derecho a requerir el reembolso, aunque sea en el momento de la liquidación. Esto, sin embargo, ha sido superado, considerándolos como capital de riesgo, por lo que deben ser considerados parte del patrimonio neto hasta que el asociado deje de pertenecer a la cooperativa.

Elementos

1. Depósitos

   Ahorro de los miembros captados en diversas modalidades.

2. Créditos en bancos

   Saldos vigentes de obligaciones financieras que debe pagar la empresa

3. Cuentas por pagar

   Obligaciones por intereses sobre ahorros, créditos externos, multas, a contratistas y proveedores, por gravamen a operaciones financieras, retención en la fuente, servicios de recaudo, etc.

4. Fondos sociales

   Fondo de educación, de solidaridad, reserva técnica, de recreación, de protección social, etc.

5. Otros pasivos

   Obligaciones laborales, pensiones por pagar, ingresos anticipados, anticipos y avances recibidos.

PATRIMONIO NETO

Constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. El patrimonio neto incluye:

1. Las aportaciones realizadas por los miembros (no exigibles incondicionalmente por la entidad). En tal sentido, la NIC 32.18 admite que tales aportaciones pueden ser consideradas patrimonio neto <<si la entidad tiene el derecho incondicional a rechazar el rescate de las mismas>>. Sin embargo, no lo serían cuando la ley o el estatuto someta la posibilidad de denegación al cumplimiento de ciertas condiciones, como sujetarla en función de la liquidez de la empresa.

2. Así como la reserva legal o fondos colectivos irrepartibles generados por la acumulación de excedentes o aportados

INDICE GENERAL

por ellos, siempre que no sean exigibles ni hayan de destinarse a actividades que beneficien a miembros, trabajadores o terceros.

ESTADO DE EXCEDENTES Y PÉRDIDAS

Concepto

El estado de excedentes y pérdidas o estado del resultado integral del período es el estado contable en el que se reflejan los ingresos, gastos y resultados de cada ejercicio. En ciertos casos se exige que se determine la estructura y componentes del resultado global, conformado tanto por lo correspondiente a la actividad realizada por los socios como por lo originado en las operaciones con terceros, así como el excedente extraordinario (Fernández-Feijoo, 1999).

De manera que el estado informa los resultados ordinarios de explotación, los que no lo sean (los resultados financieros) y los resultados extraordinarios (los que se originan en circunstancias extraordinarias, aunque no sean extraordinarios en su cuantía).

Informa detalladamente sobre los ingresos y gastos del ejercicio, mostrando, no sólo a cuánto ha ascendido el resultado (positivo o negativo) sino, también y específicamente, cómo se ha realizado éste (Aguiló, 2004).

Tiene por objetivo mostrar el excedente o déficit resultante de las operaciones realizadas durante un período contable determinado o al cierre del ejercicio. Es por eso que ha sido considerado como un estado dinámico, al considerar el factor tiempo.

Reporta Vargas (2009) que en el moderno derecho contable el estado de pérdidas y ganancias comprende tres cuentas:

1. La cuenta de resultados ordinarios o de explotación, construida a partir de los ingresos derivados de la actividad empresarial ordinaria de explotación del objeto social.
2. La cuenta financiera, o de ingresos y gastos financieros, y
3. La cuenta de ingresos, gastos y resultados extraordinarios por enajenación de activos del inmovilizado. Aunque finalmente se unifiquen, se ofrecerá una imagen fiel de la situación financiera y del resultado del ejercicio.

Pero, además, algunas leyes exigen que dentro de la cuenta de explotación se distingan los resultados procedentes de las operaciones realizadas con los socios y con terceros. Dice el autor que esa concepción restrictiva debe ser superada porque la exigencia de contabilización separada no aparece entre los principios cooperativos y no es exigida por otras legislaciones. Además, por el coste añadido de gestión y por un perjuicio antilucrativista.

Sin embargo, parece necesario distinguirlos para determinar los excedentes que corresponden a los miembros, de las utilidades que se generan por las operaciones con terceros, sobre todo a efectos fiscales, además que, con la contabilidad automatizada, no significa costes adicionales significativos.

OTROS ESTADOS FINANCIEROS

Estado de flujo de efectivo (Bonardell, 2012)

Es el documento contable que relata, de una forma analítica, los movimientos de entrada y salida del efectivo y otros equivalentes líquidos que la empresa utiliza como medios para el pago de las deudas. Facilita la evaluación de la capacidad de la entidad para generar efectivo y otros recursos equivalentes, a partir de los flujos de efectivo por sus actividades de operación, de inversión y de financiamiento.

Tiene la particularidad de que los datos para su confección no se obtienen directamente de los registros contables, sino que han de elaborarse mediante procedimientos extracontables.

Las *notas explicativas*

Ofrecen detalle de toda la información adicional que pudieran requerir los usuarios para la mejor comprensión de los estados financieros.

Balance abreviado

Las empresas de pequeñas dimensiones podrían elaborar y presentan un balance abreviado, más simple y reducido que el balance completo, siempre que se ofrezca la información necesaria y suficiente, de carácter fundamental o básico, con lo que se les descarga de un importante peso contable. Incluso, que se les podría relevar de la obligación de hacer auditar sus cuentas anuales, tal y como se hace en la Comunidad Europea (Aguiló, 2004).

El balance de comprobación (Morgado, 2005)

En ciertos países la Autoridad de aplicación exige la presentación trimestral de este instrumento. Es un balance que refleja saldos acumulados, es decir, la suma de los saldos de cada cuenta en un período determinado. Permite tener una idea clara sobre el movimiento de cada cuenta, sus aumentos y disminuciones du-

INDICE GENERAL

rante el período que corresponda a su elaboración y presentación. No es un estado financiero y su elaboración y utilización es de mero trámite de control, comprobación y planificación.

También, permite comprobar que los registros realizados en el libro mayor de contabilidad se han realizado correctamente.

Por su medio se obtiene la información necesaria para determinar las tendencias y parámetros bajo los cuales se está moviendo la empresa, permitiéndole determinar en un momento dado si una cuenta ha disminuido en forma excesiva o si ha tenido un comportamiento armónico con las operaciones realizadas y de acuerdo con lo planificado.

Sistema informativo del balance en Italia después de 1974

Implica la existencia de un único balance de ejercicio cuya información mínima comprende la comprobación de la consistencia del patrimonio de la empresa en condiciones de funcionamiento y de su variación global de un año a otro, la determinación de la composición del patrimonio y de su variación, la individualización del valor de la cuenta ganancias y pérdidas y el conocimiento de la naturaleza y composición de la modificación de la posición patrimonial-financiera de la empresa (Cattáneo, en Verón, 2009).

El informe de gestión (Lara, 2004).

1. Concepto

   Este instrumento recoge la información extracontable sobre la marcha de los negocios y la situación de la empresa. Es aquel documento que complementa la información reflejada en las cuentas anuales y en el cual se expone en forma subjetiva los hechos, circunstancias, datos y razones vinculados con conjunto con las mismas, a fin de ilustrar al asociado y a los terceros en general, sobre la gestión pasada, actual y prospectiva de la sociedad. La información que brinda debe ser actualizada y dinámica, ofreciendo datos tanto positivos como negativos.

2. Contenido

   Debe exponer -con claridad y veracidad- los extremos informativos que no se encuentran desarrollados en las cuentas anuales: información sobre la organización y dirección de la empresa, relaciones laborales, niveles de sueldos, índices de productividad total y parcial, *ratios generales* y económico-financieros, gastos e ingresos extraordinarios, dificultades habidas en el ejercicio, problemas en los *stocks*, éxitos obtenidos. Igualmente, sobre las estimaciones de la evolución de la empresa, junto con predicciones de su comportamiento en el mercado futuro, etc.

Señala Bonardell (2012) que el informe de gestión tiene por misión rematar el modelo informativo con un conjunto de datos y explicaciones de imposible consignación en los documentos de estructura propiamente contable, y cuya reseña resulta relevante en orden a mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

En cuanto a la extensión de las menciones a incluir en la memoria, señala el mismo autor que debe recurrirse al concepto jurídico indeterminado del principio de imagen fiel (claridad y de importancia relativa). En tal virtud, en caso de ampliación, porque un exceso de información puede enturbiar la representación perseguida, y en el de reducción por la insuficiencia reveladora que puede acarrear.

APROBACION

Procedimiento

La aprobación de los estados financieros constituye un proceso que consta de tres etapas (Viguera, 2011):

1. Formulación

   Corresponde al órgano de administración, dentro del plazo determinado, elaborar los estados financieros, debiendo adecuarse a la normativa contable aplicable. Generalmente esta función se hace con la colaboración de terceras personas, pero manteniendo el consejo de administración la obligación de presentarlas al órgano de vigilancia con debida antelación, y a la asamblea, a la que le corresponde mostrar su conformidad o no con los mismos.

2. Aprobación

   Hasta el momento en que las cuentas anuales no son aprobadas por la asamblea, no se puede afirmar –desde un punto de vista jurídico- que existan cuentas anuales: sino que únicamente habrá un simple borrador interno de las mismas. Son un proyecto que la asamblea convierte en definitivo.

   El acuerdo de la asamblea únicamente podrá consistir en la aprobación o el rechazo. Es decir, una aceptación o una denegación con los documentos contables que haya elaborado el órgano directivo. La asamblea puede rechazar las cuentas tantas veces como estime conveniente.

INDICE GENERAL

La aprobación de la asamblea culmina el proceso conducente a la determinación de los estados financieros.

3. Presentación o depósito:

   Los estados financieros –una vez aprobados- deben ser presentados, remitidos o depositados, dentro del plazo estipulado, ante la Autoridad que ejerce funciones de registro, que puede ser la Autoridad de aplicación o la de fomento; la autoridad fiscal; o el Registro que puede ser el general de las personas jurídicas, el mercantil o el registro especial del sector, anualmente o en lapsos mayores.

   La Autoridad de registro tiene a su cargo la calificación de los documentos presentados, bien sea una simple calificación formal, de determinación de si se trata de los documentos exigidos por la ley, y si fueron aprobados por el órgano interno competente.

   Recibidas por el Registro las cuentas anuales, el Registrador deberá verificar que éstas reúnen los requisitos legalmente exigidos para su validez, sin entrar a juzgar sobre la exactitud y conformidad a las normas de contabilidad de su contenido. Para hacer esta valoración de las formalidades externas de las cuentas presentadas en el Registro de Cooperativas deberá considerar no sólo la legislación cooperativa al respecto, sino igualmente la normativa contable general. (Olmedo, 2013)

Efectos de la aprobación

1. Hace imputable a la empresa los estados financieros.

   Supone una declaración de voluntad del conjunto de socios expresada colegialmente, lo que implica la comprobación y asunción como propios de unos textos que contienen una exposición sucinta de la situación económica de la entidad. Con ello, se da cumplimiento a la obligación legal de llevanza de la contabilidad. (Viguera, 2011).

2. Los hace obligatorios para los miembros (aún los retirados) y los terceros.

   El acuerdo de la asamblea que aprobó el balance tiene plena eficacia vinculante en las relaciones de los sujetos ligados por la relación social y, por tanto, incluso a los asociados disidentes, constituyendo, además, plena prueba del crédito que la entidad tenga con el asociado individual, independientemente de la circunstancia que el asociado disidente haya denunciado a los administradores en sede penal por aprobación indebida y se haya constituido parte civil en esa sede (Genco, 1999).

   Scordino (1970) sostiene que ningún problema particular surge en cuanto a la mención que en el balance se haga de créditos de la sociedad frente a terceros, mientras tal mención no tenga significado concreto: si el crédito existe, si se funda en documentos extraños al balance; mientras si no existe, o es inválido, no puede con la sola inclusión en el balance conferirle existencia o remover los motivos de invalidez".

3. Ratifica la gestión de los directivos salvo caso de fraude.

   Para algunos, la aprobación de los estados financieros libera de responsabilidad a los directivos; para otros, no.

4. Autoriza la distribución de excedentes.

   El proyecto de balance formado por los administradores contiene el proyecto de la distribución del excedente y debe ser aprobado por la asamblea. Se trata de dos acuerdos conceptualmente autónomos, pero de las cuales, la aprobación del balance constituye el "prius" lógico y el presupuesto de la otra. En efecto, la distribución no puede referirse sino a excedentes realmente obtenidos y resultantes del balance regularmente aprobado (Scordino, 1970).

   Señala Vásquez (1997) que si las cuentas no se formulan con arreglo a los criterios establecidos legalmente, no será válida su aprobación por la asamblea, lo que determinará la falta de un requisito necesario para una aplicación legítima del resultado. De manera que la aprobación del Balance es el punto de partida para poder distribuir los resultados, tal y como lo señala el Tribunal Supremo Español, en Sentencia de 26/02/1990 la que determinó que el no quedar aprobado el balance no hay acción alguna para reclamar los retornos de ese ejercicio (En Gomeza, 2001).

   Es claro que la distribución de excedentes no es de aplicación en las mutuales, en las cuales estos deben ser invertidos en la mejora o ampliación de los servicios (Moirano, 2006).

5. Es el presupuesto de su depósito y publicidad.

   Solo en la medida en que la asamblea haya completado correctamente el proceso de conformación de las cuen-

INDICE GENERAL

tas mediante su aprobación formal (transformando lo que supone un proyecto elaborado por los directivos en documentos con carácter definitivo en los que se fija la situación patrimonial de la sociedad y los resultados de ejercicio con vistas a su inmediata aplicación) puede plantearse la exigencia de presentación en el registro para que los terceros tengan acceso a la información contenida en ellos" (Vásquez,1997).

Causas para no aprobación de los estados financieros (Telese, 2006)

1. Si se determina que no han sido confeccionados de acuerdo con las normas profesionales de exposición de los estados contables. De forma tal que, si las cuentas no se formulan con arreglo a los criterios establecidos por ley, no será válida su aprobación por la asamblea, lo que determinará la falta de un requisito necesario para una aplicación legítima del resultado y para la calificación favorable de los documentos presentados en el Registro.

2. El hecho que no se hayan realizado las labores de auditoría necesarias para la emisión del dictamen, trabajo que se encuentra a cargo del auditor externo. Si ello no fuera así el profesional debería exponer los <<papeles de trabajo>> que acrediten el cumplimiento de sus obligaciones.

3. Cuando los estados contables no surjan de libros contables llevados en forma legal, cuando esta situación no se la expuesto en el dictamen del profesional o no se ha limitado su opinión por ese hecho.

4. Que los libros contables contengan anotaciones o <<asientos>> sin la suficiente documentación de respaldo de las operaciones realizadas por la cooperativa, y que en base al contenido de esos libros se hayan confeccionado los estados contables que trata la asamblea.

Efectos de la no aprobación

Puede suceder o que no se realice la reunión de la asamblea, con lo cual no se aprueban los estados financieros, o que la sesión no tome el acuerdo de aprobar las cuentas, con lo que quedarían indefinidamente sin aprobar y nada se podría impugnar.

Si la asamblea rechaza los estados financieros presentados se produce una disfunción en el seno de la empresa. No se llega a paralizar la vida social, pero el órgano directivo estaría obligado a reformular las cuentas tantas veces como la asamblea las rechazara, y devendría responsable ante los hipotéticos daños que sufriera el patrimonio social como consecuencia del retraso de su aprobación (Viguera, 2011). Y hasta tanto no sean aprobados por la asamblea, no se producen los efectos de su aprobación.

Borjabad (2002) se le ocurre que podría ser que transcurrido un año desde la finalización de un ejercicio sin haberse aprobado las cuentas anuales de aquél, a instancia de parte interesada, un órgano administrativo o judicial usando de los expertos necesarios a cargo del patrimonio de la entidad o, en su defecto, solidariamente de los asociados que formaban parte de la entidad en cualquiera de los días del ejercicio del cual no se aprueban las cuentas, tenga competencia para formalizar y aprobar las cuentas anuales.

Efectos de irregularidades en los estados financieros

1. Pueden ser la afectación de nulidad de su aprobación y la base para la imposición de sanciones por parte de las autoridades públicas de control.

2. En cuanto a la repetición de pagos irregulares hechos a los miembros, si estos los recibieron de buena fe, según las normas ordinarias, no están obligados a hacerlo.

3. Comoquiera que el balance es el instrumento fundamental de referencia que tienen los diversos grupos de interés alrededor de la empresa para conocer sus derechos patrimoniales dentro de la masa común, la omisión de un bien dentro de la relación de activos implica modificar los derechos de cada uno de los asociados, acreedores o del estado, frente al sujeto empresarial (Torres, 1987).

4. Se considera que es lícita la aprobación del balance con reservas ocultas y, por tanto, válida, cuando la reserva provenga de la sub-valoración querida por la ley o de una prudente valoración por los administradores, o cuando son fácilmente reconocibles, que no atenten contra el principio de claridad del balance (Scordino, 1970).

5. Igualmente, no hay ninguna duda sobre la procedencia –y por motivos opuestos- de la nulidad de la aprobación en los casos en que la creación de la reserva implica la falsificación del balance (ídem).

INDICE GENERAL

BALANCE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Concepto

Llamado Balance de Responsabilidad Social Empresarial o Corporativa, para la Comisión Europea, 2001 (en Ibarloza y Malles, 2012) es la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores.

El balance de responsabilidad social empresarial es el documento que refleja la responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el medio ambiente, mediante un comportamiento ético y transparente que:

1. Contribuya al desarrollo sostenible, incluyendo la salud y bienestar de la sociedad
2. Tome en consideración las expectativas de las partes interesadas,
3. Cumpla con la legislación aplicable y sea coherente con la normativa internacional de comportamiento, y
4. Esté integrada en toda la organización y se lleve a la práctica en sus relaciones. (Torres Pérez, 2013).

Las empresas socialmente responsables valorizan los intereses de no socios y a ellos dedican parte de su actividad y de los resultados. Son variadas las iniciativas aptas a servir este propósito, por ejemplo, escogencia de suministradores socialmente responsables; colaboración en campañas de recolección de alimentos; adopción de medidas que permita conciliar la vida familiar con el trabajo en la empresa; promoción de mayor cualificación de los funcionarios; uso sustentable de energía; filantropía e mecenazgo; transporte colectivo del os empleados; financiamiento de aprendizaje de trabajadores y sus familiares; estructuración de planos de carrera a largo plazo; participar (Meira y Ramo, 2019).

Señala Guerra (2014) que la responsabilidad social empresarial es un concepto ya devaluado, donde –al decir de Porter y Kramer- los problemas sociales no se encuentran en el centro de la acción empresarial, sino en la periferia. Justamente estos renombrados autores reconocen la necesidad de redefinir el objetivo de una empresa, reconduciendo sus propósitos desde la generación de utilidad a la creación de un "valor compartido" entendido como "las políticas y las prácticas operacionales que mejoran la competitividad de una empresa a la vez que ayudan a mejorar las condiciones económicas y sociales en las comunidades donde opera".

Contenido (Arnáez et al, 2014)

El balance de responsabilidad empresarial comprende:

1. Responsabilidad Económica de la empresa: significa ser capaces de generar beneficios de forma sostenible para los socios y/o accionistas, los clientes, los proveedores, la plantilla, la sociedad
2. Responsabilidad Social de la empresa: requiere respetar las costumbres y la herencia cultural del entorno en el que operan, así como los estándares legales y socioculturales. Además, sugiere la adopción de un papel activo y llevar a cabo iniciativas que mejoren el bienestar de la sociedad.
3. Responsabilidad medioambiental de la empresa: implica asumir el impacto y los daños que puede ocasionar su actividad en el entorno y esforzarse en reducirlo contribuyendo al desarrollo sostenible.

EL BALANCE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LAS COOPERATIVAS

Concepto

De acuerdo a Martínez y Babalosky (1984) su función básicamente es reunir, sistematizar y evaluar la información que corresponde a las dimensiones sociales que hacen a la naturaleza y a los fines de la actividad cooperativa o mutual, valorada en un documento de alcance público, donde se pueden cuantificar los datos mediante el elemento operativo del balance social que den los indicadores sociales.

Para Soto Alemán (2017) es una herramienta de gestión empresarial, contenido en un informe de alcance público, que permite la evaluación interna y externa del cumplimiento de la responsabilidad social de la cooperativa en un período determinado, mediante el uso de indicadores sociales, con el objetivo de lograr una evaluación integral de los procesos.

Función (Meira, 2016)

La responsabilidad social empresarial está relacionada con la dimensión social del objeto de la cooperativa, dado que ésta no se limita a la prosecución de las necesidades de sus miembros, debiendo igualmente atender los intereses de la comunidad en la cual desarrolla su actividad.

INDICE GENERAL

Esta función social de las cooperativas deriva desde luego del principio de interés por la comunidad. Así, aun teniendo como objetivo principal la satisfacción de las necesidades de sus miembros, las cooperativas deben trabajar para el desarrollo sustentable de las comunidades en que están insertadas.

En este contexto, la administración de las cooperativas deberá estar alineada con los principios fundamentales de *Responsabilidad Social* basándose en la adopción de las mejores prácticas en lo que respecta a la igualdad de oportunidades, la inclusión social y al desarrollo sustentable.

Características (Soto Alemán, 2017)

El balance de responsabilidad social en las cooperativas es:

1. Público, ya que posibilita comunicar a los grupos de interés los resultados de la gestión social de la cooperativa.

2. Obligatorio, cualquiera sea el sector en que se desarrolla la cooperativa, así como el número total de socios. La tendencia en Latinoamérica sobre regulación del balance social ha sido, en general, de aplicación voluntaria con incentivos para fomentar su aplicación, aunque cada vez más se aboga por la inclusión y exigencia obligatoria de información social, llegando a establecerse con carácter obligatorio en Paraguay y Ecuador, aunque no se estandarizan indicadores sociales que permitan brindar información homogénea.

   Para Meira (2016) en lo que respecta a las cooperativas, la responsabilidad social no es voluntaria. En otras palabras, existe la obligación de los órganos responsables de la administración de integrar en su actividad los valores fundamentales la responsabilidad social empresarial, deber que deberá estar sujeto a control tanto interno (a cargo de la asamblea y del órgano de fiscalización) como externo. Así se comprende que el órgano de administración deba elaborar un "balance social", a aprobar en asamblea.

3. Representa información cuantificable, siendo un instrumento de control interno y externo. Es realizado con base a indicadores sociales que permiten establecer parámetro de comparabilidad entre las cooperativas al momento de la evaluación de la gestión.

4. Deben establecerse sanciones administrativas a las cooperativas que no lo realicen y reporten, o que tengan un desempeño social no satisfactorio.

Contenido

El balance de responsabilidad social comprende:

1. El activo y el pasivo social que son las necesidades y expectativas sociales detectadas y las que están pendientes de satisfacer o resolver (Soto Alemán, 1998);

2. El presupuesto social entendido como el cumplimiento del programa trazado en relación con las particulares circunstancias de personal, asociados, otras entidades solidarias y la comunidad en general.

3. Las relaciones con el sistema de la economía social y con las otras del sector y consorcios. Relaciones con los asociados sin contenido patrimonial: decisiones, e información, asambleas, voto. (Genco, 1999).

Valor normativo

Tradicionalmente se considera que la responsabilidad social no corresponde a una obligación legal o normativa sino a una obligación de carácter ético, por lo que su carácter voluntario se debe a que su cumplimiento no puede ser exigido mediante coacción externa. Es una obligación moral (autoimpuesta) de cumplir con las responsabilidades cuyo incumplimiento conlleve una sanción establecida por ley.

Sin embargo, las organizaciones de la sociedad civil exigen un marco jurídico que, aunque no regule todos los ámbitos de acción, impida que el cumplimiento de la Responsabilidad Social sea absolutamente voluntario. Se estima que pudieran establecerse unas normas obligatorias mínimas que obliguen a las empresas a cumplir con determinadas responsabilidades sociales (Ibarloza y Malles, 2012).

Recientemente se estima que en las cooperativas las acciones socialmente responsables no vienen determinadas por motivos comerciales, sino que están ligadas medularmente con esa forma alternativa de empresa; que se corresponde con los valores y los principios cooperativos, particularmente el de interés por la comunidad. En consecuencia, la actuación no socialmente responsable de una sociedad cooperativa implicaría su descalificación; o, desde otra perspectiva, que tal forma de actuar constituiría una obligación para este tipo de sociedades que incide en la responsabilidad de sus directivos y administradores (Torres-Pérez, 2013).

INDICE GENERAL

Relación entre la RSE y los principios cooperativos (Arcas y Briones, 2009)

1. Las cooperativas son organizaciones que no presentan impedimento o condición que pueda ser discriminatoria ante la adhesión de nuevos socios, lo cual se alinea con el carácter integrador de la RSE y los principios de no discriminación e igualdad de oportunidades.

2. La participación democrática de los socios en la toma de decisiones y en la gestión de la empresa está ligada con la interrelación de los distintos grupos de interés y la satisfacción de las necesidades y expectativas de los mismos.

3. Otro paralelismo se encuentra en el compromiso que presentan las cooperativas hacia su comunidad y su entorno local creando empleo, mejorando el nivel de renta, incentivando la cultura y la formación, entre otros.

BALANCE SOCIAL COOPERATIVO

El concepto de balance de responsabilidad social cooperativo viene siendo sustituido por el término "balance social cooperativo", para diferenciarlo del balance social de las empresas mercantiles, y para definir un perfil propio que, además, es un instrumento que exterioriza y hace público el ajuste de la empresa solidaria a su identidad diferencial.

Concepto

El Balance Social Cooperativo es una herramienta de gestión empresarial, contenido en un informe de alcance público, que permite la evaluación interna y externa del cumplimiento de la responsabilidad social de la cooperativa en un periodo determinado, mediante el uso de indicadores sociales, con el objetivo de lograr una evaluación integral de los procesos; es un complemento del balance económico tradicional y constituye una herramienta de apalancamiento de la responsabilidad social de las cooperativas (Soto Alemán et al, 2019).

Características

Adaptado de Soto Alemán et al, 2019.

1. Debe tener carácter obligatorio, cualquiera sea el sector en que se desarrolla la cooperativa, así como el número total de socios.

2. Debe tener carácter público, lo que posibilita comunicar a los grupos de interés los resultados de la gestión social de la cooperativa.

3. Febe contener la identificación del organismo que se encargue de verificar y evaluar su contenido, para darle el sentido coactivo propio de la Ley

4. El informe social acerca del desempeño de la cooperativa, con la evaluación de sus indicadores sociales, así como el análisis de su Balance Social, debe ser auditable.

5. Debe tener como uno de los indicadores del desempeño de la cooperativa los aspectos referidos a la promoción de la igualdad entre los géneros y el empoderamiento de las mujeres.

6. Deberá incluirse las sanciones de carácter administrativo que se aplicarán a las cooperativas que no cumplan con el reporte respectivo, o que tengan un desempeño social no satisfactorio.

Funciones

El balance social cooperativo tiene tres funciones:

1. Evaluar la sujeción de la cooperativa a sus principios (Mugarra, 1999)

   Se parte de la idea que las cooperativas y, en general, las entidades de economía social y solidaria son empresas con una doble función: ser eficientes y eficaces con los esperados excedentes económicos, sin perder de vista por ello su misión esencialmente social. Si el balance financiero nos refleja el estado económico de la empresa, el balance social debe indicar si su misión social está siendo cumplida.

   De acuerdo a ello, el balance social tiene por objetivo reunir, sistematizar y evaluar la información que corresponde a las dimensiones sociales que hacen a la naturaleza y a los fines de la actividad de la cooperativa. Y gracias a este instrumento, las cooperativas y mutuales contarán con un medio adecuado para medir el grado de acercamiento o alejamiento que tengan con respecto al cumplimiento de su misión como organización solidaria, a la luz de sus principios y valores.

   En el mundo globalizado actual el concepto de cooperativa está en constante revisión y puesto que se trata de un tipo de organización que tiene una doctrina y principios bien

INDICE GENERAL

definidos, el balance social puede mostrarnos si la misión social de una cooperativa está siendo cumplida.

De manera que el balance social puede ser considerado en la cooperativa como la medida de la realización de los principios cooperativos definidos por la ACI, y en este sentido puede interpretarse como uno de los principales medios de reforma de la democracia cooperativa.

Es que, al estudiar la identidad, se busca determinar lo que la organización es. Esta identidad no es fija ni inmutable, al contrario, se transforma a la par que los miembros de la organización varían su percepción acerca de su razón de ser. Para establecer la identidad organizacional debe determinarse qué hace, mediante qué actividades y recursos lo realiza y con qué propósito. Al expresarse como cooperativa, la identidad comporta su adhesión a los principios y valores de la ACI (Narvarte y Careaga, 2016).

2. Medición de beneficios adicionales

Se estima que el balance social comprende, también, la medición de todos aquellos beneficios adicionales a los meramente económicos que las cooperativas transfieren a sus grupos de influencia: los asociados, los empleados y la comunidad. Mediante él, las cooperativas contarán con un medio adecuado para medir el grado de acercamiento o alejamiento que tengan con respecto al cumplimiento de su misión como organización, a la luz de los principios y valores cooperativos (García, 2007).

Iguales conceptos son de estricta aplicación a las mutuales y demás entidades de economía social y solidaria.

3. Medición de intangibles (Álvarez, 2014)

En una nueva acepción, el balance social comprende, además de la medición de los beneficios que la entidad de economía social y solidaria transfiere a sus asociados, a terceros, a sus trabajadores y a la sociedad en general, más allá de los estrictamente exigidos por la normativa, la cuantificación de los denominados <<intangibles>>.

> Por intangibles podemos entender aquellos servicios prestados o transferidos por la organización a sus asociados que no se reflejan cuantitativamente en el balance económico-financiero del ejercicio, pero que representan una ventaja o una ayuda de carácter no solo económico o financiero, sino también cultural, social, deportivo, de entretenimiento y de mejora de la calidad de vida de los asociados, lo que actualmente se entiende por "el buen vivir".

*Presentación (*Williams, 2002)

El balance social puede arrojar resultados interesantes sólo si está basado en datos ciertos y objetivos. El camino actual es aquel que, partiendo de la contabilidad tradicional, se hace una relectura del balance de ejercicio según criterios diferentes, basados sobre una diferente filosofía gestional.

Ello se puede hacer mediante valores e indicadores propiamente sociales, que no deben ser necesariamente expresados en términos cuantitativos, aunque pueden integrar eventualmente la información contable a nivel de alegatos al balance o de nota integrativa, sin por ello pretender "entrar" en los prospectos contables.

Es lo que se llama "revelación social" (o comunicación social) que se refiere a todo tipo de comunicaciones efectuadas con el objetivo de dar a conocer públicamente el balance social llevado a cabo por las entidades solidarias (Castilla y Dolores (2014)

Para las autoras (ídem) hay que destacar, como experiencia importante, el llamado *Proyecto Balance Social Cooperativo*, impulsado por la ACI y cuya meta era la de establecer un modelo de este informe y unas pautas de general aplicación a todas las Cooperativas El punto de partida lo constituyen los principios cooperativos formulados por la ACI, que al resultar comunes a cualquier cooperativa, permiten el objetivo de la comparabilidad de datos entre este tipo de empresas. Su funcionamiento se basa en el empleo de *indicadores sociales,* siendo algunos comunes y otros no a todas las cooperativas.

Obligatoriedad

Adaptado de Soto Alemán et al, 2019.

La tendencia en Latinoamérica sobre regulación del balance social ha sido generalmente de aplicación voluntaria con incentivos para fomentar su práctica, aunque cada vez más se aboga por la inclusión y exigencia obligatoria de información social.

Parece necesario a mediano plazo -por vía legislativa- la imposición del balance social sobre todo en su segunda acepción, como un sistema de medición del grado de cumplimiento de los principios y objetivos sociales que informan las cooperativas, mutuales y demás empresas solidarias, como la hace la Ley de Economía

INDICE GENERAL

Popular y Solidaria del Ecuador, de 2011 que incluye, además la acreditación de la preservación de la identidad, la incidencia en el desarrollo social y comunitario, así como su impacto ambiental, educativo y cultural.

En ponencia al Congreso Argentino de la Cooperación de 2004, Fernández et al (2004) opinaron que, ante la falta de un tratamiento integral del tema por la legislación vigente y la escasa experiencia en cuanto a su implementación práctica, se considera que su presentación en nuestro medio, por lo menos en un principio, debería ser facultativa.

Paralelamente, los Organismos de Contralor y las Cooperativas de Grado Superior, debieran instruir a las entidades de base en cuanto a cómo implementarlo y los beneficios que reporta. Una vez superada esta etapa, y para asegurar su emisión generalizada, se propone incorporar a la legislación cooperativa la obligación de presentar un balance social junto a los estados contables tradicionales, para cooperativas de gran dimensión.

Un escenario distinto tiene lugar en el ámbito europeo donde existen normativas que además de exigir con carácter obligatorio la información social (Francia, Italia y Reino Unido) se establecen indicadores concretos (Reino Unido), así como existen órganos encargados de la supervisión y control que deben dar seguimiento al impacto de estas entidades en sus comunidades, con facultad sancionadora (Reino Unido).

El Código Cooperativo de Portugal (2015) establece la obligación de comunicar a la Autoridad de Supervisión anualmente, copia del balance social de cada cooperativa.

De esta manera, el balance social se convertiría en el mecanismo idóneo para preservar la identidad y reducir la práctica del fraude asociativo. Y ello, porque por medio del balance social se puede determinar en forma objetiva qué entidades sujetan –en los hechos- su actuación a los principios de la economía social y solidaria, y cuáles no, con lo que se hace procedente o no, el goce de los estímulos y preferencias de diversa índole que las entidades públicas conceden a las organizaciones del sector.

NORMATIVA DE BALANCE SOCIAL COOPERATIVO EN AMÉRICA LATINA

A la fecha, se han encontrado normativas sobre balance social, exclusivamente para cooperativas y mutuales de ahorro y crédito en Colombia y Ecuador.

Balance social y beneficio solidario de Colombia de las cooperativas de ahorro y crédito, 2020

Adaptado de Supersolidaria (2020)

1. Fuentes

   Circular Externa N° 09 de 2020 de la Supersolidaria

   a) Anexo 1. Formato de BS u beneficio solidario

   b) Anexo 2. Indicadores de cumplimiento de los valores y principios de la ESS

2. Concepto

   El balance social, entendido como una herramienta de la gestión socioeconómica de las organizaciones, proporciona información metódica y sistemática a sus asociados acerca del cumplimiento de la responsabilidad social asumida en el acuerdo solidario, garantizando con ello el derecho a fiscalizar la gestión que realizan los administradores conforme a las prescripciones estatutarias.

3. Herramienta

   La herramienta incorpora aspectos cuantitativos y cualitativos, sistematizados y medidos mediante un conjunto de indicadores que facilitarán la presentación del informe del Balance Social a las asambleas de asociados y/o delegado;

   Consta de tres secciones:

   a) Sección 1. Principios de la ESS: reúne la información cuantitativa y cualitativa requerida para medir el cumplimiento de los principios de la ES. Se efectúa por medio de un formato que comprende información sobre los siete principios cooperativos a través de 107 ítems.

   b) Sección 2, Indicadores de gestión, con el fin de analizar y monitorear el desempeño de las organizaciones solidarias en el cumplimiento del BS.

   c) Sección 3. Beneficio solidario: cuantifica el beneficio de carácter social que reciben sus asociados, los cuales pueden ser de carácter directo, como lo serían los auxilios y otros beneficios entregados al asociado,

INDICE GENERAL

o indirectos; reflejados en los costos y gastos asumidos por la organización en la prestación de servicios (2 ítems).

4. Presentación

   a) Obligación de presentar a la asamblea los resultados obtenidos

   b) Obligación de presentar reporte anual a la Supersolidaria

   c) La responsabilidad de presentación y reporte del BS es del órgano de administración de la entidad solidaria

   d) Se prevén sanciones administrativas por el incumplimiento de las disposiciones de la normativa.

Normativa de balance social de las Cooperativas y mutuales de Ahorro y crédito de Ecuador

Adaptado de JPRF (2022)

1. Normativa

   Resolución de la Junta de Políticas y Regulación Financiera del Ecuador de 2022

2. Definición

   El balance social (BS) es una herramienta de la gestión socioeconómica, que facilita a las entidades medirse y rendir cuentas a sus socios especialmente y a todos los demás grupos de interés que son impactados por su accionar, en relación con el cumplimiento de su esencia o identidad, es decir, desde los principios establecidos en la Ley y los valores y principios del cooperativismo y los objetivos sociales.

3. Manual de Balance Social:

   Se ordena a las entidades a elaborar un Manual de Balance Social de acuerdo con su estructura y tamaño, que contendrá al menos, lo siguiente:

   a) Objetivo general y específicos;

   b) Políticas, procesos y procedimientos para la gestión y seguimiento de Balance Social;

   c) Los roles y responsabilidades de quienes participan en Balance Social;

   d) Las estrategias de capacitación en temas de Balance Social;

   e) Metodología de medición del Balance Social; y,

   f) Parámetros de presentación de análisis y resultados.

4. Informe anual

   Las entidades incorporarán en sus informes de gestión el Balance Social, con corte al cierre de cada ejercicio fiscal, el cual deberá reflejar el cumplimiento de sus valores, los principios de la Economía Popular y Solidaria y del cooperativismo

5. Responsabilidades

   a) Consejo de administración: aprobar los procesos y políticas, el manual de balance social, las estrategias y demás.

   b) Consejo de vigilancia: verificar el cumplimiento de las funciones, responsabilidades, políticas procesos, metodología y estrategias por parte del responsable y el comité de BS.

   c) Comité de gestión conformado por un vocal del C de Ad, representante legal, responsable y secretario. Tiene por funciones todo lo relacionado con la gestión del BS

   d) Representante legal: nombrar el personal de gestión, implementar la gestión del BS, aprobar la planificación del mismo y representar a la entidad en actividades relacionadas

   e) Responsable de gestión: tiene a su cargo todas las actividades relacionadas con el mismo.

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria ejerce la normatividad secundaria y la supervisión del cumplimiento de las disposiciones sobre el BS .

INDICE GENERAL

Contenido

Control Interno 2313
Contenidos del control interno 2317
Momentos del control interno 2319
Procedimientos de control 2320
Categorías de control interno en las empresas solidarias 2323

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

57 Controles Propios

CONTROL INTERNO

Concepto

El control interno se puede definir como un proceso destinado a proporcionar seguridad razonable en las actividades de la empresa solidaria, mirando el cumplimiento de los objetivos de las siguientes categorías: efectividad y eficiencia de las operaciones; confiabilidad en la información financiera; y cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables (Durán, 2004).

El concepto de control interno se relaciona con la confiabilidad de los estados contables de la empresa, de su sistema de información interno, con su eficacia y eficiencia operativa, y con el riesgo de fraudes.

En las empresas solidaria corresponde al control privado y es el que se origina dentro de las mismas organizaciones, sea por parte de los directivos como representantes de los asociados en su calidad de propietarios o de usuarios, o porque forma parte de la función administrativa (control administrativo o de gestión) (Ramírez, 2001).

Pero, por, sobre todo, el control interno debe dirigirse en primer término a garantizar la preservación de la identidad de la empresa solidaria, lo que implica verificar el cumplimiento de los principios cooperativos, mutuales o solidarios por parte del órgano de administración, del órgano ejecutivo y, en general, de toda las instancias organizacionales, así como de la promoción y defensa de los intereses de los miembros, y de la necesaria coincidencia de la actividad de la cooperativa con el objeto de la misma establecido en el estatuto.

Objetivos

El control interno tiene por objetivos garantizar:

1. La efectividad y eficiencia de las operaciones, esto es garantizar el óptimo cumplimiento de los objetivos básicos de la entidad, salvaguardando los recursos de la misma, es decir, los activos de la empresa y los bienes de terceros que se encuentran en su poder.

2. La suficiencia y confiabilidad de la información contable, así como de la preparación de todos los estados financieros.

3. El cumplimiento de la regulación aplicable, categoría que se refiere al cumplimiento de las leyes, estatutos, reglamentos, manuales de procesos o instrucciones a que está sujeta la entidad.

4. En materia de protección: prevenir fraudes, descubrir robos y malversaciones, localizar errores administrativos, contables y financieros, y proteger y salvaguardar los bienes, valores, propiedades y demás activos de la empresa (Perdomo, en Reyes, sf).

5. Ramírez (2001) se refiere al control social, asociado a la evaluación del servicio que la empresa solidaria presta a los asociados, es decir, el órgano de control social debe evaluar el grado de satisfacción de los asociados con respecto a los servicios o beneficios que reciben.

Ramos (en Quishpe, 2015) añade los siguientes objetivos:

1. Garantizar la correcta evaluación y seguimiento de la gestión organizacional.

2. Definir y aplicar medidas para prevenir los riesgos, detectar y corregir las desviaciones que se presenten en la organización y que pueda afectar el logro de sus objetivos

3. Garantizar que el sistema de control interno disponga de sus propios mecanismos de verificación y evaluación.

Modernamente se habla de un *sistema* de control interno que tiene por objetivo estructurar un conjunto de mecanismos de control conceptualmente sólidos y razonablemente uniformes, que contribuyan para que aumenten los niveles de gestión en las diferentes áreas, de acuerdo con los preceptos contemplados en la normatividad vigente.

De otra parte, los mecanismos de fiscalización interna deben disponer de condiciones de actuación *ex ante* que permitan limitar al mínimo los mecanismos de fiscalización externa, los que deben intervenir moderadamente, teniendo en cuenta el principio de gestión democrática y el principio de autonomía e independencia (Meira, 2016).

Características (Eslava, 2011, en Quishpe, 2015)

1. El control Interno forma parte integrante de los sistemas contables, financieros, de planeación, de información y operacionales de la organización o empresa.

2. Corresponde a la máxima autoridad del organismo o entidad la responsabilidad de establecer, mantener y perfeccionar el Sistema de Control Interno, el cual debe ser adecuado a la naturaleza, estructura y misión de la organización;

3. En cada área de la organización, el funcionario encargado de dirigirla es responsable.

4. Todas las transacciones de las entidades deberán registrarse en forma exacta, veraz y oportuna, de forma tal que permita preparar informes operativos, administrativos y financieros.

5. Debe haber una adecuada distribución de funciones, de manera que se pueda diferenciar la autoridad y la responsabilidad relativa a las actividades de la empresa; y

6. Autorización y registro operacional de manera que sea de la atribución del departamento de contabilidad el hacer los registros de las informaciones y de mantener el control.

Competencia (Etcheverry, 2005)

El control interno es aquel que se ejerce por la misma empresa, con personal vinculado a ella, pero con la suficiente capacidad objetiva e identificación empresarial con su objeto, que amerita credibilidad a sus conclusiones. Este control se ejerce en forma preventiva y correctiva para que sea útil.

Ahora bien, es un hecho que, aunque en teoría la dirección representa a todos los miembros –y, por consiguiente- también a las minorías, en la práctica responde a la mayoría de los asociados que elige a los directivos. Por ello, mientras la mayoría del órgano directivo va decidiendo el rumbo de la empresa, el órgano de vigilancia acompaña y su control se limita a verificar los límites de la legalidad de algunos actos.

Por eso, el autor propone materializar en el poder de la minoría calificada de nombrar a los miembros del órgano de vigilancia que la represente, lo que solucionaría de inmediato más de un conflicto societario.

Principios

Según Cepeda (2005) los procedimientos de control interno se cimientan en dos principios fundamentales:

INDICE GENERAL

1. De publicidad

   Según el cual las decisiones de los funcionarios deben ser concebidas e impartidas mediante sistemas de comunicación, notificación y publicación que ordene la normativa que regule la actividad.

2. Principio de contradicción

   Que permite que los interesados tengan la oportunidad de conocer y controvertir las decisiones a través de los medios legales, como ocurre por ejemplo con el derecho de inspección sobre los libros y papeles de la cooperativa, atribuidos a los asociados.

Por su parte, para Perdomo (citado por Reyes, sf) hay unos principios operativos de control interno:

1. Separación de las funciones de operación, de custodia y de registro.

2. Dualidad o plurilatralidad de personas en cada operación; es decir, en cada operación de la empresa, cuando menos deben intervenir dos personas.

3. Ninguna persona debe tener acceso a los registros contables que controlan su actividad.

4. El trabajo de los empleados será de complemento y no de revisión.

5. La función de registro de operaciones será exclusiva del departamento de contabilidad.

Falta de controles internos

La inexistencia o ineficiencia de controles internos, o el incumplimiento de los principios y sistemas de control establecidos, pueden producir los siguientes efectos:

1. Configurar una causal de remoción por culpa (negligencia) de los responsables: directivos, gerente y de trabajadores que incumplan con sus obligaciones en tal sentido.

2. Dar pie para la aplicación de sanciones administrativas por parte de la Autoridad de aplicación.

3. Puede ser la base para el establecimiento de responsabilidad civil (e, incluso penal) para los responsables, por los daños y perjuicios que pudiesen ser ocasionados a la empresa por el incumplimiento intencional (dolo) o culposo (negligencia manifiesta) de los controles internos de gestión.

CONTENIDOS DEL CONTROL INTERNO

Principio

El control interno involucra el sistema de planeación, las normas, métodos y procedimientos utilizados en la empresa para el desarrollo de sus funciones, y los mecanismos e instrumentos de seguimiento y de evaluación que se empleen para retroalimentar el ciclo de operaciones y el desempeño del organismo, de tal manera que este control sea diseñado, implementado y ejecutado por la misma empresa, siendo un control integral y genuino, acoplado según su naturaleza y misión (Cepeda, 2005).

El control está integrado por las operaciones tendientes a la evaluación de la ejecución; el control en sí mismo que es garantizar el cumplimiento de los objetivos trazados y que las operaciones no se desvíen de la pautado. Mide el desempeño en relación con las metas y los planes y persigue corregir las desviaciones.

Ámbitos de control

Adaptado de Eumed.net (2010), en Quishpe (2015)

1. El control interno contable (o financiero):

   Son las medidas que se relacionan directamente con la protección de los recursos, tanto materiales como financieros, autorizan las operaciones y aseguran la exactitud de los registros y la confiabilidad de la información contable, ejemplo: la normativa de efectuar un conteo físico parcial mensual y sorpresivo de los bienes almacenados. Consiste en los métodos, procedimientos y plan de organización que se refieren sobre todo a la protección de los activos y asegurar que las cuentas y los informes financieros sean confiables.

   Este control tiende a que las operaciones y transacciones se ejecuten con la autorización general y específica, así como también que las transacciones sean registradas para la preparación de los estados financieros sujetos a principios y normas técnicas de contabilidad.

2. El control interno administrativo

   El control interno administrativo contiene el plan de organización de todos los métodos y los procedimientos de la empresa que se relacionan principalmente con la eficiencia

INDICE GENERAL

y eficacia de las actividades que se realizan en cada procedimiento y se adhieren a las políticas que tiene relación directa con los registros financieros.

Son las medidas diseñadas para mejorar la eficiencia operacional y que no tienen relación directa con la confiabilidad de los registros contables. Ejemplo de un control administrativo, es el requisito de que los trabajadores deben ser instruidos en las normas de seguridad y salud de su puesto de trabajo, o la definición de quienes pueden pasar a determinadas áreas de la empresa.

Son procedimientos y métodos que se relacionan con las operaciones de una empresa y con las directivas, políticas e informes administrativos. Entonces el Control Interno administrativo se relaciona con la eficiencia en las operaciones establecidas por la entidad.

Elementos

Según Ramírez (2001) el control interno se refiere a tres elementos esenciales de la empresa solidaria, como son:

1. El control de los resultados

   En cuanto que el órgano de control social interno debe fiscalizar si la empresa a que se afiliaron los miembros está o no satisfaciendo las necesidades sociales, económicas, culturales o ecológicas, es decir, si está cumpliendo el objeto para el cual se constituyó dicha entidad; determinar si la empresa es eficiente: si es competitiva en el mercado, ya sea por costos y, o por calidad de sus servicios, por lo que sus miembros piensan dos veces antes de desplazarse hacia la competencia, y si es eficaz, esto es, si atiende satisfactoriamente a sus miembros y con ello se garantiza que la empresa defienda y promueva sus intereses.

2. El control de los procedimientos

   En el sentido de que se debe verificar si los resultados obtenidos se lograron observando la ley, el estatuto y los reglamentos de la entidad, así como teniendo en cuenta el objetivo de la entidad, los principios y los valores solidarios que la caracterizan; si los procedimientos son acomodados o contienen vicios que riñen con la ética empresarial, o si representan los intereses de determinados grupos y no los intereses de la entidad.

3. Velar por el cumplimiento de los derechos y de las obligaciones de los asociados.

MOMENTOS DEL CONTROL INTERNO

El control interno se realiza en diversos momentos (Quishpe, 2016):

Control previo

El control previo es el examen de operaciones y transacciones propuestas antes de su ejecución con el propósito de establecer su propiedad, legalidad, y veracidad. Llamados también pre-controles: son los encargados de garantizar que antes de iniciar o emprender una acción se encuentren disponibles los recursos humanos, materiales y financieros que se haya presupuestado, tanto en la cantidad como en la calidad requerida.

Control concurrente

Se define el control concurrente como los controles que se realizan mientras se desarrolla una actividad. La forma más conocida de este tipo de control es la supervisión directa. Se refiere a los procedimientos de supervisión permanente durante la ejecución de las operaciones con el objeto de asegurar:

1. El objeto de resultados previstos.
2. La ejecución eficiente y económica de las funciones encomendadas a cada servidor.
3. Cumplimiento de disposiciones legales, reglamentarias y normativa.
4. Aprovechamiento de todos los recursos; y
5. Adopción de medidas correctivas necesarias.

Así, el control concurrente ayuda a supervisar de manera oportuna y a corregir situaciones que aparezcan en el proceso de las actividades evitando así menos errores.

A su vez, para Duque (2017) el control concurrente puede ser:

1. Directivo

   Denominado también control de alimentación hacia adelante, son los que tienen por objeto descubrir las desviaciones respecto a alguna meta o norma, que permiten que se hagan correcciones antes de finalizar determinada serie de

INDICE GENERAL

acciones. Estos son efectivos cuando el gerente o el nivel superior es capaz de obtener información precisa y oportuna sobre los cambios en el entorno o el avance hacia la meta deseada.

2. De selección preliminar

   Son los que se implementan para que una operación continúe, de manera que antes de permitirse, hay que aprobar un procedimiento o satisfacer determinadas condiciones. Son útiles como medio para realizar una doble comprobación y se usan cuando se ejecutan grandes gastos pues proporcionan un margen adicional de seguridad.

Control posterior:

Son los controles que se llevan a cabo después de la acción. De esta forma, se determinan las causas de cualquier desviación del plan original, y los resultados se aplican a actividades futuras. Es el examen posterior a las operaciones financieras o administrativas de una entidad u organismo, esto se lo realiza por medio de la auditoria. Son los encargados de medir los resultados de una acción terminada. Se investigan las causas de las desviaciones respecto al plan o presupuesto, y luego los hallazgos se aplican a actividades futuras.

PROCEDIMIENTOS DE CONTROL

Adaptado de Quishpe (2015)

Concepto

Un procedimiento se define como el modo de proceder o el método que se implementa para llevar a cabo ciertas cosas, tareas o ejecutar determinadas acciones. Los procedimientos dentro de una empresa son parte de un proceso, compuesto por una serie de actividades acopladas a un objetivo en común, de tal manera que con los procedimientos se puede esclarecer la forma de realizar una determinada actividad.

Para ejecutar sus actividades de manera efectiva, las empresas necesitan poner en práctica ciertas técnicas y métodos que conllevan a desarrollar coordinadamente las operaciones. Son como el "seccionamiento" funcional del acto administrativo, y se dan en todos los niveles de la empresa, por lo que se define entonces como un plan de trabajo, preciso y minucioso previamente elaborado y verificado en la práctica experimentalmente.

Son medios utilizados para facilitar la realización de las labores específicas y reiterativas que conforman funciones administrativas y productivas. Ninguna empresa puede lograr éxito continuo sin prestar atención a mantener buenos sistemas de procedimientos actualizados por escrito que sirvan de guía a todos los interesados en la ejecución de sus asignaciones de trabajo.

Características

1. No son de aplicación general: son específicos, es decir pueden elaborarse diferentes procedimientos para una misma labor dependiendo de las necesidades y características particulares de cada organización.

2. Son continuos y sistemáticos: por lo tanto, son de gran aplicación en los trabajos que se repiten, y de esta manera se evita a la gerencia a tomar decisiones cada vez que tenga que ejecutarse ese trabajo.

3. Son estables: porque siguen una misma secuencia elaborada con antelación.

4. Son flexibles: pueden adaptarse a las exigencias de nuevas situaciones y circunstancias.

Procedimientos de control interno

Aun cuando los procedimientos de comprobación y el control interno cambian de una empresa a otra, para Uzcátegui (2009) generalmente son los siguientes:

1. Se debe separar el manejo de un activo de su contabilización.

2. Debe dividirse el trabajo, de modo tal que una persona no domine un procedimiento desde su origen hasta el final. Ninguna persona individualmente debe tener completamente a su cargo una transacción. Cualquier persona, deliberada o inadvertidamente, cometerá errores, pero es probable que en un error se descubra si el manejo de una transacción está dividido entre dos o más personas.

3. La contabilidad y las operaciones deben estar separadas. Un empleado no debe ocupar un puesto en que tenga control de la contabilidad y, al mismo tiempo, control de las operaciones que ocasionan asientos de la contabilidad. Por ejemplo, el tenedor de libros que lleva el mayor general no debe tener acceso a la caja o al registro de ventas al contado.

4. Darles vacaciones a los empleados y de ser posible, rotarlos de posición dentro del trabajo. Debe haber rotación entre los empleados asignados a cada trabajo; debe imponerse la obligación de disfrutar de vacaciones entre las personas

INDICE GENERAL

que ocupan un puesto de confianza. La rotación del personal reduce las oportunidades de cometer un fraude, indica la adaptabilidad de un empleado y frecuentemente da por resultado nuevas ideas para la organización.

5. Suscribir pólizas de fidelidad o exigir fianza a los empleados, a fin de evitar o aminorar la tentación que se apropien de algún activo de la empresa. Los empleados deben tener pólizas de fianza. La fianza protege a la empresa y actúa como disuasivo psicológico en el caso de un empleado en tentación.

6. Deben fijarse responsabilidades, es decir, asignar cuidadosamente los deberes de cada quien, de forma tal de que haya personas específicamente responsables de aéreas particulares de trabajo. Ello se hace mediante el manual de cargos.

7. Debe escogerse y entrenarse cuidadosamente el personal de empleados. Un entrenamiento cuidadoso da por resultado mejor rendimiento, costos reducidos y empleados más atentos y activos. Se debe disponer de un personal adiestrado, calificado y capacitado para llevar los registros y el control de las transacciones, en forma adecuada.

8. Deben estar por escrito las instrucciones sobre las operaciones; es decir, se necesita un manual de procesos o de procedimientos, un catálogo de cuentas e instrucciones similares, al fin de lograr tratamientos coherentes a una misma clase de transacciones, instruir a trabajadores nuevos, fomentar la eficiencia y evitar errores.

9. Utilizar las cuentas de control, ya que a través de ellas se mide la exactitud de los saldos de las cuentas y la eficiencia y la honestidad de los empleados que han realizado las diferentes secciones del trabajo.

10. Utilizar el sistema de contabilidad por partida doble, tanto en las empresas grandes como en las pequeñas. No deben exagerarse las ventajas de protección que presta el sistema de contabilidad de partida doble. Este sistema no sustituye el control interno. Errores también se cometen en la contabilidad por partida doble, y el sistema por sí solo no probara una omisión, un asiento equivocado, o la falta de honradez.

11. Debe reglamentarse el uso de los equipos, especialmente los automóviles, en vista de la tentación de hacer uso personal de las propiedades de la empresa.

12. Evitar los parentescos y "recomendados" entre el personal.

13. Ejercer una vigilancia discreta y periódica de la vida privada de los empleados.

14. Tratar de mecanizar lo más posible el trabajo administrativo, con el fin de obtener rapidez, nitidez y mayor exactitud en la información.

15. Establecer las reglas invariables de realizar los pagos por cheques, excepto las erogaciones pequeñas, controladas por la caja chica.

16. Depositar diariamente en los bancos los cobros, ventas y todos los ingresos de efectivo.

CATEGORÍAS DE CONTROL INTERNO EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

La fiscalización interna no puede ser igual en todo tipo de empresas, sino que "... deberá atender a criterios de racionalidad vinculados a la dimensión de las entidades, de tal manera que en empresas de muy escasa dimensión no se constituya en una carga de difícil concreción y optimizando su funcionamiento en las grandes cooperativas" (Comisión 1, 1992).

De manera -propone la Comisión- que se debieran establecer categorías de control de las entidades, de acuerdo con el número de asociados y a la magnitud de su operatoria en, por ejemplo:

En las pequeñas organizaciones

Adaptado de Uzcátegui (2009)

La extensión y efectividad del control interno depende, muchas veces, del tamaño de la empresa, ya que un sistema adecuado presupone una organización suficientemente grande para permitir la completa separación de las funciones de contabilidad por departamentos.

Generalmente la empresa pequeña tiene un sistema de control débil, debido a la poca cantidad de empleados y la oportunidad de lograr una subdivisión de trabajos y responsabilidades es muy difícil o nula; por esa razón, el control interno tiende a desaparecer o ser muy débil.

Sin embargo, por muy pequeña que sea la empresa, pueden adoptarse los siguientes controles internos:

1. Contabilidad por partida doble.

INDICE GENERAL

2. Uso de caja registradora.
3. Preparación de estados financieros mensuales.
4. Conciliación mensual de las cuentas bancarias.
5. Depositar diariamente todos los ingresos de efectivo
6. Realizar los pagos mediante cheques, con soporte adjunto.
7. Preparar recibos de servicios y facturas de ventas pre numeradas.
8. Información estadística en relación a las unidades compradas, producidas, vendidas y en existencia.
9. Revisión y cancelación de los pagos hechos por caja chica.
10. Preparar y enviar mensualmente los estados de cuentas a los miembros.
11. Emitir los cheques a nombre del proveedor correspondiente; es decir no emitir cheques al portador.

En pequeñas cooperativas con alta participación

Se propone el control en cabeza de los asociados con base en el principio de auto-organicismo. Incluso, muchos opinan que debería prescindirse del órgano colectivo de control interno y dejar al campo de la autorregulación la implantación de comisiones supervisoras para que las entidades que lo deseen articulen su estructura de administración en un solo órgano. Y –adicionalmente- que se diseñen algunas normas operacionales, tales como informe anual de gobierno corporativo, página web institucional, información adicional obligatoria y elaboración de códigos de conducta.

En cooperativas de envergadura intermedia

Se le añade la sindicatura unipersonal o colegiada (consejo o junta de vigilancia) con el auxilio de la auditoría externa. Comoquiera que el régimen de este órgano está diseñado (compuesto por socios sin la debida formación, no retribuidos, que suelen ser elegidos por la asamblea al mismo tiempo y por el mismo tiempo que a los consejeros por lo que es fácil que pertenezcan al mismo grupo de socios mayoritario y, sobre todo por las escasas funciones y poderes que la ley les otorga para realizar una verdadera intervención en caso de detectar irregularidades en la gestión), de poco suele servir como control de tarea de los administradores. Y esta escasa utilidad se manifiesta casi nula sin más criterio que el reparto de cargos entre los pocos miembros de la sociedad y donde este órgano se percibe más como una carga que otra cosa.

En las grandes cooperativas

La constitución de sindicatura profesional colegiada, con formación profesional específica y matriculación especial en los respectivos colegios profesionales. A este órgano se le pueden atribuir reales funciones de control y supervisión del ejercicio de la gestión social e, incluso con un importante papel en la designación y nombramientos de cargos.

Algunas medidas de control interno en la legislación cooperativa italiana (Marano, 2004):

1. Obligación de certificación anual del balance para cooperativas que tengan más 60 millones de euros de producción y 4 de millones de reservas.
2. Se otorga al consejo de vigilancia (sus integrantes deben ser miembros) competencia que en otros sistemas corresponden a la asamblea: la nominación y la revocación de los componentes del consejo de gestión (los administradores), el ejercicio de la acción de responsabilidad de los mismos y la aprobación del balance.
3. Las asambleas separadas preceden obligatoriamente la asamblea general.
4. Al vencerse el tiempo para ser miembros del consejo de administración, el socio puede ser electo para el consejo de vigilancia.
5. Se permite que el consejo de administración no decida con el método colegial (mayoría) sino con la técnica del consenso expreso por escrito o de la consulta escrita. La poca formalidad de esto impone al estatuto regular puntualmente: cuándo y cómo puede ser dado el consenso entre los directivos.
6. Puede darse en arbitraje externo la solución de las diferencias que surjan entre quienes detentan el poder de administración, en orden a las decisiones relativas a la gestión de la entidad. Y que la decisión adoptada por el mismo sea vinculante, sustituyéndose a la selección de los administradores.

INDICE GENERAL

Contenido

Auditoria interna 2327
Auditoria externa 2329
Tipos de auditoría..... 2330
La auditoría en las empresas solidarias 2332
Auditoria en la legislación cooperativa latinoamericana 2334
El Caso de Alemania 2335
El auditor 2336
Responsabilidad del auditor 2340
La comisión de auditoría 2342
Las normas de auditoría generalmente admitidas 2343
El informe de auditoría 2344
Eventos posteriores a la auditoría 2347

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

58 Auditoría

Es necesario diferenciar dos tipos de auditoría: la interna y la externa

AUDITORIA INTERNA

Concepto

"The Institute of Internal Auditors" considera la auditoría interna como "... una actividad independiente y objetiva de aseguramiento y consulta, concebida para agregar valor y mejorar las operaciones de una organización. Ayuda a una organización a cumplir sus objetivos aportando un enfoque sistemático y disciplinado para evaluar y mejorar la efectividad de los procesos de gestión de riesgos, control y dirección" (Citado por Cabaleiro y Ruiz, 2002).

La auditoría interna es conocida, también, como intervención de cuentas. Forma parte del sistema de control interno de una empresa solidaria y es el principal pilar de un autocontrol adecuado. La calidad del sistema de control interno y del departamento de la revisión interna es decisiva para el desempeño de la entidad y servirá de base para el trabajo que deba realizar el auditor externo y el órgano supervisor.

Objeto

La auditoría interna se propone emitir un dictamen o informe juicioso, ecuánime, veraz e imparcial sobre lo examinado bajo normas profesionales de trabajo, dirigido a quien requirió los servicios profesionales (Peña, 2000).

La idea de la auditoría interna es recoger información sobre un área de la empresa, verificarla, evaluarla y con ella hacer recomendaciones que pueden servir a la gerencia o al órgano directivo para la toma de decisiones acertadas o para calcular los niveles de riesgo. Puede tener un cubrimiento parcial o total, pero sus resultados son apenas sugerencias que no tienen carácter obligatorio y que el contratante las puede acoger o no, según las circunstancias.

Por lo tanto, sus efectos no son responsabilidad del auditor interno sino del órgano que las implementa. De hecho, es una evaluación a posteriori, y de por sí es una valiosa herramienta para la gerencia y hace parte del sistema de control interno de la em-

presa. La auditoría interna es dependiente de quien haya nombrado al auditor (Ramírez, 2001).

Competencia

Es desarrollada por personal especializado vinculado laboralmente a la empresa y se concibe como un servicio a la gerencia o dirección, mediante la evaluación imparcial de todas las fases del proceso administrativo, operativo, legal, financiero, informático y social que involucra desde la imagen corporativa hasta los resultados, convirtiéndose mediante el informe oportuno en un control de controles. Es el mejor apoyo de la dirección, que examina causas y efectos dando relevancia a las primeras (Peña, 2000).

La auditoría interna la realiza un empleado de la administración social. Su objeto principal es satisfacer las necesidades de la administración. Realiza el examen de las operaciones y el control interno se realiza principalmente para mejorar y desarrollar el cumplimiento de las políticas y normas, sin limitarse a los asuntos administrativos, contables y financieros, sino también a la revisión permanente de las actividades de la entidad, así como puede realizar verificaciones de tipo operativo, que en sí tengan que ver con la actividad de la empresa.

Su tarea está dividida en relación con las áreas operativas y líneas de responsabilidad administrativa y está directamente relacionada con la prevención y detección de fraudes.

El auditor debe ser independiente de las personas cuyo trabajo se analiza, pero subordinada a las necesidades y los deseos de la alta dirección. Por último, cabe señalar que no está limitado a los controles administrativos y contables, sino que también puede realizar verificaciones de tipo operativo, que en sí tengan que ver con la actividad de la empresa (Moirano, 2008).

Algunos plantean que el órgano interno de control y vigilancia, asuma la función de auditoría interna. Para ello se propone que debe asumir el control sobre el conjunto de actividades de la entidad, función que, además, ha de ser complementaria y no subsidiaria de la auditoría de cuentas externa.

Asimismo, se plantea la necesidad de que tenga carácter consultivo y de asesoramiento para la dirección de modo permanente y que esté integrado por personas que posean la capacidad y experiencia profesionales que un órgano de estas características precisa (Cabaleiro y Ruiz, 2002).

Para alguna parte de la doctrina, la auditoría puede ser considerada como un *órgano* dentro de la empresa asociativa, ya que posee una regulación especial y, en ciertos casos, una clara responsabilidad derivada de aquella. Incluso, hay quienes opinan que cumple una función de funcionario de contralor por delegación del poder público. Otros autores sostienen, en cambio, que no se trata de un órgano sino de un servicio profesional independiente contratado por la empresa.

AUDITORIA EXTERNA

Concepto

Tradicionalmente, la auditoría se considera como el proceso de revisión o examen por parte del auditor para obtener y evaluar íntegra y objetivamente, la plena prueba o evidencia de la información financiera, del comportamiento financiero y económico y del manejo de una entidad con el propósito de informar sobre el grado de correspondencia entre aquellos y los criterios o indicadores establecidos o los comportamientos generalizados.

El informe o dictamen que presenta el auditor otorga fe pública a la confiabilidad de los estados financieros, y por consiguiente, de la credibilidad de la gerencia que los preparó (Cardozo 2007).

Sin embargo, su concepto es más amplio, ya que comprende, analizar si la gestión de la empresa corresponde a las exigencias de la rentabilidad y de la conveniencia, además, en las empresas solidarias, si ha cumplido con su mandato esencial de promoción de los intereses de sus asociados.

Conveniencia y limitaciones de la auditoría externa

Para Vargas (2009) son evidentes las ventajas de una revisión de cuentas o verificación contable por profesionales externos, pero también es cierto que los sistemas de censura de cuentas por expertos son caros, y muchas veces ese interés de la cooperativa choca con la limitación de medios con los que cuentan estas sociedades.

El incumplimiento de la obligación de auditar las cuentas tiene consecuencias especialmente graves, ya que se suele calificar de infracción muy grave su incumplimiento, aparte de importantes sanciones, la pérdida de beneficios fiscales y subvenciones que supone la descalificación de la cooperativa.

Características

La realización de la auditoría puede ser obligatoria o facultativa para todas las empresas, o según el monto del capital, el volu-

INDICE GENERAL

men de operaciones, la antigüedad o el número de miembros.

1. Confidencialidad en su elaboración y publicidad de los resultados

2. Tiene una periodicidad determinada, ordinariamente anual, aunque podría ser en lapsos mayores, particularmente en empresas de pequeñas dimensiones o en organizaciones solidarias simplificadas. Algunos ordenamientos exigen la rotación mínima del auditor cada 4 o 5 años.

3. El trabajo de auditoría podría ser separado estrictamente de la consultoría para minimizar conflictos de interés (Arzbach y Durán, 2020);

4. La auditoría debe ser integral.

   Esto es, el auditor debe fiscalizar sobre la faz contable la legalidad de los estados contables, el control de comprobantes, las registraciones, si estas se realizaron según procedimientos pre-establecidos, etc., y establecer en su caso la existencia irregularidades que permitan inferir delitos contra la entidad, sus asociados o terceros.

TIPOS DE AUDITORÍA

Auditoría formal o de legitimidad.

Es aquella que tiene por finalidad establecer si los resultados de la gestión se reflejan en forma aritméticamente correcta en el balance. Es un servicio técnico contable del que se vale la cooperativa para verificar la información contable tendiente a determinar la confiabilidad de los estados contables y de los informes; en un sentido más amplio se puede decir que consiste en el análisis de los libros, cuentas, comprobantes y registros de la cooperativa con el objeto de comprobar su exactitud (Cuesta, 2000). Se extiende a comprobar si los preceptos legales y las disposiciones complementarias han sido observados.

Es la llamada auditoría de cuentas que para Llobregat (2010) es la actividad que realizan los auditores independientes y que consiste en analizar, mediante la utilización de técnicas de revisión y verificación idóneas, la información económico-financiera que se deduzca de la documentación contable y que tiene como finalidad la emisión de un informe a través del cual se ponga en de manifiesto su opinión responsable sobre la fiabilidad de la citada información, con el fin de que la misma se pueda conocer y valorar por terceros interesados.

Pero, también puede ser material

Esto es, la actividad, efectuada generalmente por una persona ajena a la empresa, que tiene por objeto obtener a intervalos regulares o irregulares, un juicio de la mayor objetividad posible acerca de la corrección y acierto de los actos cumplidos por la gerencia; acerca de la calidad de la gestión administrativa, la diligencia y la prudencia, y si estuvo de acuerdo con los objetivos de la empresa (Münkner, 1982).

De acuerdo con su alcance (Peña, 2000)

La auditoria puede ser:

1. Financiera

   Versa sobre la razonabilidad o grado de acercamiento representativo a la realidad económico-financiera de la empresa; examina y evalúa los saldos y su representación en los estados financieros, de acuerdo a las normas de auditoría.

2. Operacional

   Se refiere a la verificación y revisión de las operaciones efectuadas por la empresa y de los procedimientos establecidos. Incluye las distintas etapas de compras, almacén, inventarios, producción, ventas, cartera, cobranzas, finanzas, recursos humanos, pagos, control de calidad, inversiones, presupuesto, impuestos, sistema contable, procesamiento electrónico, etc.

3. Administrativa o de gestión

   Consiste en el examen del funcionamiento del establecimiento empresarial y el cumplimiento de los planes, políticas, metas y objetivos trazados, en todas las etapas del proceso administrativo.

   Señala Henry (2006) que convendría verificar que los objetivos globales que se habían fijado los cooperadores han sido obtenidos o al menos son respetados y que las decisiones tomadas les son conformes. En este caso, la auditoría tiende a efectuar un balance social paralelo al balance económico o financiero.

   A este nivel el examen de las actas del consejo de administración podría ser rico en informaciones. En fin, el punto de vista de los miembros deberá ser recogido, y sus opiniones servirían a establecer el informe final.

INDICE GENERAL

4. Del control interno (Reyes et al, sf)

La auditoría incluye, además, el estudio y evaluación del control interno llevado por la empresa que le sirva de base para determinar el grado de confianza que va a depositar en él y le permita determinar la naturaleza, extensión y oportunidad que va a dar a los procedimientos de auditoría.

El hecho de que existan formalmente políticas o procedimientos del control, no necesariamente significa que éstos estén operando efectivamente. De manera que el auditor debe determinar la manera en que la entidad ha aplicado las políticas y procedimientos, su uniformidad de aplicación y qué personas las ha llevado a cabo, para concluir que efectivamente esté operando.

La evaluación del control interno es la estimación del auditor, hecha sobre los datos que ya conoce a través del estudio, y con base en sus conocimientos profesionales, del grado de efectividad que este control interno suministre.

LA AUDITORÍA EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Adaptado de Henry / 2013)

Además de los requisitos generales que debe cumplir la auditoría en toda empresa, en el sector cooperativo y de la economía social y solidaria, la auditoría toma unos caracteres específicos que son los siguientes_

La auditoría cooperativa debe versar sobre el cumplimiento de los objetivos de la misma.

El hecho que el objetivo de los miembros difiere del interés estrictamente financiero de los accionistas de una empresa comercial, será tenido en cuenta sobre todo por los auditores formados en la materia. De ahí que la auditoría de una cooperativa no se podrá efectuar sólo basándose en los documentos contables. Será conveniente verificar que se hayan respetado los objetivos globales definidos por los miembros, y que las decisiones adoptadas sean conformes a este respecto (Henry, 2000).

La auditoría social de la empresa sirve para velar por la promoción de sus miembros.

Señala Münkner (2015) que hay una tendencia de aproximar la auditoría cooperativa a la auditoría de la empresa, es decir, que sólo requieren auditoría financiera como control externo obligatorio. Esto significa descuidar o ignorar el objetivo cooperativo especial de promoción de los miembros y la necesidad de una auditoría de gestión integral por expertos especialmente calificados para medir el éxito en la promoción de miembros.

La auditoría tiene carácter universal

La auditoría de una cooperativa no puede ser realizada únicamente sobre la base de los documentos contables. Los auditores tienen que verificar si los objetivos generales, establecidos por los asociados, fueron alcanzados o al menos adelantados y que las decisiones de la administración fueron tomadas en conformidad con ellos (auditoría de gestión para el establecimiento de un balance social, además del financiero o económico). El examen de las actas de las reuniones del consejo de administración podría aportar información útil.

Como se ha constatado en Brasil, la auditoría poco ha influenciado para elevar el nivel de los controles, ya que se ha limitado a un examen de los comprobantes contables, olvidando diagnosticar el universo de la cooperativa, especialmente en los sectores comercial, industrial, organizacional y social, Y sus pareceres han servido mucho más a los bancos, como especie de "avales" para dar seguridad en los préstamos (Périus, 2001).

La auditoría debe ser participativa

Los asociados deben ser consultados y su opinión tomada en cuenta en la elaboración del informe final. La Ley Alemana da a la Federación de Auditoría Cooperativa los poderes necesarios para que se asegure que los asociados reciban cumplida información de los resultados de la inspección (Münkner, 1982).

La auditoría es tutorial o asesora

Los auditores no deben limitar su tarea a un control *ex post*, sino que también deben asesorar sobre cómo mejorar la gestión y la administración de la cooperativa. El conflicto potencial entre el monitoreo y el papel promocional no ha conducido a problemas significativos en aquellos países donde esta modalidad de auditorías ha venido siendo realizada desde hace muchos años.

La auditoría es de frecuencia variable

Mientras que la auditoría interna es realizada de forma continua, la frecuencia de la auditoría externa podría variar en función del volumen de facturación, el tipo de actividades, el tamaño del capital, el volumen de negocios con no asociados y otros criterios similares a los utilizados para definir a las estructuras cooperativas simplificadas.

INDICE GENERAL

Pareciera que en empresas de pequeñas dimensiones la exigencia de una auditoría en regla anual sea innecesaria, además sus costos podrían rebasar las posibilidades económicas de la empresa.

La Ley Marco para las cooperativas de América Latina, habida cuenta de la realidad local, faculta a la Autoridad de aplicación a eximir de la obligación de contar con auditoría a las cooperativas cuya situación económica, actividad o ubicación geográfica lo justifiquen.

En caso de no hacerse en los plazos estipulados, la ley española de 1999, prevé que el 5%de los asociados puede solicitarle al Registrador de Cooperativas que con cargo a la sociedad, nombre un revisor para que efectúe la revisión de la contabilidad (Dabormida, 1999).

Es obligatoria y accesible

El establecimiento de un sistema de auditoría eficaz e imparcial, dotado de auditores cooperativos calificados cuyos servicios sean accesibles para todas las cooperativas debería ser obligatorio.

Es especializada

La auditoría externa se llevará a cabo por una organización cooperativa de grado superior o por auditores privados, preferiblemente auditores matriculados. Sin embargo, si el movimiento cooperativo no estuviera capacitado aún para prestar estos servicios y si los servicios privados no estuvieran disponibles o fueran muy costosos, una autoridad pública podría auditar temporalmente a las cooperativas.

En ningún caso, una unidad administrativa encargada de la promoción o el registro de las cooperativas podría actuar como auditora. Una autoridad pública puede ejercer la potestad de auditar permanentemente si su independencia con respecto a las injerencias del gobierno estuviera garantizada.

Se hace con cargo al presupuesto de la empresa –de ser posible- mediante la constitución de un fondo para auditorías.

AUDITORIA EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA LATINOAMERICANA

La exigencia de auditoría externa anual es mayoritaria (14 leyes) la que generalmente realiza la Autoridad pública de supervisión y, en ciertos casos, sea la Federación respectiva o una empresa especializada.

La auditoría se deja más en manos externas, a que constituya una práctica interna (solamente la exigen 8 leyes). Interesante la situación de Ecuador, Guatemala, Puerto Rico y Venezuela, donde se prevén ambas auditorías, o cuando se exime de autoría externa a la CAP de pequeñas dimensiones, calculadas sobre activos, como es el caso de México.

La exigencia de auditoría externa anual es mayoritaria (14 leyes) la que generalmente realiza la Autoridad pública de supervisión y, en ciertos casos, sea la Federación respectiva o una empresa especializada.

Exigencia de auditoria en leyes cooperativas de América Latina

Interna	Bolivia, Guatemala, Ecuador, Panamá, Perú, Puerto Rico Salvador, Uruguay y Venezuela
Externa	Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Costa Rica, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Puerto Rico, Salvador, Uruguay y Venezuela

Fuente: elaboración propia

EL CASO DE ALEMANIA

Adaptado de Münkner (1989)

En Alemania existen las federaciones de auditoría a las que es obligatorio para la cooperativa afiliarse. Frente a la objeción de que con ello se viola el principio de libre ingreso, el Tribunal Constitucional de Alemania dictaminó que la afiliación obligatoria no iba en contra de ninguna ley, debido a que nadie está obligado a formar o unirse a una cooperativa.

La Federación designa el revisor quien debe probar su capacitación e inscripción especial. El revisor es independiente y no está sometido a instrucciones en el ejercicio de la revisión. La Federación lo apoya, le pone a disposición asistentes, esquemas de revisión y soporte lógico y servicios de oficina. La Federación tiene que opinar sobre el informe del revisor, está integrada en el seguimiento de la revisión y en el saneamiento de defectos. Además, se dedica a la formación específica y a la capacitación de los revisores empleados (Dellinger, 2003).

En Alemania la auditoria cooperativa es una inspección extensi-

va que cubre el análisis de la situación económica y el asesoramiento sobre la dirección. Se hace con auditores especializados con experiencia y preparación, que efectúan su trabajo con especial diligencia y confidencial. El informe final es presentado por la Federación como institución.

En síntesis, señala Münkner que "La federación no tiene fuerza para obligar a la implantación de sus recomendaciones para mejorar la dirección o para corregir los errores descubiertos durante la inspección. Sin embargo, la ley da a la Federación los poderes necesarios para que se asegure de que los asociados de las cooperativas reciban cumplida información de los resultados de- la inspección".

EL AUDITOR

Función

La función de auditoría externa es llevada a cabo por un auditor, persona física, que puede actuar en forma individual, pertenecer a un organismo del sector solidario, esto es, a una entidad u organismo de integración especializado en auditorías sectoriales, o a una entidad del sector privado o del público, técnico en la materia.

Señala Bonardell (2012) que para conseguir la confianza de los inversores, acreedores y usuarios en general de la información financiera, es necesario que el sistema cuente con un procedimiento de verificación que le proporcione credibilidad, pues no puede olvidarse que la elaboración de la contabilidad corresponde a quienes por medio de ella rinden cuenta de su gestión o divulgan su rentabilidad y solvencia. A satisfacer esta necesidad han concurrido los auditores como profesionales externos e independientes dedicados a supervisar la regularidad y la veracidad de las cuentas.

El auditor externo

La auditoría puede ser realizada –también- por firmas de auditoría o auditores libres. La legislación contemporánea sólo determina las condiciones en virtud de las cuales han de tener lugar las auditorías externas, y especifica las calificaciones mínimas que se requieren para un auditor cooperativo, pero deja a las cooperativas que busquen a la persona o empresa auditora que más les convenga (OIT, 2000).

La auditoría pública

Con carácter extraordinario la auditoría es practicada por la Autoridad pública, que puede ser la Autoridad de supervisión o la de la actividad, la Autoridad de fomento, la Autoridad fiscal o por el Registro. El auditor público es llamado "auditor de último recurso".

Es criterio generalizado que se recurre a la auditoría pública en el caso que la cooperativa no pueda procurarse los servicios de un auditor privado. Igualmente, que la atribución de esta responsabilidad a una autoridad pública sólo se preverá cuando se carezca, necesariamente con carácter temporal, de estructuras competentes en el marco del movimiento cooperativo. Además, nunca podrá asignarse esta misión de control a los servicios administrativos encargados de la promoción y del registro (Henry, 2000).

Requisitos del auditor

A la persona física que realiza la auditoría normalmente se le exige, además de poseer título técnico o profesional en el área, ser especialista con experiencia y preparación en auditoría de cooperativas y mutuales. A veces se les exige una inscripción en un registro administrativo especial que lleva la Autoridad de aplicación. En principio, deben ser personas con relación independiente e imparcial respecto de la empresa que auditan.

Además, como lo hace el Código de Mutualidades de Portugal (2018) está sujeto l deber de secreto relativo a los actos cuyo conocimiento les llegue exclusivamente por el ejercicio de sus funciones. El deber de secreto profesional implica que cualquier información confidencial recibida en el ejercicio de la actividad profesional no puede ser comunicada a ninguna persona o autoridad, excepto de forma sumaria o agregada, y de modo que las entidades no puedan ser individualmente identificadas.

Se discute la posibilidad que la misma persona que ejerce el cargo de control interno (sindicatura) pueda suscribir el dictamen sobre los estados contables.

1. Algunos sostienes que ello es posible si se trata de profesionales de las ciencias contables; que ello evitaría costos a la empresa, dada la similitud entre ambos dictámenes, los cuales son complementarios. Algunos añaden el requisito que no mantenga vinculación permanente con la sociedad, debiendo elaborar ambos dictámenes en instrumentos separados.

2. Otros, por el contrario, opinan que ello sería contrario al espíritu de la ley que ha querido garantizar la independencia de la sindicatura. El auditor que es remunerado no tiene

INDICE GENERAL

independencia para acumular las funciones de síndico. Y es incompatible la acumulación de ambas funciones. Y, siendo incompatible, hay una evidente incapacidad de derecho para el ejercicio de la función, lo hace incapaz y la sanción al acto celebrado por el incapaz es la nulidad del mismo.

En consecuencia, siendo el informe del síndico elemento indispensable de los estados contables, la suscripción de este por el mismo profesional que ha certificado o auditado dichos estados contables, torna nula la decisión asamblearia aprobatoria de los mismos, pues ninguna validez puede tener la aprobación de un acto que carece de los requisitos expresamente previstos por la ley (Nissen, 2000).

Designación

El auditor es designado por un órgano interno que puede ser el deliberante o el consejo o junta de vigilancia. Puede ser nombrado –también- por el organismo de integración o por la Autoridad de aplicación en el caso que la designación correspondiente a un órgano interno no se hiciere dentro del plazo legal.

Lo que no se puede hacer es dejar su designación al órgano de gestión que tenga que ser auditado, y normalmente si la designación del auditor no se hizo oportunamente, será porque el órgano de administración no fue lo suficientemente diligente para convocar la asamblea para ese efecto (Fajardo, 1999). Puede ser que la ley no establezca nada al respecto por lo tendrá que hacerse remisión a las normas de la actividad o a las normas internas.

Sería lo más conveniente establecer que una vez sea nombrado el auditor, no podrá ser revocado sino por justa causa. Sobre el particular habría que distinguir dos aspectos en la relación de auditoría:

1. De un lado, la actividad o el trabajo del auditor, basado en la confianza por la amplitud de la información que el auditor puede reclamar a la entidad, y que deben facilitar las empresas auditadas; que puede quedar revocado unilateralmente por la empresa, alegando justa causa.

2. Y , de otro lado, la relación contractual propiamente dicha, que es un contrato de arrendamiento de obra y no se servicios, cuyo resultado y de la actividad del auditor debe ser el informe de auditoría; relación que, frustrada por voluntad de una de las partes, precisara el consentimiento de ambas partes para su resolución (Gomeza, 1999). Esto así, aunque resulte opinable si se trata de una locación de obra o de servicios, inclinándose la doctrina por esta segunda posibilidad.

La independencia es el eje central de la auditoría de cuentas

En la actualidad se distingue entre dos sistemas para regular la independencia del auditor: un sistema por principios y un sistema basado en reglas (Zubiaurre, 2014):

1. En el sistema por principios, en primer lugar, se establecen los principios o fundamentos básicos y, en segundo lugar, se determinan las posibles amenazas a dichos fundamentos y las medidas de salvaguarda para protegerlos. En este sistema, el auditor tras examinar las circunstancias, decidirá si acepta el encargo o lo rechaza.

2. En el sistema basado en reglas, se establece un listado más o menos detallado de incompatibilidades por considerarse que dichas circunstancias son contrarias a la independencia por lo que el auditor no deberá incurrir en las mismas en el ejercicio de su actividad, debiendo rechazar el encargo en todo caso.

3. El sistema más utilizado es el híbrido. Por ello, el auditor, a pesar de no estar incurso en incompatibilidad alguna, deberá examinar las circunstancias del encargo y reconocer las amenazas que pueden afectar negativamente a su independencia, pensar en las salvaguardas adecuadas para resolver dichas amenazas, reduciéndolas o eliminándolas, debiendo, finalmente, aceptar o rechazar el encargo de auditoría de cuentas.

Remuneración

El trabajo del auditor debe ser remunerado y, a la vez, se requiere que la remuneración permita el mantenimiento de su libertad e independencia en el ejercicio de su función; que sea neutral: que su imparcialidad y la calidad de su informe no lleguen a verse influidas o alteradas por los posibles contenidos de su retribución; y a la vez, que su labor –más o menos acorde con las expectativas y los intereses sociales o de determinados sectores- y el contenido de su informe –que podrá resultar "más o menos suave"- no supongan una presión sobre la cuantificación de la remuneración (Huerta, 2001).

Además, el auditor no debería poder depender financieramente del cliente (es decir, deberían existir porcentajes máximos del

INDICE GENERAL

peso de un solo cliente en los ingresos totales del auditor) (Arzbach y Durán, 2020).

RESPONSABILIDAD DEL AUDITOR

Se discute acerca de la responsabilidad civil y penal de los auditores por informes de auditoría incompletos y deficientes.

Carencia de responsabilidad

Hay posiciones que afirman la carencia de responsabilidad de los auditores, fundamentada en las siguientes razones: inexistencia de una ley que la establezca expresamente; porque la información sobre la que dictamina le es provista y porque su opinión se limita a la razonabilidad o no de los estados contables (Dellinger, 2003)

Procedencia de responsabilidad

Sin embargo, el criterio prevaleciente es que el auditor es responsable por infracción de sus deberes: se les obliga a pagar los daños ocasionados y sufren penas por ofensas penales. Son responsables por infracción de sus deberes y pagan daños y sufren penas por ofensas penales = responsabilidad civil y penal (Münkner, 1989).

Según Cuesta (2000) de la naturaleza contractual de la auditoría surge que la responsabilidad del auditor es solo de ese carácter frente a la cooperativa. En caso de incumplimiento o de deficiente cumplimiento emergerá la obligación del resarcimiento por los daños y perjuicios.

De manera que la impericia, la negligencia o la imprudencia y aun el dolo, harán penalmente responsable al auditor y también por los daños y perjuicios que su inconducta cause a la cooperativa (o la mutual) a sus asociados y a terceros.

Así lo ha señalado expresamente una sentencia del Tribunal Supremo de España del 14/10/2008 tomando en cuenta la Directiva 2006/43/C estimó que los auditores, obligados a llevar a cabo su trabajo con la diligencia debida, son responsables de los perjuicios financieros que hayan causado por negligencia. Y hay que añadir, no solo frente a quienes a ellos estén vinculados por la relación contractual en cuyo funcionamiento se produjo el deficiente cumplimiento de la estación, sino también frente a terceros que se relacionen con la cooperativa auditada.

Al respecto, la jurisprudencia italiana estableció (App. Milano el 7/7/98):

1. Que los auditores deben responder frente a los terceros que confiaron en la certificación.

2. Dos, que tal responsabilidad surge tanto de las auditorias obligatorias como voluntarias.

3. Tres, que la diligencia que debe exigirse al auditor es superior a la ordinaria del buen padre de familia.

La Corte Italiana tuvo especial interés en destacar que los auditores no pueden pretender atenuar su responsabilidad sosteniendo que han respetado puntualmente - al cumplir con su labor - los principios establecidos por los organismos profesionales que regulan su actuación, dado que "dichos principios no agotan el nivel técnico y de diligencia sobre la base de la cual deben hacerse las auditorías.

En Austria, la Federación de Auditoría responde como garante de los derechos de indemnización causados frente al revisor nombrado por la misma, si éste no puede sufragar los gastos del daño ("garantía a buen término"). En la práctica, las federaciones de revisión tienen concluidos seguros de responsabilidad civil para los revisores nombrados por ellas.

Responsabilidad administrativa

Incluso, el auditor puede incurrir en responsabilidad administrativa sancionable por la Autoridad de Aplicación en caso de haber "suavizado" un informe sobre la empresa auditada, aunque no haya infringido ninguna ley, pero no mostró la integridad ni los objetivos que se esperaban de ella.

La ley de cooperativas de Paraguay establece sanciones administrativas a los auditores en los casos en:

1. Que la firma o personas profesionales habilitadas hayan emitido dictámenes o informes de cualquier tipo en los cuales se detecten inexactitudes relevantes.

2. Que no mantienen o guardan independencia de criterio respecto a las empresas auditadas,

3. Que han incurrido en incumplimiento de sus obligaciones,

4. Que presenten con atrasos u omitan la remisión de las informaciones o antecedentes exigidos por la Autoridad de aplicación, en el marco de los controles públicos a que puedan ser sometidas las cooperativas a las cuales se hayan prestado servicios de auditoría-

INDICE GENERAL

5. Que se presente alguna causal de inhibición de la firma o profesionales que la integran o incompatibilidades con las empresas auditadas.

LA COMISIÓN DE AUDITORÍA

En las grandes empresas solidarias, tal y como se viene recomendando en las empresas capitalistas de envergadura, se recomienda establecer la comisión de auditoría encargada de revisar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de auditoría y que sirve de canal de comunicación entre el consejo de administración y los auditores.

En México, se exige a las Cooperativas de Ahorro y Crédito contar con un Comité de auditoría integrado en su mayoría por miembros del Consejo de Administración designados por el propio Consejo a propuesta de su presidente. Dicho Comité deberá contar con un mínimo de tres miembros y cuando menos uno de ellos podrá ser o no consejero, deberá tener conocimientos técnicos o experiencia en materia de contaduría, auditoría y control interno, así como poseer conocimientos sobre la operación y la normatividad aplicable a las sociedades. El comité deberá realizar sus funciones de manera transparente, libre de conflicto de interés y sus miembros deberán conducirse sin estar supeditados a intereses personales, patrimoniales o económicos. Los miembros del comité podrán nombrar a su suplente, quienes deberán ser consejeros (Secretaría de Hacienda, México, 2018).

La comisión de auditoría tiene las siguientes competencias:

1. Proponer la designación del auditor, las condiciones de contratación, el alcance del mandato profesional y, en su caso, la revocación o no renovación.

2. Revisar las cuentas de la entidad, vigilar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados, así como informar las propuestas de modificación de principios y criterios contables sugeridos por la dirección.

3. Servir de canal de comunicación entre el consejo de administración y los auditores, evaluar los resultados de cada auditoria y las respuestas del equipo de gestión a sus recomendaciones y mediar y arbitrar en los casos de discrepancias entre aquellos y este en relación con los principios y criterios aplicables en la preparación de los estados financieros.

4. Comprobar la adecuación e integridad de los sistemas internos de control y revisar la designación y sustitución de sus responsables.

5. Supervisar el cumplimiento del contrato de auditoría, procurando que la opinión sobre las cuentas anuales y los contenidos principales del informe de auditoría sean redactados en forma clara y precisa.

LAS NORMAS DE AUDITORÍA GENERALMENTE ADMITIDAS

Desarrolladas en los Estados Unidos de América, han sido aceptadas en todo el mundo y, en particular, por las empresas solidarias, son las siguientes:

1. El examen debe ser ejecutado por personas que tengan entrenamiento adecuado y estén habilitadas legalmente para ejercer la Contaduría Pública.

2. El Contador Público debe tener independencia mental en todo lo relacionado con su trabajo para garantizar la imparcialidad y objetividad de sus juicios.

3. En la ejecución de su examen y en la preparación de sus informes debe proceder con diligencia profesional.

4. El trabajo debe ser técnicamente planeado y debe ejercerse una supervisión apropiada sobre los asistentes, si los hubiere.

5. Debe hacerse un apropiado estudio y una evaluación del sistema de control interno existente de manera que se pueda confiar en él como base para determinar la extensión y oportunidad de los procedimientos de auditoría.

6. Debe obtenerse evidencia válida y suficiente por medio de análisis, inspección, interrogación, confirmación y otras técnicas de auditoría, con el propósito de allegar bases razonables para la emisión de una opinión de los estados financieros sujetos a revisión.

7. Por regla general, el auditor deberá tener acceso a todos los documentos. A todos los locales y a todas las personas que puedan informar sobre las operaciones de la cooperativa. Los auditores externos deber poder examinar las conclusiones de los auditores internos.

Ahora bien, advierte Münkner (2018) que las tendencias a aproximar la gestión cooperativa a la gestión de la empresa y a aplicar

INDICE GENERAL

las normas internacionales de auditoría (de empresas) a todas las empresas han dado lugar a un cambio de opinión sobre la necesidad de una auditoría cooperativa especial. Argumentan que, si las grandes empresas cooperativas operan como empresas, no hay necesidad de dar a los auditores cooperativos una formación especial.

Pero –añade- los líderes cooperativos y la ACI deben señalar que, debido a que existe una forma especial de hacer negocios en las cooperativas, incluso las grandes empresas cooperativas deben respetar esta diferencia, y que existe la necesidad de una auditoría cooperativa especial, es decir, auditoría financiera y de gestión, independientemente del tamaño de la empresa cooperativa.

EL INFORME DE AUDITORÍA

Adaptado de Arroyo (2014)

Concepto

Dado que la relación entre el auditor y la empresa constituye un contrato de arrendamiento de obra, su fruto es el informe de auditoría. El Informe de auditoría es el documento en el cual el auditor plasma las conclusiones resultantes de la aplicación de los procedimientos analíticos, y explica los hallazgos encontrados como producto de su estudio de auditoría en términos de condición, criterio, causa y efecto, y que se encuentran respaldados en evidencia de auditoría, terminando con las recomendaciones al ente auditado.

Contenido

El informe del auditor debe contener:

1. Identificación de la empresa, de las cuentas auditadas, de las personas (o entidad) que realizó la auditoría y a quien va destinado el informe

2. Marco normativo que se aplicó.

   En particular, indicación sobre si los Estados Financieros están presentados de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, y si tales principios han sido aplicados de manera uniforme en el período corriente en relación con el período anterior.

3. Descripción general del alcance de la auditoría

4. Opinión técnica sobre si las cuentas anuales ofrecen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa auditada.

5. Hallazgos de auditoría.

   Son el resultado de los estudios realizados por el auditor donde verifica que las actuaciones de la institución se ajusten a los estándares y normas correspondientes, de manera de determinar desviaciones entre la realidad y el deber ser.

6. La evidencia de auditoría

La evidencia de auditoría

1. *Concepto*.

   La evidencia de auditoría es toda información obtenida por el auditor que cumplen la función de sustentar los hallazgos de auditoría y las conclusiones del auditor expresadas en un informe; cualquier información utilizada por el auditor para determinar si la materia o asunto en cuestión cumple con los criterios aplicables.

2. Características

   La evidencia de auditoría debe ser:

   a) Suficiente, referida a la cantidad de la evidencia que respalda cada hallazgo, en la medida necesaria para respaldarlo.

   b) Pertinente, atinente a los altos niveles de calidad que permitan garantizar los resultados del estudio.

   c) Competente, en cuanto a la vinculación de la evidencia con el hallazgo y su confiabilidad, fundamentada en haber sido recopilada de manera adecuada. La confiabilidad es mayor cuando se obtiene de fuentes externas a la entidad, si existen sistemas de control interno, se obtienen directamente, se trata de documentos originales, siendo más confiable la física que la oral.

   La mayor seguridad es proporcionada por una evidencia consistente obtenida de diversas fuentes o de naturaleza diferente en vez de piezas de evidencia consideradas individualmente.

INDICE GENERAL

3. Técnicas para obtener la evidencia*:*

a) Observación

Presenciar cómo se desenvuelve un proceso en curso.

b) Inspección

Examen de los libros, registros y otros documentos de expedientes (es fundamental revisar su fiabilidad) o activos materiales.

c) Indagación

Consiste en requerir información de personas de referencia, pertenecientes o ajenas a la auditada. Comprende requerimientos oficiales por escrito, contactos verbales más informales, entrevistas a expertos (físicas o virtuales), cuestionarios o encuestas. La indagación no representa por si sola una fuente probatoria suficiente y apropiada, por lo que se lleva a cabo en paralelo con otros procedimientos.

d) Conformación

Consiste en conseguir una respuesta de terceros en relación con una información concreta.

e) Repetición

Consiste en volver a realizar de modo independiente los mismos procedimientos ya realizados por la entidad auditada (manual o electrónica).

f) Procedimientos analíticos

Engloban la comparación de datos o la investigación de fluctuaciones o relaciones que presentan falta de coherencia.

4. Su carácter como prueba.

a) La Prueba

Prueba es todo elemento que permite comprobar un hecho controversial. El objeto de la misma es el hecho, la cosa, circunstancia o acontecimiento cuyo conocimiento es necesario y que se debe acreditar en un proceso determinado.

b) El medio de prueba

Es el acto por el cual la persona aporta al proceso el conocimiento de un objeto de prueba: el acto del testimonio o del informe que rinde un perito.

El informe de auditoría es la declaración -en juicio- del auditor, de los hallazgos de la auditoría que se aporta para ser utilizado como prueba. El auditor durante su estudio recopila evidencia de auditoría que al incorporarse en un proceso se convierte en prueba.

Ahora bien, si la evidencia de auditoría posee gran similitud con la prueba, no toda evidencia puede ser considerada como prueba. Para que sea tomada como prueba se requiere que su recopilación sea meticulosa y diligente dado que será objeto de una revisión más meticulosa en el procedimiento en el que se aplicarán las normas del debido proceso. Ello atiende a la autenticidad de los documentos, la confirmación de su autoría, la individualización de actuaciones, precisión de conceptos técnicos, selección de criterios y similitudes.

EVENTOS POSTERIORES A LA AUDITORÍA

Adaptado de Torres (1988)

Son aquellos hechos que, teniendo su origen con posterioridad al cierre del ejercicio, pueden afectar de manera importante la situación financiera, los resultados de las operaciones y los cambios en la situación. En esos casos, los auditores tienen el deber de ajustar los estados financieros, o en su caso, efectuar las revelaciones pertinentes explicando el alcance y efecto de tales eventos.

Los eventos posteriores pueden ser:

1. Los que se originan en fecha posterior a la de los estados financieros, pero se relacionan con situaciones existentes al momento de la preparación de los mismos, como el caso de procedimientos judiciales y administrativos iniciados con anterioridad a la fecha de los estados financieros, y que los afectan en forma importante. En estos casos deberán afectarse los estados financieros.

INDICE GENERAL

2. Los que se refieren a situaciones que no existían a la fecha de los estados financieros y que surgieron con posterioridad, pero con anterioridad a la emisión del dictamen del auditor; caso de las adquisiciones importantes de activos fijos. No es necesario efectuar ajustes a los Estados Financieros, siendo insuficiente hacer una divulgación apropiada, ya sea en el dictamen o a través de una nota.

3. Los que, existiendo a la fecha del dictamen, son conocidos por el auditor luego de haberlo emitido. El auditor debe tener las medidas necesarias para garantizar la confiabilidad de la información financiera ya emitida, las mismas que incluyen la emisión de un nuevo informe revelando adecuadamente los hechos recién descubiertos y su impacto sobre los estados financieros; "...las empresas deben conceder a sus auditores las facilidades que estos soliciten para hacer la revisión del período posterior a la fecha de los estados financieros y proporcionar las declaraciones que les sean referidos respecto a la veracidad de las informaciones".

Contenido

Riesgos 2351
Tipos de riesgos 2352
Riesgos corporativos 2352
Riesgos financieros 2354
Riesgos legales 2356
Riesgos socioambientales 2357
Riesgos propiamente cooperativos o solidarios 2358
Compliance 2359
Fuentes 2361
Estructura institucional 2365
Prevención de delitos 2367

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

59 Riesgo y Compliance

RIESGOS

*Concepto (*Román-Ferrand, J. et al, 2007; Cossec, 2008. IsoTools, 2019)

Para cumplir con su objeto social la empresa solidaria lleva a cabo actividades u operaciones, entendidas como cada uno de los procesos, acciones o desarrollos, tanto externos, como internos (aquellos relacionados con los procesos de elaboración, de organización interna o de gestión).

En la realización de esas actividades la empresa solidaria -como cualquier empresa- incurre en riesgos, esto es, en la posibilidad de que se produzca un hecho generador de pérdidas o situaciones que afecten el valor económico de la empresa, que atenten contra el medio ambiente, que se cometan delitos, que se violen disposiciones legales, que repercutan en que no sea posible la consecución de su objeto social, que se incurra en una causal de disolución e, inclusive, que se pierda la identidad solidaria.

El riesgo puede ser entendido como la incertidumbre que surge durante la consecución de un objetivo; las circunstancias, sucesos o eventos adversos que impiden el normal desarrollo de las actividades de una empresa.

Algunas actividades empresariales conllevan riesgos en mayor medida que otras, pero ninguna se encuentra exenta. ***El riesgo es parte de cualquier área de negocio***, pues en cierta forma lo define y ayuda a ponerle límites. Esto no quiere decir que todos los elementos que enmarcan la actividad de las empresas sean riesgos en sí mismos.

Por el contrario, existen ciertas características esenciales que definen los riesgos como tales: deben estar asociado, de alguna manera, a la actividad de la empresa; son complejos; no tienen una solución inmediata; su impacto debe ser significativo; y entorpecen, obstaculizan, dificultan o postergan procesos.

Malas prácticas de administración del riesgo en las empresas solidarias (Galeano, 2014)

La experiencia ha determinado que en muchas cooperativas (lo que es perfectamente extensible a otras empresas solidarias) no

hay una cultura de riesgo y que se producen –entre otras- las siguientes malas prácticas de administración del riesgo:

1. Insuficiente independencia del auditor interno, de las áreas de cumplimiento y poco respaldo a su labor.
2. Presión excesiva para cumplir objetivos de rendimiento exageradamente agresivos o poco realistas.
3. Poca participación de los consejos y juntas en la planeación estratégica de las entidades y en su seguimiento.
4. Falta de control sobre los ejecutivos y la alta dirección.
5. Indiferencia por las actividades relacionadas con la gestión de riesgos y control.
6. Inadecuado conocimiento de la responsabilidad de la alta dirección respecto a la gestión de riesgos, las actividades de control y otros aspectos normativos.
7. Falta de evaluación formal a la gestión de los administradores y de sistemas de remuneración atados a niveles de riesgo.
8. Insuficiente gestión en la revisión de la calidad, suficiencia y oportunidad de la información que genera la entidad.
9. Inadecuado direccionamiento de la gestión de riesgos.
10. Bajo nivel de fiscalización sobre la eficacia del control interno y su cumplimiento.

TIPOS DE RIESGOS

Los riesgos son de muy diversos tipos: corporativos, financieros, legales, socioambientales y riesgos propiamente cooperativos o solidarios

RIESGOS CORPORATIVOS

Adaptado de Cossec, (2008)

Los riesgos corporativos (o no financieros) pueden ser de origen interno o externo y pueden afectar la supervivencia de la entidad. Se pueden originar en la estructura, en los sistemas (sobre todo cibernéticos) en los procedimientos o en la actuación de las personas que laboran en la empresa. Son comunes a todo tipo de empresas, no importando cual sea su naturaleza jurídica.

Los principales riesgos corporativos son:

Riesgo en las estrategias

Es el riesgo al cual se enfrenta la empresa por decisiones directivas y, o gerenciales adversas, debido a la implementación inadecuada de decisiones o por la inacción de la dirección y de la gerencia ante cambios en el entorno que afectan el buen funcionamiento de la empresa. Este riesgo se relaciona con la divergencia entre las metas institucionales, las estrategias desarrolladas para alcanzar las metas, los recursos utilizados para llevar a cabo estas estrategias y la calidad en la implementación.

Riesgo operativo (en las transacciones)

Es la posibilidad de que se produzcan pérdidas debido a eventos originados en fallas o insuficiencia de los procesos operativos, en los sistemas internos, en la estructura, en tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos, tales como fallas de sistemas, errores y omisiones, fraudes o daños de equipo no asegurados, entre otros.

Riesgo de reputación

Es el riesgo derivado de actuaciones u omisiones realizadas o consentidas por la empresa que pueden incidir en su reputación ante los mercados, ante sus propios miembros, ante los clientes y consumidores, ante los proveedores o ante las administraciones públicas generando en consecuencia perjuicios económicos derivados de la afección a las relaciones con ellos (Iliria, 2016).

Riesgos por violación de la normativa sobre pronto pago a proveedores de bienes y servicios a la empresa.

Riegos de seguridad de la información

Riesgo derivado del inadecuado tratamiento de los datos personales de los miembros y de los terceros relacionados con la empresa.

Riesgos laborales

Derivados de acciones laborales por: acoso laboral no atendido debidamente; ausencia o deficiencias en la administración del talento humano de la empresa; fallas en el cumplimiento de la normativa laboral y, o de la seguridad social, o incumplimiento de las normas sobre seguridad y salud laboral.

Riesgos fiscales y para-fiscales

Riesgos procedentes del incumplimiento de condiciones y obligaciones impuestas por la normativa tributaria, en especial, el

INDICE GENERAL

no pago de los tributos debidos, o por la incursión en fraude fiscal. Incluye defectos de pago de las contribuciones a la seguridad social y otras contribuciones públicas.

Riesgos políticos

Este riesgo puede derivarse de cualquier circunstancia política del entorno en el que operen las empresas. Todos aquellos que son el resultado de acciones que han sido llevadas a cabo por las instituciones del lugar, por ejemplo, un cambio de gobierno o una modificación en las políticas comerciales.

Riesgos de lavado de activos y financiación del terrorismo

Por tal se entiende la posibilidad de pérdida o daño que puede sufrir una entidad por su propensión a ser utilizada directamente o a través de sus operaciones como instrumento para el lavado de activos y/o canalización de recursos hacia la realización de actividades terroristas, o cuando se pretenda el ocultamiento de activos provenientes de dichas actividades (FLB, en Carrillo, 2017).

Riesgos de responsabilidad social

Riesgos derivados de la ausencia de medidas de prevención en materia de responsabilidad social corporativa en aspectos tales como entrega de ayudas, subvenciones, aportaciones para esconder sobornos, cohechos, corrupciones, violencia, conductas ilegítimas, discriminación, peligrosidad o desconociendo los fines a los que va dirigido la aportación económica (Velasco Carretero, 2019)

RIESGOS FINANCIEROS

Son todos aquellos relacionados con la gestión financiera de las empresas. Es decir, aquellos movimientos, transacciones y demás elementos que tienen influencia en las finanzas empresariales: inversión, diversificación, expansión, financiación, entre otros.

Los riesgos financieros se originan del entorno económico y financiero que rodea la empresa, así como de sus operaciones internas, del manejo del dinero depositado de los miembros, por el manejo de las inversiones, de las actividades crediticias o de sus políticas de manejo de activos y pasivos.

Los principales riesgos financieros son:

Riesgo de liquidez

Es la contingencia de pérdida que se manifiesta por la incapacidad de la institución para enfrentar una escasez de fondos y cumplir sus obligaciones, y que determina la necesidad de conseguir recursos alternativos a alto costo, o de realizar activos en condiciones desfavorables.

Riesgo de mercado

Consiste en la posibilidad de incurrir en pérdidas, e incluso en la disminución del valor económico del patrimonio de la empresa, como consecuencia de cambios en el precio de los instrumentos financieros en los que se mantienen posiciones dentro o fuera del balance, lo cual puede llegar a afectar la percepción del mercado sobre la estabilidad y viabilidad financiera de la empresa (Confiar, 2018).

Riesgo de tasa de interés

Se refiere a los efectos que tiene una subida o bajada de las tasas de interés del mercado sobre el margen financiero de una institución. Los incrementos en las tasas de interés pueden alterar la rentabilidad de las empresas, afectando ambos a los términos de crédito permitidos y la velocidad con la cual los clientes pagan por los productos comprados a crédito (Palacio y Espinal, 2013).

El riesgo de mercancías

Se presenta cuando la cotización de determinadas materias primas en los mercados financieros puede ocasionar pérdidas en la entidad. El riesgo de precio de insumos y productores se refiere a la incertidumbre sobre la magnitud de los flujos de caja debido a posibles cambios en los precios que una empresa puede pagar por la mano de obra, materiales y otros insumos de su proceso de producción, y por los precios que puede demandar por sus bienes o servicios (Palacio y Espinal, 2013).

Riesgo de tipo de cambio

Es el impacto sobre las utilidades y el patrimonio de la institución por variaciones en el tipo de cambio y cuyo impacto dependerá de las posiciones netas que mantenga una institución controlada, en cada una de las monedas con las que opera.

Riesgo de crédito

Las empresas solidarias que desarrollan actividades financieras, enfrentan –además- un riesgo financiero propio: el riesgo de crédito. Este representa el riesgo presente y futuro que podría afectar la rentabilidad o el patrimonio de la empresa por deterio-

INDICE GENERAL

ro en la capacidad de pago del prestatario (Cossec, 2008); la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas. Representa el riesgo presente y futuro que podría afectar la rentabilidad o el patrimonio de la empresa por deterioro en la capacidad de pago del prestatario o de la contraparte (Román-Ferrand et al (2007).

RIESGOS LEGALES

Adaptado de Mejía Garcés et al, (2017)

El riesgo legal es la posibilidad de que se presenten pérdidas o contingencias negativas como consecuencia de fallas en los contratos otorgados y en las transacciones que pueden afectar el funcionamiento de la empresa, derivadas de error, dolo, negligencia o imprudencia en la concertación, instrumentación, formalización y/o ejecución de contratos y transacciones, así como de la custodia de los documentos legales.

Entre los riesgos legales más concurrentes en una empresa se pueden nombrar los siguientes:

1. El desconocimiento de las normas jurídicas, tanto en el ámbito externo e interno. En la primera, se ignora la ley de cooperativas y las resoluciones expedidas por el órgano de control. Y en la segunda, no se aplica la normativa interna, de modo preciso se hace caso omiso al estatuto de la organización y a las decisiones del máximo organismo interno denominado asamblea.

2. La aplicación errónea y dolosa de la norma jurídica; es decir una gestión buscando obtener ventaja o beneficio.

3. El conflicto de intereses entre la empresa, los administradores y empleados, y otras terceras personas (clientes, proveedores, personal de los órganos de control)

4. La extralimitación de poderes; entendiéndose por tal, el uso abusivo de la jerarquía para obtener ventajas que perjudican a los demás socios.

5. El riesgo legal surge también al incumplimiento de disposiciones legales o administrativas, a la resolución de disposiciones administrativas y judiciales desfavorables y la aplicación de sanciones por parte de las autoridades.

RIESGOS SOCIOAMBIENTALES

Adaptado de Herrera (2020)

Riesgos procedentes de violaciones de la normativa de protección del medio ambiente, incluida la comisión de delitos contra los recursos naturales y el medio ambiente.

Todos los proyectos y las actividades empresariales pueden generar diferentes tipos de impactos socioambientales "ya sean inherentes a la misma actividad o causados por inadecuadas prácticas de gestión, como son destrucción de hábitat, afectación de áreas protegidas, afectación a cuerpos de agua; contaminación al aire por emisiones atmosféricas; comunidades entre las cuales se presentan reasentamientos involuntarios, afectación a comunidades indígenas, a la salud y a la seguridad de las comunidades, al patrimonio cultural, a los trabajadores y el trabajo forzoso".

Existen otra clase de riesgos socioambientales a los que se pueden ver expuestas las entidades financieras en lo que respecta a las garantías que ofrecen los clientes para asegurar el cumplimiento de la deuda, tales como terrenos, plantas de producción, inmuebles y/o maquinaria y equipo , toda vez que estas podrían llegar a presentar pasivos ambientales o sociales como bienes contaminados o maquinaria que esté localizada en sitios sin licencia ambiental y que al momento de ser ejecutadas o tener la titularidad de estas, la gestión, remediación o compensación seria obligación de la institución financiera, lo que representaría un riesgo legal y reputacional, así como el hecho de asumir costos adicionales.

Estos riesgos son clasificados como un riesgo legal, toda vez que la entidad financiera puede verse sujeta a demandas por la transferencia de responsabilidad, toda vez que si bien es el cliente quien genera la contaminación, el banco es quien posee la titularidad del bien por lo cual este último deberá asumir la responsabilidad de los daños.

Los principios del Ecuador (PE) son un código de conducta voluntario que los adoptantes deben seguir para evaluar los riesgos ambientales y sociales asociados con la financiación de proyectos, donde el banco que se adhiere a estos se compromete a dar préstamos únicamente para Project Finance cuyos patrocinadores demuestren, a satisfacción del Banco su capacidad y buena voluntad para adoptar ciertos procesos y asegurar que se ejecuten de manera socialmente responsable y los cuales exigen el cumplimiento de las Normas de Sostenibilidad Ambiental y Social de la IFC.

INDICE GENERAL

RIESGOS PROPIAMENTE COOPERATIVOS O SOLIDARIOS

El riesgo de pérdida de su identidad diferencial

Llamada desmutualización, mercantilización o compañización, el riesgo de pérdida de identidad es entendido como la tendencia de algunas empresas solidarias, en especial, grandes cooperativas financieras, en deslizarse en su actuación hacia formas capitalistas de sociedad, en búsqueda de competitividad y supervivencia en el mercado, abandonando la práctica de los principos solidarios.

Riegos en el gobierno cooperativo o solidario

Adaptado de Chaves (2004) en Sánchez Pachón (2018 y 2019).

Se trata de riesgos en que incurren las empresas solidarias en su actuación como tales, como son:

1. Deficiencias en el funcionamiento del gobierno cooperativo
2. La reducción de la participación de los socios en las asambleas;
3. El nombramiento de personal asalariado (gerencia y trabajadores) incompetentes, o desligados de los socios y con miras exclusivas en su progreso personal;
4. La falta de capacidad técnica de los directivos
5. La deficiente información, la falta de capacidad crítica por su vinculación con la gerencia
6. La ausencia de rotaciones;
7. Carencia de mecanismos de control o supervisión,
8. Deficiencias e inseguridades en los sistemas de data
9. Déficit de transparencia, en definitiva, que hacen difícil que puedan desempeñar una eficaz tarea de supervisión

En las cooperativas de trabajo asociado

El riesgo de que las personas cooperativistas ejerzan una suerte de autoexplotación, estableciendo para sí mismas condiciones laborales de gran dureza, de manera de poder mantener a flote financiero la empresa.

En los organismos de integración

Riesgos específicos como:

1. El síndrome holandés o síndrome de Quebec: cuando se alejan demasiado de las unidades elementales y, en consecuencia, comienzan a girar en el vacío;
2. La burocratización, que se origina cuando se produce un distanciamiento de la sensibilidad de las necesidades para las que fueron creadas;
3. La obsolescencia, que aparece ante un envejecimiento de los planteamientos, es decir, ante una autocomplacencia con lo que se está haciendo (Vásquez, 2002).

COMPLIANCE

La empresa solidaria debe analizar, predecir, canalizar y proteger sus recursos con la mayor exactitud, contra los posibles daños o pérdidas que puedan producirse por efecto de la ocurrencia de riesgos, para reducirlos al máximo en función de garantizar su permanencia en el tiempo y alcanzar sus metas con la menor cantidad de obstáculos.

*Concepto (*IsoTools, 2018)

El término compliance significa en castellano cumplimiento normativo. El compliance es el sistema de prevención de incumplimientos normativos que se establece en una organización con la finalidad de determinar los eventos de riesgo que se produzcan, sistematizar su detección, procurar su control, y arbitrar las medidas a adoptar ante su ocurrencia (Cooperativa, 2016).

El compliance consiste en establecer diferentes políticas, herramientas y procedimientos adecuados y suficientes para garantizar que una organización (sus directivos, empleados y grupos de interés vinculados) cumple con el marco normativo aplicable (leyes, reglamentos y resoluciones administrativas, estatuto, reglamentos interno, normas de buen gobierno) y con el área contractual (los compromisos con clientes, proveedores o terceros) mediante la imposición de directrices o recomendaciones de origen tanto legal como voluntario.

Se trata de un concepto transversal y multidisciplinar con un componente jurídico evidente (Rey, 2016) que abarca la totalidad de la empresa: las personas que actúan (miembros, directivos y empleados), su estructura organizativa, su funcionamiento interno y sus operaciones con terceros.

Relación del compliance con la responsabilidad social corporativa (RSC)

Compliance y Responsabilidad social corporativa están ínfimamente relacionados porque de una parte, con el compliance, la

INDICE GENERAL

empresa puede acreditar el requerido cumplimiento normativo, y ello de otra parte, en consonancia con resto de objetivos de responsabilidad social, ética, transparencia, anticorrupción, etc..., dotando a la empresa de la implantación de métodos de control y detección de riesgos, adoptando controles y medidas de prevención, y llegado el caso, sancionar conductas que se aparten de los procedimientos de control establecidos (Sánchez, 2017).

Según Rey (2916) la RSC es una parte del Compliance; sin compromisos de Compliance o sin RSC una empresa no podría existir en la actualidad, puesto que la sociedad no la aceptaría. El Compliance vela para que las actividades de la empresa se desarrollen conforme a la ética, a la normativa vigente, a las recomendaciones de las mejores prácticas y a las políticas y procedimientos internos. Explicado de otra manera, el Compliance se basa en el adecuado engranaje de cuatro conceptos: ética, sostenibilidad, cumplimiento y RSC.

Importancia

Adaptado de Casanovas (2018) y Kernel legal (sf)

El compliance tiene importancia en todas las actividades y áreas de la empresa: en el gobierno corporativo, en los riesgos, en las finanzas, en el área legal y en la comercial, tanto que muchas empresas empiezan a crear departamentos dedicados a asegurar el cumplimiento, desligándolos del área de asesoría jurídica y legal que tradicionalmente era la encargada de esa función.

El caso es que multinacionales y Administraciones públicas ya exigen a las empresas contar con un departamento de compliance para poder acceder a ciertos contratos. Su uso se extiende y se vuelve imprescindible no solo sobre el papel, sino también en la práctica empresarial.

El compliance importante para la empresa solidaria porque, entre otras:

1. Facilita el cumplimiento legal y regulatorio; evita o atenúa sanciones (multas) por incumplimientos y reduce la posibilidad de los "costos ocultos" que son aquellos que se originan de las condenas judiciales de pago por inadecuada actuación jurídica de la empresa.

2. Evita daños en la reputación corporativa; reduce riesgos por escándalos, fraude, corrupción, etc.

3. La implementación efectiva de un modelo de prevención de delitos puede suponer la exención de responsabilidad penal de la empresa por los cometidos en nombre o por cuenta de la misma, y en su beneficio por sus directivos y, o empleados (Cassini, sf).

FUENTES

El compliance requiere ser regulado bien por una normativa *ad hoc* o por las llamadas normas ISO

Normativa prudencial

Para enfrentar adecuadamente los riesgos, la empresa solidaria debe aprobar y poner en ejecución un conjunto de instrumentos normativos de carácter obligatorio. Puede ser una normativa prudencial *ad hoc o* adoptar como propias, con las adaptaciones pertinentes, las normas ISO. Y en este caso, decidir si se procede o no al proceso de certificación de cumplimiento de las mismas.

En el caso de dictado de una normativa propia, puede ser:

1. Un único y amplio reglamento de buen gobierno, que contemple toda la normativa sobre cumplimiento, o

2. Normativas separadas para los distintos aspectos del compliance, entre otros:

   a) Normativa sobre empleo de la reserva legal para la cobertura de riesgos, si la legislación lo permite, o la creación de una reserva especial de contingencias dedicada específicamente a ello.

   b) Un reglamento de manejo de riegos financieros y corporativos (incluidos los penales) que incluya: estrategia general, medidas de control y monitoreo, capacitación del personal, proporción entre la ocurrencia del riesgo y la magnitud de pérdidas esperadas, medidas correctivas ante violaciones y errores.

   c) Normativa sobre riesgo de crédito

   d) Manuales de procedimientos y descripciones de los cargos, que especifiquen las responsabilidades de cada puesto dentro del organigrama de la institución y establecer un sistema de sanciones,

   e) Creación de un Departamento a Unidad de Riesgos y, o de un oficial de cumplimiento, estableciendo sus requisitos, funciones, autonomía.

INDICE GENERAL

f) Manual o Código de Ética que regule el comportamiento del personal y que a la vez transmita la misión y los objetivos de la empresa.

g) Normativa sobre transparencia y regulación de la auditoría externa.

h) Normativa contable, incluido el manual contable.

i) Manual de prevención del delito de lavado de activos y financiación del terrorismo.

j) Normativa sobre Protección de datos

k) Normativa sobre responsabilidades en materia de impuestos y contribuciones parafiscales.

l) Normativa sobre prevención de riesgos laborales.

m) Normativa sobre riesgos ambientales.

Las normas ISO (de la organización Internacional de Normalización)

Adaptado de Casanovas (2018)

Algunas grandes cooperativas de producción de bienes y, o de prestación de servicios, a los fines de contar con un adecuado sistema de compliance y de mantener una óptima imagen corporativa con sus suministradores y clientes y con el mercado en general, cumplen voluntariamente con algunas de las normas ISO y, en veces, ocurren a su certificación de parte de organismos especializados.

1. Concepto

   Las normas ISO (ISO significa "igual") no son leyes que una empresa deba cumplir de manera obligatoria; son un modelo, un patrón, ejemplo o criterio a seguir. Una norma es una fórmula que tiene valor de regla y tiene por finalidad definir las características que debe poseer un objeto y los productos que han de tener una compatibilidad para ser usados a nivel internacional.

   Una normativa ISO no se compone de reglas claras, pero sí describe ciertas normas para la elaboración de una estrategia. En la estrategia de una empresa se explica, por ejemplo, cuáles son los protocolos que van a seguir para asegurar los procesos empresariales de calidad y cómo la calidad se va a determinar y evaluar. Por supuesto, cada empresa es diferente, por lo que la estrategia dependerá en gran medida del tipo de empresa, de los clientes, de las regulaciones específicas del sector, etc. (Avalos et l, 2003, Carme, 1998 y Glosario, 2018)

2. Principios fundamentales (Casanovas, 2018)

   Que deben aplicarse como directrices durante toda su implantación en la organización. No tenerlos en cuenta produce errores de concepto que hacen que la implantación de la normativa ISO sea sólo una carga de trabajo que no aporte nada a la entidad.

   Los principios que rigen las normas ISO, son:

   a) Subordinación a la ley.

      Las ISO son normas de la esfera privada y no son equiparables a leyes, aunque no pueden conculcar las exigencias del derecho positivo. Si algunas directrices o requisitos contenidos en la norma ISO colisionaran con la normativa local, se entendería que no procede su aplicación

   b) Proporcionalidad.

      La implantación de la norma se debe adecuar al perfil de cada organización; consiste en aplicar adecuadamente cada uno de los requisitos exigidos por la norma, considerando las circunstancias internas y externas de cada organización.

   c) Aproximación basada en el riesgo.

      Prioriza la prevención, detección y reacción frente a los riesgos a los que se expone la organización.

   d) Seguridad razonable.

      No brinda garantía absoluta de ausencia de irregularidades, pero puede contribuir a reducir ese riesgo

   e) Mejora continua.

      Es capaz de reducir progresivamente los riesgos residuales en la organización y de incrementar su nivel de exigencia, fijando incluso objetivos por encima de los mínimos legales exigidos.

INDICE GENERAL

f) Transparencia.

Una gestión ética se asocia con la trasparencia, dado que las prácticas irregulares suelen desarrollarse en la opacidad.

g) Autonomía e independencia.

La autonomía guarda relación con la capacidad de operar por iniciativa propia, sin necesidad de ser mandada y con capacidad de acceder a las personas e información relevante para sus cometidos. La independencia se vincula la neutralidad en la toma de decisiones, estando en disposición de sugerir las acciones más adecuadas para la organización, sin miedo a represalias.

3. Principales normas ISO referentes a las empresas

a) ISO 9000. Calidad de la producción

b) ISO 14000. Gestión ambiental

c) ISO 18000 Sistemas de salud y seguridad en el trabajo

d) ISO 31000. Sistema de gestión de riesgos y seguridad

e) ISO 26000. Responsabilidad social empresarial

f) ISO 27001. Seguridad de la información

4. El caso de Colombia

Aunque no se trata propiamente de normas ISO, Colombia ha desarrollado un proceso de certificación de calidad para el sector cooperativo, compuesto por

Normas de certificación de calidad aplicable a las cooperativas de Colombia:

Norma	Título
NTC 5499	Sistema de gestión de la democracia participante en las organizaciones solidarias.
GTC 192	Modelo de sistema de gestión para cooperativas
GTC 193	Modelo de gestión para organizaciones de acción voluntaria
GTC 194	Guía para la consolidación de la memoria institucional en organizaciones del sector solidario
GTC 195	Sistema de información, comunicación y divulgación en las organizaciones del sector solidario
TC 196	Rendición de cuentas en organizaciones del sector solidario
GTC 197	Directrices para la capacitación, formación, promoción, asistencia técnica e investigación de la base social
DE 296/06	Guía para la interpretación de sistemas de gestión de la calidad en organizaciones del sector solidario

Fuente: Castellanos, 2010

ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

(Lliria, 2016)

La organización solidaria desarrolla sus actividades de prevención a través de una estructura organizativa debidamente reglamentada, conformada por:

1. Asamblea

Aprueba las políticas generales, los instrumentos normativos y el nombramiento de los responsables.

2. Órgano directivo (consejo de administración)

Elabora y propone a la asamblea las políticas generales, los instrumentos normativos internos (normativa prudencial), propone a la asamblea el nombramiento de los responsables y controla la actividad de los mismos.

3. Departamento o unidad de cumplimiento

Integrado por el representante legal, un directivo, gerentes, auditor interno, oficial de cumplimiento y asesor legal, cuya función consiste en la supervisión de la implantación, desarrollo y actuaciones que se acometan en materia de cumplimiento.

4. Servicios de prevención

Servicios de prevención

Las empresas solidarias pueden optar por tener un oficial de cumplimiento, o utilizar mecanismos de integración, como serían un servicio mancomunado de prevención de riesgos

1. El Oficial de cumplimiento (Kernel Legal)

El oficial de cumplimento es la persona cuyas funciones en la empresa permitan el desempeño con autonomía de la función de cumplimiento, así como transmita al conjunto de los empleados la confianza en la confidencialidad y en la no

INDICE GENERAL

interferencia en las relaciones entre empleados y la cadena ordinaria de mando. Dispone de autonomía para realizar las investigaciones necesarias y derecho a obtener la información pertinente.

Tiene por funciones:

a) Análisis de riesgos: evaluar la actividad de la empresa y determinar los posibles peligros a los que se expone la misma en cuanto a infracciones y sanciones.

b) Control interno de contingencias**:** seguimiento continuo de las acciones llevadas a cabo dentro de la empresa y ejecutar un control rutinario sobre estas.

c) Seguimiento de los controles y su eficacia: evaluación de los controles realizados y verificar su eficacia para garantizar el buen funcionamiento de la entidad

d) Impartir formación para que los miembros de la empresa conozcan y estén al tanto de los 'errores' que pueden cometer, qué deben hacer para evitarlos y, en todo caso, qué canales deben emplear para denunciarlos.

e) Denuncia de infracciones y sanciones: delatar las posibles irregularidades que realicen los empleados para mitigar las posibles reincidencias por parte de estos. Establecer canales de denuncia para alertar las eventuales contingencias que se produzcan en el ámbito laboral.

2. Servicio mancomunado de prevención de riesgos

En lugar de que cada empresa tenga un servicio propio de prevención, las empresas solidarias pueden optar por:

a) La creación de un servicio de prevención conjunto de todo tipo de riesgos, a través de un departamento especializado del organismo de integración al que pertenezcan.

b) La constitución de una empresa solidaria especializada en la prevención, o

c) La pertenencia a un grupo empresarial solidario especializado.

Las ventajas que aporta esta modalidad organizativa a las empresas solidarias son: una reducción de costes, ya que lo financian todas las empresas que lo constituyen; una mayor especialidad de los técnicos, puesto que éstos se dedican exclusivamente a atender a las empresas que han decidido constituir este tipo de servicio y, finalmente, un mayor conocimiento de la problemática de las empresas solidarias, pues se trata de un servicio creado por y para este tipo de entidades.

PREVENCIÓN DE DELITOS

Medidas de prevención de la comisión de delitos en general

Adaptado de Lliria (2016)

Es especialmente importante establecer normativas internas que permitan implementar medidas que eviten el riego que representa la comisión de delitos, entre las que destacan:

1. A cargo del oficial o de la unidad de cumplimiento:

a) Supervisión mediante muestreos periódicos del cumplimiento de las medidas previstas en toda la normativa aplicable a la empresa.

b) Supervisión de la aplicación del manual de riesgos penales mediante exámenes y controles de las actividades de este tipo de riesgo.

c) Atención de denuncias, revisión y comprobación de su certeza.

d) Realización de labores indagatorias para la comprobación de los hechos.

e) Información al denunciado de lo actuado, siempre que dicha información no pueda facilitar la elusión de las responsabilidades por parte del denunciado,

f) Documentación de las actuaciones de comprobación que realice y presentación de la información de control que sea preciso

g) Cuidado del desarrollo de los programas de formación e información que se establezcan.

2. Con relación a las denuncias

a) Establecimiento de un canal de denuncias sobre delitos cometidos o en riesgo de comisión. Incluye una

INDICE GENERAL

dirección de correo electrónico y un buzón específico en la web.

b) Trato especial para las denuncias anónimas

c) Conservación confidencial de expediente de cada investigación

Normativa sobre prevención de lavado de activos en las empresas solidarias financieras

Adaptado de Larrea, L. (sf) y Cabezas (2006)

La falta de políticas, procedimientos, metodología de riesgo y controles en materia de prevención de lavado de activos, en las entidades del sector solidario permiten que personas, que se dedican al lavado de activos utilicen a estas instituciones para convertir el dinero ilícito en licito (Carillo, 2017).

Las organizaciones solidarias que realizan actividades financieras están sujetas a la normativa emanada de la entidad pública responsable de la lucha contra el delito y, o de una normativa especial emitida por la Autoridad de Aplicación del sector, incorporada bajo la forma de un Manual de protección contra el lavado de dinero, que debe contemplar:

1. Establecimiento de deberes y obligaciones de las empresas:

   a) Registro en un expediente de la identidad, ocupación, estado civil y domicilio de sus clientes. Para las personas jurídicas, incluye la certificación de existencia legal y capacidad para operar, nómina de socios, monto de las participaciones, objeto social y representación legal.

   b) Mantener cuentas y operaciones en forma nominativa.

   c) Registro de operaciones y transacciones hasta por diez mil dólares USA y reportarlas dentro de 48 horas.

   d) Reportar periódicamente sobre tentativas y operaciones inusuales o injustificadas.

2. Medidas de prevención

   a) Adoptar medidas de control, orientadas a prevenir y mitigar los riesgos que, en la realización de sus transacciones, puedan ser utilizadas para lavar activos y/o financiar delitos.

   b) Las medidas de prevención deben cubrir toda clase de servicios o productos financieros, sin importar que se realicen en efectivo o no, así como a toda clase de clientes permanentes u ocasionales, accionistas, directivos, funcionarios, empleados, proveedores y usuarios.

3. Políticas y procedimientos de control

   a) Impulsar en la institución el conocimiento de la normativa

   b) Establecer los lineamientos que adoptará frente a los factores de riesgo

   c) Definir factores, criterios y categoría de riesgo

   d) Establecer procedimientos para la contratación del personal

   e) Establecer normas y procedimientos para la relación con los clientes

   f) Establecer sanciones por violación de políticas o de procesos

   g) Garantizar la reserva y confidencialidad de la información

   h) Exigir a los empleados anteponer el cumplimiento de las normas de prevención al logro de las metas comerciales.

4. Instrumentos de aplicación de los procedimientos y políticas

   a) Matriz de riesgos, que permita determinar la probabilidad de ocurrencia e impacto de una operación inusual.

   b) Código de ética que establezca reglas de conducta y procedimientos que orienten la actuación de todos los relacionados con la entidad

   c) Manual de prevención que establezca políticas, procesos y procedimientos que deben ser aplicados para evitar que se las utilice para lavar activos.

INDICE GENERAL

Modulo 7.

DEVENIR DE LA EMPRESA

UNIDAD XI.
TRASFORMACIONES

Contenido

Conceptuación 2375
Causales 2376
Cambio de clase 2377
Cambio de grado (reconversión) 2378
Procedimiento de la reforma del estatuto 2381
Procedimiento interno 2381
Procedimiento externo 2383
Valor obligatorio 2384
Derogación singular del estatuto 2384

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

60 Reforma del Estatuto

CONCEPTUACIÓN

Definición

Reforma del estatuto es la modificación que se efectúa en las bases organizativas internas de la cooperativa, mutual o empresa asociativa dentro del marco que permite la ley, para adaptar su vida a las circunstancias y vicisitudes de cada momento, sin necesidad de disolverla.

La doctrina moderna considera que toda modificación estatutaria es compleja en razón de que afecta no sólo los intereses de sus asociados, sino que además afecta, o puede afectar, según los casos específicos, los diversos intereses concurrentes, llámese trabajadores, acreedores, consumidores, el Estado, etc. Una reforma estatutaria no sólo resulta de interés para quienes son asociados de la entidad sino también para los diversos grupos de interés que concurren o existen en torno a la propia entidad (Handskopf, 2000).

Principios

La modificación del estatuto se rige por el principio de atipicidad, en el sentido de que cualquier cláusula estatutaria puede ser objeto de modificación sin necesidad de que lo contemple expresamente la ley (Vicent Chuliá, en Fajardo, 1997).

En cuanto al sistema de garantías para los afectados, se estima que es innecesario respecto de los terceros por inexistencia de cualquier variación, alteración o aumento de ningún tipo de riesgo en la satisfacción de sus créditos. Y, en cuanto a los miembros, se exige el cumplimiento de algunos requisitos de información, publicidad y aprobación por una mayoría cualificada, extraordinarios a los de cualquier tipo de acuerdo ordinario (Macías-Ruano, 2002).

Limitaciones

Algunos sostienen que no existe limitación alguna en los contenidos de la reforma del estatuto, aunque -en ningún caso- los compromisos de los miembros pueden ser objeto de aumento sin su consentimiento, ya que el derecho limita el poder mayoritario consagrando el principio de intangibilidad de los compromisos de los asociados.

<< INDICE GENERAL

Generalmente, el legislador prohíbe a la mayoría de aumentar las cargas pecuniarias libremente asumidas por cada asociado al momento de su adhesión al pacto social (Rizzo, 1999) o de aumentar la duración del cumplimiento de las prestaciones accesorias (entrega de productos, por ejemplo) sin su consentimiento.

Sin embargo, en principio, habrá que estimarse que se podrán modificar todas las cláusulas del estatuto, dentro de los límites de los principios cooperativos y solidarios cumpliéndose una serie de requisitos, con los que se trata de garantizar la mayor publicidad y claridad posible en este proceso que, en definitiva, supone un cambio en el contenido del contrato social (Tobío, 1999).

Y, aquellos que no estén de acuerdo con las modificaciones del estatuto, inclusive en el aumento de sus obligaciones o cargas, deben tener el derecho de receso, es decir, de perder la condición de miembro por tal causa.

CAUSALES

El estatuto puede ser reformado por causa voluntaria u obligatoria:

Voluntaria

Por acuerdo de la voluntad mayoritaria de los miembros que deciden efectuar cambios en la organización y funcionamiento de su empresa, para adaptar sus normas internas a las realidades o necesidades operativas actuales. Se trata de efectuar modificaciones en alguno (s) de los atributos de la personería, como lo son: la denominación; el domicilio legal e, incluso, la nacionalidad; la duración: prórroga, reducción, reactivación, etc.

Con base en el principio de conservación de la empresa, cuando se efectúa el cambio del objeto social o del tipo de actividad, parecería lo más conveniente o necesario la elaboración de un estudio de viabilidad sobre la capacidad de la empresa en cuanto al cumplimiento del nuevo objeto social o de la actividad socioeconómica a desempeñar.

Obligatoria (adaptación del estatuto)

Adaptado de Alfonso (2002)

La adaptación del estatuto es una reforma que tiene una causa o fundamento legal o administrativo.

1. Fundamento legal

   Se produce cuando se hubiesen efectuado cambios en ley o en el reglamento que hagan necesario el ajuste del estatuto de la empresa solidaria a las nuevas normas. Es aquella operación que consiste en adecuar la regulación contenida en el estatuto de una concreta sociedad, redactados conforme a la, en su momento, vigente ley reguladora de la forma social en referencia, a las disposiciones de una nueva legislación derogatoria de la anterior.

   Es pues, una obligación legal que tiene por finalidad evitar que las sociedades puedan mantener indefinidamente su funcionamiento con base en normas ineficaces por resultar contrarias a la nueva legislación.

   Es una modificación del estatuto de carácter forzoso, razón por la cual las leyes suelen suavizar los requisitos para la adopción del acuerdo, al tiempo que establecen sanciones de diversa índole para caso de su incumplimiento que pueden ser la disolución, la apertura del proceso liquidatario y el cierre registral.

2. Fundamento administrativo

   Se produce en dos situaciones

   a) En caso de la puesta en vigencia por parte de la Autoridad pública de un modelo de estatuto de carácter obligatorio, para que la empresa pueda adoptarlo; o

   b) Por el dictado de una disposición obligatoria de la Autoridad pública que encuentra alguna inconformidad del estatuto precedente con las normas jurídicas y ordena su revisión para su ajuste a ellas.

CAMBIO DE CLASE

Adaptado de Alfonso (2002)

El cambio de la clase de empresa solidaria por otra, por ejemplo, el cambio de cooperativa de ahorro y crédito a una cooperativa multiactiva (o de servicios múltiples) se realiza a través de una reforma del estatuto.

La reforma tiene por objeto la sustitución de la actividad cooperativizada a desarrollar por los socios, puesto que ésta es la que determina la clase a la que se ha de adscribir la entidad según el catálogo que tenga la ley.

Se trata de una decisión de asamblea que puede ser totalmente voluntaria, o impuesta por disposición de la ley o por la Autoridad de aplicación, cuando la empresa (sin tener ese objeto previsto en el estatuto) ha venido desarrollando actividades extrañas a su objeto social, lo que sería una vía para evitar su disolución coactiva.

Esta modificación, dada su importancia, confiere a los socios bien el derecho a separarse de la sociedad, bien el derecho a causar baja en ella, mereciendo siempre la calificación de justificada, dentro de un plazo razonable, normalmente no menor de un mes. En sentido contrario, Nagore (2019) considera que el cambio de clase puede ser realizado mediante una modificación de estatutos, con los requisitos propios de esta y sin que se establezca ninguna mayoría reforzada, ni se contemple un derecho de separación con devolución automática de las aportaciones.

Ahora bien, puede ser que el socio quiera seguir siéndolo pero que, al producirse el cambio de clase, no reúna los requisitos subjetivos y objetivos para poder participar en la nueva actividad cooperativizada. En esta circunstancia, el socio estaría incurso en una causa de baja obligatoria y debe abandonar la empresa.

Ello podría evitarse si este socio que no puede seguir siendo socio "cooperador" pasara a asumir la condición de socio colaborador, inactivo, excedente u honorario en la nueva clase de cooperativa, lo que debería estar previsto en el estatuto. De no ser así, habría que incluir en la reforma este tema.

CAMBIO DE GRADO (RECONVERSIÓN)

Situación

Según Bijman (2012) el modelo federado, en el que un número de cooperativas de primer grado poseen una cooperativa de segundo grado (o una cooperativa federada) ha sido calificado de obsoleto. Muchos estudios empíricos han mostrado que existe una tendencia internacional hacia la reestructuración de cooperativas federadas en cooperativas de primer grado.

En Dinamarca, Soegaard (1994, en Bijman, 2012) ha descrito tres opciones para evolucionar de una organización federada a una organización unitaria:

1. La organización central absorbe (o fusiona con) las organizaciones miembros;

2. La organización más grande absorbe la organización central; y

3. Varias organizaciones miembros absorben parte de las actividades/los activos de la organización central, dando lugar a numerosas organizaciones unitarias.

Lo que ha sido descrito en la literatura es que las cooperativas de segundo grado tienen un ciclo de vida. La función de la cooperativa federada puede gradualmente ser asumida por los asociados de las cooperativas primarias.

Concepto

Llamado reconversión, es una figura por la cual se efectúa la conversión de una cooperativa de segundo grado en una de primer grado, que absorbe tanto a las empresas que la integraban como a sus asociados, lo que permitiría una autentica integración.

Para algunos, comprende igualmente, la conversión de una asociación a empresa solidaria o cooperativa: se tiene en cuenta que en la práctica, no pocas asociaciones vienen actuando como proveedoras de bienes y servicios a sus asociados pero bajo un molde jurídico con insuficientes garantías de información, democracia y participación para ellos y con insatisfactorios niveles de seguridad para los terceros (Paz Canalejo, 1998).

Naturaleza

Señala Paz Canalejo (1999) que, en este caso, no hay una verdadera transformación pues no hay cambio de forma jurídico-cooperativa y emigración hacia un molde societario civil o mercantil. Lo que hay es una reconversión por desnivelación o de-gradación, es decir, una pérdida de grado o nivel de la cooperativa secundaria que, por funcionar ésta a modo de filial común de las cooperativas miembros, también podría calificarse como desafiliación.

No se trata de una transformación porque las cooperativas de base mantendrían su personalidad jurídica y su condición de socios en la cooperativa de segundo grado que, en virtud de la conversión, desciende de nivel; ni es una absorción porque las cooperativas primarias quedarían extinguidas, pasando a ser socios los nuevos socios de la cooperativa resultante.

Para Díaz (2010) más bien parece que el fenómeno puede ser equiparado, en cuanto a sus efectos, a una auténtica fusión por absorción. Podríamos diferenciar entre sociedad absorbente (cooperativa de segundo grado que en virtud de la absorción descendería de nivel) y sociedades absorbidas (cooperativas de base que en virtud de la misma quedarían disueltas).

INDICE GENERAL

De manera que podría defenderse la aplicación de las normas de la absorción también en lo que se refiere a la situación jurídica de la cooperativa suprabásica que se transforma. Se trataría de un singular supuesto de modificación estructural cooperativa que implica una conversión o transformación llevada a cabo mediante una auténtica absorción, en el sentido en que ésta es concebida en el derecho de sociedades.

En tal caso, las afiliadas que estén en desacuerdo con la conversión no se incluyen en el proceso de reconversión, y lo que cabe es definir la liquidación de su haber en la cooperativa de segundo grado (Romero, 2001).

Por el contrario, Paz Canalejo (ídem) sostiene que no nos hallamos ante una fusión porque la ley configura un procedimiento híbrido que implica, simultáneamente, la transformación o conversión de la cooperativa de segundo grado en cooperativa de primer grado, sin previa disolución y sin creación de una persona jurídica nueva. Se trata de un procedimiento formalmente único, pero materialmente compuesto.

Feliú y Zornosa (2013) opinan que el cambio de grado supone no solamente una modificación estatutaria sino una auténtica mutación estructural, esto es, una trasformación.

Procedimiento

Para que se produzca la reconversión son necesarios dos acuerdos:

El acuerdo de transformación o de conversión en cooperativa de primer grado y simultánea absorción de las cooperativas de base, adoptado por la asamblea de la cooperativa de segundo grado, y el de absorción, competencia de la asamblea de cada cooperativa socia.

El acuerdo de absorción debería ser previo al de transformación, puesto que cada cooperativa socio tiene que formar su voluntad a favor o en contra de la posible absorción por parte de la "Entidad degradada".

En los procedimientos de adopción del acuerdo de absorción y de transformación habrán de respetarse las normas del supuesto de fusión/absorción que pudieran aplicarse (mayoría, convocatoria).

La formalización de los acuerdos se hace mediante escritura pública y registro subsiguiente.

Efectos

1. La cooperativa de segundo grado no quedará disuelta ni entrará en liquidación, pero las cooperativas socio quedarán absorbidas; es decir: disueltas, aunque no sometidas a un proceso de liquidación, porque su patrimonio y socios se integran en la cooperativa ahora de primer grado.

2. La participación de los socios de las antiguas cooperativa básicas en el capital de la nueva sociedad habrá de fijarse en proporción al que tenían en la entidad de grado superior.

3. Las cooperativas socios, así como los socos de éstas, gozarán de un derecho de separación y al reintegro de sus aportaciones, siempre y cuando no hubieran votado a favor y a cargo de la entidad resultante. Es un derecho de separación en sentido propio, es decir, potestativo, que exige una declaración por escrito en el plazo fijado desde la fecha de la publicación del anuncio.

Lo cierto es que cuando se trata de la degradación de una cooperativa de segundo grado a una de base, la que fuera cooperativa de superior grado deja de serlo y sus integrantes, antiguas cooperativas de base, se convierten en socios ordinarios de la nueva cooperativa de base, retomando su correspondiente estatuto jurídico como tales en la nueva sociedad de base degradada (Macías-Ruano, 2016).

PROCEDIMIENTO DE LA REFORMA DEL ESTATUTO

Lo normal es que se haga aplicación analógica del proceso legal de constitución de la empresa en lo que fuere procedente, aunque con la particularidad de reducirse los lapsos.

La reforma del estatuto sigue un procedimiento en dos niveles o etapas: al interior de la empresa y externo a ella.

PROCEDIMIENTO INTERNO

En todo caso, el procedimiento interno debe tomar en cuenta los pasos siguientes:

Proyecto de reforma estatutaria

Consiste en la formulación de un proyecto de reforma que contemple las propuestas de modificaciones al estatuto que se consideran procedentes, junto con un informe escrito justificativo donde se presente la motivación de la reforma propuesta, la que debe ser seria, concreta, clara y veraz sobre la conveniencia y la justificación de la modificación.

INDICE GENERAL

El proponente de la reforma puede ser tanto el órgano directivo como el de control interno, cualquiera de sus integrantes, o un porcentaje de los miembros de la empresa. Incluso, podría ser procedente por sugerencia del organismo de integración.

Aprobación por parte de la asamblea

La reforma del estatuto constituye una competencia exclusiva del órgano deliberante por lo que tiene carácter de indelegable.

No hay mayor discrepancia sobre si puede ser la asamblea ordinaria o la extraordinaria, aunque se discute si es admisible por la asamblea unánime o universal. El problema es sobre la exigencia del informe justificativo que algunos lo consideran un requisito indispensable. Tobío (1999) estima que, si el informe tiene por finalidad salvaguardar el derecho de los asociados a conocer el porqué de la reforma, su exigencia no tiene base cuando, al estar presente todos los asociados, acuerdan celebrar la asamblea.

En la convocatoria debería indicarse con debida claridad los extremos que se deban modificar, expresándose así mismo el derecho de los miembros de examinar la propuesta, la que debería estar a su disposición desde ese momento, con el fin de facilitar un examen detenido y reflexivo sobre la modificación.

En cuanto al quórum y mayorías requeridas, puede ser el quórum ordinario o uno calificado, hecho este el más frecuente, pero lo que no podrían ser es ser modificados por el estatuto, por ejemplo, exigiendo la unanimidad.

El quórum y las mayorías requeridas deberían ser reforzados (más del genérico simple) para darle permanencia y estabilidad a este instrumento normativo de tanto valor organizativo. Sin embargo, el quórum y las mayorías exigidos no deberían ser muy elevados, de manera de evitar la fosilización de la empresa por imposibilidad material de reunir la asamblea por exigirse una mayoría calificada de miembros.

Delegación al órgano directivo

Algunos sostienen la posibilidad de delegación del órgano deliberante al directivo o ejecutivo, de poder modificar determinados artículos en los términos y circunstancias expresamente señalados (Handskopf, 2000) en particular los cambios en el estatuto que no impliquen el cambio del objeto.

Cuesta (2000) estima que el hecho de que la asamblea es la que ha aprobado el estatuto que conforma el derecho reglamentario con el cual los asociados, al manifestar su voluntad, se obligaron a ajustar su conducta individual y de conjunto dentro de la cooperativa, pretender otorgar al consejo de administración tan exorbitantes facultades sería burlar la voluntad asamblearia, y aceptar que unos pocos elegidos por la asamblea para conformar el órgano que lleve a cabo la administración cambien las reglas que son de cumplimiento obligatorio para todos, a quienes, en tal supuesto, no les quedaría otra salida que el retiro.

PROCEDIMIENTO EXTERNO

Una vez efectuadas las modificaciones al interior de la empresa solidaria, sigue una etapa de procedimiento ante las instancias externas, conformado por algunos de los pasos siguientes:

1. Podría exigirse la calificación previa

   Consiste en el examen sobre la legalidad o conformidad con la ley de la reforma efectuada a cargo de la Autoridad de aplicación, antes de procederse al registro definitivo, calificación que puede o no ser exigida por la ley.

2. Aprobación de parte de la Autoridad de aplicación

   De existir dicha autoridad y que la ley le atribuya dicha facultad, la aprobación de la reforma debe producirse en un plazo que generalmente es más breve que en el proceso de constitución. La decisión de la Autoridad puede ser la simple aceptación; la formulación de observaciones que pueden ser subsanables; o la negativa de aceptación de las reformas planteadas, en cuyo caso deberá permitirse el derecho de oposición de la empresa a las observaciones formuladas por la autoridad.

3. Registro

   Registro del acuerdo de modificación, con el texto aprobado, en la oficina correspondiente, dentro de un plazo que debe ser breve. La doctrina estima que debe acompañarse la propuesta de modificación con el informe justificativo y el anuncio de la convocatoria.

4. Es de su naturaleza la necesaria publicidad cuando se producen determinadas modificaciones, como lo son el cambio de domicilio, de denominación, de clase de cooperativa, de responsabilidad de los socios, etc. (Fajardo, 1999).

5. Una vez aprobadas las reformas por mayoría en la asamblea, se reduce a instrumento privado inscrito en el registro respectivo, a menos que la reforma implique la transferen-

INDICE GENERAL

cia de bienes mediante escritura pública, caso en el cual se regirá por dicha formalidad. Afirma Reyes (2010) que no es necesario que los socios suscriban dicho documento ni mucho menos que se autentiquen sus firmas. Es que la manifestación de voluntad de la asamblea en el sentido de adoptar una reforma estatutaria, quedó plasmada en un acta debidamente aprobada por dicho órgano o por las personas designadas a tal fin, y firmada por quienes actuaron en la correspondiente reunión.

VALOR OBLIGATORIO

En cuanto con el momento del inicio de la eficacia de la reforma del estatuto, es necesario diferenciar si frente a los miembros de la empresa o frente a terceros (Fernández, 2001):

Un sector de la doctrina considera que el acuerdo, aun siendo válido y obligatorio desde su adopción, no produce efecto alguno hasta tanto no sea inscrito en el registro respectivo, con lo que le da al registro el carácter constitutivo, en el sentido de ser necesario y obligatorio para que produzca efectos.

Otro sector entiende que el acuerdo válidamente adoptado despliega toda su eficacia obligacional inter-partes, a partir de la fecha en que el acuerdo hubiera sido válidamente adoptado o tomado, si bien no podría perjudicar a terceros.

Frente a los terceros la reforma puede tener efectos bien sea desde el momento de la aprobación administrativa, del acto de registro o desde la publicación consecutiva, lo que parece ser lo más conveniente en resguardo de sus derechos e intereses.

En todo caso, se da la permanencia de sus derechos si estos fueren de buena fe. Para Fernández (ídem) la inscripción opera como requisito de oponibilidad *erga omnes* frente y respecto de terceros de los acuerdos de modificación estatutaria que aparezcan inscritos en el registro cooperativas e inoponibilidad de los no inscritos.

DEROGACIÓN SINGULAR DEL ESTATUTO

Adaptado de Campins (2001)

La derogación singular del estatuto consiste en la voluntad de los asociados de inaplicar una norma estatutaria específica a un caso concreto, pero sin pretender con ello modificar definitivamente la regla estatutaria que se quiere siga valiendo en el futuro. Se trata de un supuesto especial de modificación, caracterizado por el desconocimiento o inaplicación transitoria o excepcional, pero sin cuestionarse en ningún momento la vigencia general de la norma estatutaria.

Es un acuerdo caracterizado por establecer su limitado ámbito de aplicación. Para el autor, los socios quieren –conscientemente, por tanto- violar el estatuto, por lo que dan preferencia a la regla particular o excepcional sobre la general.

Puede tratarse del cambio de las normas de composición o de funcionamiento de la entidad (por ejemplo, nombramiento de un directivo que no cumpla los requisitos); de las normas referidas a los derechos de los asociados (distribución de beneficios sin asignar reservas); o la derogación singular de normas relativas a las relaciones de los asociados con la cooperativa (remuneración de directivos).

La derogación singular es, en el fondo, una verdadera reforma estatutaria, pero que al contrario de las reformas ordinarias que tienen carácter permanente y por decisión soberana de los asociados, es una reforma que tiene carácter temporal predeterminado (determinado lapso). De ser así, al vencimiento del término establecido en el acuerdo, el estatuto ordinario volvería a tener plena vigencia, incluso, sin necesidad de procederse a una nueva reforma.

Los asociados pueden modificar singularmente el estatuto siempre que cumplan los requisitos formales para las modificaciones. Sin embargo, no pareciera que fuese necesario que se cumplan dichas formas si el acuerdo es adoptado en junta universal o unánime de asociados. Además, deben asegurarse el cumplimiento de las formalidades complementarias, en particular, la inscripción de estos acuerdos en el registro.

INDICE GENERAL

Contenido

Conversión 2387
Condiciones 2389
Efectos 2391
Particularidades en las empresas solidarias 2392
Conversión de forma solidaria en otra naturaleza 2393
Posiciones 2395
Requisitos para la conversión 2399
Efectos 2401
Conversión de otra naturaleza al sector 2402
Conversión entre entes de naturaleza similar 2406
Formas indirectas 2407

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

61 Conversión

CONVERSIÓN

Definición

La conversión (transformación propiamente dicha) es la operación por la que una sociedad abandona su actual forma y adopta otro tipo societario con mantenimiento de su existencia e identidad subjetiva (Botana, 1999). Es una operación jurídica consistente en el cambio de la forma de la sociedad sin que pierda su existencia jurídica, por tanto, no es necesario liquidar la sociedad y constituir otra de naturaleza distinta para que la forma societaria se modifique (Alonso, 2000).

Como señala Fajardo (2012) la transformación es un tipo de modificación estructural por la que una entidad con personalidad jurídica cambia su tipología y estatuto jurídico, conservando su personalidad y sin que se produzca sucesión en las relaciones jurídicas establecidas.

La conversión es producto de una decisión libremente acordada por los miembros, llevada a cabo mediante reforma del estatuto. Sin embargo, se pueden dar supuestos de transformación por imperativo legal, la denominada transformación obligatoria o no estrictamente voluntaria, en caso de descalificación administrativa de la empresa, de la disolución, o de la transformación, con lo que, sin ser obligatoria, se plantea como única posibilidad de no liquidación.

La tendencia predominante es que la ley permita que las asociaciones se transformen en formas sociales dotadas de un régimen jurídico más severo que el particular de tales entidades, pero no de que, por el contrario, las formas sociales más rígidas "desciendan" hacia modelos más laxos de organización; que con la transformación la entidad avance hacia un tipo social de mayor solvencia en el tráfico, pero nunca para retroceder; ni tan siquiera para mantenerse en un estadio similar.

La conversión puede ser homogénea, esto es, entre entidades jurídicas de naturaleza similar, o heterogénea: entre entidades de diferente naturaleza.

Principios

Según Macías (2002) la conversión está presidida por dos principios básicos: el de continuidad de la personalidad jurídica y el de mantenimiento de la participación de los socios en el capital social.

Sánchez (2002, en Ferrando, 2013) añade la necesaria constancia en la escritura de transformación de las menciones exigibles para la constitución de la sociedad cuya forma se adopte y, en su caso, para el cambio en la sociedad afectada; y la tutela de los acreedores que pudieran verse perjudicados por un cambio en el sistema de responsabilidad de los socios por las deudas sociales.

Objeto

Las razones por las que una entidad decide transformarse pueden ser diversas, desde la necesidad a la oportunidad. En cualquier caso, el objetivo es adaptar la estructura jurídica para permitir dar continuidad a la empresa.

Observa Nieto (en Nagore, 2001) que quienes constituyen una entidad tienen libertad para optar por una u otra forma jurídica, pero cabe que una vez fundada la forma social elegida no se acomode a las necesidades de los asociados o a las exigencias de la ley. Para conseguir esta acomodación procedería la liquidación del ente, pasando a constituir posteriormente otro con la nueva forma elegida. Pero este proceso sería largo, costoso y posiblemente perjudicial para la marcha de la empresa, de aquí que se acuda a una fórmula adecuada para proceder a ese cambio de forma societaria, cual es la conversión.

Naturaleza (Iglesias, 2003)

Hay dos criterios principales sobre la naturaleza jurídica de la conversión:

1. Cambio de forma o tipo

   La conversión implica el cambio de forma o de tipo legal, sin disolución, por lo que permanece la personalidad jurídica y la subsiguiente modificación del acto constitutivo, existiendo continuidad de la empresa.

   La personalidad jurídica de la sociedad que se transforma se conserva, es decir, por la transformación no se pone fin a la personalidad jurídica, entonces la nueva sociedad continúa siendo el mismo sujeto de derecho, con la diferencia que se rige por un nuevo estatuto.

   Sin embargo, la conversión produce una mutación en la forma o tipo societario o asociativo: hay un cambio en la relación causal originaria del contrato y, en consecuencia, de su régimen jurídico.

2. Reforma del estatuto

   Para otros, en cambio, la conversión no es más que una reforma estatutaria por la cual los miembros deciden el cambio de tipo legal adoptado al momento de la constitución. Es una forma particular dentro de las modificaciones del estatuto social que los socios pueden variar amparados en la autonomía de la voluntad contractual.

   Al producirse una transformación, esta deberá regirse según las normas propias de la sociedad que se transforma con relación a la modificación del estatuto.

CONDICIONES

Adaptado de Gómez-Porrúa (2011)

1. Previsión legal

   De acuerdo al el principio de tipicidad normativa que, en opinión de la doctrina es inherente a las modificaciones estructurales y, en particular, a la transformación, se exigiría una expresa autorización legal para tales operaciones; esto es, que exista norma expresa que la permita, ya que comoquiera que pueden modificarse muchos aspectos patrimoniales, sin disposiciones que concretamente lo establezcan, no puede imponerse a los acreedores un cambio en el sujeto pasivo de las relaciones jurídicas. Se observa a ello que como se trata de normas de derecho privado, la exigencia sería que no esté expresamente prohibida por la ley.

2. Que la entidad primigenia esté regularmente constituida.

   Es inherente a la transformación la "conservación" de la personalidad jurídica en el sentido en que solo podrían transformarse las asociaciones a las que la ley reconozca personalidad jurídica.

3. Que no se encuentre disuelta ni en estado de liquidación.

   Es posible la transformación de una sociedad en liquidación en un tipo social distinto; transformación que, por sí misma, podría ser utilizada precisamente como vía de remoción de la causa que motivó la disolución de la sociedad. De hecho,

INDICE GENERAL

la sociedad puede buscar lícitamente mediante su transformación someter su liquidación a otro régimen legal que pueda resultar más permisivo o más favorable para el interés social, así la liquidación haya sido declarada por resolución judicial.

4. Correspondiente a un supuesto legal

   Que el nuevo tipo o forma jurídica escogido corresponda a algunos de los supuestos previstos en legislación, puesto que se trata de una reforma estatutaria, y que se cumplan las exigencias de la legislación aplicable tanto a la sociedad de origen como a la entidad resultado de la transformación.

5. Calidad de los miembros

   Que los miembros de la entidad que se transforma puedan asumir la posición de miembros en relación con el objeto social previsto para la entidad resultante.

6. Que se respete el derecho de información de los miembros

7. Reserva legal divisible

   Henry (2013) estima que únicamente aquellas cooperativas que tienen un fondo de reserva legal divisible pueden convertirse en otra forma de empresa, dentro de los límites fijados por las disposiciones relativas a la nueva organización.

   En el caso en que el fondo de reserva legal sea indivisible, los asociados tienen la posibilidad de disolver su cooperativa y constituir una nueva organización. No obstante, el fondo de reserva no formará parte del capital de la nueva organización.

   Ahora bien, cuando la ley permita la transformación de cooperativas que cuenten con un fondo de reserva indivisible, éste debe ser declarado divisible por la asamblea general en el mismo momento de decidir la transformación.

   Añade Henry (ídem) que en la medida que los excedentes transferidos al fondo de reserva no hayan estado gravados pueden presentarse problemas bastante complicados en materia impositiva. Por otro lado, la legitimidad de una decisión de este tipo puede ser cuestionable, dado que el fondo de reserva indivisible pudo no haber sido acumulado por aquellos que deciden sobre su divisibilidad.

Competencia

La decisión de transformar la empresa normalmente le corresponde a la asamblea en sesión extraordinaria. Como se trata de una decisión de vital importancia para la vida de la entidad, se trata de una competencia exclusiva que no puede ser delegada en otro órgano interno. Además, por la trascendencia que las transformaciones representan para la vida de la empresa, así como por su carácter excepcional, normalmente se exige un quórum y una mayoría calificados para tomar la decisión.

Sin embargo, algunos consideran que cuando la transformación es impuesta por la autoridad pública, podría ser acordada por el órgano directivo, siempre que se trate solamente de confirmar lo dispuesto por la autoridad pública (Figone, 1999).

En el caso de los grupos empresariales, la decisión final debe quedar en manos de los miembros de cada una de las empresas participantes -en asambleas respectivas- aunque podría ser –y lo normal es que lo sea- a instancias de la cabeza del grupo.

Una ve41z aprobada, la decisión adoptada debe ser inscrita en el Registro respectivo, a partir de cuyo momento tendría efectos frente a terceros. Lógico que para los miembros tiene efecto a partir del momento de su aprobación.

EFECTOS

1. No produce la disolución

   El hecho de la transformación no implica una disolución ni una modificación de derechos y obligaciones de la sociedad respecto de terceros, ya que, al ser la nueva sociedad continuadora de la anterior, asume sus derechos y obligaciones en el estado en que ellos se encuentren (continúa su vida jurídica en forma normal).

   La entidad resultante de la transformación continúa en la titularidad de nombres comerciales, marcas, patentes y cualesquiera otros títulos y derechos de que fuera titular la sociedad transformada y que pasen, por la transformación acordada, a la empresa continuadora de aquella.

   Al efectuarse una transformación se conservan las responsabilidades personales por las deudas sociales que pesen sobre los socios, como también las deudas que haya contraído la sociedad antes de la transformación. Así mismo, por la transformación se crea la misma responsabilidad de los socios por las deudas sociales, si el nuevo tipo social que se crea así lo exige.

INDICE GENERAL

A consecuencia de lo anterior, es importante destacar que con la transformación no hay en ningún caso transferencia del activo y pasivo de la sociedad transformada a la nueva, ya que como se dijo anteriormente ambas constituyen un mismo sujeto de derecho (Iglesias, 2003).

2. Mantenimiento del aporte

   A los miembros se les ha de respetar el derecho a mantener una participación en el capital de la nueva entidad, proporcional a la cuota que ostentaban en la sociedad de origen, pues la transformación no se puede utilizar como medio para despojar a los socios de su participación económica en la entidad. Ni tampoco, para aumentarla, sin su consentimiento.

3. Derecho de receso

   Además, siempre que la transformación cambie con cierta intensidad la situación jurídica de los miembros, por ejemplo, aumente considerablemente sus aportaciones de capital, debe permitirse el ejercicio del derecho de receso de aquellos que no estuviesen de acuerdo con la transformación.

4. La transformación jamás podrá perjudicar a los terceros acreedores, los que conservan sus créditos contra la nueva sociedad, y sólo es oponible desde el momento en que se da cumplimiento a las formalidades que la ley exige para la nueva sociedad.

5. Se mantiene la responsabilidad personal de los socios de la sociedad transformada por las deudas de ésta anteriores a la transformación de la sociedad, salvo que aquéllos consientan expresamente la transformación (Alfonso, 2002).

PARTICULARIDADES EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Voluntariedad

La transformación de empresas solidarias es un hecho voluntario, tanto por efecto del principio genérico de libertad de asociación (que implica no solo el de constituir o ingresar a una persona colectiva, sino el de seleccionar la forma jurídica que adopte la misma, en concordancia con la finalidad perseguida por sus miembros) como por el principio cooperativo y solidario de libertad de adhesión. En este sentido, la Corte Constitucional de Colombia (4/3/1999, en: Uribe Garzón, 2003) declaró inconstitucional una disposición que obligaba a una cooperativa a transformarse en sociedad por acciones,

puesto que no solamente desestimularía las formas solidarias de asociación, que merecen protección especial, sino que lesiona el núcleo esencial de la libertad de la cooperativa, dejando en manos de una autoridad administrativa la competencia para forzar que el ente creado deje ser cooperativo y se convierta en sociedad por acciones. Se vulnera y de manera ostensible el artículo 38 de la Carta toda vez que la libertad de asociación en su concepto básico resulta cercenada.

Preservación del patrimonio colectivo

Toda transformación que produzca la desaparición de la forma jurídica inicial, impone que el patrimonio colectivo acumulado y que ha sido objeto de beneficios tributarios, sea transferido a otras actividades o entidades del propio sector y nunca repartido entra los miembros. En ese sentido, la Comisión Europea plantea evitar la disolución prematura de las cooperativas con éxito y el pillaje de activos o las desmutualización, por lo que el fondo de reserva obligatorio deberá integrarse al capital social de la nueva entidad.

En torno a las fuentes normativas

Las diversas formas de reestructuración empresarial normalmente están reguladas por el derecho común –en la normativa sobre sociedades mercantiles- o en el derecho civil –de las sociedades en general- de manera que cuando las leyes del sector social y solidario nada dicen, se hace necesario acudir al derecho común, y aplicarlo en su integridad.

También, la norma puede hacer reenvío expreso al derecho común, en cuyo caso, habrá que aplicarse la normativa genérica, en cuanto fuese compatible.

En algunos casos se encuentran algunas normas en la legislación específica de cada tipo social. Pueden ser adecuaciones menores de la normativa más genérica, o disposiciones concretas (como las referentes a la gestión diferenciada de los derechos de voto y aportaciones de capital, o las referentes al tratamiento a dar en este tipo de operaciones a los fondos irrepartibles, sobre todo el fondo de educación y promoción) que necesariamente precisan de una regulación específica en el caso de las cooperativas.

CONVERSIÓN DE FORMA SOLIDARIA EN OTRA NATURALEZA

Naturaleza

Se discute si una empresa solidaria puede convertirse en otra forma jurídica de diferente naturaleza, por ejemplo, una asocia-

ción mutual en sociedad mercantil. Las opiniones al respecto varían de la completa asimilación a la sociedad por acciones y por tanto, la admisión de la plena validez de la deliberación de la asamblea de transformación, a la total exclusión de la adaptabilidad del instituto a la sociedad cooperativa.

La mayoría de las legislaciones de América Latina prohíbe a las cooperativas y a las mutuales transformarse en sociedades comerciales; solamente pueden modificar su objeto social, pero sin abandonar su tipo jurídico asociativo, lo que pareciera ser lo más adecuado a las exigencias doctrinarias de estas entidades.

Por el contrario, más de la mitad de los estados miembros de la Unión Europea prevén la posibilidad para las cooperativas de abandonar su estatus para convertirse en sociedad de lucro sin perder, sin embargo, su estatus de asociaciones de personas.

Para Fajado (2012) la conversión de cooperativa (o entidad solidaria) a entidad comercial (directa o heterogénea) no puede calificarse como un mero cambio de vestidura jurídica pues afecta a la causa misma del contrato societario. Son entidades con causas distintas: fin lucrativo *versus* fin mutualista. Precisamente esta diferenciación en los fines es la razón que justifica la prohibición en la legislación portuguesa, de la transformación de la cooperativa en sociedad comercial y viceversa.

Por ello, en estos casos, se dice que la transformación no puede ser vista como la posibilidad de buscar el mismo propósito o fin con tipos distintos, sino como la posibilidad de *alterar el fin* y, correlativamente el tipo, sin someterse a la regla de la unanimidad o sin disolución y posterior constitución de un ente distinto.

Por esta razón, afirma que el reconocimiento de la posibilidad de transformación entre entidades diferentes no sólo por la forma sino también por sus fines, lleva a reconsiderar la idoneidad del término «transformación», para definir estos procesos; que obedecerían más bien a una «transubstanciación».

Sin embargo, debe tenerse en cuenta también que cuando se plantea una transformación heterogénea, muy probablemente, los socios de la entidad a transformar lo que persiguen es adoptar un tipo societario más adecuado a sus fines.

En este sentido, como expresan Vargas y Aguilar (2017) el régimen jurídico de las sociedades cooperativas presenta una serie de limitaciones para el desarrollo y expansión empresarial de estas sociedades. Aunque no es cierto que la formula cooperativa sólo sea apta para pequeñas empresas o para organizar una primera fase de explotación de una empresa, sí es un hecho constatado que cuando las cooperativas llegan a un determinado punto de desarrollo empresarial y alcanzan un volumen de negocio considerable muchas suelen terminar transformándose en otros tipos sociales para desarrollar así de manera más eficiente determinadas ramas de actividad y, de paso, sortear algunas de las limitaciones derivada de su peculiar estructura organizativa (dificultad para transmitir la posición de socio, límites de los derechos políticos y económicos de los socios inactivos, dificultad para la existencia de socios capitalistas), límites financieros (dificultad de concentrar capital social y atraer inversión externa, obligación de dotación de fondos de carácter irrepartible), y limites operativos o funcionales (límites a las operaciones con terceros, límites para invertir en sociedades mercantiles).

POSICIONES

Prohibición

Los argumentos para negar o hacer inadmisible la conversión de entidad solidaria a una entidad no solidaria son, entre otros:

1. Porque produce pérdida de la identidad

Se argumenta que con el contrato constitutivo de una cooperativa los asociados persiguen un fin mutualístico, que es en esencia diferente del constituido por la distribución de dividendos proporcionales a la participación en el capital (lucro subjetivo). De manera que la sustracción de este último fin de aquel fin mutualístico no daría lugar a una mera modificación del tipo organizativo de la empresa social, sino a una verdadera y propia sustitución de un contrato por otro, que tiene una diferente función económico-social (Ceccherini, 1999).

En esta vía, Scordino (1970) estima que la razón sustancial de mayor peso de la inadmisibilidad del instituto de la transformación consiste en la peculiaridad del elemento causal de la sociedad cooperativa –fin de cooperación y mutualidad- que colocaría a esta sociedad sobre un plano negocial diverso respecto a los otros tipos de sociedad; y porque la transformación no podría sino entre tipos homogéneos, en un ámbito negocial más homogéneo.

Así, la diversidad negocial existente entre la subespecie cooperativa y la ordinaria presupondría una indebida conversión de un negocio (típico) con causa mutualística en otro negocio (también típico) con causa lucrativa.

INDICE GENERAL

2. Por consistir en un cambio de naturaleza

El planteamiento es que las cooperativas sólo pueden ampliar su objeto; nunca transformar su naturaleza sin fenecer, o sea, entrar en liquidación. Los miembros que la integraron pueden constituir una sociedad; pero esta nueva entidad nada tendrá que ver con la cooperativa liquidada, aunque realice operaciones similares.

Así, en atención a la naturaleza institucional y a la sustancia de los fines del cooperativismo, no hay posibilidad conceptual de pretender una continuidad jurídica cambiando de "forma", o sea, "transformando" la cooperativa. Cuando la cooperativa deja de serlo para adoptar otra "forma", simplemente ha fenecido, dejó de existir como ente jurídico, sin que sea posible su renacimiento bajo otra "forma".

El hecho es que el sistema de organización no es cuestión formal sino de sustancia, la que no es susceptible de cambiar de forma pues de hacerlo, sería una sustancia totalmente distinta (Verón, 2009).

En este sentido, la Casación Italiana (10-04-1964, en Figone, 1999) ha declarado la nulidad de la deliberación de la asamblea que acordó la conversión de una cooperativa en sociedad lucrativa, pero consideró que ello no perjudica los efectos de los actos cumplidos en nombre de la sociedad transformada, cambiando la organización en ejercicio en organización en liquidación.

Para Borjabad (en Alonso, 2000) cuando esté prohibida esta operación, de querer realizarse esta operación, la vía era, o bien la de constituir el tipo societario deseado con los asociados que quieran seguir, y que esta nueva sociedad adquiera la cooperativa que se disolverá y liquidará, o bien, disolver y liquidar la cooperativa, y con el haber social correspondiente a los asociados que deseen continuar en la nueva forma societaria, después constituirlo.

3. Por la preservación patrimonial

No procede tal conversión en razón de preservar lo que Canaveira (2008) llama "patrimonio cooperativo" que nunca podría ser apropiado individualmente, debiendo mantener su carácter social y cooperativo, incluso cuando una cooperativa desaparece, y que por efecto de una conversión se daría a los miembros el poder pasar el patrimonio cooperativo hacia fuera del régimen cooperativo. Así, la forma cooperativa y su patrimonio deben ser respetados y no pueden depender de intereses más o menos claros de cooperadores menos informados o de terceros menos conscientes.

En tal sentido, para la Ley marco de las cooperativas de América Latina (en: Cracogna, 2009) la prohibición de que las cooperativas se transformen en entidades de otra naturaleza jurídica contribuye a reforzar la naturaleza propia de aquéllas, evitando una metamorfosis que puede conducir a violentar su peculiar personalidad y a apropiarse de las reservas acumuladas por sucesivas generaciones de socios.

En la misma vía, Confecoop-Colombia (2021) estima que la conversión de cooperativa en sociedad comercial desconoce la naturaleza cooperativa y genera incertidumbre jurídica sobre la propiedad colectiva, pues el patrimonio conformado por un grupo de personas de manera asociativa y solidaria podría quedar, por efecto de esta disposición, en manos de unos pocos inversionistas.

4. Por el disfrute indebido de beneficios

El interés tutelado con la prohibición de conversión es el disfrute de incentivos y beneficios indebidos. En el fondo, la prohibición tiene que ver esencialmente con el temor que la empresa lleve fuera del sector solidario las ayudas recibidas del Estado, tanto en materia de beneficios tributarios como preferencias y ayudas crediticias.

5. Confecoop-Colombia (2021) considera que la conversión de cooperativa a sociedad mercantil podría constituir en la práctica un mecanismo para que entidades que actualmente están apartadas de la doctrina cooperativa, se transformen en una sociedad comercial evitando así intervenciones, disoluciones, o liquidaciones bajo la normatividad cooperativa, yendo en contra del modelo y de los intereses de los asociados.

Aceptación

La primera razón es de carácter sustancial y atiende al principio fundamental de la autonomía individual, o sea, de la libertad negocial, el cual rige incluso en materia societaria. Además, que el pretendido límite de orden público por el cual se podría limitar la transformación, no se aplica a los particulares que buscan satisfacer sus propios intereses económicos deliberando la actualización de un nuevo tipo social retenido mayoritariamente apto a conseguirlo. De manera que no podría impedirse a los privados, así como libremente han seleccionado una forma de sociedad, crear libremente una forma diversa (Scordino, 1970).

INDICE GENERAL

Los partidarios de esta solución afirman que, dado que la forma solidaria es voluntaria, si ella llegase a devenir jurídicamente demasiado restrictiva estaría obligada a transformarse en la forma jurídica que mejor se adapte a sus necesidades, de manera de garantizar la continuidad de la empresa, aún con el sacrificio de la pérdida de la forma original.

Así, señala Nagore (2013) los socios que conformaron la voluntad de constituirse en cooperativa, son los que sin interferencias externas deberán decidir cuando esta fórmula ya no les resulta la más conveniente. Podríamos decir, que la voluntad de los socios otorga a la cooperativa una «aplicación» del principio de puerta abierta. Permite a ésta dejar de serlo cuando sus socios así lo consideren, sin tener que disolverla y liquidarla y evitando un caro y más complicado proceso. Es el reconocimiento de que la fórmula jurídica es sólo eso: una fórmula de la que se puede entrar y salir libremente.

En apoyo a esta posición, como dice Andrews (2015) hay situaciones en las que una mayoría de los asociados decide que sus intereses serán mejor atendidos mediante la transformación en otro tipo de empresa. Esta tendencia es más observable en las cooperativas dedicadas a negocios intensivos en capital y especialmente en aquellas con una membrecía de más edad.

En caso de no existencia de prohibición expresa

El Tribunal Supremo de España (En Alonso, 2002) admite la transformación de cooperativa en sociedad mercantil por considerar que no existe ninguna razón sólida para entender que la ausencia de normativa específica venga a significar el rechazo de esa posibilidad. De manera que sólo si la legislación prohibiera de manera explícita la transformación heterogénea de una cooperativa habríamos de atenernos a dicha prohibición.

Se advierte que esta tendencia de la jurisprudencia vendría a contrariar el principio de tipicidad normativa que, en opinión de la doctrina, es inherente a las modificaciones estructurales y, en particular, a la transformación, y que exigiría una expresa autorización legal para tales operaciones.

Ahora bien, aunque normalmente se tiende a limitar la conversión de las cooperativas, mutuales y demás formas asociativas en entidades de naturaleza lucrativa, en opinión de Cano (2008) no parece razonable crear incentivos que dificulten a las empresas de economía social más rentables su tránsito desde el sector de la economía social al sector convencional/capitalista. Y ello, aunque sólo fuera por el carácter de empresa destinataria de un debido gasto público de la sociedad laboral y el ineludible carácter limitado de tales recursos públicos.

REQUISITOS PARA LA CONVERSIÓN

En los casos en que se acepta la conversión hacia fuera del sector, para que sea procedente se requiere:

Existencia de una necesidad empresarial comprobada

La conversión extra sector debe sujetarse a la constatación de necesidades empresariales, organizativas, económicas o análogas que exijan soluciones societarias inviables en el sistema jurídico del sector solidario.

La ley vasca de cooperativas, exige homologación externa (del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi) que compruebe que realmente concurren causas de necesidad empresariales que conlleven soluciones societarias inviables en el sistema jurídico cooperativo, cuando la cooperativa se encuentre, entre otras, en cualquiera de las siguientes situaciones:

1. La necesidad acreditada de financiación ajena en la cooperativa que conlleve el control de la sociedad en función de capitales. Podría ser el caso de una cooperativa que para sobrevivir necesitara, como condición *sine qua non*, de las aportaciones o prestaciones de un socio exterior que no está dispuesto a hacerlas en condición de socio colaborador o, ni siquiera, como socio titular de partes sociales con voto, previa configuración o conversión de la cooperativa en una cooperativa mixta (Salaberría, en Merino, 2001).
2. Los procesos de internacionalización debidamente acreditados que conlleven un intercambio accionarial bajo fórmulas mercantiles.

La Ley de cooperativas de Uruguay de 2009, la permite cuando a criterio de los órganos públicos de control y promoción, "... las circunstancias económicas y financieras de la cooperativa de la que se trate indiquen que constituye la única alternativa viable para mantener la continuidad de la unidad productiva y los puestos de trabajo" (Rippe, 2009).Y

establece el requisito de que la resolución de transformación debe haber sido adoptada por la asamblea por una mayoría no menor a las ¾ partes del total de socios.

En Francia, la conversión se permite solo en forma excepcional, cuando sea indispensable para garantizar la sobrevivencia de

INDICE GENERAL

la empresa o para permitir su desarrollo. En el procedimiento participan los órganos superiores de la cooperación. Se requiere que haya una seria crisis en la actividad de la empresa, basada en dificultades económicas o de cambios tecnológicos y no estar basada en la mera voluntad de los asociados o en razón de su comodidad o de sus intereses personales. Además, la valoración debe apoyarse sobre un análisis de la evolución de la entidad y de su ambiente, en particular, el económico (Lengo, 2001).

Expresa Alfonso (2002) que sólo si el sistema jurídico cooperativo deviene incapaz de articular soluciones o de atender las necesidades empresariales de las sociedades que regula, permite la ley española de cooperativas la transformación de una cooperativa, lo que resta credibilidad al propio sistema, que permite la salida de sus sociedades en busca de soluciones viables al amparo de otras formas sociales.

Compatibilidad normativa

Ciertas leyes condicionan la conversión a la posibilidad del cumplimiento de la normativa que les resulte aplicable a las sociedades que se transformen en cooperativas (Botana, 1999).

Respeto al patrimonio social

Algunos autores admiten la trasformación bajo un procedimiento de fiscalización, tendente todo ello a evitar la vulneración de los preceptos legales referidos al patrimonio de la cooperativa (Merino, 1999). Por ello, se requiere de la realización de un particular estudio de la situación económica de la empresa para garantizar el valor nominal de las dotaciones a los fondos irrepartibles.

Si es de una empresa solidaria a una empresa de naturaleza lucrativa generalmente se exige la devolución a fines mutualísticos de la totalidad del patrimonio social, aunque ello perjudica, indudablemente, la validez económica de la operación de transformación. En Italia se exige que la devolución debe ser del patrimonio efectivo, y por tal se entiende, el valor real del patrimonio social, comprendiendo incluso el plus valor de las deudas respecto del valor contable inscrito en el balance (Genco, 2002).

Un caso particular sería el de la transformación de una cooperativa de trabajo en *sociedad anónima cooperativizada.* En este caso, las participaciones accionariales de la nueva sociedad se redistribuyen en dos grupos: un grupo mayoritario que es el integrado por los aportantes de trabajo; en el segundo grupo, se hallan los accionistas con carácter minoritario, o si su dispersión lo permite, propietarios de la mayor parte de la masa accionarial. Este mecanismo se basa en la adquisición y administración del accionariado por parte de los trabajadores, mediante una sociedad diferenciada: los empleados no participan individualmente en la gestión de sus participaciones, sino que lo hacen de forma colectiva, a través de una sociedad con organización interna independiente (Del Burgo, 2002).

Ajuste de la normativa interna

En el caso de una cooperativa que se convirtiese a una forma jurídica no cooperativa, podría mantener muchas de sus especificidades adaptando apropiadas reglas internas. En tal virtud, es un hecho que muchas cooperativas han sido innovadoras en encontrar particulares soluciones, por ejemplo, imputando parte de su actividad a sociedades de capitales controladas entera o parcialmente, o creado adecuados instrumentos financieros como los fondos de inversión conjuntos (Commissione, 2002).

Procedimiento

El procedimiento legal de conversión es muy sencillo, requiriéndose en términos generales:

1. La aprobación por la asamblea del acuerdo con base en un proyecto de conversión, sustentado contablemente en un balance de situación, y un proyecto de estatuto que regulen la forma social que se pretenda adoptar.

2. La necesaria publicidad que ponga en conocimiento de los acreedores la conversión en curso y les permita oponerse si no se les garantizan sus créditos, salvo que el acuerdo se adopte en junta universal.

3. Registro del acta de transformación y el instrumento de publicidad ante el Registro y la Autoridad pública de supervisión y, o de la actividad.

EFECTOS

1. La transformación siempre tiene efecto *ex nunc* y por tanto, no modifica los efectos que se haya producido anteriormente a ella. En particular, el principio tiene valor en relación al régimen de responsabilidad del socio por las obligaciones sociales contraídas antes del registro del acuerdo de la asamblea que la acordó, salvo que intervenga consenso (expreso o tácito) de los acreedores sociales a la transformación y, por tanto, a la liberación de los socios obligados (Scordino, 1979).

2. Se produce la pérdida del poder de control por parte de la Autoridad pública que lo venía ejerciendo, así como de los derechos y beneficios fiscales, crediticios y sociales.

3. Hay continuación en los derechos y en las obligaciones anteriormente contraídas por la empresa con terceros y preservación del patrimonio social.

4. Se otorga derecho de receso a todos los miembros, o sólo a los disidentes. Y debe procederse al reembolso de sus aportes y pago de intereses de inmediato, o en plazo estipulado por ley o estatuto.

5. La participación de los miembros de la empresa convertida en el capital de la nueva entidad, debería ser proporcional al que tenían en aquélla (Nagore, 2001).

6. Los fondos y reservas se consideran irrepartibles y se mantiene su destino final a fines de interés social o promoción –educación cooperativa. Se podría criticar que no tiene en cuenta las consecuencias que esta pérdida patrimonial podría tener sobre la viabilidad económica de la sociedad emergente (Alonso, 2000). Sin embargo, lo que hay que evitar es que por esta vía los miembros subsistentes puedan beneficiarse de los fondos colectivos acumulados.

7. Por otra parte, ningún asociado –salvo que así lo aceptase- podría perder su condición de tal por el hecho de la conversión.

8. Además, la transformación supone la sustitución de su régimen de gobierno por el sistema de administración de la sociedad cuya forma social se adopte, por lo que deberá producirse el cese de los directivos y su sustitución por las personas que ocuparán los nuevos cargos (Lora-Tamayo, 2001). Y ello aun en el período transitorio entre la aprobación del acuerdo por la asamblea y la publicación.

CONVERSIÓN DE OTRA NATURALEZA AL SECTOR

Concepto

Torres-Morales (2014) advierte que la asociación civil no resulta ser la figura jurídica idónea para promover la asociatividad de las medianas y pequeñas empresas, ya que: no en una forma jurídica diseñada para realizar actividad empresarial, y no permite que los integrantes participen directa ni indirectamente de los resultados que pudiera generar la actuación de la asociación civil y, si lo hacen, terminan siendo considerados como una "distribución" del patrimonio con efectos tributarios.

Por ello, la ley debe posibilitar la eventual transformación a cooperativas de asociaciones, sociedades civiles o mercantiles que deseasen incorporarse al sistema cooperativo o de economía social y solidaria (inversa) en caso de tener necesidad de replantear la propia titularidad y metodología de las relaciones laborales para reflotar empresas en crisis (Paz Canalejo, 1987) y sobre todo, como solución a la continuación de la empresa.

Ello, porque como observa Paniagua (2005) se ofrece a las asociaciones cuando provean de bienes o servicios a sus asociados, de una opción económicamente más sólida y jurídicamente más perfilada y en reconocimiento de la existencia de asociaciones y sociedades que *de facto* funcionan como cooperativas.

Torres-Morales (2014) propone una norma que promueva un mayor número de transformaciones de asociaciones civiles a cooperativas mediante incentivos muy concretos, les dé seguridad jurídica y por, sobre todo, que permita que el patrimonio neto de la asociación, sea utilizado por los socios para formar la cuenta "capital social" en la cooperativa.

Vías de conversión

1. El mecanismo de transformación más común puede ser por la vía de la fusión por incorporación de una sociedad lucrativa a una cooperativa, o por la vía de la escisión de una sociedad lucrativa con incorporación a una entidad cooperativa.

2. Pero, también, mediante la conversión de una asociación civil, siempre que se cumpla la ley que las regula, y si los miembros pueden devenir cooperadores en relación con el objeto social de la entidad resultante de la transformación (que tengan la posibilidad de ser miembro de la cooperativa, o de realizar actos cooperativos con ella). Este procedimiento es más sencillo porque sólo requiere del acuerdo de los socios en asamblea de la entidad a transformarse, y no, de la voluntad adicional de la cooperativa incorporante.

3. Transformación de sociedades comerciales en entidades de economía social y solidaria vía reforma del estatuto, que incorpore la sujeción de la misma a los principios generales del sector solidario, además de disposiciones que garanticen la democratización interna y la creación de reservas colectivas irrepartibles, tal y como lo permite la Ley de Economía Social y Solidaria de Uruguay, de 2019.

4. Transformación de empresas mercantiles en cooperativas de trabajo. Se trata de diversos supuestos en que los traba-

INDICE GENERAL

jadores asumen la gestión de una empresa mercantil, mediante la creación *ex novo* de una cooperativa de trabajo, que "hereda" ciertos aspectos de una antigua empresa que por diferentes causas ha dejado de existir.

Requisitos

1. Aprobarse en asamblea, dar una adecuada información a los socios, darle publicidad al acuerdo y mención expresa de querer convertir la sociedad en cooperativa.

2. Efectuar una reforma del estatuto de la entidad en proceso de conversión para adecuar su objeto, domicilio, capital social, estructura organizativa y funcionamiento social a los requerimientos de una cooperativa, aunque se da la continuación de la personería jurídica, y se garanticen los derechos de terceros.

3. Levantar balance actualizado de la entidad transformada y relación de socios que se integran en el capital social de la cooperativa y su participación en el capital social de la misma.

Procedimiento

Deberían seguirse, al menos, los siguientes pasos previstos en la normativa del Perú (2012):

1. Revisión y análisis del estatuto de la entidad a convertir para definir los aspectos a tomar en cuenta en la transformación y los requisitos a cumplir para convocar la asamblea cuya orden del día sea "transformación a cooperativa".

2. Determinar el tipo y modalidad de cooperativa a la que desea transformarse, así como la denominación del nombre de la cooperativa y, si fuese el caso, efectuar la reserva de la denominación.

3. Elaboración del estatuto de la cooperativa a la que se transformará, así como del proyecto de conversión, que debe contemplar –al menos- un plan de viabilidad de la empresa

4. Sesión del órgano directivo para evaluar la propuesta de transformación y convocatoria de la asamblea, respetando las normas del estatuto.

5. Asamblea que acuerde la disolución cumpliéndose los requisitos del proceso de formación de la voluntad social.

6. Publicidad que haga del conocimiento de los acreedores la conversión en curso, y les permita oponerse a la misma.

7. Inscripción en el Registro de cooperativas del acta de asamblea de la entidad que acuerda la transformación, que deviene en la escritura pública de transformación, inscripción que tiene carácter constitutivo de la cooperativa. Igualmente, inscripción del acta en el registro mercantil de la sociedad transformada.

8. Cierre de los libros sociales de la entidad transformada y apertura de nuevos libros a nombre de la cooperativa resultante.

Efectos

1. No hay alteración en cuanto a la personalidad jurídica de la entidad transformada, personería que se mantiene.

2. Con relación al patrimonio:

   a) En el caso de la sociedad mercantil como su patrimonio es totalmente repartible, se asigna a cada socio las cuotas de capital social teniendo en cuenta todos sus elementos, y se asigna a cada socio una participación en la cooperativa teniendo en cuenta la que tenía en la sociedad que se transforma (Ferrando, 2013).

   b) Sin embargo, ello está sujeto al límite del capital social que la ley le permite tener a cada asociado en la cooperativa.

   c) Macías (2002) opina que habría que fijar una aportación obligatoria mínima para que comprendiera la participación de todos los socios de la sociedad transformada y el resto de inversión en el capital de los socios se incorporaría como aportación voluntaria.

   d) Pero el *status quo* que mantenía el socio en la sociedad en base a su inversión, lo pierde ejerciendo sus derechos como asociado por la sola cualidad personal y la actividad cooperativizada que desarrolle.

3. Respecto de la responsabilidad

   La transformación no libera a los socios de su responsabilidad por las deudas contraídas con anterioridad al acuerdo, salvo consentimiento expreso a la transformación de los acreedores.

INDICE GENERAL

En el ordenamiento italiano se prevé el derecho de oposición de los acreedores, que podrán ejercitar durante un período de sesenta días desde el último de los anuncios del acuerdo de transformación. Al final de dicho plazo será eficaz la transformación, a no ser que los acreedores la hubieren consentido o conste el pago a los acreedores que no la hubieren consentido (Ferrando, 2014).

Los socios que no quieran participar en la cooperativa deben tener derecho de receso, debiendo quedar documentado el reintegro de sus aportes.

CONVERSIÓN ENTRE ENTES DE NATURALEZA SIMILAR

Procedencia

Es aceptada la factibilidad de la conversión endógena, esto es, de empresas solidarias entre sí, siempre que se cumplan los extremos siguientes:

1. Que sea entre entidades de naturaleza similar. Ello puede ser entendido en varios sentidos:

   a) Amplio: entre entidades de economía social y solidaria, lo que es bastante común, por ejemplo, de cooperativa financiera en asociación mutual.

   b) Restringido. Esto es, de una clase de entidad solidaria a otra de la misma clase, por ejemplo, de cooperativa de una clase en cooperativa de otra clase. Por ejemplo, de cooperativa uniactiva o especializada, a cooperativa multiactiva o de servicios múltiples.

   c) Hay una opinión que entiende en forma sumamente estricta la naturaleza similar. En tal sentido, se opinó que no era viable la transformación de una cooperativa de trabajo asociado en administración pública cooperativa ya que la naturaleza jurídica de la entidad que se adoptó es diferente a la que se tenía, pues si bien ambas son organizaciones de la economía solidaria, su naturaleza y las normas que las rigen son diferentes. Y considera que debió la cooperativa de trabajo disolverse y liquidarse y posteriormente constituir la Administración Pública Cooperativa (Supersolidaria, 2003).

2. La existencia de una afinidad de la función social que cumplen las mismas;

3. La variabilidad del capital de ambas y por la ausencia de ánimo de lucro.

Causas

Son causales de conversión endógena, entre otras, el aumento del número máximo o la reducción del mínimo de miembros que impida continuar con la forma jurídica original; el cambio de objeto o de tipo específico de actividad que obligue al cambio de forma; por exigencia de la ley; o por la necesaria adecuación a una legislación particular.

La Ley Reformatoria de Ecuador (2023) permite a la Autoridad de Supervisión en cualquier tiempo, disponer la transformación de una asociación en cooperativa, por haber cumplido las condiciones previstas para ello.

Procedimiento

Es bastante sencillo. Bastaría la reforma del estatuto, la cancelación de la inscripción administrativa anterior y la inscripción en el Registro correspondiente.

FORMAS INDIRECTAS

Otras formas indirectas de variar el modelo empresarial cuando no sea posible transformar la empresa solidaria son, según Nagore (2001):

1. Se comienzan por disolver y liquidar la cooperativa y con parte del patrimonio de los asociados que quieran continuar con el nuevo modelo societario (siempre y cuando éste fuera suficiente) constituir una entidad de otra forma jurídica. Ello sería procedente si se hace el traslado del patrimonio en conversión en forma colectiva.

2. Cambiar el objeto social de la cooperativa y convertirla en una de consumidores y usuarios, con una sección de crédito que procura bienes y servicios para el consumo o uso de sus asociados.

3. Creando una nueva sociedad que realice todas las actividades extra cooperativas y con terceros, y dejando la cooperativa para las restantes operaciones.

INDICE GENERAL

Contenido

Fusión 2409
La fusión en la Economía social y solidaria 2411
Fusión heterogénea 2414
Tipos de fusión 2415
Procedimiento 2419
Oposición de los acreedores 2422
Efectos de la fusión 2424

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

62 Fusión

FUSIÓN

Concepto (Cano, 2015).

La fusión consiste en la unión o unificación de dos o más empresas para formar una empresa mayor, proceso en que las entidades que desaparecen por ese hecho se disuelven, pero no son liquidadas.

La fusión se sitúa dentro de los fenómenos de integración cuyo objeto es fortalecer la empresa. La función económica de la fusión es unificar patrimonios separados, formando masas patrimoniales de mayor dimensión, mediante la vía del crecimiento externo y extraordinario, con el que se consigan sinergias, lo cual se logra por la consolidación de la posición en el mercado de la sociedad resultante; que se complementen sus recursos y capacidades, por la diversificación de sus productos o servicios;

Además, para poder cumplir mejor las finalidades a las que se vinculan los patrimonios de las sociedades que se fusionan; facilitar el acceso a recursos financieros en mejores condiciones; permitir alcanzar economías de escala; y mejorar la gestión de la cooperativa. A pesar de todo, la fusión ha tenido una escasa utilización en el ámbito de las cooperativas hasta tiempos relativamente recientes

Naturaleza

Acerca de la naturaleza jurídica de la fusión existen las siguientes tesis:

1. La fusión es un acto de naturaleza corporativa de los socios de las cooperativas involucradas que permiten que la sociedad a la que pertenecen se disuelva y aporte su patrimonio a otra sociedad, pudiendo asumir este traspaso de bienes patrimoniales la forma de pacto o convenio entre las sociedades que se fusionan, pero las relaciones internas de cada sociedad no pueden calificarse de compraventa, permuta o sesión ordinaria (García-Sanz, 2001).

2. Según Cheminade (1970) la fusión es una transformación que se produce a causa de la concentración de empresas. La

INDICE GENERAL

sociedad conserva todos sus elementos esenciales, aunque pierda su personalidad jurídica. La fusión forma un todo, de forma tal que es toda la sociedad, o parte de ella, la que se une a la sociedad resultante para continuar su actividad bajo una nueva forma.

3. Para Duque (1988) la fusión es ante todo una modificación del estatuto ya que produce como efecto que la sociedad resultante asuma por sucesión universal los derechos y obligaciones de las sociedades que se disuelven. Es similar a la sucesión *mortis causa* de la sociedad resultante en los derechos de la sociedad disuelta, o bien por una sucesión por actos *inter vivos* que tienen su fundamento en el acto del contrato de fusión.

4. Y según la tesis contractualista la fusión es considerada como un contrato de sociedad en el que existen dos proyectos: uno técnico-económico y otro jurídico. El primero hace referencia a la viabilidad empresarial de la fusión y el segundo a los aspectos formales, desde el punto de vista legal. Sánchez (1993) entiende que la fusión es un contrato cuyo objeto es la adaptación de las estructuras técnico-económicas de cada una de las sociedades que intervienen a otras más complejas, y como consecuencia de ellas la modificación de su estatuto.

Objeto (Mascareñas, 1993)

En el mundo mercantil la fusión tiene por objeto la obtención de economías de escala e integración horizontal, cuando el coste unitario medio desciende al aumentar el volumen de producción; y para obtener mayor concentración sobre el sector de actividad.

También, las economías de ámbito, esto es, la posibilidad de que una empresa utilice una serie de factores para proporcionar mayores y mejores servicios y productos; economías de integración vertical para controlar la mayor parte del proceso productivo con eliminación de costes contractuales y de transacciones; eliminación de ineficiencias mediante una mejor dirección operativa o financiera; ventajas fiscales no aprovechadas que permiten trasladar pérdidas hacia el futuro, invirtiendo en otras empresas; empleo de fondos excedentes no en la empresa sino en adquirir otras empresas; combinación de recursos complementarios, etc..

Características

1. La fusión implica la extinción de las entidades preexistentes, aunque subsiste la organización empresarial de ellas.

2. Salvo norma expresa que lo prohíba, nada impide la fusión de cooperativas regidas por legislaciones diversas, ni de grados diferentes. Así podrán fusionarse entre sí cooperativas de primer y de segundo grado.

3. Produce la transmisión o sucesión universal del patrimonio de las que se extinguen. Esta transmisión se realiza en un solo acto sin que tengan que cumplirse las reglas que se exigirían para la transmisión de cada uno de los bienes, derechos y obligaciones que integran los distintos patrimonios (García-Sanz, 2013).

4. Causa la trasmigración de los miembros, esto es, el pase de los miembros de las entidades disueltas como miembros de la entidad nueva o de la absorbente.

LA FUSIÓN EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

La fusión permite a las sociedades cooperativas crecer y adecuarse a las circunstancias del mercado. A veces puede resultar la única solución para evitar su desaparición. La técnica de la fusión puede resultar estratégicamente adecuada para afrontar los retos de la competitividad en aquellas zonas o comarcas donde el grado de atomización de empresas sea muy elevado, Por ello, desde el plano legislativo, no parece justificado que deban ponerse obstáculos a la realización de este tipo de operaciones (Sánchez Pachón, 2015).

La fusión en la economía social no es tan atractiva como en las sociedades de capital porque, algunas veces, el efecto perseguido con la fusión puede conseguirse, en gran medida, con otras soluciones jurídicas como la integración en las cooperativas de segundo grado, los grupos cooperativos y los acuerdos intercooperativos (Macías-Ruano, 2002).

Pero, además, los efectos positivos previstos (por lo que se refiere a la racionalización de la gestión y de la administración, etc.) suelen ser menos optimistas que las previsiones, debido a los problemas de identificación propios de la ampliación que suscitan a su vez una cierta desmovilización, dificultades con respecto a la toma de decisiones. Por lo tanto, antes de decidir una fusión, las cooperativas deberían considerar la alternativa de integrarse horizontalmente (Henry, 2000 y 2013).

Según Cano (2015) las cooperativas hacen escaso uso de la fusión debido a las siguientes razones:

INDICE GENERAL

1. El rendimiento económico de las cooperativas no está en proporción directa con la concentración e inversión en capital, sino con el incremento de la actividad cooperativizada de sus socios.

2. La propia naturaleza de las cooperativas como sociedades de capital variable y de libre adhesión o de puertas abiertas: la incorporación de más capital, más patrimonio, más socios y mayor presencia en el mercado, se realiza de forma casi natural.

3. El efecto perseguido con la fusión puede conseguirse con otras soluciones jurídicas de integración cooperativa: cooperativas de segundo grado, los grupos de cooperativas o los acuerdos intercooperativos.

Modelos de regulación (Cano, 2017)

La fusión de cooperativas o empresas solidarias puede ser objeto de:

1. Regulación en la propia ley cooperativa (o solidaria). O una ley propia de fusión de cooperativas (o de organizaciones solidarias) lo cual es muy raro.

2. Remisión a la normativa societaria, aunque puedan preverse determinadas especialidades para las cooperativas. Lo normal es que no exista un régimen especial de fusión en la legislación solidaria, por lo que se aplica la normativa genérica de la sociedad comercial, en cuanto sea compatible con la naturaleza de las empresas solidarias que se fusionen.

3. O puede ser que haya una regulación especial en dicha legislación, pudiendo ser muy simple o genérica, lo que deja lagunas sobre la forma de actuar. Ahora bien, opina Vargas (2009) que dada la especial trascendencia de la fusión es preferible un régimen detallado que ofrezca seguridad jurídica que tutele los intereses de los miembros y de los acreedores afectados.

4. También, como en Alemania, la fusión de todo tipo de sociedades se regula en ley especial.

5. Aplicación de la regulación del tipo social elegido. Así, cuando se permita que la cooperativa adopte una forma social u otra, la fusión se regulará según el tipo social elegido. Y si existen leyes sectoriales de cooperativas, se aplican –si existieren- las particularidades previstas en ellas. en la fusión heterogénea, se aplica la normativa correspondiente a la entidad absorbente a o la entidad de nueva constitución que resulte del proceso de fusión (García-Sanz, 2013).

Condiciones

Las empresas que se fusionan deben tener objeto o servicios semejantes, comunes, compatibles o complementarios para sus miembros. Además, se requiere que la fusión sea factible, en el sentido que los miembros no solo puedan continuar, sino obtener mejorías en la prestación de los servicios, o la incorporación de nuevos servicios por parte de la entidad resultante del proceso. La forma más corriente de fusión en la homogénea u ordinaria: es la fusión que se produce entre empresas de igual o diferente tipo, pero siempre que tengan la misma naturaleza social o solidaria. Por ejemplo, fusión sólo entre cooperativas o entre mutuales, sociedades laborales, etc. Es procedente siempre que no exista un precepto legal que expresamente lo prohíba.

Modalidades de fusión (Cano, 2018):

Los diversos ordenamientos prevén diversas modalidades de fusión

1. Que las cooperativas puedan fusionarse con cualquier otra clase de sociedad, siempre que no exista norma legal que lo prohíba. De igual forma, la sociedad resultante de la fusión, o la sociedad absorbente según el caso, podrá ser una cooperativa u otro tipo de sociedad.

2. Que las cooperativas sólo puedan fusionarse con otras cooperativas del mismo tipo u objeto social. Y el tipo de la sociedad resultante al exigir que tenga que ser una sociedad cooperativa, tanto si se trata de una fusión por absorción como una fusión por creación de una nueva sociedad

3. Que no se prevea la posibilidad de que las cooperativas puedan fusionarse con entidades no cooperativas, lo que puede interpretarse:

    a) Entender que no se permiten las fusiones heterogéneas, en cuyo caso, el silencio del legislador ha de ser interpretado como prohibición de la operación.

    b) Deducir que puede llevarse a cabo esta operación, simplemente no está regulada de forma expresa.

INDICE GENERAL

FUSIÓN HETEROGÉNEA

Las cooperativas se relacionan en el mercado con otros sujetos pertenecientes a distintos tipos societarios. Aunque se podría llevar a pensar que la situación ideal es que las cooperativas se fusionen solo con otras cooperativas, la realidad se muestra diferente, y en muchos casos las cooperativas se fusionan con otras entidades de diferente naturaleza o la sociedad resultante no es una cooperativa, lo que para muchos es síntoma de pérdida de identidad o desmutualización.

Concepto

La fusión heterogénea es la fusión de una empresa solidaria con personas colectivas de otra naturaleza, que pueden ser lucrativas o no lucrativas, o de naturaleza semejante. Esta forma parece aceptarse siempre que no exista una disposición legal que lo prohíba, disposición que no necesariamente debe ser expresa, sino que bastaría que se deduzca del conjunto de la regulación nacional. Pero, además, se exige que la nueva entidad resultante de la fusión (o la incorporante, en su caso) tienen que tener siempre la naturaleza de cooperativa, regida por la respectiva ley cooperativa (Botana, 1999).

Compatibilidad de objeto

Al respecto, la doctrina mantiene diversas posiciones:

1. No es necesaria la identidad de objeto

   Como dice Cano Ortega (2018) con la fusión se persigue que los patrimonios de las entidades fusionadas, como conjuntos de elementos organizados entre empresas, continúen en una situación dinámica, que permita su explotación económica. Así pues, para lograr esta finalidad no es necesario exigir la identidad del objeto social en las entidades que pretenden fusionarse, es decir, tanto desde un punto de vista económico como jurídico, nada se opone a que puedan fusionarse empresas cuyos objetos sociales sean coincidentes, sin embargo, podrían encontrarse serias dificultades para lograr la finalidad antes apuntada si los objetos sociales de las entidades que participan en la fusión fueran incompatibles.

   No obstante, es conveniente recordar que el objeto social de la empresa resultante de la fusión no necesariamente tiene que abarcar todas las actividades que constituían el objeto social de las sociedades fusionadas, es decir, puede limitarte al de una o varias de ellas.

2. La identidad de objeto es esencial

   Observa Macías-Ruano (2002) que la fusión con otra sociedad que parte de principios estructurales y conceptuales distintos puede plantear el conflicto de la validez de la causa del contrato cooperativo.

   Tradicionalmente ha existido un amplio rechazo hacia ese tipo de fusiones, apoyado en la diferencia de esencia, espíritu, principios, que caracterizan a las sociedades cooperativas frente a las sociedades de capital. Se trataba de guardar la pureza de la institución cooperativa prohibiéndole mezclarse con sociedades que funcionaban con mecanismos distintos, pero parecería que este rechazo ya se ha superado (Alonso, 2000).

3. La tendencia más reciente es aceptar la posibilidad de este tipo de fusión, siempre que se articule un sistema que garantice el respeto al régimen económico de la cooperativa sin desvirtuar sus principios inspiradores. En especial, respetar el carácter no repartible de ciertos fondos si la sociedad resultante es una entidad no cooperativa, exigiéndose que se les dé el destino previsto para el caso de liquidación (Rivero, 2001).

   Macías-Ruano (2002) afirma que ello puede suponer una injustificable despatrimonialización de la nueva sociedad o de la absorbente cuando los fines perseguidos por la sociedad sean los mismos que los que tenía la cooperativa incorporada que se ve privada de dichos fondos.

TIPOS DE FUSIÓN

La fusión puede darse de varias formas: por unión, por incorporación, administrativa, judicial, de hecho, por incorporación de una sociedad mercantil, en concurso, en liquidación y transfronteriza.

Fusión por unión (Rivero, 2001)

También llamada por integración, se da cuando se produce la creación de una nueva empresa mediante la desaparición o la extinción de varias empresas para constituir una nueva; cuando varias entidades deciden extinguirse traspasando en bloque su patrimonio a una nueva que adquiere por sucesión universal los derechos y obligaciones de aquellas

INDICE GENERAL

Fusión por incorporación o absorción:

Cuando una o más empresas pasan a formar parte de otra que recibe todos los patrimonios y sus miembros, desapareciendo las primeras; cuando una o varias entidades preexistentes deciden extinguirse traspasando en bloque su patrimonio a una ya existente que adquiere por sucesión universal los derechos obligaciones de la extinguida o extinguidas (Rivero, 2001)

Para Nercolini (2002) la incorporación es un acto jurídico por el cual una o más empresas son absorbidas por otra, que las sucede en todos sus derechos y obligaciones. No ocurre una compra o venta, sino una agregación del patrimonio de la entidad incorporada al patrimonio de la incorporadora, con sucesión en todos los derechos y obligaciones.

Périus (2001) resalta las ventajas de la absorción sobre la unión porque se trata de un proceso más rápido ya que no surge una nueva entidad, sino una desaparece para ser incorporada a la otra; el proceso tiene menos costos; no hay necesidad de nuevos libros, ni alteraciones de registros, y es un proceso más fácil, pues no hay necesidad de aprobar un nuevo estatuto, ni efectuar elección de directivos.

Fusión administrativa compulsiva

Ordenada por la Autoridad de aplicación o la Autoridad de la actividad, en caso de insolvencia o de inviabilidad a largo plazo, como alternativa a su liquidación.

Fusión judicial por requerimiento (Canaveira, 2008)

El Código Cooperativo de Portugal establece una nueva forma de fusión que se puede llamar judicial que opera de la siguiente manera: previo parecer favorable de la Cooperativa António Sérgio para la Economía Social, las cooperativas de grado superior pueden requerir judicialmente la fusión por incorporación de una o más cooperativas a una tercera, que asume la totalidad de los derechos y obligaciones de las cooperativas que ya estén integradas o con las cuales tengan una conexión relevante, cuando ocurran algunas de las siguientes circunstancias:

1. Se verifique por un período superior a 12 meses la inexistencia o inactividad de los órganos sociales, así como la imposibilidad de elegirlos.

2. Sean desarrolladas de forma reiterada actividades ajenas al objeto de la cooperativa.

3. Carácter doloso de la ineficiencia de la gestión.

Fusión de hecho

Esta forma de fusión prevista en la doctrina mercantil se produce mediante la detentación por una empresa del bloque de títulos o de acciones de otra. Se trata de una fusión de hecho que se produce, en definitiva, por la confusión del patrimonio de una empresa con el patrimonio de la otra.

En el ámbito solidario, piensa Moirano (2009) que –además de ser un supuesto de casi imposible realización– en el caso de empresas de base o de primer grado, en que todos los miembros detenten títulos que certifiquen su aporte al capital social, esta forma de fusión produciría la liquidación de la empresa al perder todos los miembros su condición de tales por ausencia de capitalización, por infracapitalización de sus miembros.

Por incorporación de una sociedad mercantil a una cooperativa

La jurisprudencia italiana (Apelación Milano, 18-05-1967, en Figone, 1999) la declara admisible cuando la incorporación sea la continuación en el plano jurídico de las empresas concentradas en el plano económico, cuando la cooperativa era propietaria de la totalidad de las acciones de la sociedad mercantil, con ahorro de inútiles y costosas operaciones intermedias constituidas por la disolución y liquidación de la sociedad mercantil.

Pero, además, sería admisible siempre que los ex-socios incorporados cumplan los requisitos subjetivos requeridos por la cooperativa (Martí, 2004).

Para Figone (ídem) se sustenta en que como la fusión incide sobre la dimensión de la empresa incorporante y no sobre la incorporada, el ordenamiento de ésta no resulta modificado, de manera que, al extinguirse la empresa mercantil incorporada, su causa lucrativa viene a menos y la causa mutualista de la incorporante permanece, por lo que resulta plenamente válida y admisible.

Fusión de empresas en liquidación

Es posible que las empresas en liquidación puedan participar en una fusión (pueden haber enajenado los bienes de la cooperativa, percibiendo los créditos pendientes y saldadas las deudas con los acreedores) pero siempre que no hayan comenzado el reembolso de las aportaciones de capital.

INDICE GENERAL

No obstante, otros sostienen que el momento impeditivo sería el de la aprobación del balance final, puesto que es ahí cuando nace un derecho subjetivo para el asociado (de crédito sobre el haber social) del que no puede disponerse sin su consentimiento (Macías-Ruano, 2002).

Para Fajardo (2006) la asamblea puede decidir tanto la fusión como la reactivación. Si la sociedad absorbente está en liquidación será preciso que previamente adopte un acuerdo de reactivación, porque la sociedad en liquidación es una sociedad disuelta. Todo ello por el principio de conservación de la empresa.

La reforma italiana del derecho de sociedades suprimió la prohibición de fusionarse las sociedades sometidas a procedimientos concursales, lo que proporciona a las empresas que atraviesan momentos de dificultad económica una vía de escape más a su probable extinción. La fusión, en estos casos, puede ser una vía de salvación legítima de empresas (Martí, 2004).

Fusión de empresas en concurso

La doctrina coincide en admitir que una cooperativa no disuelta puede participar en un proceso de fusión estando en concurso, siempre que así se haya convenido previamente con los acreedores en el convenio celebrado, no siendo necesario para ello previsión legislativa al respecto, siempre que el juez así lo autorice (Fajardo, 2006).

Fusión transfronteriza (Fajardo, 2006).

En Europa, la Directiva 2005/56/CE regula la fusión transfronteriza de empresas (que se aplica a las cooperativas) aunque de manera inadecuada porque fue pensada para las sociedades de capital, de la manera siguiente:

1. Sólo podrán efectuarse entre tipos de sociedades que tengan derecho a fusionarse con arreglo a la legislación nacional de los estados miembros de los que se trate;

2. Que la fusión sea entre cooperativas y la resultante de la fusión sea también una cooperativa; y

3. Si parte de su patrimonio es irrepartible (fondo de reserva obligatoria, fondo de educación y promoción) no podrá burlarse esta limitación a través de la fusión de la cooperativa, salvo que el destino de ese patrimonio sea para fondos de igual naturaleza en otra cooperativa

PROCEDIMIENTO

La complejidad de la operación de fusión y las implicaciones de sus efectos sobre las entidades disueltas y sobre los miembros y acreedores de ellas que participan en la operación, hace que el legislador haya rodeado la fusión de un conjunto de etapas y cautelas que asegure un equilibrio en la satisfacción de todos los intereses involucrados (Botana, 1999).

Las etapas del procedimiento de fusión, son:

Impulso

La fusión puede ser promovida por los órganos directivos de las empresas participantes, para lo que es necesaria la existencia de un proyecto de fusión y del balance de fusión. En ciertos casos, la fusión puede darse por decisión de la Autoridad de aplicación, lo que pareciera una intromisión inaceptable en su autonomía.

El proyecto de fusión

Constituye una especie de convenio previo o preparatorio elaborado y suscrito por los órganos directivos de las empresas participantes. Se puede entender el proyecto de fusión como el negocio esencial de la operación. Es calificado como "un documento indispensable para el éxito de la operación". Sin embargo, los administradores actúan fuera de sus competencias de representación orgánica durante la realización del proyecto de fusión, por lo que es necesario el acuerdo posterior de la Asamblea para ratificar el negocio, momento en el que las sociedades quedarán vinculadas (Sequeira, 2009, en Cano Ortega, 2017).

El diseño de la fusión se realiza de consuno entre todas las sociedades que se verán afectadas con el acuerdo, de tal manera que cuando se presenta el proyecto de fusión, este es el único que puede ser objeto de aprobación o rechazo. El planteamiento de la fusión entre sociedades no se hace en abstracto, sino con base a un proyecto, una idea prefijada, valorada, sopesada y admitida por los órganos de gobierno de las sociedades a fusionarse. No se aprueba una idea genérica o inconcreta de fusión, sino un proyecto, con un contenido y efectos que se prevén, con lo que, a nuestro entender, no sería admisible la posibilidad de que cualquiera de las sociedades intervinientes, unilateralmente, alterara el diseño de la fusión programada (Macías-Ruano, 2016).

Es una idea prefijada, valorada, sopesada y admitida por los órganos de gobierno de las sociedades a fusionarse. Jurídicamente se considera como un acto, como un contrato o como un negocio jurídico preliminar con efectos obligatorios limitados; en concreto: los respectivos órganos de administración asumen la

INDICE GENERAL

obligación de hacer cuanto sea preciso para obtener la fusión: y, por otro lado, las entidades intervinientes se obligan a satisfacer los gastos causados por las actuaciones de esos órganos dirigidos a la consecución de la fusión (Botana, 1999).

Lo que parece más procedente es que, en cuanto a la naturaleza jurídica del proyecto de fusión, debe configurarse como un verdadero contrato sometido en cuanto a su eficacia a la condición suspensiva de su aprobación o ratificación por las respectivas asambleas de las sociedades participantes en la operación. Contrato que, sin embargo, no vincula a las juntas de socios que podrán aprobarlo o rechazarlo; ni vincula a la sociedad hasta su aprobación o ratificación por la respectiva junta de socios. Pero que, por sí sólo, genera una situación de dependencia que tiene en cierta medida carácter vinculante para los administradores, que quedarán obligados a realizar todos aquellos actos, propios de su competencia, que resulten necesarios para la continuación del procedimiento (Gómez-Porrúa, 2011).

Informe

El proyecto de fusión se presenta en un informe que justifique las modificaciones que deban introducirse en la empresa absorbente para que sirvan de marco jurídico al conjunto empresarial resultante de la fusión o, en su caso, lo que de novedoso tengan los de la cooperativa que se cree en relación con las que se extinguen.

El informe debe especificar el objeto social, el capital, los fondos sociales y la participación económica de cada socio de las entidades que se disuelven, por lo que es conveniente igualar el valor de las participaciones sociales de las sociedades implicadas, incluso, si es necesario, con aportaciones en efectivo por parte de los socios. Además, los nombres de los directivos, organización del órgano directivo y futuro funcionamiento (García-Sanz, 2001).

Existe la posibilidad de incluir en el proyecto con carácter potestativo la previsión de un periodo de carencia, durante el cual a algunas de las sociedades participantes se les podrá privar del disfrute de ciertos servicios o relevar del cumplimiento de determinadas obligaciones de carácter económico, cuando la situación económica o financiera de algunas de las sociedades que se fusionan sea netamente desigual y las circunstancias de la fusión así lo aconsejen (Cano Ortega, 2017).

Balance de fusión

Acompaña al informe, y consiste en la formulación de estados financieros recientes de cada empresa, o de uno ad-hoc que haga una valoración del patrimonio.

Aprobación del acuerdo de fusión

Las asambleas de las empresas participantes deben aprobar un acuerdo de fusión rodeado de una serie de requisitos de convocatoria y de documentación a los miembros.

Algunos consideran que si bien la decisión de fusión debe ser decisión de la asamblea de las entidades que van a desaparecer (materia reservada a ellas de forma exclusiva y excluyente) la decisión de la incorporante puede ser referida al órgano de administración (Saint-Jours, 1990).

Ahora bien, si la empresa forma parte de un grupo, la entidad cabeza del grupo puede adoptar la decisión de fusión, bien sea porque actúe por delegación de aquella, o porque emita una instrucción obligatoria a la asamblea de la empresa filial, según las normas que regulen el funcionamiento del grupo.

La aprobación del proyecto tiene por efecto que todas las entidades implicadas quedan obligadas a continuar el procedimiento de fusión: "La expresa determinación de esta consecuencia jurídica representa el reconocimiento legal de la perfección del negocio de fusión con la válida adopción, en plazo, de los acuerdos correspondientes. Desde ese momento y dada, pues, la existencia de un negocio jurídico perfecto de fusión –vinculante, por tanto, inter partes-, las sociedades que participan en ella podrán compelerse al otorgamiento de la escritura pública necesaria para la cancelación de las sociedades que se extinguen y para la inscripción de la nuevamente constituida o modificaciones de la absorbente" (Lázaro, 2001).

Estima Macías-Ruano (2002) que una alteración del proyecto por cualquiera de las intervinientes, unilateralmente, no implicaría un replanteamiento de la fusión, sino la construcción de un nuevo proyecto a consensuar con los órganos de administración, una fusión distinta y diferenciada de la no aprobada.

Aprobación pública

La fusión puede estar sujeta a la aprobación de la Autoridad de aplicación, según lo establezca la legislación respectiva, sin cuya avenencia no puede perfeccionarse. En el nuevo derecho de sociedades de Italia, el control de legalidad se le otorgó al Notario en lugar del Juez, correspondiéndole valorar la concurrencia de los requisitos subjetivos, procedimentales, transcurso de los plazos legales establecidos, así como la existencia de los documentos exigidos por la ley con las características previstas (Martí, 2004).

INDICE GENERAL

Oposición de los acreedores

Dada su importancia, se verá en el epígrafe siguiente.

La escritura de fusión y su inscripción.

El acuerdo de fusión se formaliza mediante acto privado o por escritura pública, lo que se debe observar *"ad essentiam"* ya que su ausencia es causa suficiente para frustrar la operación. Lo mismo, la inscripción en el Registro respectivo, la que se considera como condición para que la fusión surta efectos jurídicos (Botana, 1999). Algunas legislaciones exigen la publicación del acuerdo de fusión.

Consumación

Al darse la prueba de la no existencia o del consentimiento de los acreedores a la fusión, o al vencimiento del plazo sin haber mediado oposición, y habiendo obtenido la aprobación pública la fusión se consuma y cabe inscribirla en el registro.

OPOSICIÓN DE LOS ACREEDORES

A partir de la aprobación pública se abre la fase de oposición de los acreedores sociales, oposición que si se ejerce suspende el procedimiento hasta la satisfacción de los mismos. La oposición no requiere de justificación alguna, por lo no tiene porque se vinculado a la situación financiera de la empresa, ni que se pueda derivar para los acreedores un perjuicio concreto para sus créditos.

Fundamento (García-Sanz, 2013)

La oposición se configura como una técnica tuitiva preventiva mediante la cual los acreedores tienen la posibilidad de paralizar determinadas operaciones sociales si no atiende a sus pretensiones.

Características

Sus características son (Macías-Ruano, 2016) :

1. Es un instrumento de vigilancia y participación activa de los acreedores sobre los actos de la empresa.

2. Se fundamenta, aunque no exclusivamente, en la novación del deudor, ya que para los acreedores de la empresa absorbente no se producirá la novación.

3. El dato esencial para el reconocimiento del derecho de oposición es la confusión de patrimonios que se produce como consecuencia de la sucesión universal de todas las operaciones de fusión, que representa un perjuicio potencial para la satisfacción por parte de los acreedores de sus respectivos créditos.

4. Para Lázaro (2010) la alteración con la fusión también se produce en el patrimonio de la sociedad absorbente y, la afectación, por ello, de sus propios acreedores con la condición de pago o acuerdo de los acreedores de la deudora, debe ser sustituida por la más simple y acertada referencia a la prestación de garantía a satisfacción del acreedor o, en otro caso, notificación a dicho acreedor de fianza solidaria prestada a favor de la sociedad deudora por una entidad de crédito debidamente habilitada para prestarla, por la cuantía del crédito de que fuera titular el acreedor, y hasta tanto no prescriba la acción para exigir su cumplimiento.

5. En todo caso, si la cooperativa paga incluso antes del vencimiento para enervar la oposición de los acreedores, no se enerva la acción, sino que desaparece su presupuesto, puesto que cuando se paga, y con mayor motivo de forma anticipada, lo que ocurre es que desaparece el acreedor, por lo que carecerá de ningún tipo de legitimación para oponerse al proceso.

6. El autor considera que puede aceptarse como garantía legalmente suficiente para enervar el derecho de oposición de los acreedores, el balance de situación de la cooperativa que refleje suficiencia patrimonial verificada por auditores, puesto que estos, con la sucesión universal patrimonial de las distintas sociedades que se produce con esta modificación estructural, teóricamente al menos, deberían ver reforzado su crédito

Habilitados

Podría establecerse que solo podrían oponerse los acreedores cuyos créditos hayan nacido antes del último aviso de fusión y que estos no estén adecuadamente garantizados. Sin embargo, sería necesario precisar qué se entiende por garantía suficiente para enervar el derecho de oposición del acreedor, evitando cualquier tipo de abuso, tanto del deudor que presente una garantía insuficiente, como del acreedor que considere la garantía como insuficiente.

Otras legislaciones suspenden por un mes la formalización del acuerdo para que en ese lapso cualquier acreedor ordinario pueda ejercer el derecho de oposición.

INDICE GENERAL

Para Macías-Ruano (2002), salvo el caso de unión, la oposición no debería tener una especial relevancia, ya que con ella se produce una transmisión universal de patrimonio entre entidades, con lo que los créditos pendientes serán asumidos por la absorbente, y lo más probable es que la garantía de cobro se acreciente con una entidad patrimonialmente más fuerte.

Actualmente en Italia, el tribunal, cuando considere infundado el perjuicio de peligro para los acreedores o considere que el ente ha prestado garantías suficientes, puede llevar a cabo la fusión, pese a la existencia de oposición, y ello, porque al acreedor lo que le interesa, simplemente, no es quién sea el deudor sino la conservación de las expectativas de satisfacción de su derecho (Martí, 2004).

EFECTOS DE LA FUSIÓN

En cuanto a la personería jurídica:

1. Lo más lógico es que se produzca la disolución de las entidades incorporadas o de las fusionadas (integradas) sin necesidad de hacerse subsiguiente liquidación. "El primer efecto de la fusión sobre estas cooperativas es el de su disolución sin liquidación; por lo tanto, la fusión actúa como causa *"per se ipsa"* (por sí misma, inmediata) sin ningún ulterior requisito, de disolución" (Botana, 1999).

2. Sin embargo, ciertos ordenamientos exigen que se produzca la liquidación y la constitución de una nueva entidad, lo cual estaría en contra del principio de la economía procedimental, además que es un mecanismo de descapitalización ya que al hacerse la partición los miembros generalmente b no aportarán a la nueva empresa la totalidad de lo que hubieren percibido.

3. En igual sentido, Rivero (2001) sostiene que la fusión por creación es un supuesto especial de constitución. Las entidades participantes subsisten como tales hasta que se formalice el acuerdo de fusión; hasta ese momento los administradores de las extinguidas subsistirán en el ejercicio de sus funciones. La posterior inscripción del acuerdo en el registro respectivo determinará la adquisición de la personalidad jurídica del nuevo ente. Lo que sí puede ser necesario es hacer una reforma del estatuto de manera de adaptarlo a las características de la nueva entidad.

En cuanto a la responsabilidad

La empresa resultante del proceso de fusión continúa asumiendo la responsabilidad frente a terceros hasta liberación o garantizando las mismas.

Efectos económicos-patrimoniales

1. Se produce el traspaso patrimonial *"ipso facto"* y en bloque, razón por la que la cesión o el endoso de títulos no es necesario pues se produce una novación en bloque. La empresa resultante se considera la continuadora legal de los derechos y acciones de las que se fusionen y quedará subrogada en lugar y grado de estas. La entidad beneficiaria se subroga en todos los derechos y obligaciones de la disuelta, pero esta subrogación no debe implicar ningún aumento de la cuantía de las obligaciones adquiridas (García-Sanz, 2001). En esa vía, las mutuales de Portugal sólo responden por el pago de las deudas hasta el valor (debidamente auditados) de los bienes que les hayan sido atribuidos.

   La obligada al pago de esa liquidación será la cooperativa resultante de la fusión. Esta legal novación subjetiva trata de evitar, sin duda, la formulación de un segundo balance (final) posterior al de fusión, en el que tuviera reflejo la liquidación practicada a los socios disconformes. Por otro lado, también evita dilaciones en el procedimiento, al permitir que sea formalizada la fusión antes de haber sido pagadas las <<liquidaciones>> correspondientes a los socios que se separan (Lázaro, 2001).

   Además, todas las titularidades de bienes, derechos y deudas, pasarán en bloque a integrarse en la persona jurídica resultante de la fusión en virtud de un título universal y de un único modo en el tráfico que es la inscripción en el registro (Alonso, 2000).

2. Las entidades preexistentes, a excepción de la incorporante, van a desaparecer, pero sin que sea necesaria su previa liquidación, es decir, sin que sea necesario que las extinguidas pague sus deudas a los acreedores o devuelva aportaciones a sus miembros, sino que ambos conservarán su posición; en ocasiones con ciertas matizaciones, en la entidad emergente en la que estos últimos ingresarán automáticamente.

Sobre los fondos y reservas colectivos

Los fondos sociales obligatorios de las empresas disueltas pasan a integrar los de la nueva o a engrosar los de la absorbente: tratase, cuanto menos, del fondo de reserva obligatorio y del fondo de formación y promoción (Botana, 1999). No puede ser de otra manera, puesto que la cooperativa adquiriente a título universal del patrimonio de la que desaparece, lo adquiere con todas sus consecuencias, derechos y obligaciones incluidos (Alonso, 2000).

En sentido contrario, Lázaro (2010) sostiene que el fondo no repartible de educación y promoción, el de reserva voluntario que estatutariamente tenga tal carácter y la parte irrepetible del fondo de reserva obligatorio no serán traspasados a la nueva sociedad o a la absorbente, sino que tendrán el mismo destino fijado para los casos de liquidación. Se consideran dentro del *haber líquido sobrante* no reintegrable a los socios y a tener el destino genérico de ese haber, puesto a disposición de la cooperativa o entidad federativa designada estatutariamente o por acuerdo de la asamblea.

En caso de que sea aceptada la fusión heterogénea, es importante tomar en cuenta la obligación de que los fondos y reservas irrepartibles de la empresa asociativa que desaparece, sean entregados a la entidad que le corresponda en caso de extinción.

Para los miembros

1. Los socios de las cooperativas que transmiten su patrimonio a las beneficiarias serán integrados en éstas y recibirán las correspondientes participaciones sociales de acuerdo con la relación de canje, establecida en función de los valores "reales". Su nueva situación laboral, en su caso, habrá quedado resuelta en los proyectos de fusión y escisión, respectivamente (García-Sanz, 2001).

   El sentido contrario, para Morillas y Feliú, 2002, en Cano Ortega, 2017) la transmigración de los socios no se lleva a cabo a través de la relación de canje fijada en el proyecto de fusión, sino a través del reconocimiento a cada socio del resultado del valor contable de sus aportaciones de capital en la cooperativa extinguida.

   Ahora, el sistema que permita fijar la cuantía que se reconoce a cada miembro como aporte a capital a la empresa resultante, debe estar en función de ser posible la fijación de su cuantía de modo distinto a un inequívoco traspaso de su valor contable, máxime si se tiene en cuenta que existan reservas repartibles. La aproximación a un *valor real* (en la fusión endogámica) frecuentemente convencional y no necesariamente coincidente con la determinada según el balance, con criterios homogéneos.

   El principio de la continuidad proporcional de la posición del socio que se extingue debe ser, no obstante, el silencio legal la regla central de este sistema (Lázaro, 2010). Lo importante, como señala Canaveira (2008) es que la fusión no debe significar para los miembros de las cooperativas fusionadas (sea por unión o por incorporación) pérdida de las respuestas económicas o sociales para las necesidades que habían dado ocasión a la constitución de la cooperativa.

2. Se produce el traspaso de su condición de tales a la nueva empresa resultante, a la vez que se les abre el derecho de receso, bien sea para todos los asociados, o sólo para aquellos que no estuvieron de acuerdo y así lo manifestaron expresamente; al igual que el traspaso de sus activos-pasivos, sin derecho a la liquidación individual de sus haberes, salvo texto expreso que lo autorice.

   Lázaro (2001) estima que nace el derecho de separación del socio y de recibir la liquidación como si fuese baja justificada. "La separación no es, pues, automática, sino que requiere el pronunciamiento del socio que pretenda ejercer su derecho en ese sentido" (Lázaro, 2001).

   En sentido contrario, en las cooperativas no tiene justificación reconocer el derecho del asociado a causar baja, cuando es un derecho que tiene en todo momento por el mero hecho de serlo, sin perjuicio de que esa baja pueda considerarse justificada o no y pueda penalizarse de algún modo la decisión del asociado (Fajardo, 2006).

Para los directivos y gerentes

Se hace necesario proceder a la elección o designación de estos en el caso de creación de una nueva empresa, mientras que, en la incorporación, los directivos de la absorbente permanecen en sus cargos, salvo disposición expresa en contrario.

Habría que analizar la posibilidad de establecer regímenes transitorios para aquellos administradores que a partir de la fusión dejen de serlo, de manera de solventar la reticencia de los administradores ante su futuro provisional por efecto de la fusión (Paz, 1998).

Para los trabajadores dependientes

Hay continuación de los contratos de trabajo, así como respeto para su categoría profesional y salario que les correspondiere percibir.

INDICE GENERAL

Contenido

La Escision. Concepto 2429
Formas o modalidades 2431
Procedimiento 2433
Efectos de la escisión 2434
Transmisión de la empresa 2437
Cesión global 2439
Transmisión parcial 2440
Transmisión de activos y pasivos previos a la liquidación 2442

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

63 Escisión y Transmisión

LA ESCISION. CONCEPTO

Definición

La escisión es un proceso de reestructuración empresarial mediante el fraccionamiento del patrimonio y de los miembros de una empresa y su transferencia a otra(s) entidad beneficiaria. Es el desdoblamiento de una persona jurídica en dos o más. La "operación por la que una sociedad divide total o parcialmente su patrimonio, sin proceder a su liquidación, para transmitir parte o partes del mismo a otra u otras sociedades existentes o de nueva creación" (Botana, 1999).

Implica siempre la idea de división (de una empresa en dos o más que se crean o que se absorben por otra ya existente o que se une a otras partes de otras ya escindidas) o la "segregación" de una parte subsistiendo la originaria (Martínez, 2001).

Como afirma Appio (2001) la escisión es una operación que se manifiesta en una multiplicidad de formas que van desde el simple conferimiento de parte del patrimonio de la entidad escindida en provecho de otra de nueva constitución, a la hipótesis más compleja de la destinación de todo el patrimonio a dos o más ya existentes, con la consiguiente extinción de parte la entidad escindida.

Naturaleza

La escisión es la figura jurídica contraria a la fusión. La escisión normalmente marca el pasaje de un tipo primario de concentración, como lo es una sociedad o una asociación, a un tipo secundario de concentración como lo es el grupo de sociedades o asociaciones y ello, porque es habitual que la escisión vaya acompañada por contratos, convenciones y acuerdos entre las entidades escisionarias para reglar sus campos de acción (Cuesta 2000).

Para Lázaro (2001) se trata de un mecanismo de sucesión universal de las personas jurídicas *extinctionis causa*, o la transmisión en bloque de unidades económicas o sectores patrimoniales organizados en funcionamiento. Los elementos esenciales que condicionan la existencia legal de la escisión son: la fragmentación del patrimonio de la sociedad que se escinde; el traspaso en

bloque de la parte o partes escindidas a las sociedades beneficiarias; la atribución proporcional a los socios de la sociedad escindida de cuotas de capital o partes de socios de las sociedades beneficiarias.

Utilidad

1. En ciertos casos se utiliza la escisión como un procedimiento para separar grupos de miembros con intereses distintos, o como solución a problemas internos existentes entre distintos colectivos de socios. Permite que cada grupo de socios se constituya en cooperativa independiente y a cada grupo se le atribuya un bloque patrimonial distinto (Puy, 2013).

2. La escisión es considerada, igualmente, como un medio de reestructuración y reorganización empresarial, que permite al mismo tiempo el arreglo extrajudicial de controversias que hayan surgido entre los socios" (Appio, 2001). Como dice Martínez (1990) "Cuando el crecimiento se convierte en impedimento para la democracia no hay que dejar de crecer sino crecer de otro modo y tal se logra mediante el desdoblamiento, la escisión".

3. En las cooperativas se ha utilizado la escisión con la finalidad de descentralizar o especializar aquellas áreas en las que existen varias secciones carentes de personalidad jurídica propia, que en un momento determinado alcanzan un desarrollo de tal trascendencia que resulta conveniente configurarlas como cooperativas independientes. Sobre todo, cuando no existe la figura de las secciones autónomas que puedan asumir tales áreas, o cuando éstas han alcanzado un grado tal de desarrollo, que lo más conveniente es que hagan vida separada en otra empresa solidaria.

Fuentes

En razón de los paralelismos con la fusión a la escisión generalmente se le aplican –aunque en sentido contrario- las normas sustantivas y adjetivas de la fusión, en lo que fuere aplicable, a pesar que dicha técnica puede llegar a platear problemas de interpretación.

Para Macías (2002) no parece que sea buena técnica legislativa la aplicabilidad del proceso de fusión, en la medida en que habrá que ir acomodando a la naturaleza y objeto de la escisión un procedimiento pensado y destinado a otro tipo de reestructuración

empresarial. Primero, comprobar cuál es la norma aplicable y luego, analizar si puede aplicarse al caso.

En sentido semejante, Lázaro (2001) estima que escindir no es fusionar, y aunque una economía legislativa pueda aconsejar la remisión normativa a aquellos extremos del procedimiento que puedan resultar comunes a ambas instituciones, la absoluta remisión del régimen jurídico de la una a la otra no puede sino generar una indeseable inseguridad sobre el régimen jurídico de la escisión

De manera que a falta de norma expresa en la ley habría que atenerse a los principios generales del derecho que consagran, en el área del derecho privado, la libertad contractual o a la autonomía de la voluntad para disponer lo mejor que convenga a los intereses sociales, que suplan la falta de una norma adecuada expresa (Borquez, 2002).

FORMAS O MODALIDADES

Son numerosas las formas de escisión, a saber:

Escisión total o propia (Martínez, 2001).

La escisión puede darse por división, la que se produce cuando se extingue una empresa, con división de todo su patrimonio en dos o más partes, cada una de las cuales se traspasa en bloque a una entidad de nueva creación o es absorbida por otra ya existente.

En la escisión total el ente se divide completamente, bien para formar nuevos entes, bien para unirse o ser absorbidos por otros, siendo las entidades beneficiarias sucesoras universales de la originaria, produciéndose una confusión de patrimonios. En realidad, lo que se produce es una disolución que determina, sin liquidación, una sucesión universal con confusión de patrimonios entre la entidad escindida y la beneficiaria de la escisión, pero no una verdadera extinción, de la que solo se puede hablar en sentido impropio, como cancelación de asientos registrales

Se produce la disgregación de una entidad en varias, con desaparición parcial o total de la originaria y siendo nuevas las otras en las que se divide.

Mediante fusión-escisión

Cuando con la escisión se produce la absorción de los sectores de la entidad extinguida y que desaparece en otras ya existentes (Macías, 2002).

INDICE GENERAL

Escisión parcial, también denominada escisión impropia (Santos, 1998).

Consiste en el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades de nueva creación o ya existentes (Guerrero-Lebrón, 2011).

Comporta la desmembración de una o varias partes del patrimonio de una entidad sin extinguirse, traspasando en bloque lo segregado a una o varias de nueva creación o ya existentes. La empresa escindida ajusta su patrimonio en el monto correspondiente. Ello incluye, naturalmente, el traspaso de todos los miembros a las empresas de destino, salvo aquellos que hayan hecho valer su derecho de receso.

Segregación.

Se entiende por segregación el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades (Guerrero-Lebrón, 2011).

Reorganización

Puede darse mediante la transmisión parcial a otras empresas, llamada también reorganización simple o falsa escisión de una parte del bloque patrimonial (Morales, 1998). En este caso es indispensable que la entidad dividida siga con actividad con la porción del patrimonio que se ha reservado, para poder ser considerarla escisión.

Aportación

Puede, también, hacerse mediante la aportación de ramas de actividad de una empresa, o de determinados negocios a otra empresa.

En Alemania se puede llevar a cabo mediante el holding cooperativo y la comandita cooperativa (Cusa, 2006).

1. El holding se da cuando una cooperativa, a través de una escisión, transfiere la mayor parte de su propio patrimonio a una sociedad por acciones (*Aktiengesllschaft*) de nueva constitución.

2. La comandita, en cambio, se realiza cuando la cooperativa constituye una *"kommditgesellschaft auf Aktien"*, de la que el único socio comanditario es la predicha cooperativa.

En ambos casos la sociedad participada, una vez que garantiza a la cooperativa participante el perseguimiento indirecto del fin mutualístico, puede acrecentar su capital propio reconociendo la cualidad de socios a los financiadores externos. Todo ello permite a la cooperativa de financiarse en forma mediata y de mantener el propio conjunto social formado sólo de cooperativistas

O mediante el llamado Spin-off

Consistente en la creación de una nueva empresa con miembros de otra, los que se van a constituir en una nueva realidad empresarial, pero que mantienen nexos estrechos con la empresa "madre".

PROCEDIMIENTO

La escisión transcurre a través de varias etapas:

Decisión de asamblea

Es indispensable que se dé un acuerdo de división por parte de la asamblea. El estatuto debería determinar el número mínimo de miembros para promover la escisión, mediante iniciativa ante el órgano directivo que debe elaborar la propuesta del proyecto, fijando los miembros y la parte del patrimonio que haya de escindirse o segregarse y que van a transferirse a otras entidades.

Algunos estiman que el acuerdo de escisión debe ser aprobado por unanimidad, ya que se trata de una modificación sustancial del contrato social. Sin embargo, la mayoría de las legislaciones exigen mayorías calificadas.

Balance

Se hace necesario confeccionar balance expreso que establezca el patrimonio social a la fecha de la división, a los fines de distribuirlo adecuadamente. Se distribuye el patrimonio dividiéndolo entre la entidad que se divide y asignándolo a aquella o aquellas que nacen a consecuencia de la división, división que puede contener bienes u otros elementos activos y pasivos, caso en el cual habría una asignación neta, hecha con el fin de formar el capital inicial de los nuevos entes.

Los bienes a distribuir deben ser individualizados y valorados, y hacerse referencia a las partidas afectadas del balance. En caso de los inmuebles será necesario indicar en la escritura de división los datos pertinentes a los efectos de su inscripción a nombre de las nuevas sociedades (Borquez, 2002). El mismo autor no advierte razones para negar la posibilidad de dividir una entidad que tenga un patrimonio negativo.

INDICE GENERAL

Proyecto de escisión

En todos los casos, es necesaria la aprobación de un proyecto de escisión, cuya naturaleza jurídica dependerá de las partes que intervengan. Para De Ferra (1991) la escisión es de naturaleza contractual solo cuando la operación interesa a varias entidades preexistentes. En efecto (añade) hay que distinguir: si la escisión significa transferimiento del patrimonio de una entidad a otra preexistente, se trata de un acuerdo entre la que intenta escindirse y la que absorbe el patrimonio; caso opuesto, en caso de escisión pura y simple, la función del proyecto de escisión es un problema puramente interno de la entidad que desea escindirse y que fija condiciones y efectos de manera unilateral.

Autorización externa

Autorización de la Autoridad de aplicación o de la actividad, o de los organismos superiores del sector, si así lo establece la ley.

EFECTOS DE LA ESCISIÓN

Sobre la personería

1. Si la escisión fuere total, se produce la disolución o extinción sin liquidación de la empresa escindida, así como se hace necesaria la constitución expresa de las nuevas empresas resultantes del proceso, si fuere el caso. En el caso de la escisión parcial, la entidad sobrevive a la operación y conserva la propia esencia causal.

2. En la escisión por incorporación las entidades beneficiarias son preexistentes a la operación (en sustancia se da una pluralidad de fusiones por incorporación) mientras que, en la escisión mediante la constitución de nuevas entidades, estas son constituidas por la escindida al fin de realizar la operación. En esta, la asamblea de la escindida debe aprobar junto al proyecto de escisión, también el acta constitutiva y el proyecto de estatuto de la entidad beneficiaria.

3. Es importante considerar este problema: ¿si puede la asamblea que trasmite el patrimonio a una nueva entidad aún no existente, ser fundadora de esta nueva entidad?

   Para algunos, se trata de partenogénesis: la escindida, muriendo, ha generado la nueva entidad. Los miembros, evidentemente son los de la entidad escindida que, consensualmente, en la asamblea de esta deliberan y aprueban tanto la desaparición de la existente cuanto los actos constitutivos de los cuales nacen las nuevas entidades. En definitiva, estipulan actos constitutivos por mayoría (De Ferra, 1991).

Respecto de la responsabilidad

Puede recaer sobre todas las empresas, en cuyo caso se trataría de una responsabilidad solidaria de todas; o la responsabilidad queda solamente en la empresa restante. Dice Botana (1999) que como medida de protección de los acreedores sería oportuno establecer la responsabilidad subsidiaria de las restantes entidades beneficiarias hasta el importe del activo neto que recibieron en virtud de la escisión; y si subsistiera la cooperativa que se escinde, esta tendría que responder por la totalidad de la obligación incumplida por una de las beneficiarias.

Sin embargo, para Martínez (2001) es una confusión hablar de responsabilidad, pues para que la haya debe existir culpa. Es la culpa lo determinante de la responsabilidad. Lo que debe plasmarse en un supuesto como este, en que el legislador presume que se ha producido una extinción, es plasmarse la garantía, no responsabilidad de las demás entidades.

Estima el autor que lo procedente seria que se siguiera la doctrina civilista en materia de obligaciones, esto es, que las beneficiarias garantizarán hasta el activo neto recibido de las deudas, subsidiariamente para con el acreedor y mancomunadamente en la relación interna, que subsiste (sin extinción), por lo menos hasta la liquidación de las deudas pendientes (la garantía es siempre subsidiaria salvo pacto en contrario).

Sobre el patrimonio

1. Fraccionamiento

   Se produce un fraccionamiento del patrimonio de la empresa original en las nuevas entidades, mediante la transferencia y, o el reparto patrimonial proporcional de los derechos y acciones que le corresponda a cada una. En todo caso, hay que tomar en cuenta, como lo hace la legislación italiana, que del proyecto de escisión deben resultar los criterios de distribución de las acciones o de las cuotas del ente beneficiario (Appio, 2001).

   En cuanto a la división del patrimonio, rige el principio de libertad, por lo que corresponde a la propia cooperativa la delimitación de las actividades empresariales que se transmiten. Sin embargo, la masa patrimonial segregada con ocasión de la escisión debe posibilitar el ejercicio de la acti-

INDICE GENERAL

vidad empresarial a la cooperativa beneficiaria. Esta, espera recibir una unidad productiva o un conjunto de elementos ligados a una actividad empresarial y dotada de autonomía propia (Puy, 2013).

Si, por otra parte, la división disminuye el capital social por debajo del mínimo legal, en el caso de que existiese, debería reconstituirse en el plazo legal estipulado; caso contrario, procedería una causal de disolución.

2. Traspaso

La escisión puede dar por resultado que de una sociedad lucrativa se traspase el patrimonio y los miembros a una empresa solidaria. Bonfante (1999) estima que nada impide que la sociedad escindida sea una sociedad lucrativa y la receptora del patrimonio una cooperativa. Y, por lo tanto, a estos miembros deben serles atribuidas las cuotas de la cooperativa, si es factible operar con aquellos que tengan los requisitos estatutarios para participar.

O la escisión puede devenir en la transmisión entre entidades de semejante naturaleza, por ejemplo, de una mutual a una caja de crédito.

Pero, generalmente, no se admite la escisión de una entidad del sector con la transferencia subsiguiente a una sociedad lucrativa. Esta se considera como una escisión "heterogénea", a cuya legitimidad se opone el obstáculo que deriva de la intangibilidad de la causa social o solidaria. Para Appio (2001) se trataría de una imposibilidad absoluta porque ello implicaría el abandono por la entidad escindida de la forma cooperativa y de la causa mutualística.

No obstante, Macías (2002) estima que este planteamiento se reconvierte, siempre, a la cuestión ideológica de la concepción de la cooperativa como antagónica a la empresa de capital. Pero se justificaría desde una concepción ideológica en que los fines perseguidos con las cooperativas pueden realizarse por medio de otras tipologías sociales distintas, incluso teniendo estructuras capitalistas.

3. Con relación al reparto de la reserva legal

La reserva legal deberá repartirse en proporción al número de sus miembros o, afinando más, en proporción a la suma de los años que ellos hayan estado en la cooperativa escindida. Otros criterios de reparto podrían ser en proporción inversa a sus probabilidades de viabilidad o sus necesidades de capital (Díaz, 1989).

Para los miembros

Se produce el traspaso de la condición de miembro y de los derechos y deberes económicos y sociales, manteniéndose en plenitud las obligaciones contraídas, pero debe abrirse el derecho de receso para los miembros en desacuerdo con la medida.

Para Lázaro (2010) la ley puede permitir que el proyecto de escisión pueda programar, y la escisión misma determinar la ruptura de una homogénea y distributiva proporcionalidad, a favor de una concentrada o heterogénea distribución de cuotas de capital o partes de socio en las sociedades beneficiarias. Todo lo cual es posible siempre y cuando se respeta la regla de equivalencia de -las posiciones jurídicas del socio habido en la sociedad que se escinde, se indique en el proyecto el criterio que fundamente este sistema de atribución y se observe la exigencia de consentimiento individual.

Derechos del miembro contrario a la escisión (Lázaro, 2010)

1. Derecho de receso, si votó en contra y si estuvo ausente en la asamblea que adoptó la decisión, enviando una comunicación al órgano directivo.

2. Derecho a la devolución de sus aportes y parte proporcional de las reservas voluntarias de carácter irrepartible, liquidación que corresponde a la sociedad transformada que no ve afectada su personalidad jurídica después de la transformación.

TRANSMISIÓN DE LA EMPRESA

Procedencia

Se estima que, con fundamento en el principio de libertad negocial concedida a las personas, las empresas solidarias, como cualquier otra empresa, pueden ser traspasadas o vendidas a terceras personas tanto en forma unitaria o integral, como de forma parcial.

Basado en el principio de conservación de la empresa y para evitar que el proceso de liquidación produzca la destrucción de la misma, puede ser aconsejable optar por el mecanismo de la transmisión de su patrimonio en forma global o por sectores, cuando éstos forman unidades económicas con cierta autonomía (Aurioles y García-Sanz, 2013).

INDICE GENERAL

Los elementos que conforman la empresa y que pueden ser transmitidos son sus elementos inmateriales (clientela, el punto, derechos de propiedad industrial o comercial y derechos intelectuales, marcas, licencias, autorizaciones administrativas) lo que se conoce como el fondo de comercio; los elementos materiales de la empresa, esto es, los bienes muebles o enseres necesarios para la explotación (utensilios y mercancías); y las maquinarias e inmuebles o sede física donde ella funciona (Cebria, 2001).

La transmisión de los elementos de la empresa se puede llevar a cabo mediante la cesión del fondo de comercio; la compraventa o la cesión de la posesión de los enseres, así como mediante la venta de la maquinaria y, o del inmueble, o la constitución de contrato de arrendamiento o mutuo sobre los mismos.

La cesión puede hacerse a los propios miembros de la empresa cedente; a otra empresa del sector solidario e, incluso, a terceros quienes necesariamente deben cumplir los requisitos para ser miembros de esa empresa en el momento en que se efectúe la operación de adquisición de sus elementos.

Naturaleza (García-Sanz, 2013)

La cesión global del patrimonio es un medio que puede facilitar en gran medida las operaciones liquidatorias, pero no como un mecanismo que las elimina; un procedimiento sumario de la liquidación (aplicable cualquiera que hubiera sido la causa que provocó la disolución) en que la enajenación singular de los elementos patrimoniales que constituían el activo y el pasivo de la empresa se sustituye por su enajenación global.

De manera que la cesión global por sí misma no puede considerarse como causa de disolución de la sociedad transmitente, ya que la misma podrá decidir la cesión global y continuar subsistiendo integrada por sus socios y con un patrimonio formado por la contraprestación recibida de la sociedad beneficiaria de dicha sesión, con el cual iniciar un nuevo proyecto empresarial. De esta forma, la configuración jurídica de la sociedad cedente no se verá alterada por obra inmediata de la cesión; su estructura orgánica y el estatuto permanecerán sin modificarse.

Por lo anterior, considera el mismo autor que se debería regular la cesión global del activo y del pasivo dentro de las modificaciones estructurales de las sociedades, lo que no sería obstáculo para acudir a ella una vez que la sociedad esté en liquidación, ya que la liquidación se simplifica considerablemente, a la vez que se consigue que no se desintegre la organización empresarial.

En sentido contrario, para Münkner, H. y Txapartegui (2011) este caso, la empresa adquirida, esto es, la que transfiere su capital deja de existir como persona jurídica y se debe borrar del Registro.

La opinión prevaleciente es que se trata de una forma extraordinaria de transformación estructural de la empresa junto a la fusión, escisión y conversión, y se presenta como una alternativa a la fusión y escisión que es atractiva en relación con las entidades plenamente integradas en un grupo objeto de una reorganización, y que tiene una cualidad muy interesante: la economía en términos de requisitos formales y materiales, en tiempo y en costos (Masaguer, 1998).

CESIÓN GLOBAL

Adaptado de Guerrero-Lebrón (2011)

Concepto

La cesión global de activos y pasivos consiste en la transmisión en bloque por sucesión de todo el patrimonio de una sociedad, a favor de uno a varios socios o terceros –incluidos otra u otras sociedades- a cambio de una contraprestación que no podrá consistir en acciones, participaciones o cuotas de socios del cesionario.

La contraprestación podrá ser recibida por la propia sociedad cedente o directamente por sus socios, tanto de manera total como parcial, quedando extinguida la sociedad cedente si la contraprestación fuese recibida total y directamente por los socios.

Cuando la cesión global se realice a dos o más cesionarios (cesión global plural), cada parte del patrimonio que se ceda habrá de constituir una unidad económica).

Se transmite de forma unitaria una empresa cuando se transmite a un mismo destinatario adquiriente todos los elementos que conforman su activo y su pasivo, conservándose su integridad o la unidad. Se efectúa mediante la cesión global del activo y pasivo, lo que para algunos es una operación asimilada a la fusión, mientras que para otros se incluye en el marco de las operaciones de liquidación (Vargas, 2009).

Formas

La transmisión de los elementos de la empresa en su integralidad se puede hacer:

INDICE GENERAL

1. De forma global: se produce cuando se cede o venden todos sus activos y pasivos mediante un solo título jurídico, en un mismo momento o un solo contrato, con lo cual se transmite a una parte toda la empresa, continuando su existencia.

2. Pero, también, la transmisión de los elementos de la empresa a una misma persona adquirente se puede efectuar mediante títulos o contratos diversos, en el mismo o en diferentes momentos. En este caso, como quiera que se está en presencia de diferentes contratos celebrados entre las mismas partes, se trata de contratos cuya interrelación revela la existencia de un contrato complejo unitario o de un conjunto de negocios jurídicos coligados.

   Para Cebria (2001) la propia naturaleza de la empresa, en la cual se unen bajo criterios de funcionabilidad elementos heterogéneos, permite concluir que aun cuando su transmisión se disgregue en diferentes contratos, la permanencia de la organización en manos de la misma persona es manifestación de una voluntad unitaria de las partes de mantener tal unidad orgánica.

TRANSMISIÓN PARCIAL

Concepto

La transmisión puede ser efectuada de forma parcial, cuando a través de distintos contratos se desintegra la unidad funcional de los elementos que la conforman, mediante títulos distintos por los que se trasmiten bienes y derechos por separado a diversas personas.

Ahora bien, si se transmiten a diversas personas y por separado la totalidad de los elementos que conforman una empresa, se pierde su integralidad o unidad y el efecto necesario sería su desaparición como tal, en cuyo caso estaríamos ante una causal de disolución de la entidad.

Sin embargo, se piensa que no es procedente la venta, porque jurídicamente no se pueden vender los certificados de aportación por carecer de circulación y que económicamente no es procedente, porque la cooperativa no es un negocio que genere las grandes utilidades de una sociedad mercantil (Ruiz, 2004).

Requisitos

Para que se procedente la transmisión se deben cumplir los siguientes extremos:

1. Que exista texto legal que permita la transmisión, o que –al menos- no la prohíba expresamente (Ruiz, 2004). Sin embargo, advierte García-Sanz (2013) que un elemento esencial de esta operación es el reconocimiento por parte del legislador de forma extraordinaria y excepcional de la sucesión a titulo universal como modo de transmisión del conjunto de derechos y obligaciones del que es titular el cedente, ya que el efecto de transmisión a título universal debe ser considerado como excepcional.

2. Se elabore un proyecto de cesión global y un informe justificativo del mismo, a cargo del órgano de administración o el de liquidación, si la empresa se encuentra en liquidación.

3. La decisión es competencia exclusiva de la asamblea, generalmente por mayoría calificada, la que fija todas las condiciones de la cesión, bajo la figura de reforma del estatuto.

4. Se haga valoración del patrimonio cedido por parte de un experto independiente.

5. En necesario la celebración de un contrato entre la cedente y el cesionario que debe ser publicitado con expresión de la identidad de las partes.

6. A los acreedores de ambas partes se les debe reconocer el derecho de información, para lo cual deberán tener derecho a conocer el acuerdo de cesión y a oponerse como en la fusión, en un plazo prudencial.

Efectos

1. La cesión tiene eficacia traslativa: por obra de la cesión, el cesionario asume las obligaciones, adquieren los derechos y se subrogan en las obligaciones jurídicas de la cedente (Masaguer, 1998), por lo que es necesario el registro de la cesión para que tenga validez. Se trata de una transmisión en bloque, como un todo, a título universal que opera *uno actu.*

2. A los miembros que estén en contra del acuerdo de cesión global se les debe reconocer expresamente el derecho de receso, porque la cesión no conlleva la trasmigración de los miembros (pase de los miembros a la entidad adquirente).

3. Si la cesión se produce hacia una forma jurídica no solidaria, tendría que preservarse el destino normalmente irrepartible e indisponible de los fondos, dándoles el mismo

INDICE GENERAL

destino que en el supuesto de liquidación. Lo mismo con las subvenciones legales por el mantenimiento de los puestos de trabajo, lo que no sería necesario si la transmisión se efectúa a otra empresa cooperativa, social o solidaria.

TRANSMISIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS PREVIOS A LA LIQUIDACIÓN

Como medida previa a la liquidación las empresas solidarias podrían transmitir sus activos y pasivos a otra empresa solidaria

Supuestos

1. Al no obtener autorización por la Autoridad competente para operar;
2. Al haberse iniciado por la Autoridad competente el procedimiento de revocación de autorización para continuar operando como empresa solidaria;
3. Cuando los activos de la sociedad cedente sean insuficientes para continuar operando como empresa solidaria;
4. Cuando haya sido ordenada su liquidación forzosa y el liquidador nombrado para tal fin, atendiendo a la mejor alternativa para proteger los intereses de los miembros y terceros, tomando en consideración las circunstancias del caso, considere la posibilidad de transferir a otra empresa solidaria los activos y pasivos de la institución en liquidación.

Procedimiento:

1. Aprobación por la asamblea extraordinaria de la empresa solidaria cedente, por mayoría calificada o en su caso, el liquidador designado por la Autoridad competente, deberán aprobar la cesión correspondiente:
2. La empresa cedente y en su caso, el liquidador podrá elegir la empresa solidaria para llevar a cabo la transmisión de activos y pasivos, procurando que la sociedad cesionaria sea una sociedad solvente;
3. Previo análisis de la situación financiera y operativa de la empresa solidaria cedente, el consejo de administración será competente para la aprobación de la recepción de los activos y pasivos de la cedente;
4. Deberá celebrarse entre la cedente y la cesionaria un contrato de transmisión, el cual deberá contener cuando menos la precisión de los activos y pasivos a transmitirse y la fecha de ejecución;

Efecto

Ejecutada la transmisión de activos y pasivos, la sociedad cedente entrará en proceso de disolución y liquidación.

Contenido

Concepto 2445
Naturaleza 2447
Causas 2449
Condiciones 2451
Medidas 2453
Mecanismos legislativos 2456
Convenio en el proceso concursal 2460
Protección y fomento del Estado 2462
Ante-proyecto de Ley Marco 2466

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

64 Empresas Recuperadas por los Trabajadores

CONCEPTO

Definición

Con el título de empresas recuperadas por los trabajadores nos referimos a los procesos de rehabilitación de empresas públicas o privadas, generalmente en etapa de cesación de actividades o de cierre por cualquier causa, para ser traspasadas a sus trabajadores como medida para conservar sus puestos de trabajo, a través de una forma jurídica determinada, preferentemente una cooperativa de trabajo asociado.

Para Ruggeri (en, Martí, 2006) la empresa recuperada es un proceso social y económico que presupone la existencia de una empresa anterior que funcionaba bajo el modelo de una empresa capitalista tradicional, cuyo proceso de quiebra, vaciamiento o inviabilidad llevó a sus trabajadores a una lucha por su puesta en funcionamiento bajo formas autogestionarias.

Características

Señala Bertossi (2005) que las empresas recuperadas mediante cooperativas de trabajo en Argentina tienen características más o menos similares:

1. Se orientan preferentemente hacia el mercado interno en ramas afectadas por la importación o, negativamente, por sus dificultades de exportación.
2. Los trabajadores han establecido acuerdos con proveedores, con clientes y el fisco de modo tal que les faciliten un cierto capital de trabajo para el funcionamiento empresarial.
3. La mayoría de las empresas revelan una deserción empresaria que puede ser total o parcial.
4. En unos casos los sindicatos abandonaron a los operarios a su propia suerte; en otros, hicieron una fuerte contribución en defensa de las fuentes de trabajo, promoviendo auténticas cooperativas; salvo excepciones, las empresas recuperadas tuvieron serias dificultades y, en no pocos casos, insalvables.

5. A todo ello se une el desconocimiento por parte de los interesados del manejo empresario y en especial bajo la forma de una cooperativa de trabajo, lo que se agrava cuando, bajo esta forma, los asociados pretenden recuperar una empresa obsoleta, con tecnologías vencidas y con una producción carente de mercado.

6. Lo característico de ellas es que son empresas "tomadas" por los trabajadores que por las circunstancias de la subsistencia "fueron obligados a tomar la empresa" para preservar sus puestos de trabajo; no responde a un proceso de ofensiva de los trabajadores que toman plantas de grandes empresas, en pleno proceso de producción, y pasan a dirigir la planta.

7. Implica la sustitución simbólica de la propiedad de los trabajadores, basada sobre su trabajo, a la propiedad del patrón, basada sobre la detención del capital (Vabre, en Solaris, 2011).

8. Observa Solaris (ídem) que una innovación mayor de las empresas recuperadas en la Argentina es la redistribución equitativa de los ingresos. Cerca de dos tercios de ellas practican la equidad de pago total o casi total entre sus miembros., lo que refuerza la exigencia de horizontalidad.

Etapas por las que atraviesan

De acuerdo a Schujman (2015b) los trabajadores que asumen la recuperación de empresas normalmente atraviesan por al menos tres etapas, a saber:

1. Crisis empresaria:

   Sueldos y quincenas atrasados, aportes y contribuciones previsionales impagos, servicios sociales suspendidos, maniobras fraudulentas, dificultades propias de la actividad que realizaba la empresa, que van a condicionar duramente al proceso de su recuperación. El empresario opta por proceder a un vaciamiento sistemático y a maniobras dolosas, precarizando las condiciones laborales mediante atrasos importantes en los salarios, suspensiones, despidos, trabajo en negro, contratos basura (Buffa).

2. Medidas de defensa de la fuente de trabajo

   Al ver que muchos de los dueños de las empresas quebraban, se concursaban o simplemente abandonaban las plantas y desaparecían, los trabajadores optaron en la mayoría de los casos por tomar medidas de fuerza: La ocupación u otras medidas de fuerza se enderezaban fundamentalmente a preservar los medios de producción e inmediatamente determinaron en la mayoría de los casos, como imprescindible para la subsistencia de los trabajadores, la puesta en funcionamiento de la planta, el retorno precario a la actividad productiva. La permanencia del trabajador en el lugar de trabajo, tiene en esta etapa una función primaria central e ineludible: controlar la planta con el objeto de evitar su vaciamiento y permitir una mejor posición para negociar con empresarios, jueces y gobierno.

3. La necesidad de acumular capital de trabajo

   En la primera etapa se autofinancian con recursos propios y fundamentalmente con la compensación o el aporte de las indemnizaciones, en algunos casos para hacerse de los medios de producción, y a través de microcréditos para establecer un exiguo capital de giro. En otros casos, fundamentalmente en una segunda etapa, el resultado de los excedentes acumulados forzosamente, en algunos casos recurriendo a la auto explotación, y algunos subsidios provenientes de la autoridad de aplicación y del Ministerio de Trabajo, permite la adquisición de nuevos equipos y maquinaria, y de mejorar el parque tecnológico, pero la dificultad que tienen en general las cooperativas para capitalizarse en estas empresas se multiplica y subsiste a lo largo de toda su vida.

4. Tenencia, posesión o propiedad de los medios de producción

   La actividad de los trabajadores y de sus movimientos sociales durante estas primeras etapas de la recuperación están enderezadas a que los trabajadores puedan contar primero con los medios de producción, y consolidar esa tenencia en la adquisición y de inmediato se ven obligados a renovarlos y modernizarlos tecnológicamente con escasos recursos.

NATURALEZA

Normalmente se trata de grupos de trabajadores de las originalmente empresas capitalistas, posteriormente cooperativizadas o en proceso de cooperativización que se encuentran en una situación de insolvencia y con una infraestructura productiva generalmente gravada, con créditos garantizados con una prenda sobre las maquinarias. Esto nos remite a un acreedor con derechos reales sobre la maquinaria, generalmente un banco (Martí y Camilletti, 2004).

INDICE GENERAL

Para Echaide (2006) si los trabajadores persisten en considerarse como empleados con derechos en expectativa o eventualmente incumplidos por sus patrones, se posicionarían como acreedores de créditos laborales a su favor y contra sus ex empleadores; pero a la vez se definirían como trabajadores que no disponen libremente de los medios de producción puesto que esos son de la propiedad exclusiva de esos empleadores.

La administración por los trabajadores supone no delegar las tareas de dirección en instancias ajenas al colectivo obrero, que pasa a asumir todas y cada una de las responsabilidades y riesgos sin contar con los empresarios y gerentes, en cuanto a la organización de la producción y la comercialización de los productos.

Forma jurídica

Las formas jurídicas adoptadas por las empresas recuperadas han sido variadas, y van desde la cooperativa o empresa solidaria de trabajo asociado existente, o una que se constituye al efecto, hasta las sociedades anónimas, aunque no se agotan en ellas, ya que, en algunas empresas recuperadas, ha surgido la demanda de nuevas figuras, como la de "estatización con control obrero" o con "administración obrera", o la de "empresa social" (Palomino, 2003).

En general, se ha adoptado la forma jurídica de cooperativa de trabajo, pero se pueden dar situaciones de transitoriedad o traspaso parcial que contemplen otras formas (Sancha, 2003), incluso sociedades anónimas u otras opciones asociativas y alianzas estratégicas.

Para Perbellini (2016, en Schujman 220) sostiene la hipótesis que las mismas constituyen un híbrido, ya que implican unidades productivas en las cuales se ha modificado la relación capital-trabajo anterior a partir de la creación de formas asociativas y cooperativas de trabajadores, pero que siguen quedando dentro y dependientes del mercado capitalista. A su vez, devienen espacios complejos donde coexisten rasgos de la empresa tradicional –de origen– yuxtapuestos a los propios de una empresa autogestionada-

Objeto

Con la recuperación se persigue el salvataje o el reflotamiento de una empresa por parte de los propios trabajadores dependientes de ella, quienes se convierten en adelante en miembros-trabajadores. Mediante esta figura los trabajadores buscan tomar a su cargo la producción y la gestión, pasando a un nuevo régimen jurídico que les obliga a redefinir su rol dependiente y subordinado en el contrato y la organización del trabajo. Los propios trabajadores se fijan una retribución mínima para su trabajo consistente en retiros periódicos equivalentes a un sueldo mínimo, a veces combinados con pagos en especie o mercaderías (Palomino, 2003).

Pero, además, las empresas recuperadas van más allá de la mera protección de los intereses de sus miembros, y hacen suya la práctica de la solidaridad con la comunidad o el entorno, invirtiendo parte de sus excedentes en obras y servicios en ellas de vivienda, educación, salud, infancia, microcrédito, cultura), etc. (Solaris, 2011).

Señala Schujman (2015a) que se trata de una verdadera epopeya de los que enfrentados con la crisis empresaria que asumen el desafío de asegurar la subsistencia de sus familias, y para ello se plantean la integridad de la unidad de producción para restituirla a la actividad, sin capital ni la posibilidad de acceder a financiación ordinaria, reciben la empresa con deudas y cargas insatisfechas, sistemas de producción, tecnología y maquinaria obsoletos y ya descartados por el mercado, y lo hacen sin estar preparados para transformarse simultáneamente en dadores y receptores de trabajo, el valor de este comportamiento, es inexplicable desde el mercado de intercambios equivalentes. Es un renovado mecanismo de lucha de los trabajadores de perspectivas inimaginables.

CAUSAS

El proceso de recuperación de empresas por sus trabajadores surge en cualquier caso de pérdida efectiva o –incluso- de puesta en peligro de los puestos de trabajo, como pueden ser la cesación de actividades de la empresa, la paralización del total o parte de las operaciones, el abandono de la empresa por parte de sus propietarios, el trasvasamiento de activos, la suspensión de pagos, la falta de liquidez, la quiebra o el concurso de acreedores. Además, los casos de privatización de empresas públicas, la expropiación de empresas privadas, su confiscación o dación en pago, etc.

Según Vanek (1985), uno de los casos más frecuentes para el surgimiento de las organizaciones cooperativas es la quiebra en la que los trabajadores asumen la gestión de la empresa capitalista arruinada. También señala como matrices de surgimiento la reorganización amigable, la reorganización agresiva, la formación espontánea y la formación inducida del exterior.

INDICE GENERAL

Puede ocurrir, y de hecho así sucede muchas veces, que la empleadora decida cerrar sus puertas por otros motivos, que se produzca un fallecimiento, que simplemente cierre "por cualquier causa" y los trabajadores quedan desempleados, ya no por una crisis de quiebra, sino por motivos ajenos (Macellari, 2022)

A su vez Terra (1986) propone, entre las matrices de surgimiento de las cooperativas de producción, el nacimiento por la transferencia a los trabajadores de empresas deficitarias, públicas y privadas (Martí, 2015).

La Ley mexicana de la Economía Social y Solidaria prevé que en los casos en los cuales las empresas de carácter privado presenten conflictos obrero patronales calificados como irreconciliables, las autoridades competentes deberán tomar en cuenta a los trabajadores, a través de las organizaciones o empresas del sector ya existentes o las que sean constituidas para tal efecto, para ser considerados en la transferencia de los bienes de la empresa en cuestión, a fin de que dichas empresas continúen operando con eficiencia y rentabilidad. Lo anterior, de conformidad y con absoluto respeto a lo que dispongan las leyes laborales y mercantiles en la materia.

Ahora bien, parece preferible que la ley deje abierta la posibilidad de procederse al mecanismo de recuperación en casos no expresamente previstos, dada la multiplicidad de situaciones que pueden presentarse.

Dice Sancha (2003) que, si bien esta medida no es una solución global a la problemática de la pérdida de puestos de trabajo, es una alternativa concreta a casos puntuales ofreciendo variantes que permiten salidas laborales sostenibles con indudables ventajas sociales, ya que permite a los trabajadores conservar su oficio y cultura industrial, evitando improvisación en nuevas actividades y manteniendo su conciencia asociativa laboral.

Aplicación de la teoría del corrimiento del velo jurídico a las empresas abandonas por sus propietarios y recuperadas por los trabajadores

Adaptado de García Müller (2015*)*

Uno de los hechos reveladores del abandono empresario es la ocultación o ausencia del deudor o de los administradores de la sociedad, sin dejar representante con facultades y medios suficientes para cumplir sus obligaciones. De esta manera, en ciertos casos los trabajadores que intentan recuperar la empresa se encuentran con una pesada carga financiera constituida por los pasivos contraídos de forma irresponsable por los patronos.

El caso se presenta cuando los patronos, beneficiándose del crédito de la empresa, en fraude de sus deudores (proveedores o acreedores) y gozando del beneficio de la responsabilidad de la sociedad, pretenden desligarse de esas deudas –incluso muchas veces usufructuada en beneficio personal- dejándolas en cabeza de la sociedad abandonada por ellos, y ahora a cargo de los trabajadores. Se trata, evidentemente, de mecanismos de fraude patronal en contra de los acreedores sociales.

En tales casos, podría pensarse en el allanamiento de la personería de la empresa mediante la aplicación de la teoría del corrimiento del velo jurídico, cuando se comprobase que los propietarios de la empresa -en abuso de la personaría jurídica societaria y en fraude de los trabajadores (y en su caso, de los acreedores)- la vaciaron, haciéndolos personalmente responsables por las deudas de la empresa, las que pasarían a cabeza de los propietarios y ya no de la empresa ahora en manos de los trabajadores.

Esta tesis se puede sustentar en que con el abandono por parte del patrono se estaría en presencia de un abuso de personalidad jurídica, puesto que la misma no puede ser utilizada para eludir la responsabilidad personal de los miembros en detrimento (o fraude) de los terceros de buena fe. Y en tal caso, cabría aplicar la teoría del corrimiento del velo corporativo, por lo que las pérdidas deberían ser cubiertas con la absorción del capital por parte de los miembros.

De manera que, por aplicación de la doctrina del corrimiento del velo jurídico, el juzgador penetra en la realidad hasta alcanzar el sustrato personal o real para evitar el abuso o para procurar la realización del recto contenido de la norma de cuya aplicación se trata. De manera tal que el juez puede declarar la responsabilidad directa, solidaria e ilimitada a los responsables de los actos desestimando la ficción de la personalidad jurídica de la sociedad, puesto que se considera que las dos entidades constituyen una sola y única persona con un solo patrimonio.

CONDICIONES

Una normativa que regulase el traspaso de una empresa a sus trabajadores debería hacerla procedente siempre que se cumplan ciertas condiciones mínimas que garanticen, por lo menos:

1. En cuanto a la formación de la empresa solidaria

INDICE GENERAL

No podría exigirse la constitución formal de la empresa solidaria, sino, por lo menos, que se encuentren en período de promoción de la misma.

2. Respecto de los títulos y acciones

   La venta, cesión o traspaso del total o parte de los títulos y acciones de las empresas objeto del procedimiento a los trabajadores interesados, o el otorgamiento a las empresas formadas por los asalariados, en los contratos de gestión o administración de la empresa en proceso de cierre, que pudieren acordarse, en lugar de su venta. En caso que la deserción empresaria sea parcial, sería posible que los propietarios se mantengan como asociados en la nueva forma jurídica que adopte la empresa.

3. Viabilidad

   Que sea viable el reflotamiento o la recuperación de la empresa; esto es, que sea técnica, financiera y comercialmente posible la continuidad de las operaciones empresariales, o bien su renovación por incorporación de nuevas tecnologías o de mercados, o por cambio de rama de actividad. Se trata de una cuestión de hecho, resultado de un adecuado estudio técnico que tome en cuenta, además, criterios solidarios como el de la sinergia, el factor comunidad, entre otros.

   En Argentina, la reforma de la ley de concursos y quiebras de 2011 incluyó la variable de la continuidad productiva por sobre la liquidación de los bienes, ya no como un recurso extraordinario sino como una posibilidad que el juez tiene que tener en cuenta si se dan ciertos requisitos, dando pie a los trabajadores organizados en cooperativas para que puedan llevar adelante la explotación mercantil de la empresa tanto en la instancia del concurso preventivo como en la quiebra, mediante el mecanismo de la compensación de los créditos laborales en poder de los trabajadores (Ruggeri, 2014).

4. Rentabilidad

   Que se garantice un mínimo de rentabilidad financiera que posibilite una remuneración para los ex asalariados, ahora asociados-trabajadores, por lo menos equivalente al salario mínimo interprofesional local, de manera que no se produzca una situación de auto-explotación por parte de los trabajadores, quienes estarían dispuestos a asumir exagerados sacrificios con tal de mantener sus puestos de trabajo, como lo son trabajar por un magrísimo salario, produciendo bajo condiciones de trabajo insalubres, altos ritmos de trabajo, condiciones de flexibilidad que transgreden el convenio colectivo de la rama, o directamente explotando a terceros.

   Aunque la remuneración podría ser menor a la ordinaria para la misma clase de trabajo, pero sólo con carácter temporal y previa aprobación de la autoridad pública, siempre que la diferencia se acredite a cuenta de aportaciones de los ahora asociados-trabajadores.

MEDIDAS

En caso de paralización de una empresa y como medida de conservación de la fuente de trabajo podrían adoptarse algunas de las siguientes medidas:

1. La conversión de la deuda laboral de los propietarios, en capital de la empresa aportado por los trabajadores.

   Para ello, se hace necesaria una norma expresa que disponga que al acordarse la adquisición de la empresa por los trabajadores se producirá la disolución del contrato de trabajo de los trabajadores solicitantes, y sus créditos laborales se transfieran a favor de la cooperativa de trabajo que constituyan, convirtiéndose en cuotas de capital social de la misma.

   Ahora bien, si se transfieren los pasivos se presenta el peligro –advierte Sancha (2003)- que estos adquieran una deuda que no justifique el valor de los bienes adquiridos, situación que en el mediano plazo haría que las cargas financieras hagan fracasar el proyecto.

2. El traspaso de la propiedad, el arriendo o la gestión de las instalaciones por parte de los trabajadores.

   Puede tratarse de acuerdos con los antiguos dueños bajo la figura de alquiler de la fábrica, de cesión de las acciones a los empleados, la entrega de la gestión del negocio o de un acuerdo con los dueños a nivel gerencial que integra la cooperativa junto con los obreros (Godio, 2004). Puede ser, también, un contrato de alquiler entre la cooperativa formada por los trabajadores y el juzgado donde está domiciliada la quiebra o el concurso (Sancha, 2003).

INDICE GENERAL

En Colombia, la ley La ley 1116 de 2007 estableció condiciones estrictas para la entrega de las empresas a los trabajadores por parte de los empresarios mediante dos estrategias: la dación en pago a los trabajadores de la responsabilidad que el empresario no habría podido cumplir, y, o la entrega del manejo de la empresa a los trabajadores, quienes constituyen una cooperativa de trabajo asociado para hacerlo (Dávila y Huertas, 2010).

3. Adoptar medidas previas de saneamiento financiero (pago de pasivos y de cargas financieras) y la interrupción de procesos concursales en curso.

4. *Asumir las deudas de tasas e impuestos municipales que les correspondan desde el momento en el cual iniciaron sus actividades como cooperativas de trabajo, es decir, desde el momento en el cual pudieron ponerse en marcha, pero no las deudas heredadas de las patronales bajo la antigua forma jurídica, que son ilegítimamente adjudicadas a la empresa recuperada* (Molina y Paes, 2015).

5. *Demostrar -por medio de un estudio técnico- la factibilidad socioeconómica de la empresa*

   Estudio que incluya un plan de saneamiento y reorganización adecuadamente fundado, el proyecto de inversión y venta, y las proyecciones referentes a la actividad económica que desarrollará. Ello incluye, además, la adopción de tecnologías socialmente apropiadas, o que respondan a los valores y principios solidarios.

5. *La exclusión temporal de la empresa en crisis del convenio colectivo que le fuera aplicable*

   Siempre que –por causas económicas o tecnológicas- deba despedir o suspender a parte de los trabajadores, y que haya acuerdo entre el empleador y la asociación sindical respectiva (Passadore, 2005).

6. Continuidad de la explotación

   Se debería permitir la continuación inmediata de la explotación de la empresa o de algunos de sus establecimientos por parte de los trabajadores organizados en cooperativas, participándolo al juez en un plazo perentorio, quien la acordaría si estimare viable la continuación de la explotación, estableciendo el régimen de contralor de la actividad, fija el plazo de continuidad (respetando al menos el ciclo productivo de la actividad empresarial), indica los contratos en curso de ejecución que se mantienen y procede a ordenar la tasación de la empresa, la que no debe exceder de su valor probable de realización en el mercado.

   Es importante advertir, como lo señala Lucena (2007) que generalmente lo que se toma en una entidad productiva en crisis o cerrada es el establecimiento. A veces se toma el establecimiento y a veces se toman las empresas, porque es un establecimiento cuya expresión física está en ese solo sitio y en ese solo sitio está todo. La empresa es más que el establecimiento. La empresa puede concentrarse en un solo lugar, en el espacio donde se hace la manufactura, pero este no es el espacio donde se liquida el producto como terminado, no es el espacio donde se convierte el producto en dinero. El espacio donde se convierte es el de la red de distribución, la estructura de distribución, entonces si se toma el establecimiento manufacturero no se toma la empresa; la empresa realmente implica la red de distribución.

7. *Con relación a la enajenación de la empresa,*

   Si su tasación no excede los créditos debidos a los trabajadores o la parte de ellos que ofrezcan estos, debería irse a la adjudicación directa a los trabajadores.

8. Garantizar la existencia de un capital de giro o de trabajo suficiente que permita adquirir los insumos necesarios para la producción.

   Pudiese ser mediante acuerdos con proveedores o clientes, lo que asegura un cierto capital de trabajo. En algunos casos subsisten en las empresas materiales y materias primas que permiten avanzar en los primeros procesos productivos o de servicios. Pero inmediatamente se quedarán sin “capital de trabajo” para funcionar y deberán acudir al mercado (proveedores y bancos) para obtener los insumos necesarios (Gambina, 2003).

9. Trabajo a façon

   De no existir ese capital la empresa recuperada se ve en la necesidad de hacer el trabajo a *façon* (venta del servicio de procesado industrial a clientes que proveen la materia prima y retiran el producto para su comercialización o transformaciones posteriores) estrategia que puede ser utilizada para preservar la fuente laboral, capitalizarse y reanudar el ciclo productivo, aunque tiene el inconveniente de reducir

INDICE GENERAL

los niveles de ingreso y generar lazos de dependencia con los clientes-proveedores (Martí y Camilletti, 2004).

Observa Sancha (2003) que el façon tiene la ventaja de que no es necesario disponer de capital de trabajo y que se evita la etapa de comercialización, en los casos en que los trabajadores no poseen experiencia o no controlan y que la dependencia estructural de estos clientes-proveedores, les hace oportuno realizar alianzas estratégicas.

Sin embargo, Heras y Burín (2013) observan que en la Argentina se cuestiona la inclusión dentro del campo de la ESS a aquellos emprendimientos y cooperativas que trabajan a *façon* para una sola empresa capitalista con el único objetivo de reducir los costos laborales de la misma o de aquellos micro-emprendimientos promovidos desde estas operatorias que se dedican a la reventa de productos elaborados por empresas capitalistas –para algunos integrantes son vistos como un modo de financiar desde el estado fuerzas de venta integradas por trabajadores informales, lo que estaría estimulando el trabajo no registrado.

MECANISMOS LEGISLATIVOS

En diversas legislaciones se encuentran normas que facilitan la recuperación de empresas de parte de sus trabajadores, entre las que destacan:

1. Capitalización de las prestaciones por desempleo

   Por parte de los miembros-trabajadores puede ser la aportación de las indemnizaciones laborales debidas o el pago de una sola vez del seguro de desempleo para efectuar sus aportaciones a la empresa.

   En este caso, lo más significativo para los grupos de trabajadores que intentan recuperar una empresa en su derecho de prelación en tanto acreedores de la empresa por sus créditos laborales adeudados, por cierto, los únicos recursos con que cuentan los trabajadores para reiniciar el proceso productivo en la primera etapa (Martí y Camilletti, 2004).

   Estos créditos laborales en la mayor parte de las leyes laborales tienen el carácter de privilegiados en primer grado, inclusive –debieran serlo- antes que los costos judiciales y de administración. Caso contrario, en el mejor de los casos los trabajadores sólo pueden cobrar las sumas adeudadas parcialmente y con retraso, o que no puedan hacer efectivas sus acreencias.

En España, la ley 31/205 en Escribano (2019) que regula la materia prevé que:

a) Los trabajadores habrán de manifestar su voluntad de constituir una entidad de Economía social con respecto a la que se vincularán de manera estable.

b) El trabajador presente, junto a la solicitud, una memoria explicativa de la actividad a realizar, y la posibilidad de que se niegue dicho pago único en el caso de que la Entidad Gestora no advierta la necesaria viabilidad del proyecto.

c) El abono de la prestación se realizará de una sola vez por el importe que corresponda a las aportaciones al capital, tanto en lo referido a la cuota de ingreso en el caso de las cooperativas, como a la adquisición de acciones o participaciones del capital social en una sociedad laboral en lo necesario para acceder a la condición de socio.

d) También podrán destinar parte de dicho abono al pago de los gastos de constitución y puesta en funcionamiento de una entidad, así como al pago de las tasas y el precio de servicios específicos de asesoramiento, formación e información con dicha actividad.

2. En los casos de procesos liquidatorios de empresas a recuperar por los trabajadores, la ley de Uruguay autoriza a realizar "horas de trabajo solidarias de carácter gratuito" que no generan aporte alguno a la seguridad social. Esta resolución se debe adoptar en Asamblea Extraordinaria por la mayoría especial de 3/4 del total de socios (Diego Moreno, en Schujman, 2016).

3. Podría ser la medida del Perú que dispone que, en caso de producirse la transferencia de la empresa, los trabajadores adquieren en propiedad los activos de la empresa y asumen la obligación de satisfacer su pasivo hasta el monto del valor del activo, y la propiedad de la empresa será reconocida a los trabajadores en proporción al monto de sus beneficios sociales, con la obligación de transformar la empresa en una cooperativa de producción y de trabajo (Torres, 1988).

4. Puede haber la figura del socio-participe, preferentemente una empresa u organismo de integración del sector, o la dependencia pública encargada del financiamiento, o el fondo

INDICE GENERAL

de fomento que asuman el salvataje (Cramdown) o la adquisición de la empresa, previo el pago de las participaciones societarias al valor real de ellas.

En tal caso, debe presentarse un plan que haga confiable el propósito de contribuir al salvataje, así como el compromiso de continuar su actividad por un tiempo determinado o que mantenga un platel mínimo de trabajadores. Pero, sería inadmisible que un tercero (incluso los antiguos accionistas) adquiera las participaciones de las cooperativas mediante este procedimiento, puesto que ello implicaría desnaturalizarla, además que permitiría transformarla en otro tipo de sociedad.

6. La administración extraordinaria

En Italia las empresas de más de 200 trabajadores que entren en iliquidez y como medida para el mantenimiento del nivel de ocupación, entran en administración dirigida por parte de otra empresa (designada por el juez o la Administración) que permita la continuación de las actividades, con la finalidad alternativa de: cesión de parte de los negocios, o reestructuración financiera de la empresa (Schiano, 2000).

Esta podría ser una medida, si la empresa recuperante es una empresa de trabajo asociado, formada con los mismos trabajadores de la empresa en reestructuración.

7. En el caso de la Ley de Fomento del Empleo del Perú permite la constitución de cooperativas de trabajo suministradoras de servicios complementarios a los procesos de producción que se lleven a cabo en empresas usuarias, tales como provisión de insumos o de materias primas o para tareas de carácter especializado como labores de control de calidad o labores de acabado final, constituidas por trabajadores cesantes de la empresa que cuenten con un alto grado de calificación laboral, bajo la modalidad de empleo autónomo.

8. En Italia los movimientos cooperativo y sindical constituyeron una compañía financiera industrial que participa en el capital social de las cooperativas de producción y de trabajo. Proporciona el capital suscrito por los trabajadores asociados y otras personas jurídicas que eventualmente producen ingresos.

Empresas Sociales de Carácter Privado, de Bolivia

El Decreto Supremo 1754 de 2013 de Empresas Sociales de Carácter Privado, de Bolivia, regula las empresas recuperadas por sus trabajadores, que llama Empresas Sociales de carácter privado, de la forma siguiente:

1. Fundamento:

   El Artículo 54 del Texto Constitucional, dispone que los trabajadores, en defensa de sus fuentes de trabajo y en resguardo del interés social, podrán reactivar y reorganizar empresas en proceso de quiebra, concurso o liquidación, cerradas o abandonadas de forma injustificada, y conformarán empresas comunitarias o sociales.

2. Concepto

   La Empresa Social es una unidad productiva constituida por trabajadores con igualdad de oportunidades que puede adoptar cualquier tipo societario previsto en el Código de Comercio o normas aplicables

3. Causales de constitución:

   a) En procesos de quiebra en curso o cuando hubieren concluido

   b) Cuando existiesen empresas cerradas o abandonadas de forma injustificada

   c) Constitución voluntaria de la empresa o por reorganización de una empresa por los trabajadores.

   d) Previo acuerdo entre trabajadores, éstos podrán constituir empresas sociales sobre la base de la empresa cerrada o abandonada de forma injustificada

   e) Por venta: en caso que la empresa se encuentre sujeta a venta, el empleador ofertará la misma preferentemente a los trabajadores, quienes por acuerdo voluntario podrán constituir empresas sociales.

4. Pago

   Los trabajadores, voluntariamente, podrán establecer como parte de pago de la nueva empresa sus acreencias devengadas

5. Responsabilidad

   Los trabajadores asumirán la responsabilidad y el riesgo de controlar y organizar la administración del patrimonio de

INDICE GENERAL

forma colectiva, la gestión y funcionamiento de la empresa social, mediante convenio interno recíproco y equitativo que establezca las responsabilidades de sus integrantes.

CONVENIO EN EL PROCESO CONCURSAL

Una posible vía para que los trabajadores de una empresa en crisis puedan adquirirla sin necesidad de su toma la de sus instalaciones, y de manera negociada, podría ser la de lograr un convenio en concurso-

Concepto (Pastor, 2013)

El convenio es un acuerdo entre el deudor y la colectividad de sus acreedores, aprobado por el juez y que tiene como objetivo primordial la satisfacción de éstos; es un pacto entre el deudor y sus acreedores con una finalidad solutoria, pero que al adoptarse en un procedimiento concursal adquiere una dimensión pública y se somete a un importante control judicial.

Ciertamente –señala el autor- el convenio puede ser en algunos casos, no en todos, una solución mejor a la liquidación, pero lo que no se admite es que por esta vía, que comporta importantes sacrificios y renuncias para los acreedores, se impongan condiciones que impliquen, de facto, una pérdida de su derecho de cobro. Ello es así porque el convenio es, ante todo, un instrumento solutorio dirigido a satisfacer los intereses de los acreedores, siendo la conservación de la empresa o de la actividad una finalidad instrumental del mismo.

Propuesta de convenio (Pastor, 2013)

La propuesta de convenio puede prever la transmisión de la empresa a un tercero que asuma las deudas y sustituya al concurso. Estos convenios <<de continuación >> deben detallar:

1. El plazo y las condiciones en que se producirá la enajenación.
2. El plan de pagos que cuente los recursos que genere la continuación total o parcial de la actividad empresarial o profesional.
3. El plan de viabilidad que al igual que ocurre con el plan de pagos, ha de especificar los recursos necesarios para la continuidad de la empresa, así como de donde hayan de obtenerse aquellos recursos, aunque tratándose del plan de viabilidad, se refiere también a los rendimientos que se espera generar con la continuación total o parcial de la empresa.

También habrán de incluirse en el plan de viabilidad los recursos que se comprometan a aportar terceros, cuyos créditos podrán ser objeto de un trato privilegiado en el convenio, anticipándose su pago al de los créditos concursales.

A efectos de obligación de aportar el citado documento resulta indiferente que la continuidad quede en manos del concursado o de un tercero, a través de un convenio de continuación, en el caso, de una cooperativa de trabajo asociado que constituyan los trabajadores para continuar con la empresa, ahora en sus manos.

En definitiva, tras lo expuesto, queda abierta la posibilidad de un convenio de continuación para facilitar la continuidad de la empresa concursada en manos de sus trabajadores, directivos y demás colectivos interesados en la marcha de la empresa, constituidos previamente en cooperativa de trabajo asociado u otra forma jurídica societaria.

Esta entidad asumiría el papel de gestora, capitalizando los créditos laborales de sus integrantes, pudiendo obtener una refinanciación de la deuda, la que podría proceder del propio sector solidario o de una entidad pública de fomento.

En caso de quiebra de la empresa

En Argentina, la reforma de la ley de quiebras (2011) incorpora cuatro aspectos sustanciales que inciden en la recuperación cooperativa de empresas y en la situación de los trabajadores frente al concurso y la quiebra.

1. Establece la participación de los trabajadores en el Comité de Control, les permite asistir a las audiencias, revisar los expedientes y los legajos de los acreedores, y facilitar la detección de los fraudes usuales en los procesos concursales. No cabe duda alguna que en el caso de actuación de una cooperativa de trabajo ésta debe ser escuchada sobre estos aspectos , de lo contrario, el informe del síndico queda vaciado de contenido.
2. Permite a la Cooperativa conformada por los trabajadores presentarse en el "Cramdown o salvataje" para adquirir las acciones de la empresa. Esta norma está asociada a aquella que autoriza la compensación del valor de esas acciones con los créditos indemnizatorios laborales. En algunos casos puede permitir que los trabajadores cooperativizados adquieran la empresa, en una solución definitiva, pero que involucra al pasivo concursal.

INDICE GENERAL

3. Las maquinarias, marcas e incluso los inmuebles pueden ser adquiridos por los integrantes de la Cooperativa de trabajo compensando el 100% de sus acreencias laborales. Esta reforma es sumamente importante, porque permite recuperar los medios de producción imprescindibles sin hacerse cargo de pasivos.

4. Autoriza al juez a suspender las ejecuciones hipotecarias y prendarias por un plazo de 2 años, a pedido de la cooperativa conformada para la recuperación de la empresa. Este aspecto es sustancial, porque permite a los trabajadores contar con un plazo para poner en marcha la empresa, asegurar un salario mínimo que les permita subsistir, poner en marcha rudimentariamente la estructura de gestión y de administración, restablecer la provisión de insumos y organizar la cadena de comercialización, y acumular un capital colectivo, o subsidios o recursos financieros para afrontar la compra de los medios de producción si sus acreencias fueron insuficientes (Macellari, 2013 en Schujman, 2015).

Ley de Intervención económica y reactivación empresarial de Colombia de 2007

Desjudicializa el concurso de acreedores. Con la ley se busca lograr un acuerdo de reestructuración a través del nombramiento de un promotor calificado: un particular con funciones de mediador informado para el éxito de la negociación entre los acreedores (internos y externos) y los deudores. La ley otorga incentivos y mecanismos adecuados para la generación, desempeño y ejecución conjunta de herramientas para que la empresa se pueda recuperar, y establece condiciones más estrictas para la entrega de las empresas a los trabajadores por parte de los empresarios.

Estrategias:

1. Dación en pago a los trabajadores de la responsabilidad que el empresario no habría podido cumplir.

2. Entrega del manejo de la empresa a los trabajadores, quienes constituyen una cooperativa de trabajo asociado para hacerlo. Dávila (2010) dice que la ley no es suficiente si no cuenta con apoyos complementarios relacionados al acceso al crédito para lograr liquidez y posibilidad de renovar el equipamiento tecnológico.

PROTECCIÓN Y FOMENTO DEL ESTADO

El apoyo del sector público es una de las variables relevantes para entender la recuperación de empresas y la necesidad del

apoyo estatal para viabilizar el proceso de recuperación (Coque Martínez et al, 2012, en Martí et Al, 2014).

En el caso del Uruguay, se puede afirmar que el Estado uruguayo ha estado presente y ha sido un factor de apoyo fundamental para la concreción de la recuperación de empresas por parte de los trabajadores. Observamos cómo durante la segunda etapa la recuperación de empresas fracasó al no contar con el apoyo estatal. También los sindicatos cumplieron un rol fundamental, a veces proponiendo la alternativa y otras apoyando la creación de la cooperativa a través de distintas herramientas (Martí et al, ídem).

Normativa

Elemento esencial sería la sanción de leyes que fomenten y regulen el proceso de recuperación de empresas. Al efecto, en 2.005 se formuló un anteproyecto de normativa de regulación especializada de las empresas recuperadas por los trabajadores, para que fuese sometida a discusión y aprobación como Ley Marco por el Parlamento Latinoamericano, de manera que los Estados miembros se comprometieran a sancionar en sus respectivos órganos legislativos leyes sobre el particular, iniciativa que no prosperó por haber sido sino una mera bandera política internacional (García-Müller, 2009).

Adicionalmente, en la Argentina se considera como reivindicación importante para las empresas recuperadas, el dictado de una ley de reconversión tecnológica a fin de luchar contra la obsolescencia de las maquinarias (Solaris, 2011).

Financiamiento

En el aspecto financiero, el fomento estatal podría consistir en alguna de las siguientes medidas:

1. La creación de un fondo financiero que tenga por objeto el otorgamiento de préstamos a tasas especiales; la concesión de garantías que permitan la obtención de financiamiento proveniente de otras fuentes; gestionar la cesión de los créditos que tuvieren entidades del estado contra las empresas recuperadas, a los trabajadores-asociados, otorgando, además, capacitación y asistencia técnica. Sin embargo, este fondo no debería estar en manos de la autoridad pública, sino tratarse de una institución financiera del propio sector solidario, con apoyo financiero del Estado.

INDICE GENERAL

2. El otorgamiento por parte del Banco Central de una línea especial de redescuentos a las entidades financieras que otorguen créditos a las empresas que se han hecho cargo de los activos físicos para la conformación del capital de trabajo y realicen inversiones. El financiamiento debe ser suficiente, oportuno y otorgado en condiciones preferentes tanto en lo que respecta a la tasa de interés, como en plazos, garantías y destino. Además, en la evaluación del respectivo proyecto deben tomarse en consideración variables diferentes a las que se utilizan para las empresas lucrativas, tomando en consideración tanto la evidente función social de la empresa de trabajadores, como los valores y principios que las regulan y orientan.

3. Es necesario, también, prever el otorgamiento de subvenciones para las empresas solidarias que se formen a partir de la conversión de empresas, siempre que se conserven puestos de trabajo.

4. Igualmente, para la asesoría y asistencia técnica, de gestión; administración dirigida de carácter temporal; control y

5. Supervisión.

Otras medidas

1. Podría ser que el Estado escriture a su nombre las fábricas, para luego transferírselas a los trabajadores, financiándoles la compra de su propia empresa con condiciones ventajosas, como tasas de interés bajísimas y plazos de hasta 15 años para pagar. El estado se convertiría en gerenciador y tutor de la empresa recuperada durante dos años, y sería su principal cliente, tratando de colocar sus productos en planes alimentarios, educativos o de vivienda.

2. Para Moirano (2010) un movimiento cooperativo sólidamente integrado, permitiría con el apoyo del estado la creación de un fondo fiduciario para atender proyectos viables de cooperativas de trabajo asociado para recuperar empresas en cierre.

   En esta vía, la Carta del Trabajador Autogestionario (Schujman, 2019) propone que el Estado esté obligado a constituir un fideicomiso que haga posible la adquisición de los medios de producción y proporcione la administración del flujo financiero apto para asegurar la adquisición de los bienes de producción, de la materia prima necesaria para el funcionamiento, de la renovación tecnológica, y de la implementación logística y administrativa, entregando los bienes en usufructo a la cooperativa y estableciendo condiciones razonables y a largo plazo para el reembolso.

3. Prestación de asistencia técnica en el diagnóstico de los aspectos previos (legales y empresariales); acompañar en la gestión ante la justicia; capacitar en los aspectos cooperativos y de gestión; formular participadamente con los trabajadores el proyecto empresarial; participar en la formación de cadenas de valor sectorial (Sacha, 2003).

4. En razón de la amplia función social que cumplen en orden al empleo, las empresas recuperadas debieran tener un especial tratamiento tributario. Podría ser, por ejemplo, la declaratoria de no sujeción al impuesto a la renta o al valor agregado; una exención o rebaja de impuestos por un plazo de cierto número de años o hasta que logre el equilibrio financiero de la empresa según el correspondiente proyecto.

5. Establecer mecanismos de protección social para los asociados-trabajadores. La cobertura de la parte básica de la seguridad social puede hacerse incorporándolos a la seguridad social del estado bien como trabajadores autónomos, independientes o monotributistas, estableciéndose una ficción legal de acuerdo a la cual la cooperativa de trabajo asociado sería agente de retención de los aportes previsionales de sus miembros. Sin embargo, como observa Sancha (2003) es la mayoría de los casos esa erogación resulta materialmente imposible de realizar en los comienzos.

Expropiación

En algunas provincias argentinas se han dispuesto expropiaciones de empresas cerradas, aunque estén en concurso preventivo o en quiebra. La propiedad de las plantas de producción ha pasado a manos del Estado o de las cooperativas mediante créditos especiales subsidiados, siendo los trabajadores quienes reinician el ciclo productivo y lo administran (Luongo, 2003). Sin embargo, estos avances son transitorios, ya que la expropiación propiamente dicha no se consolida hasta que los trabajadores no efectúen el correspondiente pago.

En materia de capacitación

Uno de los inconvenientes es la ausencia de cuadros gerenciales para la comercialización y administración, por lo que se debe fortalecer las empresas recuperadas mediante la capacitación

INDICE GENERAL

de la fuerza laboral, en tres niveles:

1. El referido específicamente al proceso productivo.
2. El que corresponde a la conformación jurídica y a la gestión administrativa de la empresa, y
3. El que se refiere a la relación entre el mundo de la empresa rehabilitada con los mercados, la sociedad civil y la política, de manera de garantizar la sustentabilidad de ellas (Godio, 2004).

ANTE-PROYECTO DE LEY MARCO

Fn¿undamento

Muchas voces dicen que la cooperativa o la estructura de las cooperativas no alcanzan a resolver todos los problemas y todas las perspectivas que tienen las empresas recuperadas, en lo cual tienen razón. Por ello, Rodríguez (2016) considera que debería formarse una comisión de trabajadores autogestionarios y juristas especializados en estos temas para preparar un proyecto de ley que saque a las empresas recuperadas de la modalidad cooperativa y les proporcione una estructura propia.

En 2005, el Dr. García Müller elaboró un proyecto de ley marco de empresas recuperadas por cuenta del Grupo Parlamentario Venezolano del Parlamento Latinoamericano, una vez analizadas las observaciones de los miembros de la comisión ad-hoc designada por el mismo, en especial, de la Dra. Neyda Delgado, los aportes formulados por el Ministerio del Trabajo de Venezuela y las conclusiones del Primer Encuentro Latinoamericano de Empresas Recuperadas, celebrado en Caracas, todo ello en el mes de octubre de 2.005 (García-Müller, 2009).

La presente versión actualiza sus contenidos de acuerdo a la revisión de la bibliografía, las opiniones de expertos y de directivos de empresas recuperadas, así como de acuerdos adoptados en diversos encuentros de trabajadores de las mismas, fundamentalmente de la Argentina, y trata de reflejar sus planteamientos, necesidades y requerimientos según los criterios personales del autor.

Cabe destacar que -de acuerdo a nuestro conocimiento- después del encuentro de Caracas no se han producido hechos que demuestren la voluntad de aprobar una Ley Marco de Empresas Recuperadas para el área latinoamericana por los responsables de hacerlo, lo cual nos hace pensar en el carácter meramente político de la iniciativa. Lo que es lamentable, dada la necesidad y urgencia de dotar a esta forma jurídica de un marco regulatorio adecuado a su desarrollo y consolidación, y que tantos beneficios ha traído a los trabajadores.

Ante-proyecto de Ley Marco de Empresas Recuperadas por los trabajadores

(García-Müller, 2005)

Capítulo Primero. Disposiciones Generales

Artículo 1. Objeto de la Ley.

La presente Ley tiene por objeto establecer un marco regulatorio de referencia que permita a los Estados, en orden a la activación del aparato productivo nacional, la democratización de las relaciones de producción y el fomento de nuevas formas productivas, dictar normativas sobre las empresas recuperadas por los trabajadores con la finalidad de:

a) Dotarlas de un marco legal adecuado para fortalecer su promoción, consolidación y desarrollo autónomo. De igual manera, regular la ocupación por parte de los trabajadores de empresas al momento del cierre, para asegurar el pago de los créditos laborales pendientes, la preservación de los activos empresariales y la cancelación de las obligaciones fiscales y parafiscales insolutas;

b) Contribuir al mantenimiento y creación -en forma sostenida- de puestos de trabajo decente a través de la preservación e incremento de estructuras productivas y de servicios recuperadas por los trabajadores que se encuentren en funcionamiento o en proceso de reactivación;

c) Evitar que por una deficiente regulación sea posible la auto o la hetero explotación de los trabajadores a través de pseudo empresas asociativas utilizadas como mecanismos de simulación para cometer fraude laboral;

d) Crear sistemas y procedimientos que garanticen un coherente y efectivo apoyo del Estado nacional, regional y local a estas empresas;

e) Incrementar nuevas relaciones sociales y de producción auto gestionadas, para ampliar demandas, necesidades y experiencias comunes.

INDICE GENERAL

Artículo 2. La Empresa Recuperada

a) A los efectos de la presente Ley, son empresas recuperadas por los trabajadores aquellas empresas en cesación de actividades, vaciamiento por parte de los patronos o de cierre por cualquier causa, que se encuentran en proceso de rehabilitación por parte de sus trabajadores como medida para preservar sus puestos de trabajo, evitar el cese de sus actividades productivas o reiniciar las mismas;

b) Las empresas recuperadas se constituirán legalmente bajo la forma jurídica que consideren más adecuada a su situación concreta, preferentemente cooperativas de trabajo asociado;

c) Deberán ser auto gestionadas por los trabajadores, aunque podrán participar en procesos de cogestión con empresas privadas y, o con entidades del sector público, en diversos grados y condiciones, así como celebrar convenios de concentración o de colaboración empresarial con los mismos;

d) Se declara de interés o utilidad pública, social o nacional el proceso de recuperación de empresas por parte de los trabajadores;

e) Los créditos laborales de los trabajadores tienen el carácter de alimentarios y gozarán de privilegio de primer grado.

Artículo 3. Características

Las empresas recuperadas se caracterizan por:

a) Sustentar su actuación en los valores de la solidaridad, la cooperación, la participación, la equidad, la corresponsabilidad y la protección del ambiente;

b) La libertad de ingreso y de retiro de los trabajadores miembros, sujeta a la capacidad productiva y, o de servicios de la empresa;

c) La adaptación de procedimientos internos democráticos en la toma de decisiones;

d) La equidad en las aportaciones económicas de los trabajadores, en sus remuneraciones y en el reparto de utilidades o excedentes obtenidos, todas las que constituyen el límite de la responsabilidad patrimonial de los miembros por las obligaciones sociales;

e) La provisión de servicios de protección social a sus miembros y a sus grupos familiares;

f) Gozan de autonomía organizativa y de independencia en el ejercicio de sus actividades;

g) Efectúan todo tipo de actividad económica, social o cultural lícita, en igualdad de condiciones con las demás empresas de la forma jurídica que fuesen;

h) Proveen servicios y promueven actividades socioeconómicas dirigidas a mejorar su entorno y calidad de vida de las comunidades, para lo cual invierten parte de sus excedentes;

i) Colaboran con otras empresas recuperadas y con otras formas de participación social, así como con la comunidad en donde actúan;

j) Así mismo, proveerán la equidad de género en las responsabilidades directivas, ejecutivas y operativas.

Artículo 4. Fuentes

a) Las empresas recuperadas se regirán de acuerdo al siguiente orden normativo: la presente Ley en la materia de la especialidad; en lo sustantivo, por las normas legales de la forma jurídica seleccionada, la legislación en materia de trabajo y seguridad social que fuere procedente, y por sus propios estatutos y reglamentos internos, en especial, el reglamento de trabajo;

b) Los litigios que surjan con motivo de la aplicación de esta Ley serán del conocimiento de la autoridad judicial competente de acuerdo a la forma jurídica seleccionada, y se seguirán por el procedimiento establecido en dichas Leyes.

Capítulo Segundo. Procedencia

Artículo 5. Causales

Se considera una empresa susceptible a ser recuperada por los trabajadores cuando se encuentre en situación de pérdida efectiva, o de grave e inminente peligro de pérdida de los puestos de

INDICE GENERAL

trabajo, o esté atravesando problemas que hagan comprometer su propia existencia y sea imprescindible hacerlo, cuando concurran algunas de las siguientes causales:

a) El cierre unilateral de la empresa o *lockout* total o parcial de sus actividades u operaciones, o el despido masivo de trabajadores, sin causa justificada;

b) La obsolescencia evidente de los equipos, maquinarias y, o de los procedimientos técnico-productivos utilizados, o la desactualización tecnológica manifiesta;

c) El abandono o la deserción de la empresa por parte de sus propietarios;

d) La reducción de personal por motivos económicos, el vaciamiento o el trasvasamiento de trabajadores, de maquinarias y de activos o la existencia de activos productivos ociosos;

e) La infracapitalización material sobrevenida, dificultades graves para cumplir compromisos, la suspensión de pagos o la falta grave de liquidez;

f) La inviabilidad sobrevenida, la decadencia empresarial, el desmantelamiento de unidades de producción o de ramas de actividad, y la incursión en persistentes distribuciones patrimoniales irregulares;

g) La precarización del trabajo, la ruptura de contratos de trabajo, reducciones, espaciado, suspensión o demoras en el pago de sueldos y salarios, el pago en vales o en bienes, materiales, productos o equipos de la empresa, deudas atrasadas con los trabajadores, falta de cumplimiento de los aportes a los sistemas de ahorro establecidos en beneficio de los mismos y, o a la seguridad social;

h) El incumplimiento reiterado e injustificado de obligaciones vencidas con el sistema financiero, con los organismos públicos de fomento, así como con los impuestos y contribuciones parafiscales;

i) La disolución de la empresa con causal de liquidación, el concurso de acreedores o la apertura de procedimiento concursal de la empresa;

j) La privatización de empresas públicas, la expropiación de empresas privadas, su confiscación legalmente pronunciada, o su dación en pago;

Artículo 6. Requisitos Financieros

Para que sea procedente la recuperación de una empresa por parte de los trabajadores la misma debe tener posibilidades de funcionamiento sustentable desde el punto de vista económico y financiero, demostrable a través del cumplimiento de los siguientes requisitos:

a) Que sea factible su recuperación, manifestada en un Proyecto Financiero que contemple el plan de inversiones a realizar por parte de los trabajadores, las entidades financieras públicas o privadas y los propietarios que decían participar, si fuese el caso, y los acuerdos a que se llegare con los acreedores, los suministradores, subcontratistas, distribuidores, factoriados, concedentes y demás personas o entidades interesadas en la recuperación de la empresa;

b) Los aportes de los trabajadores sean representados en los activos de la empresa recuperada (inmuebles, muebles, derechos, obligaciones, títulos o acciones) mediante la conversión de la deuda laboral que tuviere el patrono con ellos, incluidos los intereses causados por la mora en su pago;

c) Los créditos de los propietarios de la empresa con los acreedores, el fisco, la Seguridad Social, las contribuciones parafiscales y cualquier otra entidad pública en ningún caso serán asumidos por los trabajadores, o traspasados a la forma jurídica que adopten los mismos, sino que seguirán al patrimonio personal de los propietarios, excusando la empresa en recuperación;

d) Los trabajadores podrán hacer aportes en la empresa en calidad de inversión, en los plazos y modalidades de acuerdo a la normativa la forma jurídica adoptada. también podrán hacerlo otras empresas sociales solidarias, los organismos de integración previstos en el Capítulo 5, las organizaciones internacionales de naturaleza semejante, los sindicatos y organizaciones de trabajadores, otras organizaciones sociales y comunitarias y entidades públicas nacionales o internacionales;

e) Las empresas cuya propiedad recupere el Estado por

INDICE GENERAL

cualquier vía legal, podrán ser otorgadas a los trabajadores, a cuyos efectos serán consideradas como empresas recuperadas y estarán sujetas a la presente ley.

Artículo 7. Requisitos Técnicos

La recuperación de una empresa en cierre por parte de los trabajadores sólo es posible técnicamente si:

a) Tiene comprobadas perspectivas de recuperación de su potencial productivo, de sus canales de suministro y, o de comercialización demostradas en un plan de producción, o si cuenta con maquinarias mínimamente adecuadas y capacidad instalada ociosa;

b) Es factible su actualización o innovación tecnológica y su reestructuración empresarial;

c) Contribuye efectivamente al desarrollo local auto-sustentable, preservando el medio ambiente;

d) Se dedica a sectores socioeconómicos definidos como prioritarios por el Estado, si fuese el caso; esté integrada a cadenas productivas de bienes y de servicios esenciales y primarios y, o se articule a redes asociativas económicas populares;

e) Se demuestre que los trabajadores tienen la capacidad técnica y administrativa necesaria, o que cuentan con la asesoría y la asistencia técnica del organismo de integración a que se refiere el Capítulo 5, o han llegado a acuerdos en tal sentido con otras personas o instituciones con experticia en la materia, preferentemente universitarias.

Artículo 8. Requisitos Laborales

La recuperación de la empresa por parte de los trabajadores depende de la comprobación de los siguientes extremos socio laborales:

a) La voluntad manifiesta de la mayoría de los trabajadores de querer participar;

b) Tener reales posibilidades de funcionamiento desde el punto de vista social y organizacional;

c) Pueda generar fuentes de trabajo decente según los Convenios y las Recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo;

d) Se respeten los derechos y las condiciones laborales de los trabajadores (incluida la higiene y la seguridad industrial) y se les otorgue protección de -al menos- los mismos sistemas de Seguridad Social establecidos en la Ley;

e) Se garantice que las remuneraciones de los trabajadores no sean inferiores al salario interprofesional prevaleciente en la zona;

f) Mantenga los valores, principios y características propias de la forma jurídica adoptada por la empresa, en especial, la vida asociativa de la misma.

Las condiciones exigidas en los ordinales c) y e) de este artículo podrán ser temporalmente diferidas si fuese estrictamente necesario para la supervivencia de la empresa, siempre que cuente con el acuerdo de todos los trabajadores, y si con ello fuese posible su recuperación de acuerdo a los estudios técnicos correspondientes. En tal caso, se considerarán acreencias de los trabajadores, las que pueden ser imputadas como aportes de los mismos al capital social, una vez superadas las causas que la generaron.

Artículo 9. Pérdida de la condición de empresa recuperada

a) Son causales de pérdida de la condición de empresa recuperada, la disolución o la quiebra de la forma jurídica adoptada y el incumplimiento de los requisitos establecidos en el capítulo 2 de esta Ley. La conversión de forma jurídica, la fusión y la pertenecía a grupos empresariales por coordinación no son causa de pérdida de la condición de empresa recuperada, si se mantienen las características establecidas por el artículo 3;

b) La condición de empresa recuperada se extingue por decisión del Juez competente de acuerdo con el artículo 4 de esta Ley. Corresponde al organismo de integración al que se encuentre afiliada la empresa, certificar la pérdida de los requisitos de empresa recuperada, debidamente comprobada mediante la metodología del balance social. Si la empresa no estuviere afiliada a ningún organismo de integración, la certificación la hará el organismo de integración de la actividad más similar a ella;

INDICE GENERAL

c) La pérdida de la condición de empresa recuperada ocasiona la cesación, en un plazo perentorio, de los beneficios concedidos por el Estado de acuerdo con el artículo 12 de esta Ley, pasando los mismos al régimen ordinario establecido en la legislación nacional.

Capítulo Tercero. Procedimiento de declaración de empresa recuperada

Artículo 10. Procedimiento amigable

a) El proceso de recuperación de la empresa se inicia a solicitud expresa de los trabajadores en riesgo de perder sus trabajos, adoptada en una asamblea convocada por el sindicato o por los propios trabajadores interesados, acompañada de un anteproyecto de recuperación y de la comprobación de estar tramitando la constitución de una forma jurídica cualquiera, presentada al Ministerio con competencia en el Trabajo.

b) La entrega de la solicitud ante el Ministerio otorga a los trabajadores la condición de terceros interesados, así como la guarda y custodia de los inmuebles de la empresa y de los bienes contenidos en ellos, para el cuidado, conservación y vigilancia de los mismos, con la finalidad de evitar pérdidas derivadas del abandono patronal;

b) En el momento de comprobarse haber llegado a un acuerdo los trabajadores con los propietarios y con la mayoría de los acreedores, -homologado por el Ministerio- se suspenderá cualquier concurso, liquidación o quiebra en curso y el mismo tendrá carácter de título para gozar de los beneficios establecidos en el Capítulo 4 de esta Ley para las empresas recuperadas;

c) Los trabajadores que no deseen participar en el proceso mantendrán incólumes sus créditos laborales, los que ejercitarán por la vía laboral ordinaria contra los propietarios.

Artículo 11. Procedimiento judicial

a) De no lograrse el avenimiento de las partes, o cuando no fuere posible la presencia de los propietarios o el acuerdo de la mayoría de los acreedores, los trabajadores que quieran recuperar la empresa presentarán al Juez competente los mismos requisitos exigidos en el literal a) del artículo 10;

b) El Juez, oído el Informe del Ministerio, del Síndico en caso de la quiebra, o de los liquidadores, decidirá en forma perentoria sobre la reiniciación o continuidad la actividad productiva bajo la responsabilidad de la forma jurídica adoptada por los trabajadores y la designará como depositaria judicial, mientras se deciden los recursos que pudieren interponerse por la vía ordinaria. El Juez podrá –además- designarla gestora delegada con facultades de simple administración e indicará los contratos en curso de ejecución que se mantendrán;

c) En caso de ser resueltos negativamente los recursos interpuestos, el Juez acordará a la forma jurídica empleada la condición de empresa recuperada con los efectos subsiguientes. Esta declaración produce –además- la disolución del contrato de trabajo de los trabajadores solicitantes y la transferencia de sus derechos laborales en calidad de aportes al capital social, tomando en cuenta el valor de realización de los activos;

d) Si fuesen acordados los recursos interpuestos y negada la condición de empresa recuperada, los trabajadores participantes mantendrán sus créditos laborales indexados y se reconocerá como créditos adicionales al mayor valor producido a la empresa durante el período de la ocupación, los que tendrán igualmente el carácter de privilegio de primer grado;

e) En ambos procedimientos se concederá un plazo suficientemente amplio para que los trabajadores presenten un proyecto definitivo de recuperación de la empresa, que cumpla con los requisitos establecidos en el Capítulo 2 de esta Ley

f) En cualquier estado del procedimiento tanto amigable como judicial, la autoridad que declare la expropiación de la empresa por causa de utilidad pública o social, la entregará en propiedad a los trabajadores interesados e indemnizará directamente al expropiado de acuerdo a la ley respectiva, otorgando a la forma jurídica adoptada por los trabajadores un crédito a largo plazo para su cancelación.

Capítulo Cuarto. Relaciones con el Estado

INDICE GENERAL

Artículo 12. Fomento del Estado.

Las entidades públicas administrativas y financieras nacionales, regionales y locales fomentarán y apoyarán a las empresas recuperadas por medio de las siguientes actividades:

a) El cofinanciamiento -en condiciones especiales- de los proyectos de recuperación de la empresa -tanto provisional como definitivo- que incluya partidas para inversiones en activos fijos, materias primas, maquinaria, propiedad industrial y equipamiento tecnológico;

b) Acceso a líneas de crédito y planes de financiamiento con intereses privilegiados para capital de giro y para la subsistencia de los trabajadores hasta la maduración del financiamiento otorgado, que les permita operar de acuerdo a las condiciones del mercado;

c) Se establecerá en la banca privada una cartera crediticia para las empresas recuperadas que permita cubrir déficits de financiamiento de parte de las entidades estatales, si fuese al caso;

d) El otorgamiento de avales a la empresa por parte de los Sistemas Nacionales de Garantías a los que se afilie la empresa recuperada;

e) Derecho de preferencia -en primer grado- sobre la marca, las materias primas, insumos, maquinarias, herramientas, mercancías en proceso y terminadas, dinero efectivo y en cuentas bancarias, derechos, obligaciones, títulos valores y demás acreencias de que fuese titular la empresa en recuperación;

f) El pago único del total del monto de los seguros de desempleo que corresponda a los trabajadores de las empresas recuperadas desde el momento mismo del cierre empresarial, siempre que sea imputado al pago de sus aportes a la forma jurídica adoptada;

g) La cancelación a la nueva empresa de subsidios por el empleo creado y sostenido en el tiempo;

h) Otorgamiento de aportes no reembolsables para el diseño, evaluación y ejecución de proyectos y planes de inversión, para la contratación de gerentes experimentados, la adquisición de tecnologías e informática, asesorías especializadas y asistencia técnica, así como de actualización, especialización y profundización técnica, administrativa y cultural de los trabajadores;

i) Preferencias, en igualdad de condiciones, en licitaciones y contratos públicos, venta de activos, en las compras de los entes del Estado, en la prestación de servicios al mismo, y en las concesiones de obras y servicios, preferentemente de Servicios Públicos;

j) En la privatización de empresas del Estado, preferencia a sus trabajadores en la continuación de sus actividades;

k) Asesoramiento y orientación a los trabajadores en aspectos laborales, legales y de organización, preferentemente a través de universidades públicas.

Artículo 13. Control público

a) El Estado ejercerá provisionalmente la fiscalización y el control del adecuado uso de los medios de apoyo otorgados por los entes públicos a las empresas recuperadas, a través del Ministerio con competencia en el Trabajo, o por medio de la Autoridad de Aplicación de la forma jurídica adoptada;

b) El ejercicio de las funciones de control a que se refiere el literal anterior será paulatinamente traspasado a los Organismos de Integración a que se refiere el artículo 15, para lo cual se establecerá un cronograma específico y se otorgarán los financiamientos necesarios para su puesta en marcha.

Artículo 14. Régimen impositivo

a) Las empresas en proceso de recuperación recibirán un tratamiento preferencial en las actuaciones administrativas o judiciales en lo referente a derechos de publicaciones oficiales, escritura, sellos, timbres, tasas o aranceles judiciales, notariales o de registro;

b) Las empresas recuperadas gozarán de los mismos beneficios fiscales acordados en forma general por la ley respectiva a la forma jurídica adoptada;

c) La ley concederá un tratamiento fiscal favorable de carácter temporal y diferenciado, según el impacto que produzcan las empresas recuperadas en el manteni-

INDICE GENERAL

miento y la generación de empleo, sujeto a certificación conforme a lo previsto en el artículo 9 de esta Ley.

Capítulo Quinto. Integración y concentración.

Artículo 15. Sistemas de integración operacional

a) Las empresas recuperadas crearán y se afiliarán a los organismos de integración que consideren conveniente o adecuado a sus necesidades socioeconómicas, para el mejor cumplimiento de sus objetivos;

b) Los organismos e integración pueden ser específicos de las empresas recuperadas o ser los previstos por la normativa de la forma jurídica seleccionada;

c) Las empresas recuperadas podrán celebrar todo tipo de convenios, contratos, constituir cualquier tipo de asociaciones, sociedades o empresas, así como desarrollar distritos o cuencas empresariales con otras empresas recuperadas, solidarias, públicas o privadas de ámbito local, regional, nacional o internacional;

d) Las empresas recuperadas podrán constituir e integrar grupos y consorcios de empresas con centros unitarios de decisión, sin más limitaciones que las derivadas de su forma jurídica y de la legislación nacional;

e) Las empresas recuperadas podrán constituir y, o formar parte de empresas o de redes de empresas solidarias o de consorcios binacionales o regionales latinoamericanos de naturaleza social;

f) Las empresas recuperadas podrán realizar actividades de complementación entre empresas relacionando los productos e insumos, compras conjuntas y vinculación con organismos tecnológicos del Estado y las universidades, con emprendimientos productivos y los movimientos de trabajadores desocupados;

g) Las empresas recuperadas extranjeras podrán operar en los demás países con su sola inscripción en el registro respectivo, según la forma jurídica que hubiesen adoptado.

Artículo 16. Atribuciones de los organismos de integración

a) Los organismos de integración a que se contrae el artículo anterior tendrán funciones de representación y defensa de los derechos e intereses de sus afiliadas, de su promoción y fomento, de registro, de asesoría, consultoría y asistencia técnica, de autocontrol de las operaciones de sus afiliadas, de certificación de la condición de empresa recuperada, de conciliación y arbitraje y las demás que acuerden sus estatutos;

b) Podrán fomentar y establecer actividades productivas o de servicios conjuntos, conexos o complementarios que fuesen convenientes al cumplimiento de su objeto.

Artículo 17. Integración Financiera

a) Se establecerá un Fondo de Financiamiento de las empresas recuperadas, integrado inicialmente con aportes de las entidades Financieras del Estado y posteriores aportes de las empresas recuperadas, proporcionales a los aportes de aquellas, que será administrado con la participación de las entidades participantes en el mismo;

b) El Fondo cofinanciará los proyectos de recuperación de empresas, así como los sistemas de integración previstos en el artículo 15 de esta Ley. Igualmente, financiará las actividades de educación y de capacitación de los trabajadores;

c) Se proveerá en un plazo razonable a la creación y el fortalecimiento de organismos financieros propios de las empresas recuperadas para que asuman de forma autónoma las funciones de financiamiento a que se contrae el artículo 12 de la presente Ley, así como del Fondo Financiero previsto en el numeral anterior;

c) De igual forma, se establecerán Sociedades de Garantía Recíproca de las empresas recuperadas, con la participación de otras empresas solidarias, si fuese el caso;

Capítulo Sexto. Disposiciones Finales

Artículo 18. Disposiciones Transitorias

a) Las empresas recuperadas que se encuentren funcionando al momento del inicio de la vigencia de la presente Ley, tendrán un plazo prudencial para sujetarse a las disposiciones de la misma;

b) Serán gratuitos los trámites judiciales y administrati-

INDICE GENERAL

vos que se ocasionen a las empresas recuperadas por los actos que ejecuten para sujetarse a esta ley;

c) Los entes públicos a que se contrae la presente Ley deberán incluir en los presupuestos del año siguiente a su entrada en vigencia, las partidas necesarias para otorgar los financiamientos previstos en el literal a) del artículo 17 de esta Ley.

Artículo 19. Disposición derogatoria

Se derogan todas las disposiciones legales que colidan con la presente Ley.

Artículo 20. Vigencia

La presente Ley entrará en vigencia en un lapso prudencial después de su publicación en el diario o gaceta oficial correspondiente.

UNIDAD XII.
CICLO VITAL

Contenido

Formas previas o precooperativas..... 2485
Período de promoción 2493
Régimen de responsabilidad 2496
Las precooperativas de Colombia 2498
El sector asociativo de Ecuador..... 2500
La empresa solidaria irregular..... 2501

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

65 Fundación de la Empresa

FORMAS PREVIAS O PRECOOPERATIVAS

Definición

Las formas previas son instituciones sencillas y ágiles; formas jurídicas provisionales que tienen por finalidad evolucionar hacia formas cooperativas o solidarias formales. Son asociaciones de cooperación o solidaridad en las que los interesados aportan un capital con el fin de organizar una empresa para realizar una actividad económica y social que vaya en beneficio de ellos mismos.

Se trata de organizaciones poco complejas que sirven de medio educativo y de capitalización para evolucionar hacia verdaderas cooperativas o empresas solidarias. Suelen contar con el apoyo de organizaciones externas en lo educativo, social, económico, administrativo y financiero: socios patrocinadores (Ramírez, 1980). Tienen por función servir de puente hacia la futura constitución de formas asociativas maduras.

Objetivos

Tienen por objetivo la educación y capacitación de los miembros; la obtención de efectos económicos inmediatos; la ocupación laboral rápida y la pronta capitalización social. Se las considera como una etapa de transición hacia formas cooperativas regulares, así como un mecanismo para lograr una mayor participación de los miembros en los asuntos de la cooperativa; facilitar la constitución de empresas asociativas de unidades de reducido número de miembros y favorecer un rápido desarrollo de las cooperativas justificado por la situación económica de numerosos países, entre otros.

Tienen por finalidad lograr organización con permanencia; son de una evidente naturaleza promocional en el sentido que naturalmente debe proyectarse hacia la forma cooperativa madura (Dabormida, 1999).

Tal es el caso de las cooperativas juveniles de Galicia, que son aquellas que tienen por objeto proporcionar empleo y un marco apropiado para el desarrollo profesional a la juventud, mediante la prestación de su trabajo personal produciendo en común bienes y servicios para terceros. En tal virtud, deben aprobar anualmente un plan de formación profesional individualizado

<< INDICE GENERAL

que alcance la totalidad de los socios, al que deben asignarse los recursos económicos precisos.

Fuentes

Para Münkner (1980) es un error muy común en las leyes aplicar a las pre-cooperativas las mismas reglas relativamente complicadas de las cooperativas. Afirma que, dada su naturaleza, deberían establecerse disposiciones especiales en relación con la contabilidad, la auditoría externa y la gestión social.

Dice Münkner (1980) que una reglamentación legal para las pre-cooperativas no debería fijar sino el cuadro para el desarrollo y los métodos de trabajo de ese género de organización y establecer el objetivo del grupo a saber, al inicio de la fase de aprendizaje, la transformación en una cooperativa o la creación de una cooperativa conjuntamente con otras pre-cooperativas.

Supervisión pública

Pueden estar sujetas a inspección y vigilancia de diferentes entidades, únicas o concurrentes: la Autoridad de aplicación ordinaria del sector social y solidario, de la Autoridad de fomento, de la Autoridad de la actividad, y, o de la autoridad local mediante convenios con las autoridades nacionales o federales.

Como señala Münkner (1980) los ejemplos de la legislación en Tanzania (1968) y en Zambia (1970 y 1972) muestran que la reglamentación legal de la pre-cooperativa en diferentes países reconoce cada vez más la necesidad de un control atento de las condiciones requeridas para la fundación antes del registro de la cooperativa.

Experiencia

No puede decirse que la experiencia de las precooperativas haya sido concluyente, puesto que la mayoría de ellas no han evolucionado hacia la autonomía esperada. Por el contrario, desde apoyos hasta controles, su dependencia con respecto al Estado ha aumentado sin cesar, desacreditando de esa forma el papel de promotor del poder público (Henry, 2000) aunque, en veces, la realización de determinadas actividades por parte de estas empresas es prohibida o se les limita, por ejemplo, para efectuar operaciones financieras masivas y habituales.

Y ello porque en muchos casos, los técnicos contratados para apoyarlas, antes de promover la asunción gradual de las funciones de la entidad por parte de sus miembros, acaparan todas las actividades de la empresa, en función de mantener su control y perpetuarse en el ejercicio de sus cargos.

Requisitos de constitución

Puede suceder que se exijan los mismos requisitos que para la constitución de las entidades ordinarias, motivado por la preocupación de no favorecer el crecimiento desordenado y, sobre todo, desligado de un mínimo de garantías técnicas de redacción (Dabormida, 2001).

La opinión prevaleciente es de establecer requisitos y procedimientos de constitución menores y expeditos: seguir un procedimiento en lo posible simplificado.

Señala Münkner (19890) que en lo concerniente al proceso de fundación, debe ser de una parte simple, desprovisto de complicaciones burocráticas y debe poder ser ejecutado sin grandes gastos y pérdida de tiempo, y de otra parte, debe ofrecer protección contra los abusos para impedir los fracasos de fundaciones, la explotación de los miembros de las cooperativas por fundadores deshonestos y excluir la utilización de la forma legal de la cooperativa para fines no cooperativos.

Miembros

Puede establecerse un número mínimo de miembros que puede ser el genérico, un número especial -generalmente menor- o quedar indeterminado.

Pueden ser miembros todos los de las entidades ordinarias o especial, como así también los miembros promotores o financiadores externos, si pudiere pensarse en admitirlos y la ley lo permite. En el caso de las cooperativas juveniles de Galicia, deben tener edades comprendidas entre 16 y 29 años, salvo las personas con discapacidad, que puede ser de 35 años.

Puede limitarse la condición de miembro sólo a las personas físicas, o se puede consentir la presencia de personas jurídicas. En tal caso, se considera que se habría no solo desnaturalizado la entidad, sino sobre todo habría contribuido a acrecentar la confusión en materia de grupos cooperativos (Dabormida, 1999).

Sin embargo, con ello se impide que otras empresas cooperativas que pretendieran favorecer la creación de nuevos organismos, constituidos en un primer momento por unidades sociales más reducidas, se convirtieran en asociadas de pequeñas cooperativas.

Responsabilidad de los miembros

Habría que distinguir la responsabilidad de quienes actuaron como directivos o conductores de la entidad, en que la responsa-

INDICE GENERAL

bilidad debería ser personal por la vía principal, de la responsabilidad de los socios que debería ser subsidiaria.

Aunque en opinión de Scordino (1970) los socios no son responsables, ni siquiera por los aportes que hubieren hecho a la pre-cooperativa ya que ello significaría la ejecución de un contrato aún ineficaz, a menos que se pruebe que los socios habían autorizado las operaciones realizadas, en cuyo caso responderían como mandantes de quienes actuaron como mandatarios.

En Italia, los asociados limitan su responsabilidad al capital invertido cuando se establece la entidad.

Estructura organizativa

Se caracterizan por su temporalidad y sencillez; teniendo en cuenta sus dimensiones reducidas. Por consiguiente, las exigencias deberían ser más limitadas en materia de contabilidad, de auditoría y de administración interna: número de órganos, teneduría de libros y documentos, capital, grado de interrelación con terceros, etc. (Henry, 2000).

1. *Órganos*

Deberían tener, por lo menos:

a) Asamblea

Una asamblea u órgano deliberativo ordinario, aunque se plantea que mejor sería contar con la llamada asamblea de gestión. En empresas de reducido número de miembros, de hecho, se superponen los diferentes órganos con prácticamente las mismas personas. Se trata, entonces, que el mismo órgano se reúna en sede deliberante o directiva.

Dabormida (2001) observa que en algunos casos se ha querido favorecer su gestión permitiendo la atribución de los poderes administrativos al mismo órgano deliberante o asamblea, con lo que, para algunos, se contrarían las razones para mantener separadas las funciones de orientación o, si se quiere, más exactamente, de control ex post de las de gestión. Con ello, además, se perfila un órgano con poderes administrativos y de decisión que se apoyan en una normativa, la referida a la junta ordinaria, con normas de funcionamiento propias que no encajan bien con la agilidad de un órgano de decisión, agilidad mucho más anhelada precisamente por las dimensiones singulares de la empresa.

b) Un órgano directivo que puede ser colectivo o unipersonal y que pueda asumir la función ejecutiva.

c) Un órgano de control interno.

En este tipo de empresas se tiende a su desaparición, por lo que podría ser sustituido por el control individual de los miembros, o establecerse otras formas para el ejercicio del control social.

d) El órgano educativo o la asignación de sus atribuciones a uno de los miembros o a otro órgano, cuando el número de asociados no permita la conformación de aquél.

2. Los directivos

En opinión de Münkner (1980) la ley sobre pre-cooperativas deber contener disposiciones que indiquen los criterios particulares de selección de los dirigentes y funcionarios; y establecer restricciones en materia de reelección.

3. Gerencia

Podrían no necesitar un director a tiempo completo ni un contable titulado como auditor (OIT, 2002) función que pudiera ser asumida a tiempo compartido con otras pre-cooperativas, o por funcionarios designados por la entidad de tutela, pero en tal caso con duración predeterminada y reducida. En cualquier caso, las funciones ejecutivas podrían ser desempeñadas por el presidente del órgano directivo.

Recursos económicos

Capital

Es interesante dilucidar si requieren de un capital mínimo determinado por la Autoridad pública competente, o dejar en libertad al grupo para fijarlo. Lo importante es que sea posible constituir el capital inicial con el trabajo personal o los bienes aportados por los miembros, o por aportes económicos reducidos, con un límite del total de cada uno, diferenciado si es persona natural o jurídica.

Si no fuere posible que los miembros hicieren aportes iniciales en dinero o en bienes, sus aportes económicos pueden efectuar-

INDICE GENERAL

se por medio de la retención de determinados porcentajes en cada una de las operaciones que efectúen con o por intermedio de la pre-cooperativa y, o por retención de una parte importante de los excedentes que se obtengan en los primeros ejercicios.

Precisamente, las formas previas tienen por función lograr el financiamiento adecuado de la empresa que proyecta las personas interesadas, función que debe ser asumida, fundamentalmente, por los miembros, por medio de aportes económicos necesariamente reducidos, y una agresiva política de acumulación colectiva, mediante la retención de la mayor parte posible de los excedentes económicos obtenidos en sus operaciones.

Una forma de incrementar el capital una vez haya despegado la empresa, es mediante el mecanismo de las reservas incrementadas, la constitución de fondos de autofinanciamiento con porcentajes importantes de los excedentes en los primeros años, o mediante aportaciones especiales de la entidad promotora (retornables) las que, sin embargo, deben disminuir gradualmente su participación porcentual en los aportes sociales.

Financiamiento

Normalmente requieren de créditos "blandos" en cuanto a los plazos muertos, periodos de gracia y tasas de interés, provenientes de entidades públicas y, o privadas de promoción y tutela. En cuanto a las garantías, como prácticamente no hay bienes que respalden los créditos, se recurre a sistemas especiales o no convencionales.

En el caso del Senegal, obtienen créditos a corto término del Banco Nacional de Desarrollo, garantizados por la responsabilidad solidaria de todos los miembros y por la obligación de los miembros de entregar sus productos de exportación a la Organización Nacional de Comercialización de productos agrícolas, y por sumas retenidas sobre el producto de las cosechas (Münkner, 1980).

Tutela

Las precooperativas normalmente están sujetas a tutela o acompañamiento de parte de una entidad con capacidad para orientarla.

1. Organismo o entidad promotora

   Puede ser la Autoridad pública de supervisión, de fomento o de la actividad, el organismo de integración del tipo o forma jurídica adoptada, o cualquier otra entidad pública o privada.

   Lo que distingue a la cooperativa formal de la para o pre-cooperativa, es precisamente la autogestión de la empresa común. En ella no hay tutela ni sumisión de la administración de la empresa a los elementos extraños. Son los mismos cooperadores que tienen la responsabilidad de la dirección y de la administración, lo que no les impide aceptar asistencia técnica y orientación en la materia.

2. Naturaleza

   La entidad de tutela le presta a la empresa tutelada servicios de asesoría, de consultoría; aunque en ciertos casos, asume funciones ejecutivas o directivas de la misma. Normalmente es una entidad sin ánimo de lucro, con funciones de promoción de nuevas entidades, de educación, orientación y asistencia técnica, administrativa y financiera, como es el caso de las incubadoras universitarias de cooperativas de Brasil.

3. Condiciones de la tutela

   Los términos y modalidades del apoyo y las obligaciones de la tutelada deben constar por escrito. Es posible la participación minoritaria, temporal y gradualmente decreciente de la tutora en los órganos de dirección y de control interno de la tutelada, la que debería ir siendo progresivamente asumida por los propios miembros.

4. Plazo

   El plazo de la tutela puede ser determinado o indeterminado, aunque no debiera prorrogarse demasiado. Es importante recordar que cada grupo tiene un tiempo específico de maduración, que puede ser mayor o menor al de los demás grupos, y que debe ser respetado.

Extinción

Las formas solidarias previas se extinguen por conversión o por liquidación (Althaus, 1974).

1. Conversión

   a) Momento:

      Las empresas previas o simplificadas son esencialmente de carácter temporal por lo que deberían transformarse (convertirse) en empresas formales de manera obligatoria o facultativa, en un plazo indeterminado o

INDICE GENERAL

determinado, por ejemplo, de 5 años. Así, paulatinamente, tomarán estas "pre-cooperativas" la forma de cooperativas legítimas. De manera que el momento oportuno para la organización de una cooperativa legítima habrá llegado cuando se haya logrado alcanzar un nivel de educación cooperativa satisfactoria y de ningún modo antes (X Conferencia Interamericana, 1954).

b) Condiciones:

Para que proceda la conversión la empresa debe haber cumplido su objeto, esto es, que haya obtenido cierta capacidad de gestión, cierto nivel de acumulación o de solvencia económica, desarrollado capacidades educativas en sus miembros o aumentado el número máximo de miembros que le permita actuar como una empresa formal.

c) Alcance:

La conversión puede limitarse hacia una empresa del subsector o del sector. En ciertos casos (Italia) se prohíbe la conversión en organismos de naturaleza diferente.

d) Procedimiento.

Generalmente se requiere de aprobación de la asamblea con mayoría calificada para la aprobación de un nuevo estatuto; la aprobación de estados financieros y la elección de nuevos directivos. Se produce, en tal caso, la disolución sin liquidación; a veces es preciso obtener una autorización de la Autoridad de aplicación o de la actividad;

e) Efectos:

Disolución de la forma previa y continuación de la personería con traspaso de los miembros y del patrimonio en bloque. Se considera que no habría escollos conceptuales si consideráramos el hecho jurídico contrario, es decir, la transformación en pequeña cooperativa de una sociedad de tipo capitalista. Si la tarea de la ley es también ofrecer salidas ocupacionales en períodos de crisis, no debe extrañar que se permita que una sociedad con dificultades se transforme en cooperativa, incluso, siguiendo la fórmula más elemental de la pequeña cooperativa (Dabormida, 2001).

f) Fusión

Se considera no procedente la fusión por incorporación de una forma simplificada a una empresa de otra forma jurídica, ni su fusión por unión a otra entidad de diferente naturaleza.

2. Liquidación

Las formas previas o pre-cooperativas se disuelven y liquidan (sin conversión) por alguna de las siguientes causales:

a) Por expiración del término, ya que las pre-cooperativas son esencialmente temporales. De manera que, concluido el término acordado, tienen que disolverse bien porque se transformen en una cooperativa regular, o quedan disueltas de pleno derecho entrando en período de liquidación.

b) Las pre-cooperativas al lograr su objeto, esto es, el convertirse en cooperativa, se termina la pre-cooperativa y continúa como cooperativa, cumpliendo el objeto social estatutario.

c) También, por no haberse cumplido su objeto de no poder constituirse en cooperativa, salvo que los miembros decidan constituir una empresa de diferente naturaleza (asociación, sociedad civil o mercantil, fundación, etc.).

d) Por acuerdo mayoritario de los miembros: si todos quieren disolverla, se disuelve; por causa de falta de viabilidad, o por cumplirse la causa o la condición prevista en el contrato social, por decisión de la autoridad pública.

PERÍODO DE PROMOCIÓN

Concepto:

El período de promoción, preparación o gestación es la etapa de preparación que conduce a la fundación de la empresa, y puede ser considerado como el período más valioso, fecundo y trascendente de la vida de toda cooperativa, y de cuya adecuada y eficaz gestación depende la autenticidad y el éxito de la misma (Peinado, 2013). La agrupación u organización colectiva integrada por los futuros aspirantes a socios cooperativistas, que surge desde que es manifestada la voluntad de constituir la cooperativa y hasta tanto esta no adquiera personalidad jurídica (Campos y León, 2017).

INDICE GENERAL

Para Cerdá (1959) hay un período que llama de cooperativa en trámite de constitución que se extiende desde los primeros momentos que se inician los trabajos para constituirla hasta que es aprobada por el Estado y adquiere personalidad jurídica, durante el cual los asociados fundadores obran en favor de ella y pueden incurrir en las responsabilidades si se apartan de las prescripciones legales en el trámite de esta gestión.

Lo más prudente es que no se predetermine la duración del período de promoción; este será el tiempo necesario para que "madure" el proceso educativo y de capitalización, en el entendido que cada grupo tiene características diferentes.

Sin embargo, en aras de la seguridad jurídica de los interesados en la formación de la empresa, es necesario que se determine un lapso máximo del período de formación (de uno a tres años) a cuyo vencimiento los interesados opten por convertirse en empresa solidaria, se liquiden, o se constituyan bajo otras formas jurídicas más conveniente para ellos.

Caracteres esenciales (Campos y León, 2017)

1. Carencia de la condición de persona jurídica

   La cooperativa en formación no es una persona jurídica, no posee los rasgos de ésta, a saber, patrimonio propio o separado, unidad orgánica, responsabilidad independiente y el actuar jurídicamente en nombre propio.

2. Actividad instrumental

   Todos los actos que celebra son con el fin de garantizar la constitución de la cooperativa y su mejor desarrollo.

3. Temporalidad

   Tiene una existencia limitada en el tiempo, pues su actuar solo se extiende hasta la constitución formal de la cooperativa.

4. Número variable de miembros

   No posee un número preestablecido de miembros

5. Celebra actos pre-cooperativos

   Las cooperativas surgen, esencialmente, para celebrar actos cooperativos. Por tanto, cuando están en la fase de formación no puede hablarse de tales actos pues formalmente la persona jurídica no existe. Puede decirse que son actos pre-cooperativos, al igual al ente que los celebra.

6. Los integrantes del comité promotor representan a los aspirantes a socios. quienes tienen capacidad jurídica y patrimonio propio para honrar las obligaciones contraídas mientras se constituye la persona jurídica cooperativa.

   No pueden actuar en nombre e interés de la cooperativa en formación, puesto que en ese momento solo existe la voluntad y la autorización de constituir un ente que carece de virtualidad jurídica individualizada. No se puede actuar por una persona que no existe jurídicamente y en consecuencia, no le pueden pertenecer los actos que realicen los representantes de los aspirantes a socios, como tampoco podrá responder ante terceros por ellos.

Órgano de promoción

Durante el período de promoción el grupo de personas interesadas en la formación de la empresa constituye un comité integrado por las personas que asumen las funciones de organizar una empresa solidaria, normalmente personas voluntarias que asumen por sí mismas esas funciones y que, en veces, reúnen a otras también interesadas en la constitución y que acuerdan comisionarlas para tales actividades.

El órgano de promoción cumple funciones muy importantes que pueden ser: informar a la Autoridad pública del inicio del período de promoción; efectuar los trámites de registro; presentar informes y balances; llevar a cabo un estudio de viabilidad o de factibilidad de la nueva empresa; elaborar el proyecto de estatuto; resolver los asuntos materiales; desarrollar planes de educación; inicio de las operaciones sociales; etc.

Actos pre-incorporativos

Señala Verón (2009) que pre-incorporativos son los actos necesarios para la constitución de la sociedad, los que directa o indirectamente se relacionan con el cumplimiento de las etapas necesarias para lograr una constitución regular, así como también los actos conservatorios de los bienes recibidos, como la adquisición de los aportes, los trámites, los gastos de inscripción, o la valuación de los aportes no dinerarios. En suma, los actos de constitución deberían comprender tanto los actos conservatorios del capital como los actos preparativos del giro, como pueden ser los gastos que originen llevar un adecuado sistema de contabilidad.

INDICE GENERAL

También se comprende dentro de los pre-incorporativos los actos relativos al objeto social que trascienden el propósito de obtener la regularización de la sociedad, y que consisten en operaciones que respondan a su actividad futura y en los actos preparatorios para ella. Y los actos autorizados deben referirse al objeto social, es decir, los propios o conexos a él, y que no sean notoriamente extraños a éste.

Acerca de la validez de los actos y de los contratos pre-incorporativos respecto de terceros, se exige su ratificación por la asamblea de constitución siempre que los actos realizados y los contratos otorgados estuviesen dentro del objeto; por los actos estipulados y los que fueren necesarios y, además, que sean ratificados en un plazo preestablecido por la ley. A falta de pronunciamiento expreso por parte de la asamblea constitutiva operaría la presunción de ratificación por parte de la misma, la que –sin embargo- no liberaría a los promotores en caso de comprobarse la comisión de fraude.

RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD

Responsabilidad de los promotores (pre-directivos)

1. Naturaleza:

   Para Althaus (1974) el lapso que media entre la celebración de la asamblea constitutiva y la inscripción en el Registro constituye el período fundacional de la cooperativa. Como ésta no existe aún como sujeto de derecho, por no estar completado el proceso de su constitución regular, la responsabilidad por las obligaciones resultantes de los actos practicados y de los bienes recibidos gravita ilimitada y solidariamente sobre los fundadores, no siendo subsidiaria sino principal, por lo que no hay que excutir previamente los bienes sociales.

   Sin embargo, es opinión generalizada que las sociedades en período de constitución están dotadas de cierta personificación, pudiendo realizar operaciones en el mercado, respondiendo ya en ciertas ocasiones el patrimonio de la sociedad. Por lo que la solución más lógica es que la ley establezca que la sociedad comienza desde el mismo momento de la celebración del contrato si no se ha pactado otra cosa (Pérez-Díaz, 2013).

2. Alcance:

Los promotores son responsables:

a) Por las gestiones realizadas y los actos indispensables celebrados para la constitución de la empresa y los que se les hayan encomendado expresamente

b) Por los actos establecidos en el acta de constitución y la exactitud de las menciones allí hechas

c) Por la realidad de las aportaciones tanto dinerarias como no dinerarias, en este caso, por su valoración

d) Por el empleo de los aportes depositados en entidades financieras para atender gastos necesarios de la sociedad. Cubre los contratos estipulados, los necesarios y los preparatorios formalizados a nombre de la empresa que sean necesarios para su creación

Pero se exige una autentica culpabilidad (dolo o la culpa) y se exceptúa cuando se pruebe que no se tuvo conocimiento de los hechos y que se actuó con la debida diligencia.

Ahora bien, para Ávila (2009) no se alcanza a comprender por qué han de ser responsables quienes realizaron los actos necesarios para la constitución o aquellos para los que fueron facultados, con una responsabilidad que va más allá que la que le puede ser exigida en virtud de su deber de diligencia. Es el caso que luego que la entidad esté organizada, esos contratos serán válidos y exigibles a pesar de que la corporación no estaba organizada al momento de contratar.

Pero esos contratos no obligan a la empresa si esta no los adopta. De tal manera que tales contratos deben ser examinados detenidamente antes de adoptarlos puesto que obligan una vez se consienten (Vega, 1965).

3. Cesación:

   Para que cese la responsabilidad post-constitución puede exigirse la ratificación expresa de los actos y contratos efectuados por parte de la asamblea constitutiva, o que actúe *ope-legis*, de manera que cubra todos los actos y contratos que podían celebrarse y que se encontraban dentro del objeto.

   Ahora bien, si la asamblea no asume las obligaciones que se deriven de los actos y contratos efectuados por los promotores, se debería entender que las personas que los hayan realizado responderán solidariamente de los mismos, salvo acuerdo contrario de la propia asamblea (Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, 2003).

INDICE GENERAL

Responsabilidad de los pre-miembros

La responsabilidad de los llamados pre-miembros, puede ser principal o subsidiaria, limitada o solidaria, por infracapitalización y por las gestiones estipuladas y aprobadas. Para Daly (1967) es más bien deseable que los que hayan obrado en nombre y por cuenta de la entidad, sean solidariamente responsables por la vía principal, y el resto de los asociados por la vía subsidiaria.

En contra, como señalan Campos y León (2017) las legislaciones son coincidentes en regular que los miembros de las cooperativas en formación (y no sólo quienes asumen funciones en el órgano de promoción) responden solidariamente frente a las deudas contraídas. La responsabilidad por los vínculos de la cooperativa en formación y los terceros, ha de alcanzar a todos los miembros, por ser estos los sujetos de las relaciones jurídicas que se establecen y no a quienes actúan en representación de sus intereses.

LAS PRECOOPERATIVAS DE COLOMBIA

Adaptado de Supersolidaria (2022).

Las precooperativas están reguladas en Colombia, por el Decreto 1333 de 1989,

Concepto

Las precooperativas son empresas solidarias, sin ánimo de lucro, de carácter transitorio con duración limitada (cinco años) a excepción de todas las demás que conforman la economía solidaria que son de duración indefinida, y se constituyen para alcanzar los siguientes objetivos:

1. Educar social y económicamente a sus asociados dentro de un marco comunitario y sobre bases de esfuerzo propio, ayuda mutua, solidaridad, responsabilidad conjunta, igualdad social, beneficio a la comunidad y aplicación de la ideología cooperativa.

2. Organizar la producción, la explotación, la comercialización, la distribución o uso de los bienes, la prestación de servicios y el trabajo sobre bases de propiedad cooperativa, trabajo de los asociados y capitalización social.

3. Desarrollar procesos de formación, capacitación y adiestramiento para los asociados en la gestión democrática, mediante su participación activa y consciente.

4. Adelantar las etapas del proceso evolutivo hacia cooperativa plena en sus aspectos económicos y financieros, de mejoramiento comunitario y proyección social".

Finalidad

Tienen por fin organizar la producción, explotación, comercialización y distribución de bienes sobre bases de propiedad cooperativa; de desarrollar procesos de formación, capacitación y adiestramiento a los asociados y llevar a cabo procesos evolutivos hacia la formación de la cooperativa, el cual es de cinco (5) años y una vez transcurridos, debe transformarse en cooperativa, toda vez que se supone que es el tiempo suficiente de maduración y crecimiento como empresa.

Entidad promotora

Las precooperativas en su proceso de formación y evolución, requieren el apoyo de una entidad denominada *"promotora"* que puede ser una persona jurídica pública o privada, con ánimo o sin ánimo de lucro, cuyo fin es propiciar toda la ayuda necesaria a ésta en su proceso evolutivo hacia cooperativa, desarrollando actividades de promoción, orientación y asistencia técnica, administrativa o financiera, pero siempre teniendo en cuenta las necesidades del grupo de su acción.

Dichas acciones las debe realizar la entidad promotora siempre en provecho de la precooperativa sin pretender obtener beneficios lucrativos, sino que todas sus acciones deben ir encaminadas hacia el proceso de formación, crecimiento y fortalecimiento de la precooperativa.

Los términos y modalidades de apoyo que se comprometa prestar la entidad promotora, ya sea pública o privada se hará constar en escrito, así como las obligaciones que en virtud de dicho compromiso adquiere con la precooperativa.

Si tanto promotora como precooperativa acuerdan la participación de la promotora en la administración y vigilancia, la misma será establecida en los estatutos de ésta última, previniendo su disminución en forma gradual y necesaria para el ejercicio del derecho de los asociados, sin que en ningún caso pueda ser mayor la representación de la promotora, respecto a la participación de los asociados.

Cabe resaltar que la entidad promotora que carezca de ánimo de lucro puede asociarse a la precooperativa que promueve o apoya, no ocurriendo lo mismo para la promotora con ánimo de lucro, aunque si la entidad promotora de la precooperativa es una so-

INDICE GENERAL

ciedad con ánimo de lucro, no puede ser asociada a la misma.

Son entidades autónomas, autogobernadas y autocontroladas y el legislador las facultó para que se dicten su regulación interna a través de los estatutos.

"Los estatutos de las precooperativas deberán contener el objeto social, el régimen de asociación, las formas simplificadas de administración y vigilancia, el régimen económico y financiero y el procedimiento para la reforma de los estatutos y para su conversión en Cooperativa.

EL SECTOR ASOCIATIVO DE ECUADOR

Ecuador dictó una Ley en 2023 (Ley derogatoria) que prevé el "Sector Asociativo" como

> *el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales, con actividades económicas productivas o de servicios, similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.*

Permite la constitución de asociaciones en cualquiera de las actividades económicas (salvo vivienda, ahorro y crédito, transporte y trabajo asociado) con el número de miembros que fije el Reglamento, superados los cuales, deberán transformarse, obligatoriamente, en cooperativas.

El régimen de los miembros (admisión, derechos y obligaciones, sanciones y causas de pérdida de la condición) es remitido al estatuto.

Exige que el estatuto establezca su forma de gobierno y administración interna, que debe contemplar la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad interna; un órgano directivo; un órgano de control social interno, un administrador, todos ellos elegidos por mayoría absoluta de sus asociados presentes, en votación secreta y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato."

La norma ordena la constitución de un fondo social irrepartible, constituido por cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias, todas no reembolsables, donaciones y legados, así como por los remanentes del ejercicio, que el órgano máximo de gobierno le destine.

LA EMPRESA SOLIDARIA IRREGULAR

Concepto

La empresa irregular es aquella empresa solidaria que ha realizado de buena fe esfuerzos para cumplir con las exigencias y requisitos de la ley bajo la que intenta organizarse, incumpliendo inadvertidamente algunos de ellos y que, también de buena fe, ha hecho uso de las facultades y poderes como tal; la empresa que, en ausencia de registro, ejerce de hecho la actividad social.

Parte de la doctrina es del criterio de que no es posible una empresa solidaria irregular, porque el registro tiene valor constitutivo. Sin embargo, esas empresas existen frecuentemente y se trata no tanto de establecer si "existe" una entidad irregular, sino cuales son los efectos que emanan de la situación antes del registro legal.

El punto es determinar si el cumplimiento de los requisitos formales tiene el carácter de *ad solemnitatem* o *ad probationen*. Si la ley no establece expresamente la nulidad de la sociedad por ausencia de registro, esa ausencia de formas legales no podría entrañar su nulidad. La sociedad, no obstante aquel defecto, existe como contrato o como persona jurídica.

El hecho es que la sociedad no nace del hecho de su registro y publicación. La sociedad es un contrato y nace justo en el momento del contrato mismo. Las formalidades van dirigidas en beneficio de los terceros, y cuando aquellas faltan, la sociedad no es nula ni inexistente; es una sociedad irregular; es un sujeto de derechos y obligaciones; no es nula sino tiene existencia jurídica, aunque de carácter precario (Morillo, 2012).

Los errores pueden ser en la documentación; en la falta de registro o la falta de publicación cuando ello fuere requisito. En cambio, las faltas de contenido, esto es, los defectos en la causa del contrato o del acuerdo social de constitución, o los vicios en los elementos fundamentales del documento de constitución, producen la nulidad del acto constitutivo.

Por la especificidad propia de sus prestaciones, es improbable que una mutual pueda actuar sin contar con una constitución regular, porque su actividad demanda una gran cantidad de asociados y ello es difícil suponer en un supuesto de total irregularidad (Moirano, 2009).

Las empresas solidarias de hecho, pero no de derecho

Es menester diferenciar la empresa irregular de la de hecho, aunque muchas veces se tratan como sinónimas. En las de he-

INDICE GENERAL

cho no existe contrato escrito; en las irregulares, aunque están instrumentadas porque hay una manifestación de voluntad hacia el exterior, se hayan afectadas con vicio de forma en su constitución por no cumplir las formalidades de registro y publicación (Morillo, 2012).

Además, es frecuente encontrar las llamadas cooperativas o empresas solidarias de hecho, pero no de derecho, que son entidades que cumplen voluntariamente con todos o con algunos de los principios cooperativos, pero por las razones que sean (casi siempre por lo incomodo que resulta el régimen legal de las cooperativas) han preferido constituirse en otro tipo social (Vargas, 2009 y 2014).

Incluso, García-Gutiérrez (1994) ha llegado a distinguir entre cooperativas de hecho y de derecho, siendo las primeras aquellas que respetan los principios cooperativos promulgados por la ACI en su organización y funcionamiento, con independencia de su adscripción a la forma social cooperativa, tal y como viene regulada en cada particular ordenamiento, o a cualquier otra. Por el contrario, las cooperativas de derecho, aún constituidas conforme a la legislación de cooperativas, su organización y funcionamiento no se corresponde con aquellos principios.

Personería jurídica (Bonfante, 1999)

Para Alcalde (2013) cuando eso ocurre, la cooperativa da origen a una comunidad entre los socios que han concurrido a su formación, quedando éstos obligados solidariamente hacia los terceros con quienes hubiesen contratado a nombre e interés de aquélla. Algo similar ocurre cuando la cooperativa se ha disuelto por el vencimiento del plazo de duración o por alguna de las causas señaladas en los estatutos.

Sin embargo, la opinión mayoritaria es que la empresa solidaria irregular si tiene personería. Se piensa que los asociados quisieron una cooperativa y no otra cosa, por lo que el contrato no inscrito es, hasta la inscripción, sólo ineficaz. Ello, porque la inscripción es parte del proceso de constitución. La atribución de personalidad por el registro tiene efecto de oponerlo frente a terceros. Ello vale hasta que vence el plazo para el registro, pues al vencerse el mismo, el contrato se considera disuelto y la sociedad inexistente.

Podría pensarse en emplear el sistema establecido en el Código Civil italiano que regula las asociaciones no reconocidas. Se trata de asociaciones no formalmente constituidas y que por tanto no llegan a alcanzar personalidad jurídica. El legislador se preocupa por garantizar el destino social del fondo constituido, impidiendo su distribución entre los socios, incluso en caso de baja, y su garantía a favor de los acreedores de la asociación.

Capacidad procesal

Por principios generales del derecho procesal, reflejado en muchas legislaciones, se considera que la empresa irregular tiene capacidad procesal plena, aunque puede estar restringida siendo posible –también- que no se le dé ninguna capacidad colectiva, sino capacidad procesal de cada uno de los promotores o de los miembros. Ahora bien, frente a terceros: para ellos existe y actúan contra ella y contra quienes procedieron por su cuenta.

Efectos

1. Promoción de la disolución

   Para Gadea (1999) cualquier socio podrá instar la disolución de la cooperativa irregular y exigir, previa la disolución del patrimonio social, la restitución de sus aportaciones –en realidad, su cuota de liquidación.

   Escolano (2010) dice que sería recomendable prever en la escritura de constitución, en caso de no otorgarse la escritura dentro del plazo legal, que las aportaciones realizadas por los promotores puedan ser retiradas transcurrido un plazo prudencialmente superior (ejemplo, cuatro meses) acreditando la no presentación de escritura alguna de constitución en el Registro de Cooperativas o antes si se certifica por el secretario de la asamblea con el visto bueno del presidente que no se ha otorgado la escritura.

   En caso de no tener documentación escrita expresa de la constitución legal, se podría efectuar la prueba de la existencia de la empresa por otros medios, por ejemplo, mediante testigos. En tal caso lo que existe es una comunidad entre sus miembros y, en tal virtud, las ganancias y pérdidas obtenidas se reparten de acuerdo a la normativa cooperativa, tal y como lo resuelve la Ley de Chile, 2002.

   Por sus características propias, este supuesto es muy improbable en las mutuales, pero, en cualquier caso, no habría reparto de excedentes y sí, dado el caso, la responsabilidad ilimitada de los fundadores por el quebranto.

2. Determinación de régimen

INDICE GENERAL

Otros consideran que cuando no se complete su constitución, es decir, que no llegue a ser cooperativa y actúe en el tráfico, pese a ello, como tal, este fenómeno societario que existe en la realidad debe recibir una respuesta jurídica, es decir, debe determinarse cuál es el régimen jurídico aplicable y este habrá de ser el de la sociedad colectiva o el de la sociedad civil (Martín, 2001).

En igual sentido, Escolano (2010) estima que cualquiera que sea el nombre que le demos a la situación creada por una sociedad constituida en escritura mas no inscrita en el registro, si ha comenzado su actividad en el tráfico, hay ya un fenómeno societario respecto del cual hay que precisar su régimen jurídico, que no puede ser otro que acudir a la regulación típica de las sociedades generales, esto es, civil o colectiva, en atención a su objeto. Lo contrario nos llevaría a entender que, desde el punto de vista del Registro se produce el confortable cierre; para los terceros, la mera responsabilidad de los gestores que hubieren contratado con ellos y, los socios fundadores, exigir la restitución de sus aportaciones por la vía de la resolución del contrato.

Ahora bien, La inobservancia del contrato de sociedad no puede alegarse en perjuicio de los terceros ajenos a la sociedad, con los cuales se relaciona en el tráfico comercial, en razón del aforismo <<nadie puede alegar a su favor, su propia torpeza>> (Morillo, 2012).

3. Responsabilidad de los miembros

Es ilimitada y solidaria frente a aquellos con quienes hayan contratado. En efecto, como señala Morillo (2012) las sociedades irregulares pueden ser parte en un proceso judicial, pero la responsabilidad por las operaciones realizadas recae de manera principal, personal y solidaria, en los socios fundadores, administradores o cualesquiera otras personas que hayan obrado en nombre de la sociedad, en representación de los asociados que suscribieron el contrato de sociedad.

En consecuencia –continúa la autora- son estas personas las que deben cumplir con las obligaciones asumidas frente a terceros, sin esgrimir el hecho de la irregularidad de la sociedad para menguar su responsabilidad en detrimento de estos contratantes de buena fe, pero podrán, posteriormente, hacer valer ante los demás socios el tenor del contrato de sociedad convenido.

En tal sentido, el TSJ de Andalucía (30/4/2003, en Peinado, 2013) desestimó la personería de una cooperativa que se presenta con el aspecto de tal cuando verdaderamente no revestía tal naturaleza, porque si bien fue constituida en escritura pública, luego no consta en las actuaciones la inscripción en el Registro correspondiente, alcanzando por ende, simplemente la figura de cooperativa en constitución, siendo sus integrantes responsables solidariamente por los actos y los contratos celebrados.

Sin embargo, opina Bassi (1995) que en las cooperativas irregulares buena parte de los asociados, como en las cooperativas regulares, se limitan a un aporte inicial y a una participación ocasional e indirecta en la vida social.

Desde este punto de vista, pareciera correcto adoptar, en forma general, una solución que no los excluya del todo en la participación en las pérdidas, pero que, al mismo tiempo, reserve la responsabilidad ilimitada en sentido propio solo a quienes han administrado y representado al organismo social (fundadores, administradores o cualesquiera otras personas que hayan obrado en nombre de la sociedad, en representación de los asociados).

En Italia, la omisión de la inscripción determina la existencia de una sociedad irregular con aplicación de las normas sobre la sociedad simple, en cuyo caso la responsabilidad es individual de quienes actuaron: los socios fundadores que redactaron el acta y comenzó a operar antes del registro (Bonfante, 1999).

Regularización

Mediante el cumplimiento de las formalidades faltantes, esto es, mediante el saneamiento de los vicios, lo que produce la continuación de la existencia. Ello solo es posible cuando no se trate de casos de nulidad absoluta que no pueden ser saneados. En caso contrario, procede efectuar la liquidación y la constitución de otra forma jurídica.

INDICE GENERAL

Contenido

Concepto 2507
Acto constitutivo 2507
Modalidades de constituCion 2510
Constitución Telemática 2511
Asamblea constitutiva 2513
Documento de constitución 2514
Calificación previa del estatuto 2517
Legalización 2519
Condiciones 2523
Decisión de la autoridad 2525
Eficacia del registro 2529
La falsa cooperativa 2536
Escalar de pequeñas iniciativas comunitarias de ahorro y credito 2538

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

66 Constitución Legal de la Empresa

CONCEPTO

La constitución de la empresa solidaria es un proceso (conjunto de actos encaminados a su conformación como entidad con personalidad jurídica) en el que los miembros van revistiéndose de las características y prerrogativas correspondientes. Su normativa regulatoria obedece a dos finalidades básicas: mejorar las garantías de los miembros, de terceros y de la Administración pública, así como fijar las obligaciones y responsabilidades de cuantos intervienen en su nombre en todo el proceso constitutivo (Peinado, 2013).

Para la constitución formal de la empresa generalmente se requiere de la concurrencia de dos requisitos formales: el acto constitutivo con su correspondiente documento comprobatorio (acta más estatuto) y su inscripción en el registro respectivo. Con todo acierto, señala Meira (2015) que una de las preocupaciones del legislador deberá ser asegurarse que las formalidades exigidas para la constitución de una cooperativa sean las necesarias y adecuadas, evitando costos de contexto. Exigencias legales que se muestren desproporcionadas, irrealizables o incluso inútiles, pueden significar costos de <<contexto>> inhibidores de la iniciativa cooperativa.

ACTO CONSTITUTIVO

Concepto

El acto constitutivo es aquel por el cual se crea una empresa del sector solidario; el momento o la oportunidad en que las personas interesadas en formar una empresa manifiestan su voluntad de hacerlo (Lluís, 1972); el conjunto de actos (preparatorios y consecutivos de diversa naturaleza) y efectos jurídicos dirigidos a establecer y formar una cooperativa o empresa solidaria.

La empresa en constitución, señala Escolano (2010) es un centro de imputación ya existente en nombre de la cual se puede entablar válidamente relaciones externas. Estos actos, negocios jurídicos o contratos celebrados en nombre de la cooperativa en formación son válidos y no afectados por causa alguna de nulidad antes de la inscripción. Además, la voluntad de constituir la cooperativa y los acuerdos correspondientes tomados en la asamblea constituyente pueden sujetarse a determinaciones accesorias de la voluntad como condiciones o términos, suspensivos o resolutorios.

INDICE GENERAL

Naturaleza

Sobre la naturaleza del acto de constitución, hay diversas opiniones:

1. Contrato

   Para esta primera concepción, la empresa solidaria es el resultado de un contrato específico de asociación que tiene por finalidad constituir una persona colectiva solidaria y, por tanto, de gestión colectiva.

   Este contrato se caracteriza por ser:

   a) Consensual, por cuanto nace de la libre voluntad y consentimiento de los contratantes, los promotores.

   b) Plurilateral. Para Vargas (2015) la sociedad surge de un contrato plurilateral de organización que requiere un acuerdo de voluntades de todos los socios fundadores, contrato al que se adhieren —de manera voluntaria también—, las personas que ingresan posteriormente en la organización como miembros. Más precisamente, se trata de un contrato plurilateral de organización que se caracteriza por la existencia de dos o más partes con intereses convergentes, todos direccionados al nacimiento de la sociedad, es decir, de una persona distinta a la de sus integrantes (Stordeur, 2002). Es plurilateral porque cada asociado va a tener frente a si tantas partes como miembros hayan; y permite su ingreso y retiro sin que se afecte su naturaleza; y de organización ya que de él nace un ser diferente de los miembros y como tal contará con una estructura propia que será la que le permita satisfacer los intereses de ellos" (Márquez, 1991).

   c) Oneroso, puesto que normalmente se exige una aportación económica obligatoria

   d) Semi-solemne (exige la forma escrita) y perteneciente a la categoría de loa contratos con comunión de objeto. (Pastorino, 1993).

   Además, la constitución de la empresa contiene los elementos esenciales del contrato (Buonocore, 1997), a saber:

   a) Personales

      Los miembros que hasta el momento constitutivo, son los promotores. Se trata de un solo elemento, aunque con pluralidad de personas (Gutiérrez del Alamo, 1988).

   b) Reales

      Porque hay aporte o prestación que debe efectuar el miembro al patrimonio social, en cambio del cual adquiere la situación subjetiva de miembro; ejercicio en común de una actividad económica: objeto social al que se compromete el socio de colaborar junto a los otros socios para obtenerlo; El perseguir la finalidad mutualista y la gestión de servicio: su causa.

   c) Formales: escritura (pública o privado) e inscripción registral.

2. Acuerdo

   Según la legislación cooperativa colombiana, el acuerdo es un contrato celebrado por un número determinado de personas que tiene como objetivo crear y organizar una persona jurídica de derecho privado denominada cooperativa, cuyas actividades (económicas, sociales, culturales o ambientales) deben cumplirse, según la norma, con fines de interés social y sin ánimo de lucro.

   Para Sarmiento (2009) se trata de un contrato plurilateral de organización en que no hay dos partes sino tantas partes como asociados fundadores haya; cada una representa un interés diferente al de los demás; son manifestaciones de voluntad que se efectúan en forma paralela, persiguiendo un mismo fin, cual es la creación y organización de esa persona jurídica de derecho privado, denominada, cooperativa.

   Por tal razón, cada una queda obligada frente a la cooperativa y en caso de una demanda, por ejemplo, por exclusión ilegal de un asociado, éste no dirige su acción legal contra todos y cada uno de los demás asociados, sino contra la cooperativa misma. Es un contrato nominado, oneroso, de tracto sucesivo, de libre discusión para los fundadores, de adhesión y aleatorio.

3. Acto colectivo

   Para Messineo la constitución es un acuerdo o acto colectivo, haciéndose notar que la existencia de declaraciones de

INDICE GENERAL

voluntad paralelas, teniendo el mismo contenido y tendiente a un común resultado jurídico, se acomoda mejor con la figura del acto complejo o colectivo que la de un contrato.

> Sin embargo, como señala Scordino (1970) el hecho que la constitución de la sociedad tiende al conseguimiento de un objetivo común no parece obstar ni a la naturaleza de partes, o sea de centros autónomos de intereses que los constituyentes asumen en la estipulación. Revela, por el contrario, la dirección de la voluntad de las partes hacia un objetivo común particularmente en orden a la individualización de una especie de contrato, el contrato plurilateral.
>
> Para Franke (en Valder, 2007) el acto constitutivo no crea relaciones contractuales entre la cooperativa y sus miembros. Crea, sí, para cada uno de los fundadores un *status*, una posición jurídica de socio, de la que irradian derechos y deberes hacia la sociedad, íntimamente vinculados a la realización del fin que determinó el nacimiento de la persona moral.

MODALIDADES DE CONSTITUCION

La constitución legal de la empresa puede darse de diversas formas

Simultánea

Lo normal es que se efectúe una sesión instantánea, esto es, una asamblea en la que participan las personas interesadas en la fundación de la empresa. Es un proceso complejo y costoso, sobre todo en zonas rurales con problemas de movilidad.

Sucesiva

Se trata de un procedimiento abreviado, mediante presentación de todos los promotores de manera simultánea ante la Autoridad pública, que puede ser un Notario, sin necesidad de celebrar asamblea de constitución, con lo cual se agiliza el procedimiento, a la vez que refuerza la seguridad jurídica de los promotores y de los terceros. Incluso, como señala Escolano (2010) es fácil organizar otorgamientos por gran número de personas sin merma alguna de la seguridad jurídica.

Por ejemplo, la comparecencia simultánea de varios otorgantes ante distintos notarios aunque estén en poblaciones distantes y la prestación de su consentimiento contractual a un mismo texto de la escritura de constitución y posterior remisión por los notarios autorizantes de copia autorizada electrónica a uno de ellos, quien con su traslado fehaciente a soporte papel conforma la escritura completa; o, las diligencias de adhesión y apoderamientos especiales, cuyas copias se remiten igualmente en soporte electrónico por los notarios autorizantes de las mismas.

A plazo

Una variante es que los promotores ocurran ante una Autoridad pública manifestando su voluntad de constituir legalmente la empresa, y se abra un plazo determinado para que los interesados puedan concurrir individualmente ante dicha autoridad y manifiesten su voluntad de constituir la empresa.

Ello sería muy útil cuando se trate de personas que viven en el medio rural, a distancias considerables o en lugares de acceso difícil u oneroso.

Por medio de spin-off

Constituye el proceso de creación de una nueva empresa a partir de una empresa ya existente, a través de la salida negociada o facilitada de trabajadores (ahora miembros) que van a constituir una nueva realidad productiva y que sucesivamente entretienen con la empresa de origen relaciones de colaboración estrecha (Williams, 1999).

CONSTITUCIÓN TELEMÁTICA

Adaptado de Jordá (2013 y 2015)

El empleo de medios electrónicos facilita la realización de las gestiones necesarias para la puesta en marcha de la empresa, sustituyendo los generalmente engorrosos procesos de constitución. De hecho, la instrumentalización de procedimientos telemáticos para la realización de los diferentes trámites permite que los mismos se puedan realizar de forma simultánea evitando desplazamientos, esperas y la cumplimentación de números formularios o impresos.

Regulación básica

La constitución de empresas por medios telemáticos requiere una regulación que suponga:

1. El establecimiento del principio de la suficiencia, salvo excepciones, de que la declaración responsable y la mera comunicación previa del inicio de actividad por parte del administrado sean aceptables para el arranque de operaciones de la nueva empresa, las cuales sean objeto de verificación posterior por la Administración.

INDICE GENERAL

2. Utilización de la Ventanilla Única de forma electrónica y a distancia.

3. Limitación de los supuestos en los que se requiere de autorización administrativa o de licencias administrativas para el inicio de actividades en las que no concurran razones imperiosas de interés general.

4. Adopción de la regla del silencio administrativo positivo al objeto de que la Administración no se acomode en que su falta de respuesta supone denegación.

5. Posibilidad de operar en el tráfico jurídico como sociedad en formación, aunque esté pendiente el trámite de inscripción en el Registro, en el entendido que no será hasta su inscripción cuando adquiera plena personalidad jurídica bajo la forma social adoptada.

Normativa europea

En la Unión Europea está regulada por la Directiva 2019/1151 sobre la digitalización del Derecho de Sociedades, aplicable a todo tipo de persona colectiva, por lo que incluye a las entidades de economía social y solidaria.

Uno de los objetivos de la Directiva es lograr que sea posible en todos Estados miembros la constitución de sociedades íntegramente en línea. Con ello, se facilitaría la constitución de sociedades, reduciendo los costes, el tiempo y las cargas administrativas asociados a este proceso, en especial, para las microempresas y las pymes, para lo cual deben contemplar un procedimiento íntegramente online, aplicable tanto al momento de la constitución, como en las modificaciones societarias posteriores (Andreu Martí, 2022).

*En España (*Andreu Martí, 2022).

Para cumplir con la Directiva Europea, en 2022 España tiene un Anteproyecto en donde, además del nombre y forma jurídica de la sociedad, su domicilio social, el Estado miembro donde esté registrada y su número de registro, su Identificador Único Europeo (EUID); detalles del sitio web cuando dispusiera del mismo; el estado en el que se encuentra la sociedad (si ha sido cerrada, suprimida, disuelta, liquidada o está económicamente activa o inactiva); el objeto social; los datos de los representantes sociales y si pueden actuar por sí solos o conjuntamente e información sobre cualquier sucursal de la sociedad en otro Estado miembro, incluyendo denominación, número de registro EUID y el Estado miembro donde esté registrada.

La documentación, valoración y transmisión de las aportaciones dinerarias se instrumentarán electrónicamente, debiendo el notario autorizante de la escritura calificar según las reglas generales y comprobar, cuando sea necesario, que se ha acreditado la realidad y, en su caso, la valoración de las aportaciones efectuadas al capital social

En la economía social

Las nuevas tecnologías facilitan el acceso a la información por los emprendedores, cuestión especialmente relevante para las entidades de economía social, por su especial régimen jurídico, con las ventajas que ello puede reportar a quienes pretendan constituirlas pudiendo conocer y resolver cuantas dudas les puedan surgir. También se considera que pueden agilizar la puesta en marcha o creación de las nuevas empresas mejorando la competitividad de las mismas y la productividad y, por tanto, la creación de empleo.

ASAMBLEA CONSTITUTIVA

1. Concepto:

   La asamblea de constitución constituye la fase de carácter negocial para la constitución de la empresa. Está conformada por el conjunto de promotores que concurren para la fundación, los que deben cumplir los requisitos que se exijan para adquirir la condición de miembro (Peinado, 2013).

   En tal caso, la convocatoria le corresponde hacerla al comité promotor, aunque en algunos casos puede hacerlo la entidad de tutela. Sin embargo, no es necesario establecer previamente un comité promotor, siendo suficiente que haya algunas personas que asuman el carácter de iniciadores y se ocupen de las gestiones previas al acto constitutivo. En el día y hora en que fueron convocados, se celebra una reunión de las personas interesadas en constituir la empresa.

   Técnicamente no se considera una asamblea ya que las leyes societarias no se aplican (aunque sería conveniente que lo hicieren) y queda por aprobarse el estatuto. No hay reglas sobre quórum ni sobre los procedimientos de votación como son las mayorías. Sólo aquellas personas que están de acuerdo en constituir la empresa se consideran miembros fundadores. Aquellos que no están de acuerdo deben separarse del grupo antes de la constitución (Münkner y Txartegui, 211).

INDICE GENERAL

2. *Contenido.*

La asamblea discute y aprueba el estatuto -obviamente redactado anteriormente- por lo que se hace es confirmar los acuerdos previos adoptados por los promotores. Designa a quienes van a desempeñarse como directivos, así como a los responsables de los trámites de constitución. Se fija el capital y la forma y plazo para su integración. Todo ello se asienta en el acta respectiva.

A partir de la firma del acta los designados para la tramitación celebrarán en nombre de la empresa los actos y contratos indispensables para constituirla, y los que la asamblea les encomiende expresamente, actuando en nombre y representación de la futura sociedad hasta que se inscriba en el registro. La responsabilidad por sus actuaciones puede recaer en el conjunto de los miembros fundadores, o en forma personal y solidaria en los designados.

DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN

Concepto

El documento de constitución es la relación escrita de lo sucedido en el acto constitutivo, suscrita por todos los presentes, donde se hace constar la voluntad de constituir la empresa, la aprobación del estatuto y el nombramiento de los directivos.

Puede tratarse de un documento de carácter público o privado. Para algunos, es preferible que sea de carácter privado de manera de facilitar la constitución de estas empresas, aunque con ello se reduciría la necesaria seguridad jurídica que debe prevalecer en la constitución de personas colectivas, por lo que en la doctrina prevalece el criterio de que tenga carácter público.

Además, el documento público incorpora un juicio de legalidad sobre la forma y el fondo del negocio jurídico objeto del instrumento público. En efecto, la escritura pública es la forma solemne y necesaria que exige la ley al negocio de constitución de una cooperativa (Peinado, 2013).

No obstante, lo cierto es que la exigencia de elevación a público del contrato social no es el criterio mayoritario en Derecho comparado, donde suele bastar para la constitución plena la inscripción del acta o contrato social en el Registro correspondiente (Vargas et Al, 2015).

Naturaleza

1. El documento tiene el carácter *ad solemnitatem* o constitutivo, en cuanto que es un requisito indispensable para la validez del contrato de sociedad, ya que recoge los elementos esenciales del negocio jurídico origen de la empresa (Vargas, 2009).

   Señala Palomino (2003) que la escritura pública tiene carácter formal, esencial y constitutivo de la cooperativa, para que exista la sociedad como vínculo entre los socios, como ente con relevancia externa y dotada de autonomía patrimonial, sin perjuicio de que la definitiva constitución y la adquisición de la personalidad jurídica dependan de la inscripción en el Registro. Además, constituye un requisito *sine qua nom* para poder culminar eficazmente el proceso de constitución.

2. En contra, Escolano (2010) considera que la escritura fundacional es a la vez requisito sustancial que comprende la voluntad esencial de los otorgantes de constituir la sociedad cooperativa y también requisito formal constitutivo o "forma de ser" para la existencia de la cooperativa, de suerte que una vez otorgada, el contrato social es ya perfecto y válido, vincula a los contratantes, los cuales no pueden desligarse *prima facie* de sus compromisos.

   De forma tal que es sobre el acto constitutivo y no sobre el estatuto que se fundamenta el nacimiento del ente, por lo que mientras que el acto constitutivo no podrá jamás faltar –sin el acto constitutivo (contrato) la entidad no nace- la confección del estatuto es absolutamente facultativa y su falta no tiene ninguna consecuencia sobre la existencia de la entidad (Buonocore, 1997).

Forma

Puede requerirse la redacción de un acta constitutiva a la par del estatuto, o tratarse de un documento único. Sin embargo, la distinción entre ambos es clara: la entidad como persona jurídica tiene su origen en un contrato cuyos elementos esenciales se recogen en la escritura de constitución, pero fuera del estatuto. Éste se manifiesta como normativa contractual revestida de ciertos efectos objetivos, que le hacen funcionar como si fuesen normas de carácter legal (Martín, 2001).

Para Pastorino (1993) aun cuando el estatuto es uno de los elementos del acto constitutivo, la separación de los dos instrumentos se debe a razones prácticas: el acto constitutivo recoge hechos y manifestaciones que tienen importancia en ese momento

INDICE GENERAL

en que, precisamente, se constituye la sociedad; terminado el acto lo que en él ocurrió a poco deja de tener utilidad, la sociedad marcha para el futuro y ese acto es irremisiblemente, pasado; el estatuto -en cambio- está destinado a regir siempre al ente, con las modificaciones que vaya introduciendo la asamblea.

Responsabilidad del fundador real, aparente y oculto:

Es necesario diferenciar entre fundador *real* (la persona que firma el acta en nombre propio, pero por cuenta de otro) que es responsable personalmente; el *aparente* es aquel que figura como asociado, pero en la realidad no es tal, es el llamado presta-nombre: no se reputa como tal frente a los verdaderos asociados (no tiene derechos sociales) pero, en protección de los terceros, tiene las obligaciones y responsabilidades de ellos (Stordeur, 2002).

Y el fundador *oculto*: el sujeto que no figura en el acto constitutivo como integrante de la entidad y que niega ante terceros su condición de tal (de forma directa o indirecta) y actúa a través de un presta nombre: es responsable ilimitadamente si se prueba que el testaferro actuó en su nombre (Boquera, 1999).

Contenido del estatuto

Es comúnmente aceptado que la ley debería establecer un contenido mínimo obligatorio del estatuto, el que debe ser redactado con claridad y precisión, sin que sea necesario ni conveniente que transcriban las normas legales. Estima Reyes (2010) que el acto constitutivo se debe reducir a unas pocas cláusulas estatutarias cuyo contenido corresponde en general, a la identificación de elementos esenciales de la sociedad, tales como el consentimiento o la expresión de la voluntad individual, los aportes y el objeto, así como las reglas relativas al nombre de la sociedad, el domicilio y la forma de administración.

Pero, además, se deja en libertad para que se contemplen otros contenidos con carácter facultativo, siempre que no contradigan los principios solidarios ni se opongan a las leyes, entendiendo que lleva, de suyo, el respeto a la buena fe o el no abuso del derecho, y elementos extrínsecos (la moral o el orden público) (Paniagua, 2005).

Los elementos esenciales del estatuto serían:

1. Además de expresar la voluntad de constituir una empresa, se exige la opción expresa del tipo o clase de empresa seleccionado dentro de los permitidos por ley.
2. Es normal que se exija que figuren expresamente los atributos de la personalidad y los caracteres básicos de la empresa, cuya ausencia puede ser causa de nulidad de la constitución.
3. La identificación de los fundadores. Se entiende por miembro fundador la persona que por sí o por medio de representante otorga el documento constitutivo y suscribe y paga las aportaciones que le correspondan, adecuadamente identificada, haciéndose constar el cumplimiento por cada una de ellas de los requisitos exigidos.
4. En el caso de las personas jurídicas, normalmente se requiere la presentación del acta del órgano interno competente para acordar el ingreso, así como los datos de la persona física que ejerce su representación. A las personas públicas asociadas –cuando fuese procedente- se les exige el acto jurídico válido (Decreto o Resolución) que autoriza su participación en el ente en constitución.
5. Mera expresión o acreditación (comprobación) de las aportaciones suscritas y del monto y, o del porcentaje de las mismas pagado, si ello fuere aceptado. En caso de que se exija o se adopte un capital mínimo, que este se haya desembolsado.
6. La designación de los primeros directivos, así como las personas designadas para otorgar la escritura pública de constitución y demás trámites legales.

CALIFICACIÓN PREVIA DEL ESTATUTO

Concepto

La calificación previa consiste en el análisis preliminar de la legalidad de las formas externas utilizadas por la empresa en formación, de la legitimación de las personas que las suscriben y de la conformidad del contenido de acuerdo con la legislación vigente, actividad que efectúa el Registro. Constituye una elemental medida de prudencia que puede evitar el otorgamiento de una nueva escritura tendiente a la rectificación de los defectos que pudieran presentar el estatuto.

Naturaleza

1. La calificación previa puede ser obligatoria o facultativa según que los constituyentes puedan optar entre solicitarla o efectuar directamente el acto constitutivo. Ahora, si la asamblea constituyente otorga facultades a los promotores

INDICE GENERAL

para que la soliciten, aquellos deberán cumplir el mandato, por lo que no quedaría a su libre arbitrio la solicitud de tal calificación (Lema, 1999).

2. También, puede ser vinculante, en el sentido que el Registro no puede denegar ni aplazar la inscripción basándose en datos precalificados favorablemente. Pero esto no puede significar que el Registro se exonere de su obligación de control de la legalidad o de la calificación de su contenido (Vargas, 2009).

   Peinado (2013) considera más oportuno el carácter vinculante por dos razones: primera, porque considerar totalmente carente de efectos jurídicos vinculantes a la calificación previa, la convertiría en una institución carente de utilidad. Segundo, porque iría contra el principio de los actos propios el hecho de que el Registro diera su conformidad a un estatuto en la calificación previa y que posteriormente cambiando de criterio, denegase su inscripción.

Etapas

1. Fase de inicio: solicitud de la entidad, acompañada de los títulos que correspondan.

2. Fase de instrucción en la que se hacen los requerimientos de documentación. Si el Registro aprecia defectos subsanables, dicta un acto Administrativo motivado en que los señala y solicita la subsanación y devuelve un ejemplar de los mismos, para que lo hagan en un plazo predeterminado. Mientras, queda suspendido el plazo para resolver. Palomino (2003) entiende que se presume que la asamblea de constitución autoriza a los promotores para para llevar a cabo las modificaciones propuestas por el Registro.

3. Fase de resolución:

   a) Si los títulos no tienen defectos o fueron subsanados, el Registro dicta Resolución que acuerda su calificación favorable, con la devolución de los títulos con el sello del Registro y el Registro queda vinculado por su calificación previa. Caso contrario, la Resolución deniega la calificación favorable.

   b) Ahora bien, si el plazo para resolver por parte de la Autoridad pública no está determinado, lo procedente sería aplicar la teoría del silencio administrativo positivo (el silencio de la Administración se entiende como favorable a la solicitud del particular, al vencerse un plazo perentorio) salvo que la legislación genérica administrativa nacional –en contra de las modernas tendencias democratizadoras- opte por la presunción denegatoria del silencio.

   c) Por otra parte, en caso que la autoridad calificadora aprecie la existencia de deficiencias subsanables, por principio de economía procedimental, lo lógico es que debería notificar a los solicitantes para que lo hagan dentro de un plazo perentorio establecido, abriéndose la posibilidad de interponer los recursos administrativos ordinarios al no estar de acuerdo con las observaciones hechas por la Administración.

   d) La calificación favorable produce como efectos permitir el registro legal y el subsiguiente inicio inmediato de las operaciones del giro ordinario, dentro del término que pudiese establecer la ley (por ejemplo, 30 días) a cuyo vencimiento, si no se han iniciado las operaciones, podría entenderse como extinguido por caducidad.

   e) Finalmente, la calificación tiene carácter potestativo y eficacia: lo normal es que el Registro mantenga la calificación provisional si no hay cambios ni en la documentación aportada ni en la normativa aplicable. Ahora bien, la calificación provisional no parece que condicione la definitiva si el Registro advierte *a posteriori* faltas subsanables o insubsanables: sin perjuicio de la posible responsabilidad patrimonial de la Administración (Paniagua, 2005).

4. Fase de impugnación de las resoluciones administrativas, de calificación previa en alzada por la cooperativa y resolución en la jurisdicción contencioso-Administrativa.

LEGALIZACIÓN

Concepto

La legalización (llamado también registro, homologación, autorización o incorporación) consiste en un juicio de verificación por parte de la Autoridad pública competente, acerca del cumplimiento de las condiciones establecidas en la ley para la constitución de una empresa solidaria.

Para algunos, el simple hecho del registro implica una interferencia indebida en el funcionamiento de las personas jurídicas por ser patrocinado por un órgano gubernamental. En cambio,

para otros, el registro (siempre que fuese ante los organismos superiores del sector) no crearía restricciones a la autonomía administrativa ni afectaría sus funciones operacionales y sería un simple requisito complementario de su fase constitutiva-formal (Meinen, 2002).

La Recomendación N° 193 de la OIT expresamente indica

> *"establecer un marco institucional que permita proceder al registro de las cooperativas de la manera más rápida, sencilla, económica y eficaz posible."*

Ahora bien, como dice Henry (2000) debe quedar claro que el procedimiento de registro no deberá, en ningún sentido, coartar la libertad de los ciudadanos de agruparse según lo forma de organización económica que mejor les convenga de acuerdo con el derecho constitucional de asociarse con fines útiles.

Naturaleza

El registro es un acto reglado, por lo que el poder discrecional de la Autoridad debería limitarse estricta y efectivamente (Henry, 2000). La opinión prevaleciente es que con el registro se hace un control de legalidad –se añade "sustancial"- y no de mérito, además de ser un control preventivo; esto es, un control sobre el acto constitutivo y el estatuto, y no sobre la actividad que va a desarrollar la empresa.

De otra parte, antes del momento del registro se podrían modificar algunas disposiciones del estatuto inicialmente aprobado, estando presentes todos los socios fundadores que manifiesten su consentimiento actualizado a los cambios producidor, pues como señala Peinado (2013) ello implicaría simplemente una novación en las cláusulas antes de su elevación a público.

Sistemas

Adaptado de Sarmiento (2009) y Cracogna (2015)

Existen dos sistemas a nivel mundial para el registro de las empresas solidarias: el sistema de autorización o concesión y el sistema de registro o de condiciones normativas.

1. De concesión o autorización

   Si un país adopta el sistema de concesión, esto implica que sólo obtendrán personería jurídica aquellas cooperativas que la autoridad competente, de manera discrecional, considere que llenan las condiciones necesarias para ser tenidas como tales, de acuerdo a criterios de oportunidad, mérito y conveniencia, por ejemplo, una actividad contraria a una política del Estado en la materia (Canales, 2016) aun cuando cumplan con los requisitos mínimos que se señalen en la ley, si estos se han previsto.

   Este sistema entraña desde luego un gran poder del Estado y conlleva el peligro de que en aras de esa discrecionalidad se cometan abusos y se vulnere el derecho de asociación de los ciudadanos.

   Todavía son mayoría los países que aplican el régimen de la "autorización", es decir que sujetan ese reconocimiento a una decisión voluntaria de un organismo del gobierno que puede exigir el cumplimiento de excesivos requisitos a tal efecto o bien demorar la resolución durante un tiempo tan prolongado que desalienta a los interesados.

2. De registro o condiciones normativas

   En el caso de adoptarse el sistema de las condiciones normativas, la ley otorga el derecho a constituir y reclamar su reconocimiento oficial si se cumplen los requisitos a los miembros fundadores (Münkner y Txapartegui, 2011).

   El legislador establece ciertos requisitos mínimos, bien definidos, para el de asociaciones; de tal suerte que si una entidad cumple con dichos requisitos formales, el Estado tiene que reconocer su personería jurídica, sin que pueda esgrimir argumentos adicionales para impedirla o retardarla.

   Son relativamente pocos los países que aplican el sistema del "registro" establecidos para su inscripción, con lo cual queda reconocida como persona jurídica consistente en que el organismo encargado de esa función se limite a comprobar que la cooperativa que solicita su reconocimiento haya cumplido con los requisitos legalmente

Cabe recordar que se trata de supuestos que se excluyen recíprocamente (Canales, 2016). Mediante el sistema de la concesión, el Estado tiene un poder discrecional para otorgar o no la personería jurídica a una entidad cooperativa. En el sistema de las condiciones normativas, la ley ha definido previamente cuáles son los requisitos para obtenerla y si estos se cumplen el Estado no otorga, sino que reconoce la personería jurídica a la entidad solicitante, sin que pueda argumentar requisitos diferentes para obstaculizarle su constitución.

INDICE GENERAL

Curiosamente, se suele afirmar que las mayores exigencias que se plantean a las cooperativas se fundan en la necesidad de tutela estatal, la cual deviene contraproducente. La inexistencia o dificultad para acceder al control judicial de las decisiones de los organismos administrativos competentes agrava aún más este problema.

Autoridad

El registro puede estar a cargo de la Autoridad de aplicación, del juez, del Registrador mercantil, de los organismos de integración del sector o tratarse de un Registro especial. En todo caso, la inscripción en el Registro debe concebirse como un servicio de proximidad, además de ser rápido e imparcial.

En el caso de Inglaterra, el modelo de estatuto es la base del Registro: en cada caso es el Registrador el que ha de decidir al inscribir una entidad si esta y sus estatutos cumplen con los principios cooperativos, siempre que la entidad recoja las materias relacionadas y siempre que el Registrador encuentre que el estatuto cumple los principios cooperativos. La ley no determina el contenido estatutario. El movimiento cooperativo elabora modelos de estatuto. El registrador reconoce a ciertas organizaciones de apoyo que facilitan tales estatutos. Desde el momento en que el modelo haya sido aprobado la inscripción será automática siempre y cuando no se realice ninguna modificación. El pago de derechos de registro también se ve reducido a estos casos (Smith, 1989).

En Colombia, el registro se otorgó -primero con carácter temporal y luego definitivo- a las cámaras de comercio (o la entidad que haga sus veces) con jurisdicción en el domicilio principal de cada una de ellas por incapacidad de la Autoridad de aplicación de asumirlo con eficiencia, pero no así en el caso de las mutuales que dependen de la autoridad administrativa.

Como señala Henry (2006) la experiencia muestra que una autoridad especializada en los asuntos cooperativos, si es posible ayudada por personal proveniente del movimiento cooperativo está más calificada para tratar los asuntos del registro. Además, el registro debe ser concebido como un servicio local y que se trate de una sola autoridad (ventanilla única) en los procesos de registro.

Para otros, es preferible ubicar las funciones del registro en la misma institución que registra otros negocios y que el proceso de registro no sea más oneroso que el de otros negocios (Clarity, 2006).

Legitimación

Es determinada en el acto constitutivo. Peinado (2013) estima que la condición de socio no es requisito para solicitar el registro, sino que cualquier persona (incluso un tercero o una gestoría) podría representar a los socios. Y que la designación tiene incidencia a efectos de señalar los responsables, pero no a limitar a los designados la facultad de presentación para la inscripción.

Plazo

Lo normal es que se otorgue un plazo determinado para registrar a todas las empresas solidarias en formación, o según el tipo de empresa de que se trate, o de su rama de actividad. Y el vencimiento del plazo -que no es preclusivo, salvo norma expresa- para instar el registro sin que se haga, puede tener por efecto constituir una causal de disolución, dar pie a la declaratoria de inexistencia de la personalidad jurídica, derecho de los socios de solicitar la devolución de sus aportaciones, y los encargados responderían solidariamente por los daños y perjuicios que se irrogasen por el incumplimiento de su obligación.

CONDICIONES

Para que la empresa solidária puede ser legalizada, generalmente se exige que cumpla las siguientes condiciones

Cumplimiento de requisitos de ley

En principio, en el marco de una democracia liberal el registro debe efectuarse cuando se hayan cumplido la totalidad de las condiciones establecidas por la ley, siendo las principales:

1. El cumplimiento de las formalidades necesarias.
2. La presentación de una certificación de los organismos superiores del sector de conformidad con la constitución de la nueva entidad solidaria.
3. La comprobación de la viabilidad socioeconómica de la nueva empresa.
4. La presentación de un plan de trabajo o plan de negocios que demuestre la factibilidad del emprendimiento.
5. La constitución (suscripción y pago) de un capital inicial o mínimo y la valuación de las aportaciones efectuadas en bienes o en trabajo.
6. Determinar el carácter o condiciones de los miembros.

INDICE GENERAL

7. Certificar la calificación de los miembros del consejo de administración.

8. Tener aprobación de la Autoridad de aplicación.

9. Presentar la concesión o autorización de la Autoridad competente en caso de empresas solidarias de prestación de servicios públicos.

Para reducir los documentos a cumplimentar y agilizar los trámites administrativos necesarios, el Registro de Cooperativas de Euskadi implantó el *Documento Único Electrónico de la Sociedad Cooperativa Pequeña*: instrumento de naturaleza telemática en el que se incluyen todos los datos referentes a la entidad que se pretende constituir y que remite al Registro para la inscripción de su constitución (Morillas, 2008).

No haga competencia ruinosa

En ciertas legislaciones se requiere comprobar que la nueva empresa no haga competencia a otra empresa solidaria, competencia que se sujeta a ciertas condiciones como pueden serlo: que en la misma zona geográfica de acción haya otra entidad con identidad de objeto que esté funcionando eficientemente y, o que con la constitución de la nueva empresa se le cause la ruina o un perjuicio grave a la anterior (relación de causa a efecto). Se trata de un requisito de muy difícil cumplimiento y que podría atentar contra el derecho de la competencia.

Limitarse a determinado ámbito *geográfico*

Igualmente, en ciertos países se circunscribe el ámbito de acción de la empresa a determinado área o espacio geográfico predeterminado. El problema consiste en determinar a quién le corresponde fijar el área de actuación de cada empresa (si al propio sector o a la Autoridad administrativa), y qué efectos tendría el realizar operaciones fuera del espacio geográfico asignado.

Para De Castro (2003) el área de acción de la empresa corresponde a los propios asociados y corresponde a la cooperativa decidir sobre la conveniencia y los límites de su expansión. Y basta con verificar si lo que llama "área de admisión de asociados" está de acuerdo con las posibilidades de reunión, control, operaciones y prestación de servicios. Esta –añade- debe ser definida por el grupo que constituye la cooperativa, estando, con todo, de acuerdo con el objeto de la entidad, que podrá ser cualquier género de servicio, operación o actividad.

Viabilidad

Por su parte, Meinen (2002) estima que debería haber un control oficial mínimo de modo de evitar la creación descontrolada de cooperativas, sin objeto preciso y sin preocupación por su viabilidad económico-financiera, muchas veces gestionadas por administradores sin los mínimos atributos profesionales; sin la menor conciencia de sus responsabilidades, cuando también inescrupulosos. Lo mismo podría sostenerse respecto de las mutuales, aunque el menor número de estas hacen casi inaplicable este criterio.

Que se trate de un proyecto empresarial viable, de manera que si la actividad a desarrollar no se realiza con criterios de rentabilidad económica, al menos potencial, no solo se hará imposible la consecución del objeto social sino que se pueden poner en peligro las economías particulares de las personas socias promotoras (Sennent, 2011).

El estudio de factibilidad de la nueva entidad debe ser hecha por una organización del sector o por otra estructura reconocida, pero no debería ser confiada a la autoridad de registro para evitar que ésta sea juez y parte a la vez.

DECISIÓN DE LA AUTORIDAD

Plazo

Lo normal es que la Autoridad registral responda en un plazo determinado que no debería ser mayor de un mes. Lo procedente es que el silencio administrativo fuese positivo, aunque el texto legal expreso puede hacerlo negativo o neutro. Se plantea que opere el registro de pleno derecho: si dentro de los plazos prescritos no se ha notificado ninguna negativa, o si la Autoridad no ha emitido una decisión, habría un registro de derecho, materializado, en un plazo breve y determinado, mediante el envío a la cooperativa de un ejemplar de su estatuto certificado, con el número y la fecha del presunto registro (Henry, 2000).

En igual sentido, Clarity (2006) señala que a fin de reducir al mínimo la posibilidad de largos períodos de demora burocrática, se debe fijar un período de tiempo para la aprobación de las solicitudes de registro, después del cual se presume la concesión.

Además, debería adoptarse –si lo hubiere- el régimen simplificado para el registro de las empresas del sector, eliminándose documentos que puedan ser juzgados inoportunos o innecesarios (Rio Grande do Sul, 2002).

En todo caso, como señala Verón (2009) las observaciones que la Administración formule en el proceso de constitución de la em-

INDICE GENERAL

presa en un primer examen no le impiden realizar nuevas observaciones fundadas, ya que no existe el derecho a la aprobación con determinado texto que sea violatorio de la ley. Lógicamente, la reiteración de observaciones indica falta de idoneidad en la Autoridad de aplicación, y el ejercicio abusivo de esta facultad, da lugar al remedio judicial para poner fin a la traba que significa esa actitud del órgano de fiscalización, sin perjuicio de las acciones de responsabilidad contra el Estado y el funcionario.

La autoridad registral, si fuere el caso, generalmente tiene tres opciones:

UNA. Otorgar un registro o autorización provisional o condicional

Los registradores tienen la potestad de negarse a registrar los documentos que presenten defectos, así como dar a los interesados un plazo para subsanar los mismos. Y respecto de los elementos de cuya omisión no depende la validez u homologación del acto constitutivo, la asamblea siempre podrá llenar la laguna existente con un acuerdo integrativo (Buonocore, 1997).

La asamblea constituyente puede facultar al órgano de administración o a algunos promotores para que rectifiquen cualquier defecto que presente la escritura de constitución hasta alcanzar la inscripción definitiva en el Registro.

En contra, Escolano (2001) afirma que técnicamente no es una propia ratificación, ya que esta presupone la intervención de representante sin facultades suficientes, sino más bien, una renovación del consentimiento contractual inicialmente prestado en el otorgamiento de la escritura de constitución.

Considera injustificable esta medida, pues en el mejor de los casos, supone una duplicidad del consentimiento, que es contrario a todos los principios jurídicos de nuestro sistema, como el de irrevocabilidad del contrato, incluso contrario al principio de conservación de las condiciones tenidas en cuenta al contratar, como es sabido no sujeto a un elemento de mero transcurso de plazo sino a la acreditación con control judicial de que efectivamente se ha producido la alteración sustancial de las condiciones del contrato.

Ahora bien, si se introducen cambios sustanciales en el estatuto aprobado por la asamblea de constitución que no sean los apreciados por el Registro en la calificación previa, los demás promotores podrán exigir responsabilidad a los autores por tal desviación y por el incumplimiento del mandato (Peinado, 2013).

Se da en caso de presentarse alguna causal determinada para hacerlo, como fuere el tener dudas acerca de la viabilidad de la empresa, falta de capacitación de los directivos, necesidad de un plazo para culminar las gestiones o los permisos necesarios, etc., a cuyo vencimiento deberá optarse por proceder a la liquidación, otorgarse una prórroga u ordenar la conversión a otra forma jurídica. Durante ese lapso las facultades de la empresa pueden ser plenas, estar limitadas, estar bajo sujeción a tutela, bajo protección especial; y su régimen de responsabilidad estaría necesariamente limitado.

Debe, sin embargo, aceptarse la procedencia de ejercer un recurso administrativo contra la decisión, caso que la empresa no esté de acuerdo con la valoración administrativa que sustenta la decisión.

Para favorecer el rápido desarrollo de las cooperativas, la mayor parte de la legislación de los años sesenta contempló la posibilidad de registro provisional principalmente de las precooperativas. No obstante, actualmente se debe admitir que la mayoría de ellas, preferían no haber evolucionado hacia la forma de cooperativas autónomas.

Por el contrario, su dependencia del Estado se incrementó como resultado del apoyo siempre creciente que apuntaba al hecho de convertirse en cooperativas. Por otra parte, el registro provisional dio nacimiento a una importante confusión, especialmente entre los bancos y otros acreedores con quienes se suponía que el registro provisional facilitaría las relaciones, dado que la naturaleza legal de este registro no quedaba clara (Henry, 2001).

DOS: Negativa de registro

Negativa que se produciría por la concurrencia de causales que deben estar previamente determinadas en la ley, como son: el incumplimiento de formalidades, número de miembros menor al mínimo legal, la no conformidad del estatuto con normas obligatorias de la ley, la falta de integración del capital mínimo, la infracapitalización originaria. En el caso de las mutuales, insuficiencia de aportes o número insuficiente de asociados para realizar las prestaciones previstas.

No pereciese ser causal de negativa de autorización el demérito, entendido como inconveniencia o inoportunidad de su funcionamiento, por tratase de cuestiones de fondo que deberían ser dilucidadas en sede judicial, además que esta causal se corresponde más bien con el registro provisional.

INDICE GENERAL

La decisión debe ser motivada y notificada en plazo breve. Tiene por efecto una de las siguientes alternativas: la obligación de efectuar corrección de los vicios observados, procederse a la disolución, o la adopción de una forma jurídica diferente.

En caso de negativa, la entidad podrá interponer un recurso ante un tribunal (debería especificarse en la ley) el cual se pronunciará dentro de plazos breves y determinados (Henry, 2000).

TRES: Autorización definitiva

Es otorgada por medio de un instrumento que puede ser una certificación de la autoridad y, o una publicación oficial. Sea cual sea la forma en la que se haya llevado a cabo, el registro, dentro de un plazo breve y determinado, será objeto de una publicación accesible a todos, por intermedio del medio de información generalmente utilizado por las autoridades locales.

En caso de no procederse a la publicación dentro del plazo estipulado, se considerará el reconocimiento de la cooperativa o de la mutual automáticamente avalado, y la persona que no haya cumplido sus obligaciones será financieramente responsable de las consecuencias que ello entrañe (Henry, 2000).

Plazo para inicio de operaciones

Puede ser que la autoridad registral otorgue un plazo determinado para que la entidad inicie sus operaciones normales. En caso de ser necesario, puede conceder prórroga. En caso de incumplimiento del plazo (y prórroga) podrían producirse algunos de los siguientes efectos: la caducidad de la autorización; la responsabilidad personal de los directivos; sanciones administrativas; devolución de aportaciones o una causal de disolución.

Medio de prueba de la constitución

Puede ser el acta correspondiente, el certificado del registro, o la copia de la publicación en un diario privado o en el diario oficial.

Inscripciones diversas

La nueva entidad debe inscribirse en los registros especiales en que deben inscribirse las empresas del sector para el goce de beneficios fiscales y demás ventajas reconocidas; o en los registros de derecho común, administrativos, fiscales y comerciales.

Legalización de los libros sociales

Los libros sociales y contables legalizados por el Registro o a la Autoridad judicial, la Autoridad de aplicación o a la Autoridad de la actividad; esto es, para que los certifique como legítimos para servir de medio de asiento de sus contenidos.

Hay dos procedimientos para la legalización de los libros (Olmedo, 2013):

1. Legalización *a priori*

   Consiste en la certificación concreta por la Autoridad de que un libro social determinado es el empleado según las prescripciones de la ley por un determinado empresario, dotándole de efectos jurídicos probatorios y, por tanto, deslegitimando cualquier otro libro que se pretenda justificar y que no reúna tales requisitos. Los libros se presentan ante la autoridad antes de su uso para que enumere sus páginas, las selle y abra una diligencia identificadora.

2. Legalización *a posteriori*

   Permite practicar los asientos y las anotaciones por procedimientos mecánicos, informáticos o por otros medios adecuados, que posteriormente serán impresos y encuadernados correlativamente para formar los libros, los cuales serán legalizados por la autoridad competente en el plazo previsto por la ley.

EFICACIA DEL REGISTRO

Aunque la inscripción no convalida los actos inscritos, se presume exacta y válida. El contenido del registro de presume conforme a derecho, en tanto una sentencia judicial firme no cancele el asiento y, aun en estos casos, sin poder perjudicar a los derechos adquiridos legalmente por terceros de buena fe; y los actos de inscripción obligatoria sólo tienen efecto respecto a terceros (de buena fe) desde su inscripción

Debe destacarse que en Italia la tendencia a un control más penetrante se había acentuado significativamente, paralelamente al dilatarse cualitativa y cuantitativamente el instrumento cooperativo (Buonocore, 1997). Sin embargo, actualmente la tendencia ha cambiado, dejando de ejercer la Administración muchas de sus funciones de control sobre las empresas solidarias, bien sea traspasándolas a los organismos superiores del propio sector (a través del autocontrol) o sometiéndolas a los mismos controles que el sector privado.

Con las mutuales no ha ocurrido así, al extremo que muchos países carecen de una legislación específica para ellas (Moirano, 2008).

INDICE GENERAL

La inscripción del documento constitutivo puede tener el carácter *ad solemnitatem*, en el sentido que es un requisito indispensable para la validez del contrato de sociedad; para que exista el ente como vínculo entre sus integrantes. La inscripción representa, entonces, una forma de publicidad constitutiva.

Precisa la doctrina (Figone,1999) que la expresión puede ser aceptada siempre que se aclare que la inscripción de la nueva subjetividad jurídica es la aceptación realizada por el encargado del registro, sobre la presencia de los presupuestos de ley para la homologación; en tal contexto la inscripción asume el rol de condición suspensiva de eficacia del procedimiento constitutivo, en si ya cumplido y perfecto y, como tal, momento final y conclusivo del procedimiento de constitución de la cooperativa o de la mutual.

Sin embargo, algunos (Martín, 2001) la conciben como requisito esencial *ad substantiam* de la constitución, sin que ello quiera decir que los acuerdos concluidos previamente al otorgamiento de la escritura carezcan de fuerza vinculante entre las partes. Pero sin la escritura no existe un ente con relevancia externa y dotada de autonomía patrimonial, la que viene determinada por el otorgamiento de la escritura

De tal manera que la perfección del contrato se produce cuando se dé el consentimiento de los fundadores, lo que normalmente coincide con el otorgamiento de la escritura; pero, la perfección puede tener lugar en un momento anterior, por ejemplo, con la suscripción de un documento privado (Paniagua, 2005).

NÚMERO DE MIEMBROS

Sobre la unipersonalidad (Olmedo, 2013)

No cabe pensar en la unipersonalidad de una empresa social ya que la pluripersonalidad es inherente a su naturaleza. En tal sentido a Vargas et al (2015) le parece un contrasentido la existencia de cooperativas unipersonales al colisionar con la esencia misma del cooperativismo y sus principios orientadores.

Para Peinado (2013) el principal motivo para que no se contemple la posibilidad de la unipersonalidad es que su configuración con un único socio no permite la consecución de los fines sociales que caracterizan la actividad cooperativa. Y es que ésta pertenece a las sociedades mutualistas pues sus socios ponen en común una capacidad, una necesidad o un riesgo.

Sostiene Stordeur (2002) que la pluralidad real -y no meramente formal- de la empresa es un requisito esencial tanto del nacimiento como de la permanencia durante todo el plazo de su duración.

Problemática

Ramírez de Arellano (2018, en Ocaña y Betanzos, 2019) relata como la historia comparada de la normativa cooperativa muestra como el umbral societario del que los distintos legisladores han partido para considerar la legitimidad de un proyecto cooperativo, no ha parado de descender (15, 10, 7, 5, 3, socios)". Ello se ha venido fundamentando en dos razones:

1. Como medida flexibilizadora para permitir la adaptación de las sociedades cooperativas a un entorno cada vez más cambiante.
2. Por las consecuencias beneficiosas para la generación de empleo (lo que, por cierto, no ha sido comprobado).

Sin embargo, Esta medida altera sustancialmente el concepto de cooperativa como empresa colectiva, ya que reduce a su mínima expresión la agrupación colectiva. La medida desvirtúa el concepto, filosofía y principios de lo que es una cooperativa en cuanto al "trabajo colectivo", y acerca a las cooperativas hacia las sociedades de capital unipersonal antes que al concepto de cooperativismo.

Señala Henry (2006) que la viabilidad económica de una cooperativa que tenga demasiados pocos miembros es generalmente débil, por lo que en tales condiciones acordar a las cooperativas el estatus de persona moral riesga de ir en contra de sus relacionados y de sus acreedores potenciales. Es por ello que la mayor parte de las legislaciones exigen un número mínimo de miembros, generalmente tres.

Y es que de una adecuada dimensión se generan ventajas que se pueden concretar en la explotación de economías de escala; la mejora del poder de negociación con los demás agentes económicos con los que interactúan; la mayor diversificación de productos y mercados; la disminución de los riesgos; incluso, la mejora de la gestión y del acceso a la financiación y a las tecnologías de la información y comunicación (Sánchez Pachón, 2015).

Relación con la identidad

Ahora bien, dice Fici (2014) que, a la hora de abordar la cuestión de los límites de dimensión de la empresa cooperativa, de su tamaño ideal, algo habitual en lo que se refiere al sector capitalista, no se puede dejar de tener en cuenta especialmente la influencia

INDICE GENERAL

que tiene la identidad cooperativa a este respecto. La salvaguardia de la identidad cooperativa, sin embargo, no conlleva que las cooperativas deban seguir teniendo un tamaño reducido, puesto que pueden adoptar medidas y estructuras de gobierno que hacen que una dimensión de mayor tamaño sea compatible con los principios cooperativos.

Observa Bassi (en Dabormida, 2001) que resulta impensable que la mutualidad, entendida como reciprocidad de prestaciones entre entidades y socios, y la colaboración democrática en la gestión de la empresa puedan tener lugar cuando los socios son un número limitado.

Y continúa: no es que sea imposible o inconcebible, en líneas generales, puesto que, de un modo abstracto, se puede suponer un funcionamiento mutualista y una gestión de servicios también en una sociedad compuesta solamente por dos socios; pero es evidente que una sociedad con una base social restringida no puede, en la mayoría de los casos, conseguir la finalidad económica de la operación mutualista, es decir, la reducción de los gastos y el incremento de la retribución (que supone comprar al por mayor, organización empresarial, etc.); y no es conforme al modelo ideal de cooperativa que supone el compromiso común de un gran número de sujetos pertenecientes a una misma categoría, frecuentemente desde el punto de vista social en posición subalterna.

De otra parte, como señala Izquierdo (2017) la aceptación generalizada e indiscriminada de cooperativas integradas por un reducido número de miembros puede llevar a desvirtuar su naturaleza y a la negación de sus caracteres específicos, pues para que las mismas puedan desempeñarse exitosamente frente a otro tipo de empresas deberá considerarse la asociación de voluntades, esfuerzos y recursos de grupos constituidos por una cantidad de personas con necesidades comunes.

Evidentemente, ésta es una cuestión problemática a cuya solución debería contribuir la ley mediante reglas apropiadas, también con el fin de evitar que las cooperativas más grandes decidan abandonar la forma cooperativa, convirtiéndose en otros tipos societarios.

Restricciones

El número de miembros podría ser fijo, aunque por el respeto de la libertad de asociación deberían ser mínimas las restricciones. Es evidente que una entidad a reducida base social no puede, en la mayor parte de los casos, realizar su objetivo económico que es el ahorro de gastos y el aumento de retribuciones; y no es conforme al modelo ideal de cooperativa, que presupone el empeño común de un gran número de sujetos pertenecientes a una misma categoría, en su mayoría socialmente subalterna (Bassi, en Dabormida, 1999).

La limitación del número de asociados puede surgir naturalmente de la capacidad instalada de la empresa. Una cooperativa de trabajo, por ejemplo, no puede asociar más personas que las que requiere la producción de los bienes o servicios previstos por su objeto social. La cuestión cambia en las mutuales, en las cuales mayores serán sus posibilidades de desarrollo cuanto más asociados tenga, determinado naturalmente por la clase de servicios que prestan estas organizaciones.

El número de miembros podría ser diferencial según el tipo de empresa o de su rama de actividad socioeconómica, pero, por sobre todo, debería depender de la realidad de cada tipo de empresas. "Según lo demuestra la experiencia de los distintos países, para fijar un número mínimo de miembros, será preciso tener en cuenta los diferentes tipos de organizaciones. De ahí que el mínimo deba ser más elevado para las cooperativas de consumidores que para aquellas de producción, mientras que las cooperativas de servicios ocuparán una posición intermedia (Henry, 2000).

Como dice Canaveira (2008) el número de cooperadores ideal para el buen funcionamiento de una cooperativa depende de la actividad a la que se dedica, y para que tenga viabilidad económica.

Número mínimo

Generalmente se establece un número mínimo de miembros que al reducirse produce automáticamente la disolución de la entidad, o, lo más prudente, que opera únicamente cuando no se restablezca por la entrada de nuevos miembros en un plazo determinado. En tal caso, la disolución de la entidad estaría sometida a una condición suspensiva, cual es que no se reconstituya el número mínimo de socios en el plazo legal dado al efecto. Con ello, para Stordeur (2002) se conjuga perfectamente el principio de pluralidad de personas en las sociedades, con el de la conservación de la empresa al no hacer operar *ipso iure* la causal de disolución.

Al contrario, puede que no se precise el número mínimo necesario para constituir una cooperativa, aunque ese número se coloca en el necesario para componer la administración de la sociedad. Lopes-Becho (2002) entiende prudente anotar que el legislador

INDICE GENERAL

al no fijar un número mínimo de socios está incentivando pequeñas cooperativas compuestas por un universo bien restringido de personas.

La norma está retirando una barrera para la creación de esas entidades. A partir del momento en que ella se encuentre en actividades, lo que puede ocurrir con un número restringido de individuos, pasa a valer la libertad de acceso a las cooperativas, permitiendo que prácticamente todas las personas que posean aptitudes técnicas para ingresar en la sociedad, lo hagan.

Una opción sería dejar que el estatuto pueda fijar un número mayor y también un número máximo de asociados. En el País Vasco se observó que la media de fundadores de todo tipo de empresas en los tres últimos años antes de la reforma de 2000, era 1.7, mientras que la Ley de Cooperativas marcaba un número mínimo de cinco, lo cual llevó a reducir el número mínimo a tres (Atienza y Merino, 2004).

En el caso de Galicia, la Ley de Fomento de la Implantación de Iniciativas Empresariales de 2017, admite la posibilidad de constituir una cooperativa de dos personas físicas, aportando cada una el 50% del capital social, situación que no tiene límite temporal. La Ley de Impulso al Emprendimiento de Colombia de 2020 reduce de 20 a 3 el número mínimo de miembros y permite el ingreso de las PYMES,

Lo mejor sería no establecer un número mínimo de miembros para todo tipo de empresas, sino que ello quedase diferido al tipo de actividad específica de cada una, a las circunstancias regionales o locales y demás aspectos específicos. Podría ser una fórmula que preserve el carácter variable e ilimitado, siempre que reúna la cantidad mínima necesaria para dar respuesta al proyecto económico-social para lo que ha sido creada (Alonso, 2002).

Clarity (2006) es de la opinión que el número de los socios que se requieren para crear una cooperativa varían de caso en caso. Y es mediante procedimientos internos de gobierno, las cooperativas fijarán los requisitos relativos al tamaño.

Número mínimo de miembros en leyes generales de cooperativas de América Latina

Número mínimo	País
No menciona	México, Nicaragua, Cuba, Perú
3	Colombia
5	Chile, Venezuela
10	Argentina, Bolivia
15	República Dominicana, Salvador
20	Brasil, , Honduras, Panamá, Paraguay
Diferencial	Costa Rica – 20. Cooperativas de autogestión: 12 Puerto Rico - 5. Cooperativas de trabajo: 5 Uruguay - Cooperativas de vivienda: 6 - Ahorro y crédito: 50

Fuente; elaboración propia

Número máximo

En teoría, señala Henry (2006) el principio de "puertas abiertas" prohíbe las restricciones relativas al número máximo de miembros. En la práctica, el número máximo de miembros debe ser compatible con el objeto de la cooperativa concernida. De hecho, parece bastante difícil definir un plafón absoluto o relativo del número máximo de miembros.

Señala Vargas (2015b) que no hay disposición legal que de forma expresa prohíba limitar el número de socios. La cooperativa de Rochdale fijaba un número máximo de 250 miembros. Sin embargo, si el número ilimitado de miembros es un elemento configurador de la sociedad cooperativa, lo lógico es que las leyes reguladoras de este tipo social establezcan la prohibición de limitarlo, cosa que no se hace en el ordenamiento español; y de otro lado, también por lógica, la cantidad de asociados debe ser compatible con el objeto de la cooperativa y, aunque no siempre, hay casos que por sus características se puede definir de antemano los límites máximos de miembros de la entidad.

Tamaño (*Álvarez, 2012 y 2014*)

Son tres los criterios para determinar la dimensión óptima de una empresa solidaria:

1. Garantizar la satisfacción de las necesidades de sus miembros y lograr recrearlas de forma autónoma en el tiempo.

INDICE GENERAL

la dimensión óptima es aquella que garantice la escala suficiente para satisfacer las necesidades de sus asociados, esto es, el grado de satisfacción y cobertura lograda por la organización en su relacionamiento con los asociados.

2. Conciliar eficiencia económica y operativa con la preservación de su naturaleza, es decir, de su identidad organizacional. justificar un tamaño que garantice una mayor participación y una vida societaria más rica y profunda. una dimensión optima que implique una estructura organizacional democrática, flexible y eficiente, pero sobre todo enraizada en su territorio.

3. Valorar tanto las economías de escala como las de cobertura, entendidas éstas últimas como tal los beneficios que obtienen las cooperativas capaces, por su tamaño, de responder a los cambios de producción y nuevas demandas de los asociados.

LA FALSA COOPERATIVA

Concepto

Hemos visto que la cooperativa irregular es aquella que de contenido es una verdadera cooperativa, aunque de forma no lo es. En cambio, la falsa cooperativa formalmente lo es, pero su contenido no. Para Lopes-Becho (2002) son falsas cooperativas aquellas sociedades que aparentan ser cooperativas, pero en la verdad no actúan conforme a la letra de la legislación cooperativista.

Se trata de una verdadera empresa comercial que tiene como fachada el ropaje jurídico de una cooperativa; que no cumple con los principios cooperativos. Vargas (2009 y 2014) dice que por falsas cooperativas se conocen a las sociedades que, constituidas con arreglo a las prescripciones legales de las leyes cooperativas, se apartan de los rasgos configuradores de este tipo de entidades, esto es, de los valores y principios que informan el movimiento cooperativo.

De manera que si del resultado del proceso constitutivo tenemos una mera apariencia de cooperativa, que ignora o contradice los valores y principios de la cooperativa, podemos estar en lo que habitualmente se conoce como «falsa cooperativa». Quizá, incluso, pueda hablarse de una simulación de entidad cooperativa —una apariencia de cooperativa— que, con frecuencia, aunque no siempre, quizá oculte un fraude, una ilegalidad o una anomalía, a la que, en cualquier caso, hay que dar una solución jurídica (Sánchez Pachón, 2023).

Casos

Barca y Rodríguez (2002) presentan los más importantes casos de falsas cooperativas en el ámbito laboral verificados en Brasil:

1. Uso de cooperados en actividades normales y necesarias al funcionamiento de la cooperativa, con subordinación, onerosidad, personalidad y no eventualidad, en una relación de empleo con la propia cooperativa.

2. Cooperados sin capacidad civil plena o que la misma es ilegal.

3. Falta del número mínimo de cooperados en las asambleas.

4. Verificación en los libros contables que una parte considerable del valor recibido por los servicios va para algunas empresas de asesoría, o a determinados cooperados, casi siempre entre los fundadores.

Sánchez Pachón (2023) añade cooperativas de trabajo asociado y cooperativas de servicios— a veces para no asumir riesgos, para asegurar la clientela, para ahorrarse gastos, para acceder a subvenciones y ayudas o, a veces, para evitar la aplicación de la ley o como mera pantalla, como mero paraguas, para, simplemente, facturar o facilitar la prestación de servicios de personas que, con frecuencia y lamentablemente, no disponen de otra alternativa.

Además, las llamadas cooperativas "fantasmas", creadas solo para evadir obligaciones tributarias, gozar de privilegios o preferencias otorgadas por el Estado, o para obtener financiamientos públicos indebidos. Para Moirano (2009) estos supuestos no son reproducibles en las mutuales.

Efectos

1. Dice Sánchez Pachón (2023) que son cooperativas "aparentes", "ficticias", que ocultan o pretenden ocultar la realidad. En estos caos podría plantearse una desviación de tipo cooperativo, declarand0o una simulación una del objeto social declarado por los asociados. Si se produce en los momentos constitutivos de la cooperativa creada; y se si produce posteriormente, se podría estar ante una causa de disolución de la entidad.

2. Las personas perjudicadas por la "falsa" cooperativa y, o la Autoridad de aplicación en todos los casos, y si la legis-

INDICE GENERAL

lación nacional no lo prohíbe, podrían solicitar al juez la declaración judicial de la inexistencia de la cooperativa, y la existencia de una sociedad de hecho, con lo cual se declararía que todos los actos practicados serían imputados como de la responsabilidad de todos los integrantes, quienes responderán con todos sus bienes frente a los perjudicados.

3. En tal caso, como puede ser considerada como una sociedad "de hecho", se desestima su personalidad jurídica y los administradores que han actuado en fraude serán considerados responsables por todos los tributos debidos por la sociedad.

4. Pero, además, no habría separación entre el patrimonio de la empresa y el de los socios, que responderán con todos sus bienes presentes o futuros por la deuda tributaria, sin límite de tiempo, en caso que la legislación nacional establezca la no prescripción de los actos practicados en simulación (Correa, 2003).

5. En opinión de Verón (2009) la actuación de la sociedad que encubra la consecución de fines extra societarios, constituya un mero recurso para violar la ley, el orden público o la buena fe o para frustrar derechos de terceros, se imputará directamente a los socios o a los controlantes que la hicieron posible, quienes responderán solidaria e ilimitadamente por los perjuicios causados.

   Pero deben existir pruebas concluyentes respecto de las situaciones excepcionales a fin de prescindir de la personalidad jurídica, para evitar causar un daño para el derecho, la incertidumbre y la seguridad de las relaciones jurídicas ya que de no respetarlas puede ocasionar un daño mayor que el que eventualmente puede derivarse del mal uso que de las mismas puede hacerse. No parece ilógico que se demande a los socios individualmente cuando se ha producido una "confusión por ellos mismos generada.

6. En la legislación vasca, la utilización instrumental de la forma jurídica de la sociedad cooperativa pequeña para fines distintos de los previstos en la ley se considerará infracción muy grave y dará lugar a la descalificación administrativa de la cooperativa.

ESCALAR DE PEQUEÑAS INICIATIVAS COMUNITARIAS DE AHORRO Y CREDITO

Adaptado de García Müller, 2023

Planteamiento

Llega el momento en que un grupo de personas que se han organizado en pequeños grupos informales para prestarse servicios diversos con los cuales poder enfrentar algunas de sus carencias socioeconómicas en forma colectiva, considera que ya están en condiciones organizacionales y financieras para escalar a una estructura que facilite invertir en emprendimientos que les den más autonomía económica. Al respecto, a las personas interesadas en el proceso les corresponde discutir un conjunto de aspectos importantes, y tomar las decisiones correspondientes para el diseño de su nueva estructura, siendo los más resaltantes las siguientes:

La finalidad de la nueva estructura

Con carácter previo, es necesario dilucidar tres aspectos fundamentales:

1. Sobre el lucro

   Definir si la organización resultante va a actuar en iguales condiciones que las empresas ordinarias, en el sentido de obtener la mayor rentabilidad posible de los recursos económicos invertidos, o buscará lograr un adecuado equilibrio financiero para cumplir con su finalidad prioritaria de defender los intereses de sus miembros en cuanto a la satisfacción de algunas de sus necesidades sociales, económicas, culturales y ecológicas y actuar en beneficio de la comunidad.

2. Sus dimensiones

   De igual forma, precisar el tamaño que se quiere alcanzar; si se pretende tener un crecimiento constante e ilimitado, tratando de absorber la mayor parte del mercado y desplazar a sus competidores, o lograr un tamaño acorde con los intereses de sus miembros, y sin impactar negativamente el medio ambiente.

3. El carácter democrático

   Decidir si la entidad a crear tendrá un carácter verdaderamente democrático, en la que la participación igualitaria o equitativa de sus miembros sea una realidad permanente, sin ventajas o privilegios, de alternatividad de sus directivos, y que responda a los intereses de sus miembros.

INDICE GENERAL

Selección de la forma jurídica

Es necesario seleccionar qué forma jurídica se va a adoptar, teniendo presente que muchas veces los asesores jurídicos no tienen conocimientos acertados sobre las personas colectivas con fines de mutualidad

En Colombia existen las siguientes formas jurídicas colectivas principales (no mercantiles) para realizar actividades económicas:

Formas jurídicas colectivas solidarias en Colombia	
Sociedad comercial de beneficio e interés colectivo (IBC)	Aquellas compañías constituidas de conformidad con la legislación vigente para tales efectos, las cuales, además del beneficio e interés de sus accionistas, actuarán en procura del interés de la colectividad y del medio ambiente.
Asociación (corporación civil).	Entidad formada por un conjunto de asociados para la persecución de un fin (social, cultural, gremial, religioso o deportivo) de forma estable, sin ánimo de lucro y con una gestión democrática.
Fundación	Organización sin ánimo de lucro, dotada con un patrimonio propio otorgado por sus fundadores, debe perseguir los fines que se contemplaron en su objeto social en beneficio de terceros
Precooperativa	Empresas solidarias, sin ánimo de lucro, de carácter transitorio con duración limitada (cinco años) para luego convertirse en cooperativas formales
Cooperativa	Multiactiva Cooperativa que tiene por objeto cumplir, en forma simultánea, más de una actividad de obtención de bienes y, o de prestación de servicios; la que desarrollan actividades propias de diversos ramos del sector cooperativo. Especializada Aquella que tienen un solo, exclusivo y excluyente objeto social o actividad socioeconómica
Cooperativa financiera solidaria	Cooperativas de ahorro y crédito, Cooperativas multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito Cooperativas de aportes: La cooperativa no recibe ahorros de sus miembros sino solamente aportes a capital,
Asociación mutual	Asociación de personas para la organización de la previsión social, que otorga prestaciones sociales a sus asociados, quienes son al mismo tiempo los copropietarios de la entidad y los usuarios de sus servicios o prestaciones (Cracogna, 2001).
Fondo de empleados	Empresa asociativa, de derecho privado, sin ánio de lucro, constituida por trabajadores dependientes y subordinados que hacen aportes sociales individuales periódicos y ahorran en forma permanente parte de su salario (no mayor del 10%). Con ese fondo común se otorgan préstamos (en las modalidades y requisitos que establezcan sus estatutos) y cubren otras necesidades comunes.

Fuente; elaboración propia

Atributos básicos del emprendimiento

Se hace necesario tomar decisión sobre los siguientes aspectos básicos;

1. Denominación

   Nombre que se le dará a la organización, que no debe ser el de una persona viva, igual al de otra entidad de la misma forma juridica y que no atente contra las buenas costumbres

2. Domicilio

   Lugar en donde la organización efectuará la mayor parte de sus operaciones y, o el sitio en donde funcionará su consejo de administración. En el domicilio será notificada por las autoridades judiciales y administrativas.

3. Ámbito especial

   Espacio geográfico en donde residen sus miembros: local, municipal, departamental, regional, nacional o internacional

4. Objetivos

   Enumeración de las principales actividades productivas y prestación de servicios que se propone cumplir el emprendimiento para satisfacer las necesidades económicas, sociales, culturales y ambientales de sus miembros, y por cuya razón se constituye. Incluye la realización de actividades accesorias a las contempladas en el estatuto, siendo de dudosa legalidad las operaciones que excedan de las autorizadas.

5. Responsabilidad

   Determinación del límite o de la cuantía patrimonial en que los miembros de la organización responderán por las deudas u obligaciones que asuma la misma, La que puede ser limitada a los aportes, o un múltiplo adicional.

6. Capital

   a) Valoración del monto de recursos económicos que se requieren para financiar las actividades de la empresa por lo menos en su fase de inicio y en sus primeros años: gastos de constitución, activos fijos, maquinarias y equipos, materias primas, gastos administrativos,

INDICE GENERAL

remuneraciones a los miembros que aporten si trabajo personal y directo. miembros activos, de miembros meros aportantes de capital, de otras entidades de naturaleza similar, de instituciones privadas de apoyo, de entidades públicas de fomento, de inversores privados, bancos, etc.

b) Apreciación del origen de los recursos y de los porcentajes de cada uno de las siguientes procedencias: de los

7. Destino de beneficios obtenidos

Decisión sobre los siguientes aspectos:

a) Constitución de reserva legal y de fondos colectivos repartibles o irrepartibles (de capitalización, de educación, de protección social,

b) Reparto entre los miembros de forma igualitaria, proporcional a su actividad económica con la organización, o según capital aportado

Miembros (asociados, socios)

Se presentan dos alternativas principales:

1. Personas naturales

   Personas mayores de edad, con un vínculo común con los demás miembros (ser agricultor de determinado rubro, por ejemplo) localizado en cierta zona, aportante de recursos económicos y, o de de la su fuerza de trabajo, que se comprometen a participar con lealtad con los fines de la organización.

2. Personas colectivas

   Los miembros organización son los pequeños grupos informales que actualmente función n y otros que se puedan crear, convertidos en asociaciones civiles (corporaciones), las que los miembros son personas naturales con fuertes vínculos sociales, y en donde ejercen sus derechos y obligaciones.

Estructura organizativa

Diseño básico de la estructura organizativa de la entidad, esto es, de los órganos con que contará la misma, siempre que la ley respectiva así lo permita, arquitectura que debe establecerse en el estatuto. La estructura ordinaria de las organizaciones solidarias es la siguiente:

1. Asamblea

   Órgano deliberante y de mayor jerarquía, integrado por todos los miembros (personas naturales o jurídicas) con igualdad de voto de sus miembros

2. Consejo de administración

   Órgano de dirección de los negocios y de las actividades sociales, formado por miembros electos por la asamblea y, o nominados por los grupos o asociaciones miembros.

3. Consejo o junta de vigilancia

   Organo encargado del control interno y de la defensa de los derechos de los miembros

4. Comités

   Grupos de personas encargadas de las actividades de educación; de la aprobación y seguimiento de los préstamos: de mediación en los conflictos que se produzcan al interior de la entidad y otros que se consideren necesarios

5. Gerencia o coordinación

   Si el volumen de operaciones lo ameritan se puede constituir, como órgano ejecutivo, responsable de las operaciones ordinarias de la organización, actuando bajo la dirección y supervisión del consejo de Administración

Sobre la gobernanza

Se puede entender la gobernanza como el conjunto de mecanismos y de controles, internos y externos, que definen y aseguran el alcance de los objetivos de una entidad, de un modo consistente con el propósito de la misma y garantizando la continuidad de sus principios.

En una entidad solidaria, el gobierno es compartido, existiendo una distribución de competencias y funciones entre los diversos órganos que la conforman.

INDICE GENERAL

Todo ello debe estar claramente establecido en las normas internas, de forma que en el estatuto se dispongan las normas generales de funcionamiento, y en él o en los reglamentos interno los detalles operativos.

Sobre los directivos0

*Lo*s directivos (miembros de los consejos de administración y de vigilancia) son los representantes electos por los miembros y sus mandatarios, por lo que en su actuación están obligados a tratar de cumplir con los intereses de la organización que son los de sus miembros, y no sus propios y personales intereses o los de terceros, y no la mera rentabilidad de los capitales, o el crecimiento por sí mismo.A los directivos les corresponde que la organización ajuste sus operaciones a los principios generales de la forma jurídica adoptada, lo que se denomina su identidad diferencial.

Sobre la gerencia

Lo más aconsejable es que la desempeñen personas de proveniencia y comprobable experiencia en la dirección y/o gobierno de entidades de forma jurídica semejante, con facultades de gestión y de representación legal en asuntos de mera administración y nunca de disposición, materia de reserva exclusiva del consejo de administración. nLa remuneración y demás beneficios sociales, deben estar acordes com la identidad de la empresa, así como con sus condiciones económicas y financieras.

Trabajadores

Hay que tomar en cuenta que pueden ser de dos tipos:

1. En entidades de trabajo asociado, los miembros solo pueden ser personas naturales que prestan su trabajo personal y directo en las operaciones productivas y de servicios de la empresa. No puede tener asalariados, salvo casos de excepción

2. En organizaciones de servicios a los miembros (financieras, de consumo) el trabajo es prestado por asalariados en condición de dependencia de la empresa, regidos por la legislación laboral y de seguridad social nacional.

Operaciones de ahorro y préstamo

Pueden ser:

1. Centralizadas

   Sistema habitual, por el cual la administración central de la entidad recibe la totalidad de los pagos de los préstamos y de los ahorros y aportes de los miembros, el comité de crédito aprueba las solicitudes de préstamos y la administración central hace las erogaciones respectivas. Se exigen garantías personales y reales.

2. Descentralizada

   Pero, se podría diseñar un sistema por el cual, los grupos o asociaciones reciben los ahorros y pagos de los préstamos de sus miembros, se reservan una cantidad de fondos para el otorgamiento inmediato de los prestamos ordinarios a sus miembros, y envían el excedente a la administración central de la empresa, de manera de contar con un buen apalancamiento financiero y que se garantice su adecuado manejo.

   De esta manera, los préstamos ordinarios a los miembros fluyen de manera inmediata, son aprobados por los pares con conocimiento directo de sus condiciones personales y no requieren de garantías reales, ya que los garantizan los grupos en forma colectiva.

Aspectos administrativos

Atender, entre otras, las siguientes cuestiones:

1. La plataforma digital a emplear: (propia, compartida, de terceros)
2. El asesoramiento de quienes tiene la experticia en la materia
3. La capacitación del personal
4. Los sistemas y procedimientos administrativos
5. La educación de sus miembros
6. La revisoría fiscal y los diferentes oficiales de cumplimiento
7. Las auditorías
8. Los seguros
9. Los sistemas de seguridad
10. El apalancamiento financiero

INDICE GENERAL

11. Los impuestos y las contribuciones parafiscales

12. Los reportes a la Autoridad pública de supervisión y control

13. La obtención de beneficios e incentivos públicos

14. El control de riesgos corporativos, legales, los propios de la forma jurídica adoptada y del lavado de activos.

Los aliados

Es un hecho comprobado que las organizaciones solidarias si actúan en forma aislada van irremediablemente al fracaso tanto porque por sus dimensiones reducidas no pueden subsistir en un mercado altamente especulativo, como que tienden a abandonar su identidad y actuar como sus competidores.

En tal virtud, requieren establecer aun antes del inicio de sus operaciones, fuertes y permanentes alianzas con las organizaciones de su misma o semejante forma jurídica, y de ser posible formar parte de grupos empresariales de las mismas,

Contenido

Extinción de la empresa 2549
Disolucion. Oncepto 2550
Tipos de disolución 2552
Procedimiento 2555
Causales de disolución 2556
Disolución Voluntaria 2557
Disolución Por Razon Del Objeto 2558
Causales Económico-Financieras 2560
Reducción del número mínimo de miembros 2565
Causales de tipo social 2567
Disolución por decision de la autoridad 2569

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

67 Disolución

EXTINCIÓN DE LA EMPRESA

Concepto

Para Bataller (2012) por extinción se puede entender cualquier proceso que implique la supresión de la personalidad jurídica de la cooperativa. Se trata, por tanto, de un concepto amplio capaz de albergar todo procedimiento cuyo resultado comprenda el fin de la personalidad jurídica, con independencia de cuál sea el método seguido para la resolución de las relaciones internas y externas de la cooperativa (desvinculación de la cooperativa respecto de terceros y de los socios).

La extinción de la cooperativa se puede hacer mediante liquidación de la entidad, o a través de modificaciones estructurales que no suponen la liquidación (los casos de fusión por absorción y de escisión total (ídem).

Etapas

1. Para la mayor parte de los autores la extinción de la empresa constituye un proceso que consta de dos etapas: la disolución y la liquidación. La disolución coloca de inmediato a la entidad en estado de liquidación; estado que se mantiene durante un cierto tiempo necesario para la realización de una serie de operaciones que rematan con la extinción del ente; si la disolución abre el camino a la liquidación, esta pone fin a su existencia (Botana, 1999).

   Según Vargas (2009) la disolución y la liquidación se presentan unidas por una relación de causa-efecto, en cuanto que disuelta la sociedad se abre el período de liquidación. Ambas forman parte de un proceso que tiene normalmente como consecuencia la extinción de la sociedad.

2. Sin embargo, parece necesario distinguir en tres los conceptos o momentos de la extinción: la disolución, la liquidación y la extinción propiamente dicha (Martínez, 2001).

   a) La disolución puede entenderse como un acto jurídico que constata una causa, prevista en la ley o en el estatuto y que ordinariamente sirve de base y camino a la apertura de un proceso liquidatorio.

b) Por liquidación se ha de entender un conjunto de actos u operaciones conducentes a determinar y percibir los créditos y satisfacer a los acreedores y a fijar la formación de la masa partible entre los miembros.

c) Finalmente, la extinción supone la conclusión de la entidad como contrato y la disgregación del vínculo que liga o une a sus integrantes. En conclusión, la disolución tiende hacia la liquidación y ésta a la extinción.

Por tanto, disolución y extinción no son términos idénticos, es decir, una empresa en disolución no es una empresa extinguida, sino solamente en vías de extinción, extinción que se producirá tras la fase de liquidación (Alonso, 2000).

DISOLUCION. ONCEPTO

Definición

La disolución es el acto que –previa verificación de alguna de las causales previstas en la ley o en el estatuto– abre el proceso liquidatorio conducente a la extinción de la empresa como contrato y como persona jurídica (Althaus, 1974). Es un hecho jurídico que abre el proceso de liquidación, como consecuencia de la realización de los presupuestos previstos en la ley y en el estatuto como causas disolutorias (Sacristán, en Vargas, 2009).

Para Cuesta (2000) la disolución generalmente concluirá con la extinción, agotada la liquidación. Generalmente, puesto que, disuelta la entidad por la ocurrencia de alguna de las causales previstas en la ley, la disolución puede quedar sin efecto mientras no se haya efectuado la liquidación. Pero, además, porque puede dar lugar a la fusión o a la escisión.

La disolución es un régimen de excepción que supone una situación jurídica limitativa de la actividad propia de la entidad, por lo que no puede perpetuarse; no puede mantenerse indefinidamente en el tiempo, si se la ubica como la línea divisoria y punto de partida entre la actividad habitual y los actos liquidatarios que ponen fin a la existencia del ente (ídem).

Sin embargo, en tanto no se active el proceso de liquidación, la empresa seguirá desarrollando su vida legal y su actividad empresarial en iguales condiciones de normalidad que las existentes antes de la situación o fase de disolución, al menos en los supuestos en que la disolución no se produzca de pleno derecho (Botana, 2013).

Fuentes

Es un hecho que en la inmensa mayoría de los casos la legislación sobre cooperativas y en general, sobre economía solidaria no regula la disolución, sino que generalmente remite a la normativa genérica o de derecho común, por lo que se aplica en forma analógica la legislación sobre la disolución de las empresas mercantiles, en particular, de la sociedad anónima.

Ahora bien, con base en el principio de subsistencia de la empresa, la interpretación de su aplicabilidad debe ser hecha con criterio restrictivo. Tal y como dice Cuesta (2000) "Compartimos el criterio que se funda en la perdurabilidad que, analizando los caracteres que la ley específica señala como propios del sistema, surge como consecuencia de estos. En función de este rango, en caso de duda debe estarse por la subsistencia de la cooperativa."

Aunque pareciera ser normal, sólo por vía de excepción se aplican los procedimientos de quiebra y de suspensión de pagos por remisión normativa expresa o por laguna legal especial, o se hace aplicación de la normativa especial de la actividad, por ejemplo, de las instituciones financieras, de seguros, etc.

Órgano

Para algunos la regla general es que la liquidación está a cargo del órgano directivo (salvo previsión expresa en contrario del estatuto y de regímenes específicos según la rama de actividad); así como atenerse a lo dispuesto por la asamblea. En cambio, otros consideran que debe sustituirse el órgano ordinario de administración por un órgano especializado, el liquidatorio.

En principio, las operaciones de liquidación deberían estar a cargo del órgano de administración de la empresa. Pero, si esta se produjo por alguna causal imputable al mismo, como inactividad inexcusable, despilfarro, mala administración, o por conflicto societario grave, la liquidación no podría estar en sus manos, sino a cargo de otros asociados.

Hasta el momento en que los liquidadores asumen sus funciones, el órgano directivo tiene una actuación interina (sigue detentando las funciones gestoras y representativas) y cautelar (puramente defensiva del patrimonio). Las funciones del órgano directivo se limitan al cobro de deudas, a exigir las obligaciones pendientes, finalizar operaciones, revocatoria poderes judiciales.

Efectos

La declaratoria del estado de disolución produce una restricción de la personería jurídica y de la capacidad negocial allí la normal

INDICE GENERAL

existencia de la entidad, que entra en una actividad restringida y limitada a su posterior liquidación (Cuesta, 2000).

En consecuencia, no se puede emprender nuevas operaciones y la actividad debe limitarse a los actos conservatorios; no puede haber admisión ni retiro de miembros. Importa el fin de su vida activa, deteniéndose. Queda cerrada la posibilidad de iniciar nuevas operaciones e incluso concluir las pendientes, salvo que su paralización pueda ocasionar a la cooperativa un perjuicio o quebranto, entendido como pérdida patrimonial y no como pérdida de eventuales ganancias (Esteban y Rodríguez-Moldes, 2001).

Si los liquidadores son diferentes al órgano directivo, nace la obligación para este de hacer entrega material a los liquidadores, de los activos y pasivos, de la totalidad de sus instalaciones, dependencias, depósitos, vehículos, materiales y equipos, servicios, cuentas bancarias, nominas, de los estados financieros y a suministrarles las informaciones que necesiten para el desempeño de sus funciones.

TIPOS DE DISOLUCIÓN

Disolución de pleno derecho

Se produce al vencerse el término de duración predeterminada de la empresa, por lo que –claramente- no procede si la duración de la empresa es indefinida. Al darse la causal disolutiva la empresa entra en liquidación, pero requiere ser aprobada por la voluntad de la mayoría de los miembros, por decisión de asamblea.

Sin embargo, la asamblea puede -antes del vencimiento del plazo- prorrogar la duración de la empresa mediante reforma del estatuto, o también, acordar la fusión o la escisión, siempre que no se haya pagado los aportes a los miembros.

Disolución por causa legítima o causa justa

Cuando se produce cualquiera de las demás causales (más bien presupuestos) de disolución, surge para los administradores la obligación de convocar la asamblea para que acuerde la disolución como consecuencia de la presencia de la causal, o para que adopte otras medidas tendentes a eliminar la presencia de la causa.

La convocatoria debe ser hecha dentro de un plazo determinado en la ley, el que debe ser contado a partir del momento en el cual sea clara e incontestable la presencia de la causal. La asamblea, si fuese el caso, adopta un acuerdo expreso que constate que se ha producido una causal de disolución en un plazo determinado desde su ocurrencia. No obstante, como afirman Esteban y Rodríguez (2001) en la práctica podrá ser difícil, incluso imposible, determinar el momento inicial para el cómputo de ese plazo, como en el caso de paralización de la actividad social.

Ahora bien, si el órgano directivo no convoca la asamblea, parece que los miembros podrían acudir al juez para solicitarle que la convoque para que ella decida al respecto, o solicitarle que el propio juez declare la disolución. Es más, podría suceder que los asociados que insten la convocatoria puedan estar interesados, no en la disolución, sino en que la asamblea adopte algún otro tipo de acuerdo que haga ineficaz la causa de disolución (Esteban y Rodríguez, 2001).

Si los administradores, en un plazo perentorio desde que constatan la existencia de una causal de disolución, no convocan la asamblea para que la acuerde, responderían en forma solidaria de las deudas sociales contraídas con posterioridad a esta situación. Se trata de un supuesto de responsabilidad "ex lege" que deriva de una infracción objetiva –de la regla de conducta impuesta- auténtico deber de convocar- que sólo se actúa cuando sea imputable al agente –los administradores- por haber incurrido en negligencia (Pastor, 2007).

Para Coronado (2001) sería una responsabilidad objetiva o <<cuasi objetiva>>, con inversión de la carga de la prueba, por lo que no habría dificultad en declarar la responsabilidad del administrador (Coronado, 2001)

Cualquier miembro puede pedirle al consejo de administración que convoque la asamblea y si no lo hace en un plazo razonable determinado en la ley, puede solicitarlo al Juez. En el orden del día debe aparecer el asunto, así como las medidas alternativas, si fuese el caso.

Disolución Judicial

Es una forma subsidiaria que representa la garantía última del cumplimiento de un proceso disolutorio, que requiere el incumplimiento por los administradores de su obligación de convocar la asamblea, o cuando ésta no tome decisión o no apruebe los acuerdos necesarios. Puede ejercerlo cualquier interesado que pruebe un interés legítimo.

Los administradores están obligados a convocar la asamblea en caso de que efectivamente se produzca una causa de disolución. Ahora bien, si la asamblea no es convocada, se convoca pero no se llega a celebrar, o el acuerdo adoptado es contrario a la diso-

INDICE GENERAL

lución, entonces surgirá la posibilidad de que cualquier interesado pueda solicitar la disolución judicial (Moya, 2007).

Ahora bien, para solicitarse la disolución judicial es menester esperar que los administradores no hayan convocado la asamblea o que no se celebre la asamblea convocada, pues hasta ese momento no se puede determinar si se ha adoptado el acuerdo de disolución o aquél o aquellos acuerdos que sean necesarios para remover la causa de disolución (fusión, escisión, conversión).

Como señala Bataller (2012) la disolución tiene un marcado carácter subsidiario. Efectivamente, la disolución judicial únicamente procede cuando no se convocara la asamblea o esta no lograra el acuerdo de disolución, siendo irrelevantes las razones del fracaso de la asamblea. Por tanto, solo cabe interponer la demanda cuando no se haya acordado la disolución por la asamblea.

Disolución voluntaria

Los miembros pueden decidir no querer continuar con la empresa, en cuyo caso, así lo pueden decidir por medio de un acuerdo de la asamblea aprobado por mayoría calificada, el que tiene carácter constitutivo de la disolución.

Señala Vargas (2009) que la disolución por acuerdo de la asamblea puede ser útil como mecanismo de expresión del agotamiento del proyecto societario, y como técnica de evitación de la aparición de causa de disolución cuando se adopta el acuerdo de disolución para evitar situaciones de conflicto entre los socios, antes de que estas no tengan solución, o para evitar supuestos de inactividad, y disolver la sociedad sin necesidad de esperar a que transcurra el lapso legal.

Interesante resulta la alternativa prevista en la normativa de Portugal al acuerdo de disolución adoptado por la asamblea. A pesar del acuerdo y sin importar el número de votos en contra, la disolución no tendrá lugar si, al menos tres miembros se declaran dispuestos a asegurar la permanencia de la cooperativa. Llegado el caso cabe pensar que al menos esta solución, sí se considerará justa causa para causar baja de la cooperativa y en cualquier caso, dado que la cooperativa va a continuar, tampoco tendrán porqué causar baja quienes votaron a favor de la disolución.

La medida fortalece claramente la sobrevivencia de la cooperativa frente al deseo mayoritario de disolverla y premia a los que deciden dar continuidad a esta, que podrán hacer uso del patrimonio común generado por la cooperativa hasta el momento, deducido el capital social que deba restituirse a los miembros cesantes (Fajardo, 2016).

PROCEDIMIENTO

La disolución sigue normalmente el siguiente camino:

Iniciativa

1. La iniciativa procede normalmente de los propios miembros de la empresa. Se discute si se trata de un derecho individual de cada uno de ellos o si más bien se está en presencia de un derecho de ejercicio colectivo, en cuyo caso se requiere de un determinado porcentaje de miembros de la asamblea para promoverla.

2. En cuanto a los terceros, debería demostrarse que tengan legitimación como partes del proceso, esto es, deben comprobar que tienen "derechos e intereses legítimos y directos" en la empresa. La ley de cooperativas de Valencia (2023) otorga a los acreedores sociales un mes para comparecer en defensa de sus derechos.

3. Pueden tener legitimación para promover la disolución la Autoridad de aplicación, la autoridad de fomento o la autoridad de la actividad a la que dedique la empresa.

4. Sostiene Cuesta (2000) que no existe excusa para que los organismos de contralor no conozcan, oportunamente, los casos en que existen estados de disolución, y en consecuencia adopten las medidas pertinentes conducentes a un adecuado impulso de la liquidación en protección de los intereses de los asociados, de terceros y del propio Estado. Pues, precisamente, esa es una de las principales funciones del control público sobre las empresas del sector solidario.

5. En efecto, en el caso de Costa Rica, en virtud de la naturaleza de las funciones que el legislador le ha encomendado a la Autoridad de aplicación, resulta razonable que se le otorgue la posibilidad de solicitar la disolución y participar en la liquidación de una cooperativa, aunque los socios no lo hubieren solicitado (Briones y Li, 2013).

6. El juez, el Ministerio Público en su caso, el Registro, todos ellos, de oficio, mediante Resolución, pueden impulsar la disolución, siempre que ello esté expresamente previsto en la ley, al igual que los organismos de integración del sector,

INDICE GENERAL

si así estuviese previsto en la ley, como entes responsables del buen funcionamiento de todos sus componentes.

Acuerdo

La asamblea, por acuerdo adoptado por mayoría simple o calificada bien sea de los miembros de la empresa o de los asistentes, aprueba la disolución de la empresa, acuerdo que normalmente debe ser objeto de inscripción en el Registro respectivo y ser objeto de publicación legal.

Como la empresa mantiene su personería jurídica, se puede considerar que la asamblea debe seguir funcionando, aunque sus decisiones deberán orientarse a la liquidación de la sociedad, salvo el acuerdo de reactivación.

CAUSALES DE DISOLUCIÓN

Las causales son las razones o causas por las que se produce la extinción o cese definitivo de la actividad de la empresa solidaria; aquellos hechos, actos o situaciones a los que la ley dota de efectos disolutorios.

Las causales de disolución pueden ser obligatorias o de pleno derecho, que se producen por la mera ocurrencia de la causa que puede tener origen legal o estatutario, o voluntarias, cuando además de la ocurrencia de la causa disolutoria, se requiere de un acuerdo de la asamblea.

Ahora bien, el principio de autonomía de la voluntad permite que el estatuto, ya sea originariamente, ya en una modificación posterior, pueda prever otros supuestos de disolución no previstos por la ley, u operar sobre las causas previstas en la ley, ya sea combinándolas (por ejemplo, la no conclusión de una operación concreta en un plazo determinado) ya sea facilitándolas, por ejemplo, acortando el plazo de paralización o de inactividad (Esteban y Rodríguez, 2001).

Sin embargo, según Coronado (2010) la doctrina no admite que el estatuto pueda dificultar o excluir el juego de las causas previstas legalmente, ya sea exigiendo la concurrencia de dos o más causas de las establecidas, o excluyendo alguna de las causas legales, o exigiendo mayores requisitos que los legales para el juego de una causa determinada.

Si concurre alguna de las causas previstas en la ley, la disolución será inevitable -no sólo posible- en el sentido de potestativa, sino obligatoria y sin perjuicio de que, al margen de ella, la ley reconozca a cada ente en concreto la posibilidad de prever otras causas de disolución distintas de las enumeradas (Alonso, 2000). Aunque, hay quienes opinan que la disolución sólo puede producirse por las causas taxativamente determinadas por la ley.

DISOLUCIÓN VOLUNTARIA

Naturaleza

El acuerdo de la asamblea con la mayoría indicada constituye un acto jurídico expresivo de su soberanía y de formación de la voluntad social; órgano que tiene competencia exclusiva y excluyente para acordar la disolución de la entidad, incluso antes de transcurrir el plazo de duración que eventualmente estuviera fijado en el estatuto (Botana, 1999).

El acuerdo de los socios –dice Bataller (2012)- como causa de disolución obedece a la base negocial que tiene toda cooperativa: si el acuerdo de los socios da vida a la cooperativa (*Associatio*), una decisión social en sentido opuesto *(dissociatio)* es también causa de disolución. El acuerdo es a la vez causa y formalidad de la disolución, añade Botana (2013).

La decisión de la asamblea puede basarse en hechos concretos que aconsejan la disolución y aun sin la existencia de ellos, por el mero deseo de la mayoría de los miembros, ya que la decisión social en sí misma es la que produce la disolución, por lo que no será necesario que concurra nada más, no se exige justificación.

El acuerdo de disolución debe ser adoptado por mayoría de votos de los miembros presentes en la asamblea. Aunque la mayoría pude ser absoluta, lo normal es un quórum y una mayoría calificada, justificado por la amplitud o la trascendencia de la decisión. Por ello, dice Cuesta (2000) es inocuo toda disposición estatutaria que refleje la indisolubilidad de la cooperativa mientras exista cierto número de asociados dispuestos a continuar sus operaciones. Ello no impedirá la plena validez de la disolución, si ha sido resuelta por la aludida mayoría especial.

En caso de instituciones financieras solidarias, para que proceda la disolución voluntaria normalmente es necesario demostrar que cuentan con los activos suficientes para repagar a sus depositantes y demás acreedores.

Condiciones

1. De no ser adoptado el acuerdo por la asamblea, no cabe solicitud para la adopción del acuerdo por la autoridad judicial o la administrativa y tampoco cabe la delegación en el órgano de administración para la adopción del acuerdo de disolución.

INDICE GENERAL

2. Cabe adoptar el acuerdo en cualquier tiempo, aunque la cooperativa se hubiese constituido por plazo determinado o para un emprendimiento concreto, y no si hubiesen concluido. Y tiene lugar en la fecha de la asamblea que acordó la disolución. Es, por tanto, un acuerdo constitutivo, siendo la inscripción en el registro un acto meramente declarativo (Bataller, 2012)

3. Su especial modo de actuar reside precisamente en su inmediatez, por lo que resultaría carente de sentido someter esta causal al procedimiento disolutorio pues la causa de disolución es un acuerdo social en sí mismo; ni el concederle a la cooperativa la oportunidad de remover la causa de disolución, porque al adoptar el acuerdo disolutorio está manifestando expresamente su voluntad contraria a continuar desarrollando el objeto social (ídem).

4. No cabe limitación estatutaria a la disolución voluntaria, porque la voluntad y los intereses sociales siempre deben primar sobre los particulares de los miembros, de modo que no parece lícito establecer límites estatutarios a la disolución, cuando la misma pueda ser necesaria o incluso provechoso para la cooperativa. Además, una norma estatutaria limitativa afectaría a los futuros miembros que nada pactaron al respecto.

5. La doctrina no admite que el estatuto pueda dificultar o excluir el juego de las causas previstas legalmente, ya sea exigiendo la concurrencia de dos o más causas de las establecidas, o excluyendo alguna de las causas legales, o exigiendo mayores requisitos que los legales para el juego de una causa determinada.

6. Quien arriesgue capital en la constitución de una cooperativa con la finalidad de realizar un emprendimiento concreto, por ejemplo, la construcción de dos promociones de viviendas en dos lotes) deberá establecer cautelas, tales como cláusulas penales, que le puedan asegurar ante un acuerdo mayoritario desfavorable a la continuación de la cooperativa. Podría ser mediante clausulas en el estatuto en la que se prevea la adjudicación a los aportantes de los mismos bienes por ellos aportados como parte de su cuota de liquidación, o el reforzamiento de mayorías para la adopción del acuerdo de disolución.

DISOLUCIÓN POR RAZON DEL OBJETO

Por incumplimiento de los principos cooperativos o solidarios

El Código Cooperativo de Portugal contempla como causal de disolución compulsiva, la decisión judicial tramitada en juzgado, que verifique que la cooperativa no respeta en su funcionamiento los principios cooperativos, que utiliza sistemáticamente medios ilícitos para la consecución de su objeto, o que recurre a la forma de cooperativa para alcanzar indebidamente beneficios legales.

En Ecuador, La Ley Reformatoria de 2023, prevé la disolución forzosa por vía administrativa por la no aplicación de los principios de la economía popular y solidaria, consagrados en la Ley o la práctica de conductas que hagan presumir su existencia, exclusivamente, con fines de beneficiarse de los privilegios otorgados a estas organizaciones, así como la reincidencia en la inobservancia de los valores, principios y características de la economía popular y solidaria;

Por la realización del objeto social

Por haber cumplido el objeto sin que se hubiese ampliado o renovado, lo que supone el cumplimiento total de la actividad de la empresa, su consumación o conclusión (Esteban y Rodríguez, 2001).

Ahora bien, generalmente resulta complicado precisar si efectivamente ha concluido o no la actividad que constituye el objeto social, por lo difícil que es precisar el contenido del objeto, sobre todo cuando se trate de actividades que no se centran en la realización de un negocio único o de un objeto perfectamente acotado por sus características intrínsecas (actividades delimitadas espacialmente), Bataller (2012).

De manera que cuando la elasticidad y la complejidad del objeto social enturbian o dificultan el acotamiento de éste con un mínimo grado de precisión, el criterio para resolver si y en qué momento se produce la realización, conclusión o finalización del objeto, no puede ser otro que atender al conjunto de las circunstancias concurrentes en el caso, así como a la cordura y sensatez de los administradores y, en su caso, del Juez (Botana, 2013).

Para Coronado (2010) la causal se refiere a supuestos en que la actividad pretendida es la de un objeto muy concreto, o cuando el objeto social consiste en una actividad transitoria como la construcción de un edificio, para cuyo supuesto, el estatuto previene la disolución, una vez cumplido. De no contenerlo el estatuto, la empresa no quedará disuelta pudiendo ejercitar otras actividades. En tal caso, los actos y negocios que celebren los representantes de la empresa que escapan al objeto social y que son extraños al mismo, exceden las facultades de los administradores.

INDICE GENERAL

Esta causal, como señala Bataller (ídem) no opera en las cooperativas cuyo objeto sea una actividad susceptible de prolongarse indefinidamente en el tiempo, o cuando se trate de actividades que difícilmente pueden ser concluidas (intercambio de un producto, por ejemplo).

Igualmente, en una cooperativa de objeto múltiple, cuando simplemente concluya alguna o algunas de las diversas actividades, continuando otras. No obstante –continúa el autor- si se admite la posibilidad de un objeto principal y otros complementarios, sería suficiente el agotamiento del objeto principal.

Por la imposibilidad de cumplir el objeto

Se refiere a que la imposibilidad no sea efecto de haberse cumplido el objeto social, sino la causa de que éste no pueda cumplirse. La Imposibilidad puede ser absoluta, definitiva y originaria o sobrevenida.

Algunos sostienen que la imposibilidad sea manifiesta, y otros no. En todo caso, la imposibilidad ha de ser clara (notoria) y persistente (duradera) e insuperable o definitiva, esto es, que excluya las dificultades transitorias, por lo que los meros obstáculos temporales no son suficientes para configurar la causal.

Bataller (2012) considera que se trata de un motivo disolutorio en el que encajan múltiples supuestos tanto de orden externo (obstáculos naturales o impedimentos de carácter técnico como interno; de hecho (ausencia de materia prima) o de derecho (caducidad de la concesión, por ejemplo).

Algunos añaden como causal disolutoria el cambio total de objeto, aunque parece que más bien se trata de un supuesto de conversión.

El código de Mutualidades de Portugal (2018) prevé la disolución por decisión judicial cuando su fin se ha ahotado o se haya tornado imposible, y cuando su finalidad real efectivamente perseguida, no coincida con el fin expresado en el acto constitutivo o en el estatuto.

CAUSALES ECONÓMICO-FINANCIERAS

Por infracapitalización sobrevenida

Entendida como imposibilidad de conseguir el objeto. Ahora bien, cuando se establece como causa de disolución de la empresa la imposibilidad manifiesta de conseguir el fin social, la infracapitalización podría considerarse como una manifestación de la imposibilidad de conseguir el fin social. Sin embargo, Vicent (en Coronado, 2001) estima que no es una causal de disolución porque la cooperativa siempre cuenta con la entrega de bienes o de trabajo de sus socios. Pero, se objeta, que procedería si los socios no lo hacen en un plazo razonable.

Por la situación económica de la empresa

Con base en el principio de conservación de la empresa, para que se produzca la causal de disolución se requiere que la situación económica de la entidad sea de real gravedad que no sea posible la cobertura de las acreencias, ni posible de forma alguna su recuperación, todo lo que debe estar documentado debidamente en el Balance.

Es una causal que engloba dos parecidos, aunque realmente diversos supuestos:

1. El primero, la crisis: cuando el valor de mercado de los activos de la empresa disminuye considerablemente en relación con el valor de sus obligaciones, de modo tal que el valor de mercado de su patrimonio sea negativo. En tal caso, la empresa ni siquiera será capaz de cancelar todas sus deudas en la fecha fijada (Martin, 1999).

2. El segundo, la insolvencia: Se produce la insolvencia en aquellos supuestos en que la capacidad para atender las obligaciones de pago ha decrecido hasta el nivel de que con su activo es imposible satisfacer su pasivo, de manera provisional o definitiva (Irákulis, 1999); que no tenga la capacidad necesaria para continuar operando, o que la seguridad de sus ahorrantes, afiliados u otros acreedores esté en riesgo.

   Siguiendo a Vargas (2009) hay que tomar un criterio dinámico del balance constitutivo de insolvencia (no solo el elemento estático de confrontación numérica entre activo y pasivo) que se produce cuando, si analizando la rentabilidad de la empresa, financiación y expectativas de evolución futura de la misma, el deudor no puede recuperarse de la situación de crisis económica.

   Habrá que comprobarse si la sociedad puede hacer frente a sus obligaciones exigibles, ya que aun teniendo un balance de situación con un pasivo mayor que el activo, la cooperativa puede tener mecanismos suficientes para seguir cumpliendo sus obligaciones, por ejemplo, por la existencia de reservas ocultas, activos minusvalorados, o acudiendo al crédito externo.

INDICE GENERAL

Périus (2001) señala que esta es la causa más común que lleva a las cooperativas a la disolución, que las deja sin condiciones de ofrecer la prestación de servicios. A los insolventes sólo les queda el camino de la liquidación, lo que genera una grave injusticia en relación con las sociedades mercantiles que, en idénticas situaciones pueden invocar el concordato preventivo como forma de negociación con los acreedores, en búsqueda de la superación de insolvencia. No obstante, algunas legislaciones admiten el concurso preventivo para las cooperativas y aun para las mutuales.

La suspensión de pagos es la situación del comerciante, individual o social, cuyo activo no es inferior al pasivo; pero que, por los vencimientos, no puede hacer frente a sus obligaciones con puntualidad (Cabanellas). En tal caso, el Juez puede dictar ciertas medidas, como ordenar nombrar interventores y que el comerciante posponga los pagos que debe efectuar –salvo los indispensables: alimentos, impuestos, pago de salarios y actos conservatorios del activo- .

Se discute sobre su aplicación a las empresas solidarias, dado que –en principio- es una medida aplicable a los comerciantes.

Señala Reyes (2010) que las tendencias financieras contemporáneas dan mucha importancia al flujo de caja de la empresa, lo que justifica medidas tan drásticas como la liquidación de la sociedad, debido a la imposibilidad de pagar las obligaciones en la medida que estas se hagan exigibles.

Sin embargo, el criterio general es que la suspensión de pagos no es causa de disolución, al no tratarse de una situación de insolvencia real, sino de simple falta de liquidez (Esteban y Rodríguez, 2001).

Por reducción o pérdida del capital

La pérdida del capital es causal de disolución siempre que produzca la disminución del capital por debajo de la cantidad determinada en la ley, si es que existe, o por pérdida del capital, cuando la reducción o la pérdida hayan tocado la totalidad del capital

Esa reducción de capital por debajo de los límites debe producirse de forma constante, esto es, por un período determinado por la ley o el estatuto (seis meses, por ejemplo) y no que se trate de una disminución instantánea o temporal, superable a mediano término. Es aconsejable ampliar el término (por ejemplo, hasta 18 meses) para facilitar el saneamiento patrimonial de una sociedad afectada por crisis financiera (Reyes, 2010).

Ahora bien, es necesario que el lapso se agote completamente para que se produzca la causal de disolución. Lo determinante, en todo caso, es que la situación de pérdida de capital tenga visos de ser permanente, y no una mera coyuntura transitoria que pueda ser superada.

El porcentaje de pérdidas de capital que produzca la causal de disolución puede estar determinada en la ley; puede consistir en la pérdida de la totalidad del capital o quedar a juicio de la Autoridad de aplicación o del juez, siempre que no hubiere habido la reposición por parte de los miembros en el lapso establecido.

La reposición por parte de los miembros en ese lapso, o la reposición con las reservas indivisibles en este orden: facultativas, indivisibles, legal (Bonfante, 1999) haría desaparecer la causa de disolución siempre que los miembros repongan las reservas en un tiempo prudencial.

También se produciría mediante la reducción estatutaria del capital, en el caso en que fuere procedente, o si la situación revierte por sí misma, porque desaparezca

la situación de pérdidas, porque sencillamente, como dice Bataller (2012) no habrá causal de disolución.

Si las pérdidas pueden quedar cubiertas por la reducción del capital hasta su total cobertura, la empresa puede evitar la disolución con la reforma del estatuto que así lo acuerde. Si por el contrario, las pérdidas no pueden ser saneadas por la reducción del capital social por ser este insuficiente, o la asamblea simplemente no deseara acordar la reducción, habrá que liquidar la empresa (Gomeza, 2001).

En torno a cuando debe considerarse que existen las pérdidas como causal de disolución, observa Sacristán (2006) que en la doctrina se distinguen dos posiciones fundamentales: una que se refiere a la aprobación de las cuentas anuales en las que se reflejan las pérdidas, y otra, con la que está de acuerdo que entiende que la causa de disolución existe a partir del momento en que los administradores conocen o deben conocer la situación de perdidas con independencia de que se reflejen en un balance aprobado por la asamblea.

INDICE GENERAL

Por reducción del capital mínimo estatutario

Por ser de origen estatutario y solo en caso que existiese, el capital social mínimo de la empresa no es inmutable, ya que cabe su mutación en más o en menos a través del mecanismo de modificación del estatuto. De manera que la reducción del capital por debajo del mínimo estatutario no sería causal de disolución ya que –en dicho caso- bastaría con una reforma del estatuto disminuyéndolo y, con ello, enervar la causal de disolución.

Por ello, Botana (2013) estima que la cuestión se ha de considerar sólo patrimonialmente (descapitalización) en el ámbito contable y financiero, por lo que la causa de disolución residiría en que, de acuerdo con los datos contables, el capital social entendido como patrimonio de la empresa, no alcanza el importe de la cifra que como tal figura en el estatuto en concepto de capital social mínimo.

Por la cesión total de cartera

En el caso de las cooperativas de seguros, cuando proceda a ceder la totalidad de los contratos de seguros en curso, lo que, en todo caso, debe ser autorizado por la Autoridad pública de control de la actividad aseguradora.

Por trasvasamiento societario

El trasvasamiento consiste en la desaparición fáctica de un sujeto de derecho colectivo que es "abandonado a su propia suerte", y cuyas actividades comerciales son "continuadas" por una tercera sociedad, constituida e integrada por personas vinculadas con la primera, y que por lo general, aunque no necesariamente, desarrollan su objeto social en el mismo local o establecimiento de la primera, utilizando para ello todo o parte de su activo y personal (Nissen, 2000). Pero (dice Moirano, 2009) este es un supuesto del derecho mercantil, difícilmente aplicable a las organizaciones de la economía social.

Sin embargo, en el sector solidario se observa una tendencia a practicar el trasvasamiento cuando el patrimonio social se ha incrementado notablemente por la revaluación de los activos, y los miembros desean beneficiarse personalmente de ellos, lo que muchas veces se prohíbe en razón del carácter irrepartible de los fondos colectivos.

El trasvasamiento produce una confusión de patrimonio mediante su traspaso a otra entidad en fraude: la creación de una empresa "fachada" cuyo objeto es permitir a otra empresa continuar la realización de sus actividades, estando confundidos los patrimonios de ambas, y haciéndose las contrataciones bajo la apariencia de dos sociedades distintas, cuando en realidad solo existía una sociedad. En estos casos, el juez ha extendido a la empresa fachada la extinción de la otra (Corte de Casación francesa, 15-01-1991 en Bonnard, 2000).

El mismo autor lo considera como ficción de sociedad, siendo una aplicación de la simulación que consiste en crear una falsa apariencia (la sociedad ficticia) a fin de disimular la actividad real de otra sociedad.

De igual forma, señala Merino (1999) se da trasvasamiento cuando se tenga constancia de que se producen alzamientos de bienes con el único objeto de perjudicar (al organismo destinatario) de cara a la adjudicación del haber social en el ulterior proceso de liquidación. Es conocida, por ejemplo, la práctica existente de constituir sociedades limitadas al objeto, de forma previa a la liquidación, de pasar todos los activos y pasivos de una cooperativa, por ejemplo, a la nueva sociedad mercantil.

Transmisión patrimonial

Si se transmiten a diversas personas y por separado la totalidad de los elementos que conforman una empresa, se pierde la integralidad o la "*unitariedad*" del patrimonio social de la misma y el efecto necesario tendría que ser su desaparición.

REDUCCIÓN DEL NÚMERO MÍNIMO DE MIEMBROS

Concepto

La reducción del número de miembros por debajo del mínimo legal constituye una causal de disolución que procedería de manera inmediata al hecho mismo de la reducción. Sin embargo, es conveniente que se reconozca determinado lapso durante el cual el número de miembros se encuentre por debajo del legal, por si la reducción resulta de corta duración; ello no comporte la extinción de la entidad.

Esta causal no genera *per se* la disolución de la cooperativa, y requiere del acuerdo de la asamblea (o la decisión judicial o administrativa sustitutoria), por lo que no opera automáticamente (Bataller, 2012).

El lapso de reducción puede estar indeterminado, con lo que cabría la aplicación del derecho común, o puede ser que se haga remisión a normas de carácter reglamentario o a las normas internas. Normalmente está determinado: un año, seis meses. En

INDICE GENERAL

tal caso, se podría esperar el vencimiento del lapso, por lo que podría haber durante este una empresa unipersonal, ya que –se entiende- el lapso sería concedido en beneficio de los miembros.

Un caso especial sería aquel en que la entidad establezca un número máximo de miembros y se exceda ese número máximo, en cuyo caso, habría que considerarse si existe un plazo, o si la causal procede de manera inmediata. Es el caso de las cooperativas pequeñas que al alcanzar el número superior de miembros debe convertirse en cooperativa regular.

Ahora bien, si el estatuto establece un número mínimo de miembros mayor al mínimo legal establecido o un número máximo de miembros, la infracción de estos límites estatutarios no afecta la existencia del ente, sino la eficacia jurídica de la posición de los asociados. Se trata –en cambio- de una infracción que producirá consecuencias únicamente en relación con la responsabilidad de los miembros de los órganos de dirección de la cooperativa (Gómez, 1999).

Una variante prevista en las mutuales de Portugal es la disolución por fallecimiento o desaparición de todos los asociados, que se consume a los 30 días de un aviso publicado por el Ministerio Publico, considerando la asociación extinta.

La cooperativa unipersonal sobrevenida (Coronado, 2001)

*L*a reducción el número mínimo de miembros permite, incluso, que por el tiempo previsto en la ley pueda haber empresas solidarias de una persona, salvo disposición expresa en contrario, de manera tal que la personalidad jurídica de la cooperativa, independiente de la del socio único parece incuestionable por el propio pronunciamiento legal, al menos durante el plazo indicado por la ley

La cuestión más importante reside en la determinación de la responsabilidad del socio único por los contratos que la cooperativa realice con terceros, para lo cual debe diferenciarse entre las operaciones ordinarias y las operaciones con terceros; en las primeras, por tratarse normalmente de operaciones con el propio socio hay un evidente problema de auto-contratación que impone la responsabilidad del socio ante la sociedad por las ventajas que haya obtenido en perjuicio de ésta por la celebración de contratos con ella; esta responsabilidad se acentúa y podrá ser exigible por terceros, pues es evidente que el socio único estará en situación (o tentación) de aumentar la descapitalización de la sociedad excluyendo los posibles excedentes mediante el aumento ficticio de los precios.

CAUSALES DE TIPO SOCIAL

Por la paralización de los órganos sociales

Para que se produzca esta causal generalmente se requiere la concurrencia de dos extremos:

Uno: la paralización de los órganos sociales que produzca haga imposible el funcionamiento de la empresa durante un plazo determinado por la ley o indeterminado, aunque determinable. Se trata, como señala Botana (2013) de supuestos de bloqueo tenaz y persistente del funcionamiento del órgano; pero, además, cabe integrar en él cualesquiera otras situaciones que dificulten, entorpezcan o impidan un funcionamiento normal y mínimamente ágil y eficiente del órgano. Incluso, la paralización de la actividad social o de los órganos puede deberse, también, a la simple paralización de facto, por desidia o por desinterés.

No se trata de simples entorpecimientos, sino la permanente y continuada imposibilidad de toma de decisiones por la asamblea: la no posibilidad de adoptar acuerdos por las encontradas e irreconciliables posiciones de los asistentes que impidan alcanzar las mayorías exigidas por la ley y, o el estatuto. Añade Vargas (2009) que la paralización de los órganos sociales se produce de forma definitiva cuando no pueden tomarse acuerdos por haber empate en las votaciones.

El plazo de inactividad ha de ser continuado, sin interrupciones que, en caso de producirse, iniciarán un nuevo plazo. De acuerdo a una jurisprudencia española (STS, 15-06-2010, en Bataller (2012) la disolución no debe esperar a la completa paralización de los órganos sociales con carácter definitivo e insuperable, sino autorizar la disolución tras la mera constatación de la existencia de un conflicto corporativo, por solicitud de interesado, debidamente documentada con el libro de actas del órgano paralizado.

Ahora bien, para Esteban y Rodríguez (2001) la única inactividad que de verdad paraliza a las entidades es la de la asamblea, ya que esta siempre tiene la posibilidad de nombrar otro consejo rector y otros interventores, aunque no hay que desconocer que la paralización del consejo podrá ser causa de paralización de la asamblea, ya que esta debe ser convocada por aquel, sin perjuicio de la convocatoria judicial instada por los asociados.

Precisa Coronado (2001 que si la asamblea no es capaz de terminar con las dificultades operativas del órgano de administración, habrá que estimar que la paralización afecta en realidad, a aquella.

INDICE GENERAL

Dos: además, es necesario que la paralización no esté apoyada en una causa justificada, ponderada a la luz de las circunstancias de cada caso, como cuando se deba a catástrofes, desordenes públicos y, en general, a hechos o situaciones no controlables por los miembros del órgano respectivo.

*La falta de realizar actos cooperativos o de actividad cooperativizada (*Bataller, 2012)

Se trata de una especificidad de la inactividad que puede ser constatable: la cooperativa no realiza actividad cooperativizada, no practica actos cooperativos mutuales o solidarios, independientemente del motivo al que se deba ello.

La doctrina exige que para ser causa de disolución se deben reunir tres requisitos:

1. Que se encuentre paralizada la actividad cooperativizada (no cumplimiento de las prestaciones debidas a los miembros, o –lo que es lo mismo- que no se produzcan actos cooperativos del objeto social: no se reciban productos, no se suministre bienes, no se otorguen ayudas económicas a los miembros, entre otros).

   Aquí entran tanto los supuestos de cooperativa completamente inactiva, como el de cooperativa que incumpla su fin social y se limite a especular con su patrimonio, o que explote y desarrolle cualquier otra actividad que no sean actos cooperativos.

2. Que trascurra determinado tiempo de paralización establecido en la ley, por ejemplo, de dos años. Ahora bien, para que sea relevante la inactividad ha de comprender todas las actividades, y la reanudación simplemente temporal u ocasional de algunas de las actividades del objeto obligaría a comenzar de nuevo el cómputo del plazo. Sin embargo, la paralización debe referirse a la actividad externa de la entidad, por lo que el hecho de realizar asamblea en que –incluso- de adopten acuerdos, no determina la inexistencia de la causal, ni la paralización del cómputo.

3. Que la paralización sea "sin causa justificada", por lo que se debe permitir a la empresa demostrar –sobre todo en sede judicial- que la ausencia de actividad reside en una causa cuya desaparición permitirá el normal desenvolvimiento del objeto social.

   Las causas justificativas de la inactividad, señala Botana (2013) pueden ser muy variadas: carencia de materias primas, catástrofes naturales, suspensión o expiración de concesiones administrativas, procesos judiciales, todo ello a la visa de las circunstancias concurrentes en cada caso.

   Más que justificar las razones de la paralización, debe probarse que la ausencia de actividad puede ser removida. En tal sentido, parece necesario incluir una norma –como la hace el derecho español- que prevea el congelamiento o suspensión de las actividades del ente durante un lapso determinado en caso de circunstancias que lo ameriten, que impida la concurrencia de la causal de disolución por inactividad y que pudiere proceder mediante solicitud debidamente motivada, presentada a la Autoridad competente.

Conflicto asociativo

La persistencia de un conflicto grave entre los miembros que comprometa gravemente los intereses sociales y que paralice el funcionamiento de la empresa podría ser una causal de disolución por inactividad social, lo que –en todo caso- debe ser probado (Pascual, 1998).

Señala Bataller (2012) que la praxis demuestra que el conflicto intracooperativo desemboca en la paralización de todos los órganos sociales. Ahora bien, en una cooperativa, aunque la asamblea esté bloqueada, puede desarrollar durante un cierto tiempo su actividad, con ciertas dificultades, pero sin obstáculos insuperables.

Sin embargo, si el colapso se presenta en el órgano que tiene encomendada la gestión y representación de la cooperativa como el caso de una cooperativa con el órgano de administración totalmente paralizado que pueda llegar a desembocar en una situación concursal, por no efectuar pagos a terceros aun siendo completamente solvente.

Por desaparición o inexistencia de una categoría determinada de miembros.

Por ejemplo, por la no presencia de sujetos minusválidos en una cooperativa social, o de socios de la clase laboral en una sociedad laboral, por debajo del porcentaje exigido por la ley.

DISOLUCIÓN POR DECISION DE LA AUTORIDAD

Por decisión de la Autoridad pública

En los casos en que la ley lo autorice, se produce como causal de disolución la decisión de la entidad estatal de adscripción de

INDICE GENERAL

la empresa –si fuere el caso- o de la Autoridad de aplicación por descalificación administrativa, o de la autoridad de fomento o de la autoridad de la actividad, por pérdida de la autorización para desarrollar determinada actividad que constituye el objeto social, por ejemplo, revocatoria de la autorización para operar seguros o bancos.

Igualmente, en el caso de la Ley de Marcas de España que establece la disolución de pleno derecho para aquellas sociedades sobre las que haya sentencia por violación del derecho de marca que impusiera el cambio de la denominación social, si esta decisión social no es adoptada en el plazo de un año, mediante cancelación registral por parte del Registrador respectivo (Bataller 2012).

El *vencimiento del término de la intervención*

Al expirar el plazo legal de la intervención legal de la empresa solidaria por parte de la Autoridad administrativa, sin haberse regularizado el funcionamiento de la empresa, o sin haber cesado las causas que la motivaron, cuando la empresa entra en fase disolutiva por decisión administrativa, si así está previsto en la ley.

Mala gestión

Por grave y reiterada deficiencia en la gestión y que haya sido imposible regularizar la situación mediante medidas previas.

Por no entregar los estados financieros en un plazo determinado.

La Casación italiana, en sentencia del 08/06/010 (en Cotronei, 2002) determinó que el transcurso de dos años sin el depósito del balance disuelve de derecho la cooperativa de vivienda, extingue su personería jurídica y hace a todos los asociados ilimitadamente responsables por las obligaciones sociales en curso y por aquellas que sean el efecto consecuente de eventuales nuevas operaciones, estableciendo una automática transformación de la cooperativa en sociedad en nombre colectivo.

Violación de prohibiciones de ley

Por violación de las prohibiciones a que pueda estar sometida la empresa, siempre que la decisión respectiva la haya adoptado el órgano directivo

Por *causa de utilidad pública o interés social* que afecten total o parcialmente las tierras propiedad de los miembros de la cooperativa (Ley de Cuba 2002).

Por disposición legal sobrevenida que por la cual deba procederse a la disolución de la empresa.

Tal sería el caso que una nueva ley prohibiera a las cooperativas realizar determinada actividad, por lo cual la cooperativa que venía desarrollando dicha actividad como objeto principal y, o único y no lo modifique por vía de reforma del estatuto, incurre en causal de disolución por decaimiento.

Por quiebra de la empresa

La quiebra es un procedimiento judicial iniciado a petición propia o de los acreedores, en que se priva a una entidad en estado de insolvencia de la facultad de administrar y disponer de su patrimonio, facultad que se atribuye a los síndicos (designados por el juez o por la junta de los acreedores) quienes, además, deben realizar el activo y repartir el importe entre sus acreedores en proporción a sus créditos.

Es sostenida por una parte de la doctrina la no quiebra de las cooperativas, mutuales y demás empresas asociativas por el carácter no mercantil que pacíficamente es atribuido al sector. Sin embargo, si se acepta el carácter de empresas que en realidad revisten, nada obstaría a la aplicación de los procedimientos del concurso y de la quiebra.

Si la ley (excepcionalmente) así lo permite, la declaración judicial de quiebra no provocaría automáticamente la disolución, sino que la misma debe ser acordada por la asamblea y, en tal caso, la liquidación de la empresa se apartaría de la legislación del sector, y se regiría por la normativa especial en la materia.

Disolución judicial.

La disolución judicial requiere como presupuesto la constatación del incumplimiento por los administradores de su obligación de convocar la asamblea, o por la ausencia de una manifestación de voluntad. Es un instrumento subsidiario, garantía última del cumplimiento de un proceso disolutorio para hacer prevalecer la seguridad del tráfico sobre la voluntad social, a la que sustituye por el contenido de una resolución judicial que declara la disolución de la sociedad que ésta no ha sabido o querido realizar (Vargas, 2009).

Tal sería el caso de la empresa irregular, cuando otorgada el acta constitutiva se vence el plazo para su inscripción en el Registro correspondiente, en cuyo caso cualquier miembro puede instar su disolución ante la autoridad judicial (Botana, 2013).

INDICE GENERAL

Por contravención legal o estatutaria

Esto es, por incurrir en una falta legal o del estatuto de gravedad suficiente como para justificar la liquidación de la empresa, por decisión judicial.

OTRAS CAUSALES

Estatutarias

Cualesquiera otras causales que los miembros acuerden establecer en el estatuto, siempre que no sean contrarias a los principios cooperativos o solidarios (por ejemplo, acordar la disolución por decisión de una sola persona) o que dejen el futuro de la empresa al servicio sólo o principalmente de los intereses particulares de quienes la consideran como una especie de fundo de su personal propiedad, aunque serán válidas las cláusulas que formulen con mayor severidad las previsiones legales (Vargas, 2009 y Botana 2013).

Observa Botana (2013) que ha de descartarse la posibilidad que el estatuto establezca causas disolutorias que operen de pleno derecho, exigiéndose –en todo caso- el correspondiente acuerdo de la asamblea o, en su caso, la resolución judicial, la que es obligada e insustituible observancia.

Con relación al plazo de duración de la empresa

Aun cuando -en forma general- las cooperativas y las mutuales tienen plazo indefinido o no determinado, y si la ley lo permite, el estatuto puede establecer un plazo de duración, a cuyo término expira la empresa. Este motivo disolutorio es de carácter voluntario, ya que es la voluntad social la que lo incluye en el estatuto.

El cumplimiento del término establecido en el estatuto es un hecho jurídico que genera efectos jurídicos disolutivos de pleno derecho (*ipso iure)*; transcurrido el plazo de duración fijado se produce automáticamente y de hecho, instantáneo, la disolución del ente (Botana, 1999). Esto es, en rigor técnico, la disolución por transcurso del plazo de duración fijado estatutariamente, debe conceptuarse más que como causa de disolutoria, como causa de apertura de la liquidación (Botana, 2013).

Para Coronado (2001) el cumplimiento del plazo tiene eficacia constitutiva propia; se apoya en un hecho jurídico, cual es el mero transcurso del plazo fijado en el estatuto; actúa de modo automático: no exige acuerdo social y tiene eficacia respecto de los miembros y de terceros por su constancia en el estatuto y su publicación registral, una vez eficaz la disolución, no procede la reactivación de la cooperativa. La causa de disolución se genera, si antes del vencimiento del término no se produce un acuerdo expreso de la asamblea de renovar o de prorrogar la duración de la entidad. Es de notar que no es admisible la prórroga tácita. Si el acuerdo no antecede al vencimiento, se considera irreversible la disolución.

Ahora bien, si llegado término de duración de la entidad no se quiere disolverla, bastaría con proceder a una modificación del estatuto para evitar la disolución (Alonso, 2000) mediante un acuerdo de prórroga presentado al Registro antes del vencimiento del plazo determinado en el estatuto, aunque la inscripción se haga después.

Adicionalmente, puede darse una causal de disolución por reducción del término. Se trata de una causal *ope-legis* por lo que se hace necesario un acuerdo expreso del órgano deliberante que reforma el estatuto en el sentido de reducir la duración inicial de la empresa y su publicación, al efecto de preservar los derechos de los miembros (minoritarios o inasistentes) y de los derechos e intereses de terceros.

Por el cumplimiento de una condición resolutoria

Sobre todo en las cooperativas que pretenden ser concesionarias de servicios públicos, en el acto constitutivo puede haberse establecido que al cumplirse una determinada condición, si fuere el caso, por ejemplo, no obtener la concesión o los permisos administrativos requeridos para desarrollar la actividad objeto de la empresa, la misma deberá entrar en disolución. En tal caso, los miembros podrían modificar el estatuto incorporando otro objeto, con lo cual la empresa se reconvertía.

Por efecto de transformaciones

La fusión, la incorporación o la escisión de la empresa son causales de disolución, siempre que la transformación comporte su disolución. De tal manera que tales acuerdos constituyen también causas dotadas por sí mismas de eficacia disolutiva, lógicamente para las entidades que se extinguen. Así, la fusión produce la disolución cuando es por unión y lo mismo, en el caso de las entidades incorporadas. En el caso de la escisión, se produce la disolución del ente en el caso de que fuere total (Esteban y Rodríguez, 2001).

Sin embargo, no se suele considerar la fusión, la incorporación y la escisión entre las causas de disolución porque las mismas provocan directamente la extinción de la entidad -sin liquidación

INDICE GENERAL

del patrimonio- que pasa a integrarse, también directamente, en el de la sociedad resultante de la fusión o en el absorbente, o a repartirse entre las resultantes de la escisión (ídem).

La conversión no es causa de disolución puesto que no se extingue la personalidad jurídica de la empresa, la que continúa existiendo, aunque bajo una nueva forma.

Por extinción de la empresa "madre"

En el caso de empresas solidarias cerradas o de empresa, esto es, aquellas en las que todos sus miembros son empleados de una empresa, grupo de empresas o entidad pública, y ésta se extingue por cualquier causa (quiebra, liquidación, etc.) desaparece el vínculo común de la empresa solidaria, lo que origina su disolución, salvo que los miembros puedan ser acogidos por otra empresa solidaria. Es el caso de los fondos de empleados de Colombia y las cajas de ahorro de Venezuela, o de las cooperativas cerradas.

Contenido

Crisis empresarial 2577
El principio de la preservación de la empresa 2579
Medidas previas a la liquidación 2580
Salvataje 2582
El "Cramdown" 2584
Reactivación 2585
Medidas judiciales 2588
La ley de Ley de Insolvencia Empresarial de Colombia 2589
El concurso de acreedores 2591
Efectos de la declaración de concurso 2593
Aplicación del concurso a las empresas solidarias 2595

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

68 Recuperación de Empresas Solidarias

CRISIS EMPRESARIAL

Las empresas solidarias –como cualquier empresa- pueden pasar por dificultades de diverso orden que las sitúan en estado de crisis que pone en entredicho su continuidad e, incluso, que las colocan en situación de disolución, por lo que es conveniente intentar medidas de recuperación.

Lucena (2007) distingue entre recuperación de empresas y de establecimientos. Generalmente lo que se toma en una entidad productiva en crisis o cerrada es el establecimiento. A veces se toma el establecimiento y a veces se toman las empresas, porque es un establecimiento cuya expresión física está en ese solo sitio y en ese solo sitio está todo.

La empresa es más que el establecimiento. La empresa puede concentrarse en un solo lugar, en el espacio donde se hace la manufactura, pero este no es el espacio donde se liquida el producto como terminado, no es el espacio donde se convierte el producto en dinero. El espacio donde se convierte es el de la red de distribución, la estructura de distribución, entonces si se toma el establecimiento manufacturero no se toma la empresa, la empresa realmente implica la red de distribución.

Las principales situaciones de crisis empresarial (económicas o financieras) son:

La insolvencia

Adaptado de Estecche (2013)

La insolvencia, o estado de insolvencia, puede ser definida partiendo de su concepción en el diccionario de la Lengua Española de la Real Academia:

> *"falta de solvencia, incapacidad de pagar una deuda".*

La doctrina la define como el desequilibrio patrimonial entre el activo realizable y el pasivo exigible. En otras palabras, la insolvencia se reconoce como la situación fáctica real en que el deudor no se encuentra en condiciones de pagar sus deudas y sus bienes no son suficientes para solventar el pasivo.

<< INDICE GENERAL

Partiendo de la base de que la insolvencia es la incapacidad para pagar las deudas, podemos distinguir entre:

1. La insolvencia técnica o provisional

   Tiene lugar cuando no se dispone de efectivo suficiente para pagar las deudas en un momento determinado, aunque el activo sea superior al pasivo (deudas). Se trata de una situación de falta de liquidez. Se produce en caso de sobreseimiento general en el pago corriente de obligaciones, la existencia de embargos por ejecuciones pendientes, incumplimiento generalizado de pago de obligaciones tributarias, de pago de cuotas de la Seguridad Social o de pago de salarios e indemnizaciones y demás retribuciones derivadas de las relaciones de trabajo.

2. La insolvencia patrimonial

   Se produce cuando el valor de los activos es inferior al de los pasivos y por tanto el patrimonio neto es negativo. En el ámbito solidario, es lo que algunos denominan como cooperativa "fracasada" que se produce cuando concurren en ella una situación de patrimonio neto negativo (cuando la totalidad de sus obligaciones es superior a la totalidad de sus obligaciones) concomitante con una circunstancia de insolvencia (cuando la *ratio* de liquidez sea inferior a la unidad (Seguí-Mas, 2012).

Cesación de pagos (Forzati y Rodríguez, 2008)

En la actualidad, la doctrina y la jurisprudencia son coincidentes en definir a la cesación de pagos como el estado de impotencia para satisfacer, con medios regulares -esto es, a través de bienes realizables y con disponibilidad de crédito- (disponibilidades normales o activos corrientes), las obligaciones inmediatamente exigibles (exigibilidades o pasivos corrientes).

El verdadero estado de cesación de pagos se caracteriza por las notas de generalidad y permanencia:

1. La primera se refiere a la extensión patrimonial, no se relaciona con el número de incumplimientos, que es indiferente, sino la afectación de toda la situación económica del deudor como una verdadera impotencia patrimonial.

2. La segunda se refiere a la extensión temporal, ya que, si bien la cesación de pagos no es, necesariamente, un estado perpetuo del patrimonio, tampoco es una situación pasajera. La prolongación en el tiempo permite distinguir al verdadero estado de cesación de pagos de las situaciones de mera iliquidez, indisponibilidad circunstancial de fondos, desequilibrios financieros transitorios.

EL PRINCIPIO DE LA PRESERVACIÓN DE LA EMPRESA

Adaptado de Coelho De Lima (2018)

El cierre de una cooperativa significa la rescisión del contrato de trabajo de centenas de millares de personas, que muchas veces no reciben ajuste rescisorio, sin hablar del desempleo indirecto; significa también la interrupción de la producción generando perjuicios a los cooperados y a toda una cadena de suministradores relacionados; significa, así mismo, la reducción de los tributos en perjuicio de cuño social para toda una comunidad relacionada con la actividad de la cooperativa.

En algunos casos, la comunidad local es tan dependiente de las actividades de la cooperativa, que significa en último análisis, la bancarrota de la ciudad y hasta de una región, que muchas veces dependen exclusivamente de la riqueza generada por la cooperativa.

El valor básico prestigiado es el de la conservación de la actividad (y no del empresario, del establecimiento o de una sociedad) en virtud de la inmensa gama de intereses que trascienden a los dueños del negocio y gravitan en torno de la continuidad de éste, así como los intereses de los empleados en cuanto a sus puestos de trabajo, de los consumidores en relación con los bienes y servicios que necesitan, del Fisco y otros.

La recuperación judicial tiene por objetivo viabilizar la superación de la situación de crisis económico-financiera del deudor, a fin de permitir el mantenimiento de la fuente productora, del empleo de los trabajadores y de los intereses de los acreedores, promoviendo así, la preservación de la empresa, su función social y el estímulo de la actividad económica.

Además, el principio de preservación de la empresa no es incompatible con el reconocimiento y la reparación de los daños sociales, pero debe ser un importante parámetro para la identificación, el tratamiento y la cuantificación de tales daños.

En todo régimen de insolvencia el fin primordial es sanear la empresa, mantener su actividad y los puestos de trabajo liquidando el pasivo. La empresa se convierte en protagonista, separándola de la actividad del empresario o propietario, llegando a per-

INDICE GENERAL

mitirse la continuidad de la misma y no del empresario, dando la posibilidad a terceros, incluso a los mismos trabajadores de mantener su explotación a través de otras formas jurídicas.

Bajo estos aspectos, al entrar en juego el interés general y social de la empresa a la que se le ha conferido un altísimo valor económico-social, llegando a considerarse como factor de producción de bienes y servicios, generador de empleo (relaciones laborales) y tributos, todo lo que contribuye al desarrollo de los pueblos, mejorando la calidad de vida y a la paz social...el fenómeno empresa, queda vinculado con el "interés general".

En consecuencia, focalizando ese interés social insertado en el régimen de insolvencia, el sistema debe abarcar tanto procedimientos de recuperación como procedimientos de liquidación, tanto para personas naturales como para personas jurídicas.

MEDIDAS PREVIAS A LA LIQUIDACIÓN

Adaptado de Bergel, en: Candelario y Rodríguez (1998)

De acuerdo con el principio general de conservación de la empresa, es posible arbitrar diversas medidas que eviten el cierre de empresas solidarias en situaciones de crisis.

Concepto

Las medidas previas son las providencias o acciones que pueden adoptarse y que tienden a evitar la liquidación de empresas solidarias en dificultades, cuando se den ciertas condiciones -en ciertos modos controlables y previsibles- siempre que fuere posible objetivamente su recuperación, permanencia o continuación. Son medidas anteriores o precedentes a la disolución.

La conservación o continuación de la empresa busca la conservación de los puestos de trabajo de los trabajadores y satisfacer los intereses y los derechos de los acreedores sociales.

Plantean los autores que "La continuación de las actividades de una empresa en crisis está justificada sólo en el supuesto de dificultades coyunturales, mediando razonable expectativa para que su producción tenga un mercado suficiente para alcanzar, en un tiempo razonable, la economicidad de la gestión. No siendo ello así, carece de razonabilidad y justicia el mantenimiento de actividades productivas a expensas de los acreedores y, cuando se la financia con fondos públicos, de la comunidad toda".

Se trata de medidas que pueden adoptarse para enfrentar la situación de empresas con dificultades económicas, más allá de las tradicionales, como son los préstamos bancarios o hipotecas; contratos de leasing; asociación de cuentas en participación; factoraje; fusión o escisión, o, inclusive, arreglos extrajudiciales.

Principales medidas previas

1. Recuperación

   La recuperación de la empresa comprende: (Uriola, 1988).

   a) Un período de observación durante el cual hay la continuación de la actividad de la empresa y la presentación de un informe de su situación.

   b) Con base en el contenido del informe se decide si procede o no un de plan de recuperación. El plan puede prever la continuación del desarrollo de la actividad de la empresa, la que puede ser remodelada, gracias a una moratoria impuesta a los acreedores.

   c) Puede acordarse la cesión de actividades, la que tiene por fin asegurar el mantenimiento de actividades susceptibles de explotación autónoma, la que puede ser total o parcial

2. Recapitalización por parte de los miembros.

   Sin embargo, para algunos autores de procedencia mercantil, la decisión no tiene carácter obligatorio para el miembro ya que es discrecional para él y su negativa no puede entenderse como abuso de minoría. En caso que grupo de miembros se nieguen al aumento, el juez podría designar un mandatario que vote en lugar de la minoría conforme al interés social (Rizzo, 1999).

   En todo caso el miembro de la empresa que no esté de acuerdo con la recapitalización tiene el recurso de retirarse en ejercicio del derecho de receso que generalmente se otorga.

3. La Intervención de la empresa

   Bien sea por decisión de la Autoridad pública o el cumplimiento de exigencias administrativas, lo que se aconseja en casos de simple cesación de la actividad ajena a un eventual fiasco empresarial; o incluso en casos de incumplimiento de la normativa reguladora en un sector (como el bancario) que por su interés estratégico desaconseje retirar la auto-

INDICE GENERAL

rización para el desempeño de la actividad, dado el problemático resultado que ello depararía (Gomero, 1996).

4. Cesión

   Cesión de la empresa, de bienes individualizados (materiales o inmuebles inútiles) o de ramas de actividad, esto es, de un conjunto de elementos de la explotación que formen una o varias ramas completas y autónomas de actividad, tales como una fábrica, un departamento o un sector de actividades deficitarias (ídem).

Otras medidas

1. Concordato:

   Consiste en la reducción o modificación de las deudas de la empresa, pudiendo limitarse a una simple moratoria.

2. Reconstitución empresarial

   Que opera mediante la constitución por parte de los acreedores de empresas destinadas a asumir la explotación del total o de algunas de las actividades de la deudora.

3. Reestructuración financiera.

Se produce por la adopción por los acreedores de medidas de modificación del pasivo o del capital.

4. Gestión controlada por una nueva administración designada por los acreedores.

5. Intervención judicial que se manifiesta en la exclusión del deudor de la administración de sus negocios y la designación de un administrador judicial.

6. Farías (2003) propone en casos de concursos preventivos o de quiebras, la constitución de un Fideicomiso de Gestión a los efectos de administrar la entidad, tratando de sanearla y reactivarla bajo la conducción del juez concursal, integrado por profesionales de reconocida solvencia intelectual y plenos conocimientos de la materia.

SALVATAJE

Adaptado de Telese (2006)

Concepto

El salvataje es una medida de continuación de la empresa en casos de situación de insolvencia, de una situación económica difícil, de falta de liquidez o de dificultades para cumplir compromisos, siempre que haya una objetiva viabilidad económica y posibilidad de su recuperabilidad financiera.

El salvataje puede darse antes de la adopción del acuerdo de disolución, por lo que se diferencia de la reactivación, que se produce una vez acordada la disolución.

Esta figura pretende evitar la disolución de un patrimonio que puede ser económicamente viable, que se ha insolventado por causas que haya su origen en su administración, para evitar el cierre de la fuente de trabajo, la desaparición de un sujeto con capacidad contributiva, afianzar la circulación del crédito y en general tratar de evitar la rotura del tejido social.

Para que opere el salvataje debe haber viabilidad económica en el sentido que la empresa pueda cumplir con el conjunto de sus obligaciones de manera regular. En cambio, un patrimonio es económicamente inviable cuando los recursos que el mismo genera no son suficientes para afrontar los costos y gastos que la actividad demanda, y se trataría de una situación de declaración de quiebra.

Aplicación al sector solidario

En el derecho mercantil, los acreedores y aun terceros pueden adquirir las acciones de una empresa en cesación de pagos, bien sea para continuar su explotación o cerrarla, y generalmente no se requiere de un plan al respecto. En cambio, la aplicación del salvataje al sector solidario consiste en la adquisición de la empresa por parte de los trabajadores quienes se convierten en propietarios-trabajadores de la misma, o por parte de una entidad solidaria (de primer o segundo grado) siempre que la empresa quede bajo sujeción a tutela por parte de organismos de integración del sector, previo el pago del valor del capital.

El autor propone que en la reforma de la ley de concursos se considere la posibilidad que los trabajadores (acreedores o no: como terceros interesados) puedan ser considerados agrupados bajo la forma de una cooperativa de trabajo que deberá constituirse para el supuesto de que el activo del concursado le sea adjudicado.

La decisión de reactivación corresponde a la asamblea mediante acuerdo adoptado por mayoría calificada, asentado en acta que debería ser registrada y publicada, con el derecho de los acree-

INDICE GENERAL

dores de oponerse, en las mismas condiciones y con los mismos efectos de la fusión (Ley de cooperativas de Murcia, de 2006).

EL "CRAMDOWN"

Adaptado de Rezzónico y Karen (2014)

Concepto

El "Cramdown" es un sistema de salvataje o de salvamiento de una empresa en crisis, que consiste en una propuesta de acuerdo preventivo por parte de un tercero quien, en caso de obtener la conformidad de los acreedores, adquiere la empresa concursada.

Implica la sustitución del empresario cesante que en subsidio de su fracaso en la obtención del acuerdo es sustituido por otro empresario que se supone en mejor situación para la continuación de la actividad de la empresa.

Se trata de un mecanismo de transmisión total de patrimonio de una empresa que se encuentre en situación de concurso, a otras personas. Posibilita que otras personas (que no sean la concursada) adquieran -forzadamente si es preciso- el capital social de una empresa, como consecuencia de haber logrado antes inexcusablemente una solución acordada con los acreedores de la concursada.

Lo que intenta el "Cramdown" es evitar la necesidad de liquidar la empresa a los efectos de cancelar el pasivo concurrente; de él se hará cargo la concursada en los términos del acuerdo logrado por el tercero ganador, a cambio de lo cual éste sustituye a los primitivos socios de aquélla, adquiriendo la totalidad de las cuotas o acciones que integran el capital social, sin perjuicio del precio que eventualmente debe pagarles por la transferencia.

Existen en el procedimiento dos etapas perfectamente diferenciadas: la primera, es la solución concordataria del pasivo quirografario con los acreedores; la segunda será la negociación con los viejos socios.

Para que ésta tenga lugar, es preciso hacer una estimación del posible valor del capital social que, si es positivo, debe reducírselo. Una vez determinado el capital social, el oferente del Cramdown puede: a) ofrecer pagar el 100% a los socios, caso en el cual la transferencia del capital social es irresistible; b) ofrecer pagarles un importe menor (cualquiera fuera el porcentaje, sin mínimo alguno). Esto implica formular una propuesta de acuerdo a los viejos socios.

El "Cramdown" en el sector solidario

Esta institución propia del derecho mercantil podría ser empleada en el caso de una empresa solidaria que se encuentre en situación de iliquidez y en proceso de concurso, por el cual otra empresa solidaria adquiere la totalidad del patrimonio de la empresa en crisis.

Se presentan dos situaciones:

1. Empresa recuperada por los trabajadores

   Si la empresa adjudicante fuese de naturaleza civil o mercantil y la adjudicataria una cooperativa de trabajo que se constituye con los trabajadores de la misma empresa, la traslación accionaria no opera automáticamente porque la empresa muta de naturaleza. Si bien existe una continuidad negocial y la cooperativa debe cumplir los compromisos asumidos en el acuerdo logrado, su funcionamiento debe adecuarse a las disposiciones de la legislación cooperativa.

2. El "Cramdown" cooperativo

   Si la empresa en concurso es de naturaleza solidaria, otra empresa solidaria del tipo que fuese, podría adquirirla por la vía del Cramdown pagando el precio pautado, pasando el patrimonio de aquella al de la adjudicataria.

REACTIVACIÓN

Concepto

Por reactivación se entiende la posibilidad de que la empresa solidaria que se encuentre incursa en una causal de disolución no obligatoria, acuerde continuar su existencia normal. El caso es que la subsistencia de la personería jurídica de la empresa a lo largo del período de liquidación fundamenta que, a pesar de estar disuelta, recupere el ejercicio de sus actividades del objeto social en condiciones idénticas o similares a las precedentes -nunca para empresas insalvables. La reactivación, pues, no es sino el retorno o vuelta de la empresa al ejercicio de su actividad ordinaria, desapareciendo la finalidad liquidatoria (Botana, 2013).

Como señala Bataller (2012) la reactivación es un acuerdo de la asamblea que finaliza con la liquidación, sin que la disolución sea declarada ineficaz, por lo que las operaciones realizadas durante la fase de liquidación habrán sido válidas. Este acuerdo adoptado por la asamblea mientras subsista la personalidad ju-

INDICE GENERAL

rídica permite a la cooperativa continuar desarrollando el objeto social; la cooperativa reactivada regresa a desarrollar su objeto social puesto que es la misma.

Implica la interrupción del proceso de liquidación (mediante anulación del acuerdo de disolución por otro nuevo que permita reactivar la empresa) y la vuelta de la entidad a su actividad habitual. Se trata de cambiar la decisión tomada, al efecto de que la cooperativa disuelta y en liquidación pueda retornar a su vida activa (Alonso, 2000).

La reactivación presupone la desaparición de la causa que motivó la disolución, lo que se hace por medio de un acuerdo de la asamblea o de una reforma del estatuto, si fuese el caso, la que –a su vez- hace desaparecer la causal, o que la misma pierda su eficacia. Por tanto, no será procedente cuando no fuere posible hacer desaparecer la causal, por ejemplo, si ya fue ejecutada la fusión o la escisión.

Señala Eizaguirre (en Ávila, 2009) que la reactivación es extensiva a cualquier supuesto de disolución, ya que producida esta, aunque sea de forma automática o de pleno derecho, el efecto disolutorio no es distinto de los demás supuestos. Y que sólo la deficiente comprensión de la naturaleza jurídica de la disolución, unida a la confusión creada en torno a la eficacia de la disolución por transcurso del término, explican las reticencias de la doctrina dominante en admitir la reactivación.

En contra, Bataller (2012) señala que en casos de fusión y escisión total no es posible la reactivación porque la cooperativa ya se ha extinguido dado que las mismas producen *ipso iure* la disolución y la extinción de la cooperativa. Y la cooperativa únicamente puede retornar a la vida activa *durante* la liquidación.

En igual sentido, para Botana (2013) se han de excluir los supuestos de disolución fundados en causas disolutorias de pleno derecho, como serían el cumplimiento del plazo de duración sin previa reforma del estatuto que acuerde su extensión, ya que la expiración de este plazo genera de forma fatal e irrevocable la disolución; en caso de resolución judicial firme, o a consecuencia de la descalificación administrativa o cancelación del registro.

Requisitos

Para que la reactivación proceda es menester que se cumplan los siguientes requisitos:

1. La desaparición o cese de la causa de disolución, lo que es un presupuesto de la reactivación. En unos casos, será posible como consecuencia de la intervención de la asamblea, si adopta un acuerdo tendente a la eliminación de la causa. Y en otros, simplemente por su desaparición, pero sin que sea necesario un acuerdo de la asamblea para eliminar la causa (Vargas, 2009).

2. La existencia de un acuerdo de asamblea que sustituya la causa por la cual se procedió anteriormente a la disolución y, si fuere el caso, modificación de las normas internas: aumento de capital, modificación del objeto, aumento (prórroga) de la duración de la entidad. Se discute si una vez verificada una causal de disolución, la deliberación con la cual se evita la prosecución de la liquidación debe ser tomada con el voto unánime de los miembros o con la mayoría de ellos. Los primeros sustentan su posición en que con la causal de disolución el asociado adquiere un derecho a la cuota individual de liquidación, y que tal derecho es indisponible por la asamblea. Los que sustentan el criterio de la mayoría afirman que se adquiere el derecho a la cuota sólo después de la aprobación del balance final de liquidación (Lazzareschi, 2000).

3. Que no se haya iniciado el reintegro de las aportaciones sociales. "Se considera que una vez restituidas todas o parte de las aportaciones sociales ya no se dan las condiciones para volver a la vida social anterior a la disolución, al faltar todo o parte del patrimonio social" (Estaban y Rodríguez, 2001).

4. Legalización del acta de asamblea que acordó la reactivación, en un plazo previsto, cuyo otorgamiento corresponde a los liquidadores, o, si la asamblea de reactivación designó nuevos directivos cesando los liquidadores, debe corresponder al presidente del órgano directivo y, en su caso, inscripción registral o aprobación de la autoridad de aplicación o de la actividad, del juez, etc.

Efectos

La declaratoria de reactivación de la empresa extingue el proceso de su disolución; abre el derecho de receso de los miembros no conformes con la reactivación; y, dado que el acuerdo de reactivación puede repercutir en los intereses de los acreedores de la empresa disuelta, debería otorgárseles el poder oponerse al acuerdo de reactivación en las mismas condiciones y con los mismos efectos establecidos para los casos de fusión (Botana, 1999).

INDICE GENERAL

MEDIDAS JUDICIALES

Las medidas judiciales de recuperación de empresas propias del derecho mercantil, deberían ser aplicadas, también, a las empresas solidarias en cuanto son consideradas empresas, aunque de diferente naturaleza. Las medidas judiciales tradicionales son la suspensión de pagos y el concurso de acreedores, que pueden ser consideradas por algunas legislaciones como medias diferentes, aunque las más recientes han suprimido tal diferencia. Además, existen otras medidas judiciales de carácter preventivo.

Declaración de suspensión de pagos (Irákulis, 1999)

Es el procedimiento concursal reservado a los empresarios que se hallan en situación de no poder atender al pago corriente de sus obligaciones. Mediante este procedimiento -bajo el control de la autoridad judicial- se pretende lograr un acuerdo (vinculante para la totalidad de los acreedores, aunque adoptado por mayoría) que permita al deudor la recuperación de su solvencia.

Se produce cuando es imposible para la empresa hacer frente al pasivo exigible (este comprende todas las deudas vencidas y cuyo pago puede ser efectivamente reclamado por el deudor) con su activo disponible (que comprende todas las sumas con las que la empresa puede disponer de inmediato, su liquidez) y no puede ser confundida con la insolvencia del deudor. En efecto, una persona es insolvente cuando su pasivo es superior a su activo. Ella puede no estar en cesación de pagos, sea porque sus deudas no son aún exigibles, sea porque se beneficia de un crédito para hacerles frente (Bonnard, 2000).

Tiene por objeto evitar que un empresario (en el caso, una empresa solidária) cuyo patrimonio puede considerarse suficiente para cubrir las deudas y obligaciones que lo gravan, se vea abocado, por falta transitoria de liquidez o en estado de auténtica insolvencia del patrimonio social para satisfacer el pasivo, a una liquidación precipitada o a la quiebra.

La Administración y reorganización por Intervención Judicial

La ley de salvaguarda de empresas en dificultades de Francia, de 2005, aplicable también a las cooperativas, prevé diversas medidas para evitar el cierre de empresas que, sin haber llegado a la cesación de pagos, presentan dificultades graves (financieras, económicas, sociales, jurídicas o ambientales) no superables por sí mismas. El instituto es un instrumento de saneamiento de las empresas, para enfrentar situaciones de crisis económicas y/o financieras que se dictaminen como superables.

Se trata de la adopción, bajo tutela judicial, de medidas de prevención que pueden ser: designación de un revisor, la administración provisional, el procedimiento de conciliación con los deudores, diseño y ejecución de un plan de salvaguarda, etc. (Prete, 2007).

En términos generales se pretende ofrecer a las empresas una forma de eludir los efectos nefastos de una posible quiebra con lo cual no son solo desapoderados de sus bienes los empresarios, sino que sus efectos se extienden a despidos de trabajadores, desatender y abandonar a los clientes y se revocan contratos de alquiler de inmuebles y equipos (Burgos y Durán, 2014).

LA LEY DE LEY DE INSOLVENCIA EMPRESARIAL DE COLOMBIA

Ley 1116 de 2006

1. Objetivo de la ley

   La Ley establece los lineamientos y parámetros para que las empresas o personas naturales puedan acogerse a la misma por medio de acciones como el proceso de reorganización y el proceso de liquidación judicial.

   Al hablar del proceso de reorganización se hace referencia a la preservación de la empresa y la normalización de las relaciones comerciales y financieras. **Esto se** lleva a cabo mediante la reestructuración operacional, administrativa y de activos o pasivos. El proceso de reorganización pretende a través de un acuerdo, preservar empresas viables y normalizar sus relaciones comerciales y crediticias, mediante su reestructuración operacional, administrativa, de activos o pasivos.

2. Sujetos

   Las personas naturales y jurídicas (empresas nacionales o sucursales de sociedades extranjeras) que realicen actividades comerciales en el país, que se encuentren en una emergencia económica o déficit financiero, donde no puedan pagarles a sus acreedores las deudas, pueden reorganizar los planes de pagos para evitar procesos ejecutivos en contra o sanciones.

   Se excluyen las entidades vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria que desarrollen actividades financieras, de ahorro y crédito

INDICE GENERAL

3. Supuestos

El proceso de reorganización empresarial procede en los dos casos siguientes:

a) Cesación de pagos

El deudor estará amparado cuando incumpla con el pago por más de 90 días de dos o más obligaciones a favor de dos o más acreedores, o cuando tenga en su contra dos o más procesos ejecutivos por dos o más acreedores para el pago de sus obligaciones respecto a su actividad comercial.

b) Incapacidad de pago inminente**.**

El deudor estará amparado cuando acredite la existencia de circunstancias en el respectivo mercado o al interior de su organización o estructura que afecten o puedan afectar, gravemente, el cumplimiento de sus obligaciones con un vencimiento igual o inferior a un año. Este procedimiento no aplica para personas naturales, solo será para empresas

4. Intervinientes

a) El juez del concurso que es el Juez Civil del Circuito judicial

b) La Superintendencia de Sociedades, de oficio

c) El deudor

d) Los acreedores insatisfechos

5. Principales facultades del juez

a) Solicitar u obtener, en la forma que estime conveniente, la información que requiera para la adecuada orientación del proceso de insolvencia.

b) Ordenar las medidas pertinentes a proteger, custodiar y recuperar los bienes que integran el activo patrimonial del deudor, incluyendo la revocatoria de los actos y/o contratos efectuados en perjuicio de los acreedores

c) Reconocer y graduar las acreencias objeto del proceso de insolvencia

d) Ordenar la remoción de los administradores y del revisor fiscal

e) En general, tendrá atribuciones suficientes para dirigir el proceso y lograr que se cumplan las finalidades del mismo.

EL CONCURSO DE ACREEDORES

Este epígrafe *se basa en Vargas (2010) y Suso Vidal, 2013)*

Concepto

El concurso de acreedores (instituto de Derecho Mercantil) es un procedimiento judicial que puede tener lugar cuando una empresa no puede hacer frente a los pagos pendientes y otras deudas, y se recurre a la justicia para poner orden en la situación y pagar las deudas.

El concurso es una medida que precede a la desaparición de la empresa en dos situaciones de riesgo:

1. Una situación es el fracaso económico

Se produce cuando los ingresos son inferiores a los gastos operativos, por tanto, la empresa es incapaz de generar de forma recurrente rentabilidad por medio de su actividad principal. De no corregirse las pérdidas acumuladas irán minorando el neto patrimonial (activos menos pasivos) hasta hacerlo desaparecer e incluso puede llegar a ser negativo, llevando a la imposibilidad de asumir los compromisos financieros.

2. El fracaso financiero

Que se refiere a la dificultad de la empresa para atender a sus obligaciones de pago. Se distingue del anterior en que el origen no es problema de rentabilidad sino una inadecuada planificación financiera u otras circunstancias que incidan en la financiación de la empresa.

Objeto

La finalidad del concurso es la conservación del conjunto patrimonial del deudor, incorporando incluso sistemas preventivos o de alerta temprana, destacando los convenios extrajudiciales, la desjudicialización de los concursos, entre otros.

INDICE GENERAL

El objeto del concurso es organizar las finanzas del concursado para conseguir que el mayor número de acreedores cobren lo máximo posible. Observa Pastor (2013) que la finalidad del procedimiento concursal es la satisfacción de los acreedores, pero no por ello la Ley Concursal es ajena a las ventajas que tanto para los acreedores como para el resto de intereses afectados por la crisis pueden derivarse de la conservación de la estructura empresarial.

> En este procedimiento se protege más a los débiles, como los trabajadores, y se posterga a aquellos que han tenido influencia en la mala situación económica o que puedan beneficiarse del concurso, por ejemplo, administradores de la sociedad o personas relacionadas con el concursado.

Juez competente

La competencia para declarar y tramitar el concurso corresponde al juez de lo mercantil en cuyo territorio tenga la empresa el centro de sus intereses principales. Por centro de los intereses principales se presume que se halla en el lugar del domicilio social. A estos efectos será ineficaz el cambio de domicilio efectuado inmediatamente antes de la solicitud del concurso.

Solicitud del concurso

En el concurso voluntario (cuando la solicitud es presentada por la propia empresa) la competencia para decidir la solicitud corresponde al órgano directivo o de liquidación, salvo que la ley y, o el estatuto lo atribuya a la asamblea, lo cual es explicable por tratarse de un acto excepcional y extraordinario. La solicitud debe acompañarse los estados financieros del ejercicio anterior y cualquier otro soporte contable (libros obligatorios y otros libros, documentos y registros relativos a los aspectos patrimoniales de su actividad empresarial).

Legitimación

1. Facultativa

   La convocatoria de un concurso de acreedores puede hacerse por la persona insolvente (el deudor) la que, en el caso, debe justificar su estado de insolvencia inminente, esto es, que la empresa prevea que no podrá cumplir puntual y regularmente sus obligaciones.

2. Obligatoria

   Cuando se advierta una insolvencia actual, es decir, cuando la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones exigibles. Se produce a solicitud de la empresa o de alguno de sus afectados (acreedor). En este caso, la administración de la empresa pasa a manos del concurso de acreedores.

Desistimiento

Ahora bien, en caso de que el órgano directivo o liquidador procediera a solicitar autónomamente el concurso sin el beneplácito de la asamblea, pudiera exigirse responsabilidad a quienes lo hicieron, o que la asamblea desautorice la petición realizada ante la instancia judicial pertinente. En tal caso, debería producirse un acto procesal de desistimiento o renuncia de la empresa al concurso. Y el Juez, antes de resolver tal pretensión, tendría que oír previamente a los acreedores.

EFECTOS DE LA DECLARACIÓN DE CONCURSO

Lla declaratoria de concurso produce los siguientes efectos

Adaptado de Vargas (2010) y Suso Vidal (2013)

Sobre la empresa solidaria

1. Todo el patrimonio de la empresa pasa a integrar la masa activa del concurso, salvo los recursos de los fondos y reservas que tengan carácter inembargable, como el caso del fondo de educación.

2. Aunque la declaración de concurso no supone la disolución de la empresa, en caso que se aperture la liquidación dentro del concurso, la declaratoria del Juez contendrá la declaración de disolución de la entidad.

Sobre los gestores de la empresa

1. Los administradores o liquidadores pasan a ser controlados por la administración concursal, teniendo derecho de asistencia con voz en las sesiones de los órganos colegiados de la misma. Incluso, pueden ser separados de sus cargos, pasando a ejercer sus cometidos la administración concursal.

2. Las negligencias o irregularidades en la contabilidad establecen una presunción *iuris tantum* para calificar el concurso como culpable, lo que puede conllevar diversas sanciones para los que hubieran sido administradores o liquidadores de la empresa, tanto de hecho como de derecho, por un período determinado antes de la declaración del concurso.

INDICE GENERAL

3. Las sanciones pueden ser la remoción en el cargo, la pérdida de sus derechos como acreedores concursales o de la masa, el deber de indemnizar los daños y perjuicios causados y con carácter cautelar, incluso puede procederse al embargo de bienes de los responsables cuando de lo actuado resulte fundada la posibilidad de que el concurso se califique como culpable y de que la masa activa sea insuficiente para satisfacer todas las deudas. Tales medidas excepcionalísimas no son aplicables a los miembros de los órganos de fiscalización si ello no está expresamente previsto en la ley, por tratarse de preceptos que no admiten aplicación extensiva.

Sobre los miembros

Los efectos sobre los miembros son de orden económico, pudiéndose discriminar los siguientes:

1. Deben pagar las aportaciones sociales suscritas y no desembolsadas, cualquiera que fuera el plazo fijado en el acta constitutiva y o el estatuto (se consideran de plazo vencido). Incluso, la administración concursal puede ejercer acción judicial de <<reintegración>> para traer a su patrimonio los aportes pagados a los socios retirados con la anterioridad establecida en la ley (en caso que así lo prevea) por el perjuicio patrimonial que ha tenido la salida de ese dinero.

2. En caso de pérdidas, les corresponde pagar la parte proporcional de las mismas, según su grado de participación en la actividad social.

3. Con relación a los productos entregados por los miembros para su comercialización por la cooperativa (masa de gestión cooperativa) dependerá si forman o no parte de la masa activa del concurso.

   Para Vargas (2010) la cuestión dependerá de las condiciones fijadas por el estatuto de la cooperativa. Si permanecen de propiedad de los asociados, no, por pertenecer a ellos; si fueron entregados a la cooperativa en propiedad, forman parte de su patrimonio y, por tanto, a la masa concursal.

   Suso Vidal (2013) sostiene que comoquiera que no pasan a ser propiedad común y siguen perteneciendo a los miembros, no integran el patrimonio de la cooperativa y, en consecuencia, quedan fuera del alcance de los acreedores sociales.

   En todo caso, dado que las entregas consisten a menudo en bienes fungibles de imposible reivindicación, los miembros se ven impedidos de ejercitar un derecho de separación, contando en su lugar, con un mero derecho de crédito contra la cooperativa

4. En caso de que la empresa, con anterioridad al concurso (dentro del plazo fijado por la ley) haya llevado a cabo actos catalogables como perjudiciales, como una política arbitraria e imprudente de reconocimiento de anticipos excesivos o de precios por debajo del coste en las prestaciones de la empresa (en definitiva, no realizados en condiciones normales) aunque no hubiese existido intención fraudulenta, los miembros deberán restituir las prestaciones percibidas en exceso, con sus frutos e intereses.

   En este caso, la administración concursal puede ejercer la acción de reintegración, quedando a cargo del miembro la prueba en contrario al invertirse la carga de la prueba, ya que como la ley lo considera persona especialmente relacionada con el concursado, se presume el perjuicio patrimonial.

   En contra, frente a los miembros que no se hallaren en la situación descrita, quien ejercite la acción rescisoria deberá probar el perjuicio patrimonial.

En todo caso, cuando el miembro deudor frente a la empresa sea titular, a su vez, de derechos de crédito contra la misma opera la compensación, de manera que los débitos del miembro exigibles y vencidos antes de la declaración de concurso se neutralizan en la cantidad concurrente con los créditos igualmente vencidos y exigibles. Si la diferencia es favorable a la empresa, ese será el único importe reclamable al socio y si la diferencia es favorable al socio, ese será el importe que, en el pasivo del concurso se le reconocerá como acreedor.

APLICACIÓN DEL CONCURSO A LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Adaptado de Vargas (2010).

Sujetos

Es necesario determinar si el concurso se puede aplicar a las cooperativas y empresas solidarias, o es exclusivo de las sociedades mercantiles, para lo cual se analizan varias alternativas:

1. Si la ley especial establece que a las mismas les será de aplicación la legislación sobre suspensión de pagos y quiebras, pues habrá que atenerse a ella.

2. En el caso de las cooperativas, si la normativa nacional las considera mercantiles, no habría duda de que -como tales- estarían sujetas a concurso.

3. Para las cooperativas, cuando no se establezca su naturaleza mercantil, así como para las mutuales y otras entidades de naturaleza asociativa, habría que atenerse a la ley concursal nacional; si ésta reserva el procedimiento concursal a las sociedades comerciales, o lo extiende a todo tipo de persona colectiva.

   En conclusión, por aplicación del principio de economía normativa y dado que las entidades solidarias son consideradas "empresas", lógico es que, en caso de silencio de la ley, y si no hay reserva expresa de su aplicación a las sociedades mercantiles y, o prohibición de su aplicación a las entidades solidarias, las mismas pueden ser objeto de concurso.

De ser así, pueden ser objeto de concurso tanto las empresas solidarias que se hallen en situación de vida activa ordinaria, como aquellas otras que pudieran hallarse en período de liquidación. Incluso, las empresas irregulares (constituidas, pero no registradas) aunque *strictu sensu* no sean persona jurídica, pueden ser declaradas en concurso, al igual que las cooperativas en constitución. No, las cooperativas liquidadas una vez cancelados sus asientos en el Registro respectivo, sin perjuicio que queden subsistentes determinadas responsabilidades a cargo de los liquidadores o de los propios socios.

Legitimados

1. En el caso de las cooperativas (y demás empresas solidarias) quien está legitimado para solicitar el concurso es el consejo de administración. La ventaja de ello es que, en tal caso, la administración concursal quedaría en sus manos.

2. En principio, los miembros no pueden pedir el concurso por no recurrir en ellos la responsabilidad personal *ex lege* por las deudas sociales, aunque algunas leyes han instrumentado procedimientos para que una minoría de socios pueda hacerlo.

3. En relación a los ex socios, pueden hacerlo, pero no como socios puesto que ya no lo son al haber perdido el vínculo asociativo, sino como acreedores de la cooperativa, una vez que su crédito esté vencido y sea exigible.

Sujeción de las cooperativas al sistema concursal en la legislación Latinoamericana

Como se desprende de cuadro siguiente, la mayoría de las leyes los 20 países (11) no tiene norma expresa sobre concurso o liquidación de las cooperativas por lo que habrá que atenerse a la ley concursal nacional. Una tercera parte de normativa le aplica a las cooperativas el concurso y una determinante minoría, las sujeta a liquidación.

Cuadro de sujeción de las cooperativas al sistema concursal en la legislación de A.L.

País	Ley	Concurso	Liquidación
ACI	Ley Marco para las cooperativas de América Latina		X
Argentina	Ley de Concursos y Quiebras de 2011	X	
Bolivia	Ley de Reestructuración Voluntaria de 2003 y Decreto Supremo N° 27384 de 2005	X	
Brasil	Ley sobre recuperación judicial, extrajudicial y la quiebra e 2005		X
Chile	Ley de Reorganización y Liquidación de Empresas de 2014	X	
Colombia	Ley de Insolvencia Empresarial de 2006	X	
Ecuador	Ley orgánica de la economía popular y Solidaria y del sector financiero popular y solidario de 2011.		X
Paraguay	Ley de Quiebras de 1970	X	
Perú	Ley General del Sistema Concursal de 2006	X	
Uruguay	Ley de Concurso y Reorganización Empresarial de 2008	X	
Venezuela	Ley Especial de Asociaciones Cooperativas		X
		7	4

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

Contenido

Concepto 2599
Tipos de liquidación 2600
Los liquidadores 2603
Funciones de los liquidadores 2606
Funciones específicas 2610
Interventores de la liquidación 2613
Participación del movimiento cooperativo 2614
La partición 2615
Orden de prelación de los pagos 2616
Destino de los sobrantes 2618
Inscripción registral 2620
Otros asuntos 2620

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

69 Liquidación

CONCEPTO

Es posible definir la liquidación como una fase en la vida de la sociedad, previa a la extinción o a la eventual reactivación, que como consecuencia de la disolución constituye a la sociedad en un nuevo estado, durante el que la actividad está orientada a romper las relaciones jurídicas de la empresa con los terceros y los miembros, presupuesto necesario de su extinción (y del reparto) y excepcionalmente a hacer posible la reactivación (Sacristán, en Vargas, 2009).

Sin embargo, no procede la liquidación en los supuestos de disolución por fusión o escisión.

Características (Brenes, 2013)

1. Aunque el período liquidatorio sea único, va a aparecer integrado por la concatenación temporal de una pluralidad de operaciones, habituales en todos los tipos societarios.

2. Se trata de operaciones complejas en razón de la diversidad de intereses que en ella confluyen, dado que la desaparición de la empresa afecta los intereses de los miembros y, en especial, de los acreedores, pues conlleva la extinción de las relaciones jurídicas que tenga pendientes con terceros.

3. Mientras se realiza la liquidación subsiste la personería jurídica, que sólo se extinguirá con la cancelación del asiento registral correspondiente.

4. Durante el proceso liquidatorio se debe añadir a la denominación la expresión *<<en liquidación>>.*

5. La actividad propia u ordinaria de la empresa va a ser sustituida por una actividad liquidatoria restringida a las operaciones comerciales pendientes y las nuevas que sean necesarias para su liquidación. No cambia el objeto social, sino que se modifica el fin social que ya no consistirá en la realización de actividades socioeconómicas, sino en la extinción de la entidad; de una finalidad productiva a una liquidatoria.

6. El órgano directivo subsiste hasta que sean designados los liquidadores, y hayan aceptado el nombramiento, de manera que la modificación del órgano directivo no es automáti-

ca, sino que requiere de un acto formal de transmisión de funciones por el cual se pone en poder y posesión de la empresa y de sus bienes a los liquidadores.

7. La competencia de la asamblea se restringe a acordar lo conveniente a la liquidación

8. La contabilidad ordinaria se sustituye por la función de elaborar los informes y los estados financieros relacionados con la extinción.

TIPOS DE LIQUIDACIÓN

Como en todos los casos de tipificaciones, hay diversos puntos de vista. Para Stefanes (2002) sólo hay dos formas de liquidación y disolución: judicial y extrajudicial. La primera acontece en la medida en que sea necesaria la intervención de la tutela jurisdiccional y determinar lo necesario en el proceso. Y, no ocurriendo cualquier interferencia de lo judicial, la disolución y liquidación será siempre extrajudicial.

Sin embargo, en la mayor parte de los sistemas legales se distinguen tres tipos de liquidación: amigable, judicial y administrativa.

Liquidación amigable

Es el procedimiento de liquidación de la empresa solidaria asumido por los propios miembros, previo acuerdo de la mayoría de ellos. El procedimiento puede estar determinado en la ley especial, o se aplican analógicamente las normas del derecho común, esto es, de la sociedad anónima.

En todo caso, hay que tener presente que se requiere de:

1. Asamblea

   a) Una decisión de la asamblea que realiza el nombramiento de los liquidadores, fija el plazo de la liquidación (puede ser que la ley establezca un plazo máximo) y determina las normas de la liquidación.

   b) La asamblea aprueba el balance inicial de liquidación que junto al inventario determina la situación patrimonial de la empresa el día en que se hubiera disuelto y entra en estado de liquidación, y el patrimonio sobre el que ésta se va a desarrollar.

   c) Con relación con la valoración de las distintas partidas del balance, para algunos sería el criterio del valor de realización, aunque pareciera mejor los de empresa en funcionamiento (Vargas, 2009) que lógicamente son superiores.

2. Proyecto

   Elaboración del proyecto de liquidación, sujeto a la aprobación de una instancia pública determinada por la ley, que puede ser el juez, el Registro o la Autoridad de aplicación o de la actividad y la correspondiente publicidad.

3. Partición.

   Para Stefanes (2002) si la mayoría de los casos de disolución y liquidación ocurren única y exclusivamente por falta de condiciones de mantenimiento del objeto social, para evitar el incremento de los perjuicios no debería haber otra salida sino colocar también de forma simplificada en las manos de los asociados la continuación o la repartición del pasivo como un compromiso social, teniendo en vista una visión contemporánea de la autogestión con responsabilidad.

Liquidación judicial

Es el proceso de la liquidación de la empresa cuando es dirigida por el juez. Procede en los casos siguientes: por acuerdo de la asamblea; por decisión de la Autoridad de aplicación cuando se venció el plazo para acordarla en caso que fuere amigable, sin que se produzca la decisión de la entidad; por decisión del propio juez o del Registro.

El juez competente puede ser el de Primera Instancia, aunque debería ser preferentemente el juez de proximidad del domicilio de la entidad.

La liquidación judicial produce la suspensión de las medidas judiciales preventivas o de ejecución contra la empresa en curso, incluso las acciones de cobro, salvo las posteriores a la intervención.

Gadea (1999) considera que –en sede de liquidación- cuando el balance de la cooperativa indica que el pasivo exigible es superior al activo, el peligro de que los liquidadores, aun sin actuar de mala fe, dejen sin cobrar a los acreedores menos diligentes aconseja someter a la sociedad a una liquidación o ejecución universal y judicial, es decir, regida por los principios de comunidad de pérdidas entre los acreedores (*par conditio creditorum)* y supeditarla al control y supervisión del juez.

INDICE GENERAL

Liquidación administrativa o extrajudicial

Es la liquidación de la empresa asociativa llevada a cabo por la autoridad administrativa. Es un procedimiento administrativo proveniente de la Autoridad de aplicación o de la autoridad de la actividad, especialmente de la autoridad de supervisión de las instituciones financieras. Se trata de la opción que se le concede a la Administración de tomar la iniciativa de disolver la empresa en aquellos supuestos en los cuales, al concurrir una causa de disolución prevista en la ley, los órganos sociales no adoptan las medidas adecuadas para adoptar el correspondiente acuerdo. (Villalobos, 2001).

Esta potestad se fundamenta en la complejidad y naturaleza de las operaciones que desarrollan las empresas en general, o de las bancarias, en este caso, por un activo extremadamente fraccionado y por sus relaciones masivas.

Para el mismo autor, es posible que sea anticonstitucional porque se trata de que sea la propia Administración, como sanción aplicable al supuesto de infracción, quien puede provocar la disolución de la sociedad cooperativa aun existiendo la *"affectio societatis"* entre quienes la componen. Además, que esa intervención se muestra claramente contraria al régimen que propugna la Constitución, al proteger la cooperativa de forma expresa, y asimismo contraria a la finalidad del Estado de reconocer como tarea de interés público la promoción de las cooperativas, todo lo cual nos lleva a considerar que la citada actuación administrativa es claramente contraria a los principios generales que regulan nuestro ordenamiento.

Un caso particular sería el de la intervención por parte de la Administración pública en la liquidación de una empresa, en el caso, solidaria. Se trata de someter a tutela de la Administración la liquidación de empresas cuando el interés público aconseje que, dado su tamaño, su tipo de actividad, o por la complejidad del procedimiento mismo, se busque por medio de la intervención, el ocasionamiento del menor daño posible al interés general, a pesar de que la empresa sea liquidada (Gamero, 1996).

En este mismo sentido, La Corte Constitucional de Italia, en sentencia 93/2022, en (Cusa, 2022a) recuerda el principio general según el cual la sujeción de una empresa (cooperativa) insolvente a liquidación administrativa debe justificarse en razón de específicos intereses públicos a tutelar

LOS LIQUIDADORES

Concepto

Los liquidadores son las personas encargadas de llevar a cabo el proceso de la liquidación. En cuanto a su naturaleza, se considera que los liquidadores tienen el carácter de mandatarios y de representantes legales de la cooperativa, aun cuando sean nombrados por el juez o por la Autoridad de aplicación, ya que una vez nombrados sus relaciones se establecen directamente con la entidad a quien rigen y con los asociados (Ardiles, 1973).

Pueden ser liquidadores las personas que tengan la condición de miembros o de directivos (fundamentalmente del órgano directivo) de la empresa solidaria, aunque también pueden serlo terceros, sean personas naturales o jurídicas.

Integración

El liquidador puede ser unipersonal, aunque lo mejor es que sea una comisión liquidadora con un coordinador. Los demás miembros podrían ser los representantes de la empresa de adscripción, si fuese el caso; de los miembros o asociados; del juez; de la Autoridad de aplicación, de fomento o de la actividad. El número de liquidadores normalmente es determinado en la ley, aunque puede que se deje en libertad al estatuto para fijarlo, o se hace mediante acuerdo de asamblea.

Requisitos

Se exigen determinados requisitos a los liquidadores como que sean profesionales del área jurídica, administrativa, contable o económica; tener plena capacidad civil; no haber sido directivo de la institución en liquidación durante determinado lapso anterior; no ser alto funcionario del área financiera y no tener relaciones de consanguinidad o afinidad. Pero, además, es perfectamente posible designar liquidadores a personas no miembros, puesto que, de otra forma, lo más probable es que no tendría eficacia el nombramiento.

La doctrina suele aplicar a los liquidadores las incompatibilidades, incapacidades y prohibiciones que para los directivos establece la ley; y admite que el estatuto pueda, además, restringir la capacidad para ser liquidador, exigiendo determinadas condiciones (por ejemplo, fianza o aval), o estableciendo un régimen especial de incapacidades o incompatibilidades (Coronado, 2001).

Normalmente se prohíbe al liquidador adquirir, directa o indirectamente, los bienes de la organización. Esta prohibición se

INDICE GENERAL

extiende al cónyuge, conviviente en unión de hechos y parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

Designación

Su designación les corresponde a los miembros en asamblea, al juez, a la Autoridad de aplicación o la autoridad de la actividad. La ley de cooperativas de Galicia de 1998 establece que si a los dos meses de la disolución no han sido designados, los administradores o interventores (o cualquier socio) deben instar al Consejo Gallego de Cooperativas para que lo haga. Norma semejante prevé la ley de Argentina.

La doctrina admite la validez de la cláusula estatutaria que prevé la designación de liquidadores por un tercero, como por ejemplo una cooperativa de segundo grado, o la unión, federación o confederación de cooperativas (Esteban y Rodríguez, 2001). En caso de pertenecer a un grupo empresarial, tendría habilitación la empresa cabeza de grupo.

Para Esteban y Rodríguez (2001) conviene que el órgano directivo no asuma el proceso liquidatorio ya que se produciría una "transmisión de funciones" o, mejor, la alteración del órgano de administración que provoca la sustitución del órgano primitivo. Ello se justifica en la alteración que supone la disolución del ente y la vocación del patrimonio al pago de las deudas y a la distribución y adjudicación del sobrante, lo que impone que la gestión y la representación sean asumidas por un órgano de diversa naturaleza y de capacidad más restringida

Cesación

La pérdida de la condición de liquidador puede ser por renuncia presentada ante el órgano o la autoridad que los designó. La renuncia debe ser expresa. Sería inadmisible la renuncia tácita porque devendría del incumplimiento de las tareas de liquidación, lo que podría conducir a la remoción y a la reparación de los daños causados (Cuesta, 2000).

También, los liquidadores cesan por revocación por la misma autoridad que los designó y con la misma mayoría, siendo nulo cualquier pacto que tienda quitarle ese carácter. Y por terminación de la liquidación.

Los propios liquidadores deben convocar la asamblea para proveer los cargos vacantes, si bien continuarán en el ejercicio de sus cargos hasta el momento en el cual los sustitutos designados presenten su aceptación.

En caso de dificultades en el proceso de liquidación ejecutada por los propios asociados, la ley chilena de cooperativas dispone que las resuelva la Autoridad de aplicación actuando como árbitro arbitrador sin forma de juicio y sin ulterior recurso.

Confecoop Antioquia (2019) propone que los asociados podrán reunirse cuando lo estimen necesario, para conocer el estado de liquidación y dirimir las discrepancias que se presenten entre los liquidadores. La convocatoria se hará por un número de asociados superior al veinte por ciento de los asociados de la cooperativa al momento de su disolución.

Remuneración

Aunque en el derecho común la remuneración de los liquidadores tiene preferencia sobre los activos de la empresa en liquidación, en el sector cooperativo, mutual y solidario se estima que si no se fija remuneración los liquidadores no tendrán derecho a ella, salvo el reembolso de los gastos en que hubieren incurrido.

En el caso de las mutuales de la Argentina, se dispone que para los asociados la función del liquidador constituye una carga social, por lo que la misma no puede ser rentada, salvo en caso de características especiales (Inam, 2002).

En ciertos casos, la remuneración de los liquidadores dependerá del volumen, importancia y capacidad económica de la empresa.

Responsabilidad

Puede ser igual al régimen de responsabilidad al que están sujetos los directivos ordinarios, por remisión que haga la ley o por vacío legal, puesto que realizan, aunque dentro de un marco más amplio, actividades del mismo carácter, idénticas en sustancia a los particulares actos que los liquidadores deben realizar en el cumplimiento de su cometido (Cuesta, 2000).

Sin embargo, en caso que no sean remunerados, por aplicación de los principios jurídicos generales, su responsabilidad se atenúa siendo sólo responsables por culpa leve.

Responden como mandatarios por dolo, abuso de facultades o culpa grave; por la violación de normas de la liquidación; por no incluir ni cobrar acreencias de terceros; por reparto prematuro del haber social; por reparto indebido del activo social; por los daños y perjuicios ocasionados por el incumplimiento de las instrucciones emanadas del órgano deliberante que permanece en funciones; por no utilizar el aditamento "en liquidación", etc.

INDICE GENERAL

Responsabilidad fiscal

De acuerdo con algunas legislaciones, pueden ser responsables personalmente de los tributos debidos por una entidad en liquidación, los directivos que no hubieren realizado los trámites necesarios para pagar la obligación tributaria de la empresa, cuando esta hubiese tenido recursos económicos para hacerlo.

Incluso, los propios miembros de la entidad pueden ser responsables –personalmente- de las obligaciones fiscales incumplidas por su empresa liquidada, por cuanto los actos realizados por los directivos elegidos en asamblea, son practicados en beneficio de ellos. En este caso, pueden ser llamados a responder los cooperados, contribuyendo proporcionalmente con el valor de sus cuotas sociales (Correa, 2003).

FUNCIONES DE LOS LIQUIDADORES

Sistemas (Coronado, 2001)

Sobre el carácter de las funciones de los liquidadores hay dos posiciones:

1. Una posición conceptúa esta actividad como una actuación pasiva, conservativa, dirigida únicamente a finalizar las operaciones pendientes y convertir el patrimonio en dinero para pagar a los acreedores y distribuir el sobrante entre los socios; esta posición aparece plasmada en la técnica normativa de enumerar pormenorizadamente las funciones concretas de los liquidadores.

2. La posición que conceptúa la liquidación como una verdadera actividad empresarial que exige la continuidad de la empresa para evitar un quebranto patrimonial, admite la realización de inversión para evitar una disminución del valor de la empresa o para asegurar una rentabilidad durante la liquidación; todo ello impone cierto ámbito de actuación a los liquidadores sin imposición de un cuadro de funciones que encorseten su labor.

Las funciones esenciales de los liquidadores son:

Operaciones conducentes a la liquidación

En general, los liquidadores tienen por función realizar cuantas operaciones sean necesarias para la liquidación. Son las propias facultades y funciones de los administradores, pero limitadas a las operaciones necesarias a la realización del activo y la cancelación del pasivo, en un todo de acuerdo con las instrucciones emanadas de la asamblea, aun cuando sea el propio consejo de administración el órgano encargado del proceso liquidatorio (Cuesta, 2000). Tienen las funciones plenas de los directivos de la empresa solidaria.

Dice Vargas (2009) que la expresión legal "operaciones necesarias para la liquidación" debe interpretarse en el sentido de realizar todas las operaciones que faciliten la extinción de la sociedad, a través de la eliminación de la empresa de la que ésta es titular. Incluso, pueden realizar las operaciones nuevas que sean necesarias para la liquidación, siempre que hagan más fácil, o más rápida la liquidación.

Con relación a los contratos

1. La disolución no supone causa de extinción de los contratos ya estipulados (de trato instantáneo aún pendientes de cumplimiento por la cooperativa) ya que ello es consecuencia del mantenimiento de la personalidad.

2. Respecto de los contratos de duración determinada convenidos por un plazo, cuyo cumplimiento dilate excesivamente el período de liquidación, la disolución debe ser considerada como causa justificada de resolución.

3. En los contratos de duración indefinida, el desistimiento o denuncia unilateral está justificado, si se hace de buena fe (con causa justificada) y con un preaviso suficiente.

4. Sobre nuevos contratos, en cuanto que sean necesarios para la liquidación, su determinación como tales es responsabilidad de los liquidadores, lo que supone que el tercero contratante no quedará afectado por la posible extralimitación de los liquidadores si las desconocía.

Pago de las deudas

Como resalta la doctrina, previo a la adjudicación del sobrante los liquidadores deberán proceder al pago de las deudas de la cooperativa a su respectivo vencimiento, o su consignación para el pago a su vencimiento, porque la disolución de la entidad no constituye causa de vencimiento de las deudas, sin alterar su naturaleza y garantías, amparándose los derechos de los acreedores que no pueden ser desconocidos y por la imposibilidad de que se adjudique el sobrante sin pagar o consignar las cantidades debidas (Esteban y Gutiérrez, 2001).

Respecto de las deudas vencidas, es prudente que los liquidadores sigan las normas sobre preferencias y privilegios de los

INDICE GENERAL

acreedores para evitar que puedan incurrir en responsabilidad ante los acreedores preferentes, en caso de quiebra

No debe permitirse adjudicar el haber social hasta que no se hayan satisfecho íntegramente las deudas sociales o se haya asegurado su pago. En el caso de las mutuales de la Argentina, si otra entidad del sector aspira la adquisición de un inmueble en venta, dentro del plazo estipulado por el liquidador podrá solicitarla del liquidador, quien la realizará en forma directa, por el precio que se convenga, siempre que supere el precio de base y bajo la condición de que se utilice para la prestación de un servicio social (Inam, 2002).

Se ha propuesto que decretada la liquidación forzosa de una cooperativa, la transferencia de activos o depósitos se podrá realizar por medio de un sistema de subastas donde los participantes serán las organizaciones cooperativas calificadas por la Autoridad de aplicación y deben cumplir los requisitos mínimos de solvencia, liquidez y los demás indicadores establecidos en la normativa vigente (Honduras, 2002).

Cesión del activo

Sobre la posibilidad de la cesión global del activo y pasivo como operación liquidatoria, se admite que puede ser más ventajoso para la empresa porque permite obtener un mayor precio.

Para Coronado no parece fundado que la cesión requiera autorización de la asamblea. De todas formas, ello se daría puesto que los liquidares deben confeccionar el balance social y someterlo a la aprobación de la asamblea y posteriormente, cumplidos los requisitos procederán a la adjudicación del haber social.

De esta forma, la cesión podrá realizarse a favor de uno o varios socios, que no tuvieren incompatibilidad con los liquidadores, o a favor de uno o varios acreedores, como dación en pago de sus créditos, etc. La cesión no producirá efectos respecto de los acreedores en tanto estos no presten su consentimiento.

Con relación a la masa de gestión económica (Vargas, 2009)

Se entiende que si los bienes entregados –o los pagos realizados- por los socios a la cooperativa no se transmiten a la sociedad, no se pueden considerar esas entregas –o pagos- como parte de la masa patrimonial con la que se va a pagar a los acreedores del concursado. Se suele interpretar que la masa es inembargable y su titularidad jurídica corresponde a los socios. La *ratio* de la norma es proteger al máximo el patrimonio individual de los socios.

Lo que hay que indagar es como se ha articulado la relación jurídica que subyace en la actividad cooperativizada que realiza el socio con la sociedad, ya que dependiendo de ello se deduce si son patrimonio de la cooperativa o de los socios. Considera el autor que acudir al régimen articulado en cada cooperativa, aunque genere cierta inseguridad al no saber con certeza *prima facie* quien es el titular de esos bienes o fondos entregados a la cooperativa, es la solución más equilibrada para satisfacer todos los intereses en juego.

Considerar *per se* que la masa es siempre de los socios constituye un gran riesgo para el tráfico, y aceptar que esos bienes pertenecen a la cooperativa sería un incentivo para el abandono de socios de tipo cooperativo, buscando modelos societarios que les permiten conservar la titularidad de esos bienes.

Cobro de aportes suscritos aún no pagados (Viteri, 2016)

Si los aportes están íntegramente pagados, el miembro no responde en absoluto. Ahora bien, si el pago ha sido en parte, la parte restante integra un derecho de cr***édito de la empresa*** contra el mismo, deuda que puede serle exigida por los liquidadores en el momento y cuantía que los mismos consideren necesario, en la medida en que resulte necesario para cubrir las deudas de la masa.

Otros, por el contrario, consideran que el requerimiento de pago a los miembros no estará a expensas de la liquidación del patrimonio social, ya que la responsabilidad del socio por las pérdidas no es una responsabilidad de segundo grado; es de primer grado, y el socio no responde subsidiariamente de las pérdidas, sino que lo que adeude, por tal concepto, debe ser reintegrado al patrimonio social, para formar parte de él, y, en este caso, ser liquidado.

Enajenación de bienes (Maffioletti, 2016)

En relación con la enajenación de los bienes, más que una facultad, se trata de un deber para los liquidadores. La venta de bienes es una de las funciones de liquidador puesto que hace parte del proceso liquidatorio, con la transformación de activos en efectivo para pagar a los acreedores. El patrimonio social toma ahora otra dimensión y la masa pasa a ser administrada y liquidada para viabilizar el pago de los acreedores, en lugar de satisfacer los intereses sociales o cumplir el objeto social. Creemos que la venta podrá realizarse sin previa consulta a la Asamblea General.

INDICE GENERAL

En tal virtud, los liquidadores pueden:

1. Si cabe, aplazar el pago del precio de venta pues lo contrario privaría a los liquidadores de la posibilidad de obtener el mejor precio o la mejor rentabilidad, siempre y cuando el plazo de la devolución de la cantidad no dilate excesivamente las operaciones de liquidación, y se constituyan garantías personales o reales para la seguridad de la devolución. Lo mismo con los aplazamiento o fraccionamiento en el pago, si se pactan intereses por la demora.

2. De ser posible, la adjudicación de los bienes a los socios en pago de su cuota de liquidación, ya que no parece que deba haber limitaciones para que la adjudicación del haber social, cumplidas las limitaciones legales, se realice en la forma que los liquidadores tengan por conveniente, y esa dación en pago es una de los medios de pago previstos en el Código Civil.

3. Pensemos en la importancia que puede tener la compensación como medio de extinción de débitos de los que sean titulares los propios socios contra la cooperativa, que pueden quedar saldados, hasta la suma concurrente con la cuota de liquidación

FUNCIONES ESPECÍFICAS

Dentro de las funciones hay que distinguir aquellas que se refieren propiamente a las operaciones materiales de liquidación, de aquellas otras que se refieren a la representación y gestión de la empresa en liquidación, en que los liquidadores actúan como los directivos ordinarios.

Son funciones específicas de los liquidadores:

1. Ejercer la guarda y custodia de los bienes en poder de la entidad o que formen la masa de esta; asumir la representación legal y la constitución de apoderados necesarios; formar el inventario inicial que es el instrumento para establecer si hay un patrimonio a liquidar o es la base para omitir el proceso final de liquidación (Buonocore, 1997).

2. Levantamiento de estados financieros, en especial el balance de liquidación en donde se registran los activos reales, aun los que no se encuentren contabilizados, pero que sean de propiedad del ente. Se excluyen los activos que no tengan expectativas de realización. En cuanto a los pasivos, se presentan de acuerdo a los valores de reembolso. La doctrina opina que el balance ha de ser sencillo, de modo que refleje fielmente el estado patrimonial de la sociedad y ser una síntesis de la misma; no tiene que recoger todas las partidas que ordinariamente se exigen en los balances anuales. Además, llevar un registro contable periódico del proceso.

3. Llevar libro de actas que contengan información sobre sus actividades económico-financieras y sociales. "La importancia de este libro se debe al momento en el cual sea necesario informar a los asociados, a terceros y a la administración, sobre los últimos hechos que dan por finalizada la actividad de la cooperativa. Su carácter contable es consecuencia del contenido económico-financiero de los datos registrados, con una responsabilidad patrimonial que es necesario tratar y valorar adecuadamente" (Fernández-Feijoo, 1999).

4. Presentación de informes de la situación social, legal, contable, administrativa, económica y financiera que genera, así como el proyecto (plan de acciones) de la liquidación: miembros, bienes, deudas.

5. Administración de los activos: plena, actos conservatorios, mejoría de situación para obtener mayores ingresos con su enajenación, efectuar pagos, finiquitar negocios en curso.

6. Exigir rendición de cuentas en forma amigable y, de no ser posible, por vía judicial.

7. En cuanto a los créditos, transacciones y compromisos, el autor considera:

   a) Aunque la doctrina niega que los liquidadores puedan condonar los créditos o renunciar a garantías, no hay inconveniente en realizar condonaciones parciales a cambio de otras compensaciones, como pago anticipado. Pensemos que las operaciones de descuento o factoring llevan inherente un coste que puede ser cubierto mediante una condonación parcial, compensada con el vencimiento anticipado de la obligación.

   b) Si pueden enajenar los bienes sociales, es lógico que puedan transigir. Además, la transacción al posibilitar la conclusión de un litigio o impedir el nacimiento de una cuestión litigiosa, permiten –a cambio de un sacrificio económico- facilitar la labor de los liquidadores y no dilatar el proceso de liquidación.

INDICE GENERAL

c) También se acata que pueden someter las cuestiones discutidas al juicio de árbitros

8. Realización o liquidación de activos.

   Se trata de la monetarización de los bienes en natura y de los créditos exigibles. Al efecto, se emplean los mecanismos siguientes: preferentemente mediante licitación o subasta pública cuyo precio de base puede ser el de la tasación fiscal para el pago de impuestos; dación en pago; cobro de deudas, venta y traspaso de bienes, cobro de aportes suscritos.

9. Confección del balance final de liquidación, cuya finalidad esencial es la determinación de la cuota del haber a repartir entre los asociados. Se considera aprobado si en un plazo determinado (tres meses en Italia) no reclama nadie.

   Contiene el proyecto de distribución del activo revisado por el órgano interno de control, publicado y factible de impugnación como si fuese un acuerdo de asamblea, en determinado tiempo, a cuyo vencimiento se considera aprobado.

   Se impide repartir el activo hasta el vencimiento o resueltas las impugnaciones por sentencia firme. Sin embargo, se pueden hacer pagos siempre que por su cuantía no se vea afectado el haber social. De acuerdo con muchas de las leyes vigentes, los asociados solamente tienen derecho a la percepción del valor de sus cuotas sociales o cuotas de capital, en su totalidad o en la proporción que haya resultado una vez satisfechos los pasivos.

10. En cuanto a los apoderamientos, suele decirse que los liquidadores deben revocar expresamente los apoderamientos conferidos y notificarlo así a los apoderados. Caso de que no se produzca esta revocación expresa, unos autores entienden subsistentes los apoderamientos conferidos por el consejo rector. Otros opinan que, en este supuesto, debe distinguirse entre la posición del apoderado y la de los terceros adquirentes.

    El apoderado, una vez tenga conocimiento de la disolución de la cooperativa no deberá ejercitar las facultades que les concede el apoderamiento, porque la nueva situación de la sociedad lo impide. Ni siquiera en supuestos de grave peligro para los intereses de la sociedad podría sostenerse que conserva sus facultades representativas.

11. Otras actividades como el cierre de libros, depositar la documentación.

12. Además, como la empresa en liquidación puede acordar su reactivación y volver a la etapa anterior a su disolución evitando su extinción, en principio es admisible que los liquidadores realicen las operaciones que sean necesarias para mantener la empresa en una situación que permita su reactivación (Vargas, 2009).

INTERVENTORES DE LA LIQUIDACIÓN

Llamados también comisarios, se trata de un órgano potestativo designado por el juez a solicitud de cierto porcentaje de los miembros para que supervise y controle las operaciones de liquidación. Tiene la finalidad de informar a los miembros de la marcha de tales operaciones y del estado de la liquidación en cualquier momento, para que puedan adoptar fundamentalmente las medidas que sean oportunas para la defensa de sus derechos e intereses (Brenes, 2013).

En los casos en que estén previstos, los interventores son órganos de fiscalización sin facultad de decisión o de codecisión, previstos para que los socios minoritarios puedan controlar la marcha de la liquidación, si lo consideran oportuno (Esteban y Rodríguez, 2001).

No hay duda que la figura del comisario de la liquidación sea válida por disposición legal expresa. De no existir norma que los establezca, el estatuto puede perfectamente crearlos por tratarse de materia en que prevalece la autonomía de la voluntad y no restringe o limita los derechos de otros; antes bien, tiende a dar protección a los mismos y contribuye con la seguridad jurídica de los intervinientes en el proceso liquidatorio. En la ley argentina los liquidadores están sujetos al control de la sindicatura, que no cesa, como sí puede suceder con el consejo de administración.

Los comisarios pueden darse en todo tipo de cooperativa, mutual o empresa en liquidación, o solamente cuanto el patrimonio a liquidar sea cuantioso o que exista un elevado número de asociados.

El número de interventores puede ser indeterminado y ser tantos como grupos de miembros lo hayan pedido al juez. La revocación parece que corresponderá al juez, a petición de la misma minoría que pidió el nombramiento o, con justa causa y con audiencia de los promotores del nombramiento si no son los mismos que piden la revocación (Esteban y Rodríguez, 2001).

INDICE GENERAL

Si no hay intervención judicial o de la Autoridad de aplicación, la remoción corresponderá a la asamblea del ente en liquidación. Requisitos: puede ser que se exija o no tener la condición de miembro de la empresa, pero sí que tenga la calificación profesional necesaria para el cumplimiento de sus funciones.

Funciones

Se trata de una especie de órgano con funciones de vigilancia y control de la observancia de las normas por parte de los liquidadores; de fiscalización de las operaciones del proceso liquidatorio, por lo que tienen acceso a los documentos y contabilidad, así como la facultad de pedir informaciones a los liquidadores. Sus funciones están centradas en el conocimiento y vigilancia de la contabilidad y documentación social, en el más amplio sentido, en el andamiento de las operaciones de liquidación (Botana, 1999).

Para el ejercicio pleno de sus funciones se le conceden atribuciones de aprobación de los acuerdos y decisiones adoptados por los liquidadores, aprobación que en ciertos casos, es necesaria para su validez. Para el mismo autor esta exigencia *"ad validitatem"* es del todo desproporcionada y comporta una intervención de difícil justificación de la Administración pública autonómica en la liquidación de la cooperativa.

Por ello, en caso que los comisarios tengan origen en disposición del estatuto, no podrían tener la facultad de aprobar las decisiones de los liquidadores, sino meramente informativa.

PARTICIPACIÓN DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO

De las cooperativas centrales (Teixeira, 2016)

En Brasil, si el estatuto de las cooperativas centrales así lo prevé, éstas podrán acompañar a la cooperativa financiera singular, a fin de auxiliarla en el proceso liquidatorio. En tal virtud, podrán:

1. Cobrar los débitos de la masa en liquidación conforme al orden de pagos, para la cooperativa central.
2. Informar la situación a los organismos de integración y a los bancos.
3. Informar y tomar providencias junto al Fondo de Garantías para la implantación de las providencias necesarias.
4. Acompañar el ritmo de desarrollo de la liquidación y exigir la intervención judicial o administrativa en el caso que sea paralizado, a fin de que no sean perjudicados los asociados y el sistema cooperativo.
5. Como último acto, desafiliar la cooperativa de su cuadro social.

Sin embargo, no sería posible promover transferencias de auxilio a la masa en liquidación (cooperativa en liquidación) en detrimento y a expensas de las demás cooperativas afiliadas a la cooperativa central.

Apertura de puntos de atención de otra cooperativa (Teixeira, 2016)

Es plausible que otra cooperativa (asociada a la central) abra un puesto de atención específico, para atender el mantenimiento sistémico (cooperativo) a los asociados de la cooperativa en liquidación, de manera de evitar que la prestación de servicios por medio del sistema cooperativo se extinga.

No se trata de una incorporación o fusión, sino de una alteración del vínculo asociativo cooperativo en otra cooperativa prima. Así, los asociados que deliberan por la liquidación, podrán ingresar a la cooperativa que abrirá el puesto de atención cooperativa, pero no dejará que se mezclen las respectivas responsabilidades y obligaciones en cada una de las cooperativas.

Para que sea procedente, se requiere:

1. Aprobación en asamblea de la cooperativa en liquidación.
2. Decisión del órgano directivo de la cooperativa que abrirá el puesto de atención, determinando las condiciones y requisitos de asociación.
3. Acuerdo operacional entre ambas cooperativas, con la participación de los liquidadores, el consejo fiscal de la cooperativa en liquidación y los administradores de la cooperativa receptora
4. Puede darse la cesión de los préstamos de los asociados de la cooperativa en liquidación a la cooperativa receptora.

LA PARTICIÓN

Concepto

La partición consiste en el conjunto de las operaciones tendientes a la distribución del activo social o la adjudicación del haber social de acuerdo a le ley, el estatuto y el proyecto aprobado. Tiene por finalidad establecer la forma ordenada de pagos a los acreedores, a los terceros y a los miembros.

Para que se pueda llevar a cabo requiere como presupuestos necesarios el acuerdo o la satisfacción los acreedores, así como la

INDICE GENERAL

aprobación de un proyecto de reparto por parte de la autoridad encargada de supervisar la liquidación.

Con la finalidad de poner freno a la perpetuación de los procesos liquidatorios, algunas leyes establecen que este proceso no podrá exceder de un determinado plazo (tres años, por ejemplo) prorrogable por una sola vez.

Reseña Vargas (2009) que algún autor ha planteado que es posible que la cooperativa en liquidación ceda globalmente su activo y pasivo, lo que es contemplado expresamente en la ley valenciana de cooperativas (2003) entre las modalidades de realizar la liquidación.

Pero, atendiendo al régimen de adjudicación del patrimonio sobrante en las cooperativas, en concreto al destino de los fondos irrepartibles, no se puede aceptar una extensión analógica. Lo contrario, admitirlo, supondría abrir una vía incumplimiento del destino previsto en la ley para los fondos irrepartibles.

ORDEN DE PRELACIÓN DE LOS PAGOS

Tiene por objeto establecer en forma ordenada el pago a los acreedores de la empresa en liquidación. El orden de pagos puede estar indeterminado, en cuyo caso habrá que aplicar el derecho común o las instrucciones de la autoridad que supervise la liquidación, si fuere el caso; o estar determinado en la ley o en el estatuto, y ser genérico, para todo tipo de empresas, o según el tipo de empresa del que se trate, por ejemplo, en las cooperativas de trabajo asociado.

Aunque cada legislación establece el orden de prelación, el más común es el siguiente:

1. Los gastos de la liquidación que comprenden los gastos necesarios para salvaguardar los bienes de la empresa hasta su venta, los gastos conservatorios pertinentes, la remuneración de los liquidadores, etc., a lo que hay que atender con prudencia, para evitar que por esta vía se desnaturalice el proceso liquidatorio.

2. El pago de las deudas laborales (anticipos vencidos y salarios caídos) así como de las indemnizaciones o prestaciones sociales no pagadas de los asalariados de la empresa social o cooperativa.

3. Los recursos de los depositantes, las deudas con terceros y los créditos insolutos.

4. Los préstamos otorgados a la empresa por parte de los miembros. Ahora bien, si en el momento del préstamo la empresa no estaba en condiciones de obtenerlo de terceros en las mismas condiciones que lo hizo el miembro, esos préstamos se consideran como aportaciones por aplicación de la doctrina de la infra capitalización.

5. Los fondos y las reservas irrepartibles.

6. Las obligaciones con el sector cooperativo y social o solidario.

7. Las obligaciones fiscales. Sin embargo, ello dependerá del sistema legal concreto, que muchas veces privilegia las deudas con el fisco o, como el caso de las mutuales de Portugal, las contribuciones y cotizaciones debidas a las instituciones de seguridad social.

8. Las aportaciones de los miembros (aportes externos) que ocupan un lugar privilegiado en el orden de prelación, sólo previo pago de la totalidad de las obligaciones. Para Gadea (1999) las reglas de distribución distintas de la legal no podrán basarse en criterios capitalistas, sino que debería realizarse a partes iguales en función de la antigüedad o en función de las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de los socios con la cooperativa

9. Pago de los retornos que correspondan a los miembros, en particular, los anticipos no pagados a los miembros-trabajadores. Este último rubro debería figurar en el segundo lugar, junto a las deudas laborales e indemnizaciones sociales de los asalariados, porque –en definitiva– se trata de remuneraciones debidas al trabajo, aunque prestado por asociados.

   Sin embargo, hay el criterio contrario de que en situaciones de insolvencia de una cooperativa y en lo que a las retribuciones de los asociados se refiere, no se puede considerar el anticipo laboral como crédito preferencial. No obstante, en algunos casos la equiparación entre estos anticipos y los salarios sí se da. Así, en la Ley de cooperativas de Navarra (1999) se afirma que tales anticipos gozarán de idénticas garantías de protección que las percepciones salariales (Irákulis, 1999).

Forma de reparto

Generalmente en dinero, aunque podría darse en bienes sociales, debidamente valuados y a satisfacción de los beneficiarios.

INDICE GENERAL

Incluso, por aprobación de la asamblea, es admisible la emisión de letras de cambio para el cobro de las cuotas de los asociados, como lo ha sostenido la jurisprudencia brasileña (en Teixeira, 2016).

Los liquidadores tienen prohibido efectuar un *reparto prematuro de haberes*. Esto se refiere a la distribución de los activos sociales antes de terminarse el proceso de liquidación en detrimento de los derechos de los acreedores. Estos, al ser preteridos en fraude sus acreencias, tienen derecho a ser cancelados y ello es responsabilidad de los liquidadores.

DESTINO DE LOS SOBRANTES

Una vez pagadas todas las deudas y obligaciones de acuerdo con el orden de prelación establecido y según el proyecto respectivo aprobado por la instancia correspondiente, si queda un remanente de la diferencia entre los pasivos y los activos sociales, habrá que darles un destino. Al efecto, hay dos corrientes: una, que son repartibles entre los miembros restantes de la empresa liquidada (más propiamente, los ex-miembros) y otra, que son irrepartibles.

Repartibles

Para algunos, son repartibles entre los miembros en proporción a los aportes que tuvieren en la empresa o a su antigüedad en ella. En el caso de las mutuales en España, el patrimonio obtenido puede repartirse entre los mutualistas que la integren en el momento en que se acuerde la disolución y quienes, no perteneciendo a ella en dicho momento, lo hubiesen sido en el período anterior fijado en los estatutos, no menor de los últimos tres años (Maldonado, 2001).

Se trata de la llamada cláusula de acrecimiento tomada del Derecho Mercantil, que puede entenderse de la manera siguiente: si el estatuto lo hubiera previsto, los bienes tendrán el destino dispuesto en él, en tanto que si nada hubiese previsto, hay que distinguir si la entidad perseguía un fin lucrativo o no, en el primer caso sus bienes deben considerarse vacantes, con lo que pasarían a propiedad del Estado; en el segundo caso, si tuvieran fines de lucro, deben repartirse entre los miembros de acuerdo con sus respectivas participaciones (Borda, en Stordeur, 2002).

Se afirma que se trata de un derecho del miembro que puede ser o no objeto de derogación por vía estatutaria o por renuncia individual de los miembros. Aunque podrían ser imputados al pago del aporte económico necesario para el ingreso del miembro a otra empresa, dentro de un plazo estipulado. En tal caso, lo procedente es que, a solicitud del interesado, los liquidadores transfieran esos fondos directamente a la nueva empresa, a nombre de este.

Teixeira (2016) considera que negar el derecho de los socios sobre el patrimonio excedente, invade los derechos deliberativos de los mismos sobre sus propios negocios, y atenta contra el derecho de propiedad de los mismos. Además, porque en el momento en que la cooperativa cierra sus actividades, los fondos y reservas pierden su objeto, su función institucional.

De otra forma, la ley de Extremadura permite que todo el activo sobrante y el remanente del fondo de educación será repartible entre los socios (tanto los activos como los que anteriormente hayan causado baja y sus causahabientes) en proporción a la actividad cooperativa realizada por cada uno de ellos en los últimos cinco ejercicios, o desde la constitución de la sociedad si su duración fuese inferior.

Irrepartibles

Generalmente, los remanentes económicos de la liquidación no son distribuibles entre los miembros de la empresa y sólo pueden ser transmitidos a otra entidad o empresa del sector. La entidad de destino podría ser la que indiquen el estatuto de la empresa liquidada o lo que establezca la ley. Esta, normalmente dispone que se destine al sector para actividades de educación o de promoción. Puede, también, por mandato legal, destinarse a los programas educativos de la autoridad de Aplicación o de Fomento, o a actividades caritativas.

Una alternativa interesante es que el sobrante del haber social asignado a una cooperativa pueda ser imputado a su fondo de reserva y mantenerlo indisponible por cinco años, sin que se puedan imputar pérdidas sobre su importe.

En España, cualquier socio de la cooperativa en liquidación que tenga en proyecto incorporarse a otra cooperativa, podrá exigir que la parte proporcional del haber líquido sobrante de la liquidación, calculada sobre el total de socios, se ingrese en el fondo de reserva obligatorio de la sociedad cooperativa a la que se incorpore, siempre que así lo hubiera solicitado con anterioridad a la fecha de la convocatoria de la asamblea que deba aprobar el balance final de liquidación (Vargas, 2009).

Plantea la C*o-operative Comission* de Gran Bretaña (2002) que los activos cooperativos han sido construidos después de muchos decenios y representan un legado para las actuales generacio-

INDICE GENERAL

nes de cooperativistas, quienes inequívocamente son custodios del activo y, por esto, no deben ser vendidos para el beneficio financiero de las actuales generaciones de asociados.

Para salvaguardar dicho activo la Comisión (ídem) recomienda crear un fondo de tutela del activo. Se trata de un fondo común de inversión u otra forma jurídica alterna, al que se le transferirían en propiedad los activos sobrantes, de manera de continuar a ser utilizados por las cooperativas. Ese fondo estaría a cargo de unos administradores fiduciarios y sería utilizado en casos especiales.

En el caso de las mutuales de Portugal, el remanente se atribuye a un fondo de solidaridad mutualista, gestionado por un grupo de asociaciones mutualistas.

INSCRIPCIÓN REGISTRAL

Una vez finalizadas las operaciones materiales de la liquidación, es necesario que los liquidadores otorguen ante el Registro respectivo una escritura pública de extinción de la empresa, con lo cual serán cancelados los asientos registrales de la misma, acompañados del balance final de liquidación, el proyecto de partición aprobado y la comprobación del pago de deudas y de la adjudicación de los sobrantes.

A falta de norma expresa que determine la naturaleza del registro, se discute en doctrina si el mismo tiene efectos meramente declarativos o, al contrario, constitutivos. En el primer caso, la extinción de produciría con la culminación material del proceso, constituyendo el registro la mera constatación de un hecho ya acaecido. En el segundo caso, la inscripción actuaría como un requisito necesario para le extinción legal de la empresa, sin el cual no se extingue a pesar de haberse culminado materialmente el proceso extintorio. Solución ésta que para Aurioles y García-Sanz (2013) consideran preferible por ofrecer mayor seguridad jurídica.

OTROS ASUNTOS

Ausencia de acreedores

En las mutuales de Argentina, frente a la situación de la no presentación de los acreedores los recursos sobrantes se transfieren a un fondo para inversión de pago diferido. En tal caso, los importes correspondientes a miembros o a acreedores no reclamados en el momento del balance final, son depositados en un banco a disposición de los titulares, hasta por tres años.

Subsistencia de activos

En caso de que se compruebe la subsistencia de activos después de la liquidación, se acepta que los asociados, previa demostración que la clausura del procedimiento no ha coincidido con una efectiva liquidación del patrimonio por haber quedado en vida una relación insoluta, pueden hacer valer su derecho al reparto de dichos subsistentes, reclamando a los liquidadores o haciendo nombrar a otros (Casación italiana12/10-1957, en: Paolucci, 1999).

Cuesta (2000) distingue dos situaciones: si se descubren antes de la cancelación del registro, debe reabrirse el proceso y proceder a incluir los bienes en la liquidación definitiva, realizando los ajustes que fueran pertinentes; en el caso que se haya cancelado el registro, es indudable que la personalidad jurídica se ha extinguido y no puede resucitarse. En tal caso, los bienes y acciones que tenía la entidad tienen el destino previsto en el estatuto o en la ley.

Deudas post liquidación

Con relación al activo y pasivo sobrevenidos, para Coronado (2001) hoy toda la doctrina está de acuerdo en que materialmente la liquidación y por tanto la extinción de la cooperativa sólo acaece cuando efectivamente no haya derechos pendientes de ejercicio de los que aun sea titular. Aun después de la cancelación registral persiste la sociedad como centro residual de imputación en tanto no se agoten totalmente las relaciones jurídicas de que la sociedad es titular.

No hay obstáculos a que subsistan los encargos que por acuerdo unánime de la asamblea recibió el liquidador si los mismos tienen como finalidad dar cumplimiento a obligaciones residuales. La clave es que sean operaciones que tengan naturaleza residual. El liquidador debería someter a la asamblea la posibilidad de las operaciones residuales y que se le concedan facultades para formalizarlas.

En caso de la aparición de deudas exigibles después de la liquidación, dice Cuesta (2000) que si no ha finalizado la liquidación, como no se ha extinguido la personería, procederá hacer el ajuste y requerir la devolución de la parte proporcional de los reembolsos en concepto de valor nominal de las cuotas sociales, a los asociados. Pensamos que esto no es factible ya que si ellos recibieron de buena fe sus reembolsos, no pueden ser obligados a repetir a favor de la entidad. Ahora bien, si se terminó el proceso liquidatorio no es posible reabrirlo.

INDICE GENERAL

En los supuestos de aparición de activos que no figuraban en el haber social y que, por tanto, no han sido objeto de adjudicación, o de acreedores desconocidos hasta entonces que irrumpen en escena, una vez cancelados los asientos registrales de la entidad extinguida, se reabre el proceso liquidatorio realizado de manera incompleta. Y ello, porque, como señalan Aurioles y García-Sanz (2013) es negar a la cancelación de los asientos registrales de la sociedad cualquier virtualidad sanatoria de los vicios del procedimiento liquidatorio.

Siguiendo a Cuesta (ídem) los acreedores negligentes que no registraron sus créditos no tienen acción para su cobro, ya que el deudor actuó de buena fe y su enriquecimiento se debió a la culpa del deudor y los liquidadores no tienen responsabilidad porque también actuaron de buena fe. Si se debió a culpa o dolo de los liquidadores, son ellos quienes responden personal y solidariamente por la cancelación de la deuda exigible no tenida en cuenta, sin acción de repetición contra los miembros.

Modulo 8.

EMPRESAS DE TRABAJO

UNIDAD XIII.
EMPRESAS DE TRABAJO

Contenido

Modalidades básicas de trabajo 2627
Concepto de CTA 2627
Características 2632
La autogestión 2634
Fuentes de las cta 2638
La autorregulación colectiva 2640
Miembros 2642
Asalariados 2645
Estructura organizativa 2652
Recursos económicos 2654

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

70 La Empresa de Trabajo Asociado

MODALIDADES BÁSICAS DE TRABAJO

Como señala la Organización Internacional de Cooperativas en la Industria y Servicios (Cicopa, 2005) en la actualidad los seres humanos realizan sus actividades laborales bajo tres modalidades básicas:

1. De manera independiente, quedando en este caso determinados por sus propias capacidades y auto-regulación;

2. En forma dependiente asalariada, bajo la continuada subordinación a un empleador que se limita a reconocerle una remuneración producto de negociaciones individuales o colectivas; o

3. Bajo una tercera forma, la del trabajo asociado, donde el trabajo y la gestión se realizan conjuntamente, sin las limitaciones propias del trabajo individual ni exclusivamente bajo las reglas del trabajo asalariado dependiente.

   El empleo cooperativo (asociado) es más sostenible en el tiempo, sufre menos desigualdad en los ingresos y disfruta de un nivel de satisfacción y pertenencia de los trabajadores superior al promedio. Las cooperativas también experimentan relaciones de trabajo innovadoras y sostenibles dentro de la empresa. Las cooperativas pueden ser una herramienta para mejorar las condiciones de trabajo y la calidad de vida de las personas que trabajan en la economía informal, y promueven un modelo en que los trabajadores son los protagonistas.

CONCEPTO DE CTA

Definición

Las cooperativas de trabajo asociado (CTA) designadas indistintamente como cooperativas o empresas de trabajo, de producción, industriales, obreras o de trabajadores, son aquellas empresas que reúnen a sus miembros para trabajar en común en la producción de bienes o en la prestación de servicios para terceros, o para trabajar en común en otras empresas o establecimientos.

Dice Herrera (2001) que estaremos frente a una cooperativa de trabajo asociado cuando nos encontremos con una agrupación

<< INDICE GENERAL

de personas físicas que se unen de forma voluntaria para formar una empresa de propiedad conjunta y de administración democrática, con el objeto de satisfacer sus necesidades de trabajo, y que luego, a través de su trabajo en conjunto, realizar cualquier actividad económica de producción o mediación de bienes o servicios que son vendidos a terceros.

Para Cracogna (1999) las CTA son "cooperativas cuyo objeto social consiste en brindar ocupación a sus socios. Todos los socios trabajan en ella y, en principio, solamente ellos. Su actividad específica puede consistir en producir bienes o brindar servicios". Henry (2016) propone añadir al último elemento de esa definición la producción y la distribución de saber/conocimiento.

En Costa Rica reciben el nombre de cooperativas de autogestión o cooperativas de producción autogestionaria, que son típicas organizaciones de trabajadores cuyo capital social está constituido por el aporte permanente y directo de la fuerza de trabajo que cada asociado debe hacer, basado en su propia capacidad productiva (Briones y Li, 2013).

Para Faedo (2004) la definición de estas empresas comprende: satisfacción de una necesidad (trabajo), participación personal y directa del trabajador, organización conjunta y relación asociativa entre los cooperarios.

En concepto de Lanas y Naranjo (2016) son cooperativas de trabajo asociado aquéllas que se constituyen para satisfacer la necesidad de empleo de sus socios, quienes aportan con su trabajo personal, físico o intelectual, en actividades de producción de bienes o prestación de servicios ejecutados directamente por la cooperativa, que asume los riesgos de la empresa, sin actuar como intermediaria laboral, generándose una relación de trabajo cooperativo, donde no existe relación de dependencia laboral.

Naturaleza

Las cooperativas de trabajo poseen naturaleza jurídica de prestación de servicios por y para sus miembros; jamás de empresa de locación de mano de obra. En ellas hay prioridad del trabajo sobre el capital, o sea, del hombre sobre el dinero, sustentadas en las ideas cooperativistas, calcadas de los principios de las asociaciones de personas y no en los principios del capital. Entretanto, es opinión de algunos que ese sistema no funciona porque los individuos no están preparados para trabajar en forma autónoma, y por ese motivo necesitan de la protección de la legislación del trabajo (Pastore, 2001).

De otra parte, el trabajador autogestionado se diferencia del trabajador autónomo y del trabajador asalariado, dado que no es autónomo porque debe responder a un orden establecido, pero tampoco es dependiente porque forma parte de un orden que es generado por él mismo.

Ahora bien, como lo expresa Ekai (2022b) los socios-trabajadores tienen un nivel de implicación personal en la cooperativa sustancialmente mayor que el de los socios, proveedores o clientes de otras cooperativas. Esto supone que la gestión de la coordinación de intereses entre los socios tiende a ser más compleja en este tipo de cooperativas.

Objeto

El aspecto que distingue a las CTA radica en su objeto social específico que consiste en brindar ocupación a sus asociados, esto es, proporcionar y mantener el trabajo de sus miembros, aunque pueda prestarle otros servicios, los que –sin embargo- deben ser conexos y complementarios del principal.

De manera que el objeto de la CTA es procurar empleo estable y digno a sus miembros en una empresa de propiedad común, de la cual son copropietarios y gestores. La empresa no proporciona al asociado el mero ejercicio de una actividad profesional. Si así fuese no habría válidamente una sociedad cooperativa, sino una sociedad civil.

Ahora bien, en las cooperativas de trabajo asociado se distingue entre el *objeto del acuerdo cooperativo*, que es crear y mantener puestos de trabajo para sus asociados; y la *actividad instrumental* o actividad socioeconómica adelantada como medio para lograr tal fin (Sarmiento, 2016). De manera que para poder hacer posible el trabajo de sus miembros, realiza actividades instrumentales de muy diversa índole, como la extracción de recursos naturales, de producción, transformación o distribución de bienes o la prestación de servicios y su venta a terceros.

Actividades

En cumplimiento de su objeto pueden realizar las siguientes actividades:

1. La producción en común de bienes o la prestación de servicios a terceros o al público. En este caso, la empresa negocia con el mercado el resultado de su trabajo que son los productos o servicios y no el trabajo (la mano de obra en sí misma), aunque existen las cooperativas de sólo trabajo.

INDICE GENERAL

Las responsabilidades y los riesgos de la actividad empresarial son de la propia cooperativa. De allí que tales empresas ejecutan efectivamente trabajo autónomo que es aquel que es prestado por cuenta propia, con independencia, sin subordinación a las órdenes de otras personas (Ladeira, 2002). Los miembros trabajan en la empresa, la que detenta los medios de producción, ocasionando la socialización de la propiedad.

2. La prestación de trabajo de los miembros y de aportes en común, normalmente en una misma rama de actividad (tipográfica, calzado, etc.). En Francia han surgido cooperativas de trabajo que acogen varios perfiles: futuros artesanos autónomos, cuadros en búsqueda de puestos de trabajo, jóvenes que lanzan nuevas actividades de servicios, ofreciéndoles una estructura de seguridad que les permite experimentar a escala real, la factibilidad y validez de su actividad. Estas personas son "dependientes" de la cooperativa y pueden devenir asociados. Se trata, por tanto, de un cuadro cooperativo, jurídico, económico y social que permite gestionar en común el riesgo del Star-up. La cooperativa de trabajo funge, en cierto sentido, de "trampolín de lanzamiento" para empresarios asalariados (Detilleux, 2001).

3. Actuar como contratista independiente o *outsourcing*, entendiendo por tal aquella persona que contrata la ejecución de una o varias obras o labores en beneficio ajeno por un precio determinado, asumiendo todos los riesgos para realizarlas con sus propios medios y con libertad y autonomía técnica y directiva (Camacho, en Orjuela et Al, 2013). La CTA realiza la obra o labor con sus propios asociados-trabajadores a quienes dirige y los remunera.

4. Siguiendo a Schujman (2019) las pueden prestar servicios a terceros, o prestarlos dos en establecimiento diferente al de la Cooperativa. Es que de acuerdo a la Carta del Trabajador Autogestionario, será admisible la prestación de servicios a terceros cuando los mismos sean organizados de conformidad al objeto social y dirigido por la propia cooperativa en las condiciones establecidas en la Carta.

   Así, cuando algunos integrantes de la cooperativa trabajen en un establecimiento distinto al de la entidad, la cooperativa designará a un Coordinador que la represente, quien establecerá la organización del trabajo y la disciplina necesaria para su ejecución, conforme a las normas y pautas establecidas por la cooperativa. Este coordinador será electo en una reunión específica por los miembros que se disponen a realizar esas tareas, en la que serán expuestos los requisitos para realizarla, los valores contratados, y los excedentes que se van a distribuir entre los miembros partícipes. En ningún caso esos trabajadores podrán recibir órdenes de la empresa donde prestan transitoriamente su trabajo en nombre de la cooperativa, ni recibir remuneración de esa sociedad.

Principios

El francés Felipe Buchéz en 1831 (en Ciurana, 1968) aún antes de Rochdale, estableció los siguientes principios de las CTA´s:

1. Los asociados se constituirán en empresarios; para ello, elegirán de entre todos, uno o dos representantes que tendrán la firma social.

2. Cada uno de ellos continuará cobrando un sueldo según costumbre del oficio, es decir, por demanda o tarea, y según su habilidad individual.

3. Se reservará una cantidad equivalente a la que los empresarios intermediarios descuentan cada jornada. Esta cantidad, llamada beneficio neto, se dividirá en dos partes, a saber 20% para formar o acrecentar el capital social; el resto se empleará en socorros o se distribuirá entre los asociados, a prorrata de su trabajo.

4. El capital social que aumentará así cada año en un quinto de los beneficios, será inalienable; pertenecerá a la asociación que será declarada indisoluble, y no porque los individuos no puedan marcharse, sino porque la sociedad se convertirá en perpetua mediante la admisión continuada de nuevos miembros.

5. La asociación no podrá hacer trabajar por su cuenta a obreros extraños durante más de un año; pasado este tiempo, estará obligada a admitir en su seno al número de trabajadores nuevos que se haya hecho necesario por el crecimiento de las operaciones. Esto significa que, dentro de un plazo prudencial, todos los trabajadores de una cooperativa de producción han de ser a la vez miembros de la entidad en donde trabajan

INDICE GENERAL

CARACTERÍSTICAS

Notas distintivas

Para Vuotto (2011) las notas que caracterizan y distinguen a estas empresas, son:

1. Su objetivo es crear y mantener puestos de trabajo sustentables, generar riqueza para mejorar la calidad de vida de los miembros trabajadores.

2. Dignificar el trabajo humano, permitir la autogestión democrática de los trabajadores y promover el desarrollo comunitario y local.

3. La adhesión libre y voluntaria de sus miembros para aportar su trabajo personal y recursos económicos, condicionada a la existencia de puestos de trabajo.

4. El trabajo a cargo de sus miembros, lo que implica que la mayoría de los trabajadores son asociados y viceversa.

5. La consideración de la relación del miembro trabajador con su cooperativa como distinta a la del trabajo asalariado y a la del trabajo individual autónomo.

6. Una regulación interna formal por medio de regímenes concertados democráticamente y aceptados por los miembros trabajadores.

7. La autonomía e independencia ante el Estado y terceros, en sus relaciones de trabajo, y en la disposición y manejo de los medios de producción.

   En los términos de la ley de cooperativas de trabajo de Brasil, se considera a autonomía como aquella ejercida en forma colectiva y coordinada, mediante la fijación en asamblea general, de las reglas de funcionamiento de la cooperativa y de la forma de ejecución de los trabajos (Ferraz, 2021).

Caracteres y reglas de funcionamiento establecidas por Cicopa, 2005

La Cicopa, entidad especializada de la Alianza Cooperativa Internacional en materia de cooperativismo de trabajo asociado, estableció en 2005 que las CTA´s, además de regirse por los principios generales del cooperativismo, se rigen por unos caracteres básicos y reglas de funcionamiento interno que resultan exclusivos y propios de este tipo de cooperativas, teniendo en cuenta que estas tienen fines y propósitos específicos que son diferentes de los de las cooperativas de otras categorías.

1. Caracteres básicos:

   a) Tienen como objetivo crear y mantener puestos de trabajo sustentables, generando riqueza, para mejorar la calidad de vida de los socios trabajadores, dignificar el trabajo humano, permitir la autogestión democrática de los trabajadores y promover el desarrollo comunitario y local.

   b) La adhesión libre y voluntaria de sus socios, para aportar su trabajo personal y recursos económicos, está condicionada a la existencia de puestos de trabajo.

   c) Por regla general, el trabajo estará a cargo de sus socios. Implica que la mayoría de las personas trabajadoras de una empresa cooperativa de trabajo asociado son socios trabajadores y viceversa.

   d) La relación del socio trabajador con su cooperativa debe ser considerada como distinta a la del trabajo asalariado dependiente convencional y a la del trabajo individual autónomo.

   e) Su regulación interna se concreta formalmente por medio de regímenes concertados democráticamente y aceptados por los socios trabajadores.

   f) Deben ser autónomas e independientes, ante el Estado y terceros, en sus relaciones de trabajo y de gestión, y en la disposición y manejo de los medios de producción.

2. Reglas de funcionamiento interno

   En su funcionamiento interno, las cooperativas de trabajo asociado deberán tener en cuenta las siguientes reglas:

   a) Compensar equitativamente el trabajo de sus socios, tomando en consideración: la función, la responsabilidad, la complejidad y la especialidad exigidas para los cargos, la productividad y la capacidad económica de la empresa, procurando reducir la diferencia entre las mayores y las menores compensaciones.

   b) Contribuir al incremento patrimonial y al adecuado crecimiento de las reservas y fondos indivisibles.

INDICE GENERAL

c) Dotar los puestos de trabajo de aspectos físicos y técnicos para lograr un adecuado desempeño y buen clima organizacional.

d) Proteger a los socios trabajadores con adecuados sistemas de previsión, seguridad social, salud ocupacional y respetar las normas de protección en vigor en las áreas de la maternidad, del cuidado de los niños y de los menores trabajadores.

e) Practicar la democracia en las instancias decisorias de la organización y en todas las etapas del proceso administrativo.

f) Asegurar la educación, formación y capacitación permanente de los socios e información a los mismos, para garantizar el conocimiento profesional y el desarrollo del modelo cooperativo de trabajo asociado, y para impulsar la innovación y la buena gestión.

g) Contribuir a la mejora de las condiciones de vida del núcleo familiar de los socios

h) Combatir ser usados como instrumentos para flexibilizar o hacer más precarias las condiciones laborales de los trabajadores asalariados y no actuar como intermediarios convencionales para puestos de trabajo. trabajadores y al desarrollo sostenible de la comunidad donde viven.

LA AUTOGESTIÓN

Adaptado de Schujman (2015 a, b, c)

Fundamento

La cooperativa de trabajo, es, valga la tautología, una cooperativa y de ella se desprende un aspecto sustancial de su naturaleza, pero es específicamente una cooperativa autogestionaria, y este rasgo es esencial también y la tipifica en su especificidad. Si se omite que el trabajo tiene como objetivo la autogestión, se descarta la categoría fundante de la especificidad más valiosa del trabajo asociado.

La cooperativa de trabajo se asienta en el principio de autogestión democrática de sus asociados trabajadores, restituyendo el producido del trabajo a quien lo realiza estructurando su vida social sobre bases distintas a aquellas que genera el trabajo dependiente, o el individualismo del trabajo autónomo.

Concepto

Adaptado de Schujman (2020)

Iturraspe define la autogestión como el movimiento social, económico y político, que tiene como método y objetivo que la empresa, la economía y la sociedad en general, estén dirigidas por quienes producen y distribuyen los bienes y servicios, generalmente sociales.

Para Bastidas-Delgado (2021) la autogestión es la máxima expresión del proceso participativo; como modalidad se contrapone al modelo burocrático jerarquizado y con cadena de trabajo dividida para mejor dominio de los jerarcas. Puede entenderse como proceso que permite que la totalidad de los miembros de una organización o comunidad tomar decisiones de manera voluntaria, sobre la base del principio «una persona un voto» para luego de decidir –ellos mismos– ejecutar lo decidido, rompiendo con la dicotomía dirigentes/ dirigidos

Y según Ruggeri (2010) más concretamente, el concepto de autogestión refiere a la gestión de los trabajadores de una unidad productiva en la cual se prescinde de la presencia de capitalistas y gerentes y son los trabajadores quienes imponen colectivamente las normas que regulan la producción, la organización del proceso de trabajo, el uso de los excedentes y la relación con el resto de la economía y la sociedad.

La Carta del Trabajador Autogestionario (2019) define las empresas autogestionarias como aquellas empresas, organizaciones y emprendimientos de autogestión, organizados para la producción de bienes y servicios, en las cuales los trabajadores que la integran dirigen las actividades de las mismas y aportan su fuerza de trabajo, con el fin primordial de realizar actividades productivas y recibir, en proporción a su aporte de trabajo, beneficios de tipo económico y social.

Para Bastidas-Delgado (2021) la autogestión puede entenderse como proceso que permite que la totalidad de los miembros de una organización o comunidad tomar decisiones de manera voluntaria, sobre la base del principio «una persona un voto» (ACI, 2013) para luego de decidir –ellos mismos– ejecutar lo decidido, rompiendo con la dicotomía dirigentes/dirigidos. Una referencia mundial del término la aportó la denominada «autogestión yugoslava», impulsada por el presidente Joseph Tito, pero criticada como de simple cogestión gobierno-sindicatos.

El carácter de la autogestión variará según el ámbito en el que se desarrolle. Del ámbito de aplicación dependerán los términos:

INDICE GENERAL

micro-autogestión o autogestión, si se desarrolla en una organización; autogestión local o regional; y autogestión plena si se trata de un país.

Siguiendo a Sarachu 2011 en (Schujman 2020) son organizaciones de trabajadores, cooperativas, federaciones, formas de gestión colectiva, radios comunitarias, colectivos territoriales auto-organizados, formas de resistencia y propuestas para resolver colectivamente necesidades humanas de vivienda, trabajo, salud, educación, recuperación de espacios públicos, disfrute del tiempo libre, colectivos culturales y artísticos, espacios y redes de efectivización de derechos humanos, núcleos de estudio y acción, ocupaciones y gestión colectiva de la tierra, experiencias productivas y sus coordinaciones comunitarias de organización popular.

Elementos

En sentido funcional, según Chaves (2015) las empresas autogestionadas se caracterizan por dos elementos básicos, a saber, el que, en estas organizaciones, tanto la categoría dominante como la categoría beneficiario, en el sentido de Gui (1991) corresponden a un agente económico que es el trabajador.

1. La categoría dominante hace referencia al agente económico que en última instancia y en esencia tiene el poder de decisión en la empresa, mientras la categoría "beneficiario" hace referencia al agente económico en quien revierte sustancialmente la actividad de la empresa/organización o quien se apropia de sus beneficios.

2. Para Fajardo y Boquera (2016) un límite a la autogestión debe venir del reconocimiento y aplicación de unos derechos mínimos y fundamentales a toda persona, sea trabajador o no, trabaje para sí o para otro. el socio trabajador en particular, no debería estar sometidos a más obligaciones que las previstas en la ley, en los estatutos, o en acuerdos de la asamblea adoptados por suficiente consenso, se contengan o no dichos acuerdos en el reglamento de régimen interior. En otro extremo y obviando la dimensión ideológica, que no funcional, la empresa capitalista sería aquella donde el inversor capitalista ostenta la categoría dominante y beneficiario.

Un tercer elemento de la autogestión es el trabajo coordinado y acordado por los trabajadores asociados. Los trabajadores se subordinan democráticamente a la dirección de la cooperativa que ellos mismos integran y dirigen. No existe subordinación dependiente y tampoco trabajo autónomo. La cooperativa hace las veces de principal y sus asociados son sus dueños, beneficiarios de su producido, administradores y gestores: Los propios asociados son quienes deciden "... el reglamento de trabajo, la aceptación o no de determinado trabajo, sobre el producido de su trabajo o sobre la forma de ejecución de los trabajos, en los términos de la Ley (Schujman, 2020).

Tipos

Pablo Guerra (2020) caracteriza dos tipos de autogestión admitiendo la complejidad de diferentes niveles de análisis:

1. Uno cuando los trabajadores se independizan del trabajo dependiente y obtienen autonomía (en este caso puede tratarse del clásico emprendedor que alentado por el sistema global dominantes, o de autónomos que construyen una red, para incorporarse a la economía solidaria), pero no conforman una empresa autogestionaria, y

2. El otro, cuando se construye un colectivo en el que cada trabajador depende de los restantes integrantes de ese colectivo, supone una ruptura con el individualismo para entroncar con la reciprocidad y la responsabilidad construyendo una empresa. Este último es el que constituye materia transformadora, y sólo de esta manera entendemos la autogestión . El que reemplaza el individualismo del trabajador autónomo por la organización asociada, que se ofrece como nueva forma de lucha de los trabajadores.

Formas de participación

Las CTA´s combinan las tres formas posibles de participación del asociado:

1. En la propiedad

   La autogestión es el rasgo identitario determinante de la naturaleza específica de las cooperativas de trabajo, y consiste en la búsqueda que hacen los trabajadores asociados, a través de su participación activa en la gobernanza, la gestión y en la actividad productiva, distribución y orientación del consumo, de la empresa que los asocia, y que le permite compartir con los demás asociados la propiedad o el derecho de uso de los medios de producción, asumir colectivamente la organización y la ejecución de la dirección y organización del trabajo, y recuperar su producido, substrayéndose de la "ajenidad alienante" (Rojas 2010), a la que lo somete la socio economía hegemónica.

INDICE GENERAL

2. En la toma de decisiones

   Los asociados autogestionan en común, y establecen las reglas de juego y las funciones que cada uno asumirá para ello. Dependen unos de otros y todos de la empresa de propiedad común. Para Garaudy (1972) lo propio de la autogestión no es una cierta forma de dirigir la empresa, sino resolver los problemas al nivel en que se presentan, en vez de repasarlos cada vez a un centro dirigente.

   En una empresa se pueden distinguir por lo menos tres niveles de decisión: los problemas de personal, los problemas de organización del trabajo y los problemas de administración. La autogestión implica que en cada nivel de decisión están asociados a la adopción de decisiones todos los que están encargados de la ejecución y todos los que están encargados de la ejecución y todos los que tienen que vivir las consecuencias.

3. En la distribución de los excedentes.

   Trabajo autogestionario que asume en su tipología jurídica y en la generalidad de las situaciones fácticas que los "excedentes" que produce la actividad cooperativizada, son de propiedad de los trabajadores asociados que lo generan, quienes, a su vez, dirigen y controlan la producción, la organización del trabajo y la empresa democráticamente.

FUENTES DE LAS CTA

Legislativas

Lo ordinario es que las empresas de trabajo asociado se rijan por la misma ley que regula el funcionamiento de los distintos tipos de cooperativas en un capítulo separado. Sin embargo, en muchos casos dicha ley no tiene un marco legal específico para este tipo de cooperativas, situación que (en muchas ocasiones) ha generado conflictos en su interpretación y provocado inseguridad en materia previsional y laboral, por no estar adecuadamente precisada la relación laboral entre las cooperativas de trabajo y sus asociados (Roggi, 2004).

Por lo anterior, en muchos países actualmente se considera necesario promulgar una ley específica que regule las cooperativas de trabajo asociado que sirva para garantizar los derechos y beneficios de los asociados-trabajadores. En tales casos, las CTA se rigen de un lado por los preceptos específicos dedicados a tales formas cooperativas y supletoriamente o, además, en segundo lugar, por los preceptos comunes o generales aplicables a todas ellas, sea cual sea su clase.

De otra parte, a veces las leyes cooperativas remiten al derecho laboral para la regulación de determinadas materias, normalmente las condiciones de trabajo. La aplicación entonces de la legislación laboral y normas de desarrollo no supone, sin embargo, la consideración laboral de la regulación, sino que la materia sigue siendo cooperativa. Lo que sucede es la remisión a la normativa laboral vendría a transponerse o convertirse en norma cooperativa.

Es el fenómeno de cooperativización del régimen laboral de los miembros, que López I Mora (2002) denomina carácter "paralaborizado" del trabajo cooperativo" y que significa el trasvase más o menos intenso, de técnicas e instituciones laborales a una determinada actividad productiva cuyos postulados jurídicos y económicos no concuerdan con los del Derecho del Trabajo: el empleo por cuenta propia de carácter asociado; sin embargo, y pese a que no hay contrato laboral, esa relación de servicios queda intervenida por el legislador, imponiendo un determinado régimen profesional, mínimo, indisponible y protegido por el Estado: con él se pretende tutelar a la fuerza de trabajo y, así, evitar unos niveles de auto explotación inaceptable.

En América Latina

Ley aplicable a las CTA´s en diez países de América Latina

País	Ley cooperativa	Ley especial de CTA	Ley laboral en forma subsidiaria
Argentina	X		
Brasil		X	X
Colombia		X	X
Costa Rica	X		
Cuba	X		X
Ecuador	X		X
Méjico	X		X
Paraguay		X	
Uruguay			X
Venezuela	X		X

Fuente: elaboración propia

Como se puede observar en el cuadro anterior, en América Latina las CTA´s son reguladas prioritariamente por la ley cooperativa general, aplicándose la ley laboral en forma supletoria, y sólo 3 países cuentan con legislación específica.

INDICE GENERAL

Orden de prelación normativa de las CTA

El orden de prelación de las fuentes de regulación de la cooperativa de trabajo asociado debe ser:

1. La ley especial de trabajo asociado en los casos en que exista.
2. La ley general de cooperativas.
3. El estatuto y los reglamentos internos del trabajo de las CTA´s (autorregulación colectiva).
4. Los principios generales de las CTA´s formulados por la Cicopa, y los principios generales del cooperativismo
5. Y de forma supletoria, las normas de la ley de trabajo ordinario, en cuanto fuesen aplicables, de acuerdo a la naturaleza propia del trabajo asociado.

LA AUTORREGULACIÓN COLECTIVA

(Calloway, 2016)

Por tal se entiende un conjunto de prácticas colectivas que reemplazan en una organización autogestiva a la disciplina fabril propia de la organizacional vertical. La regulación se pone en marcha en lo cotidiano y presupone la invención de una respuesta ante los problemas diarios que obstaculizan la producción, por ejemplo: las llegadas tarde, las ausencias sin aviso, los retrasos en la producción, los faltantes de dinero, el tiempo del almuerzo.

El punto es que debe existir una autorregulación colectiva para que un conjunto de trabajadores pueda funcionar como un colectivo autónomo. Esto es imprescindible para lograr efectivamente la producción. Esto quiere decir que un conjunto de normas y acuerdos colectivos deben reemplazar a la disciplina fabril tradicional que ha caído luego de la salida del patrón.

Una característica a destacar es que la autorregulación ya no es impuesta a cada uno de los trabajadores en forma arbitraria desde la patronal o el consejo directivo. Tampoco es ajena para ellos, ya que es el producto de las decisiones colectivas en función de generar un marco normativo que permita la convivencia laboral, la producción y la gestión.

En algunas fábricas se discuten y redactan en asambleas lo que denominan *Códigos de convivencia*, donde en general se establecen los derechos y obligaciones básicos para los asuntos cotidianos.

La autorregulación se construye al interior del colectivo de trabajadores en instancias como la asamblea; y tiene como función sostener la productividad y gestión en la horizontalidad que implica la conformación de estas fábricas y empresas. Es entre todos que logran crear o recuperar normas que sirven para la convivencia de este colectivo. La autorregulación conforma una de las aristas fundamentales de la autogestión al interior de las fábricas y empresas recuperadas.

Los procedimientos de autorregulación constituyen una vía de exploración de la autogestión del colectivo, y de los grados de horizontalidad alcanzados y son:

1. Frecuencia de la asamblea: las que tienen asambleas en forma más frecuente son aquellas en las que el colectivo de trabajadores logra manejarse en forma más autogestiva y llegar a mayores grados de horizontalidad.
2. Modalidad de la toma de decisiones: la mayoría de las decisiones se dan en el ámbito de la asamblea. Aquí hay dos modalidades preponderantes: votación o el consenso, siendo preponderante la votación.

Los procedimientos de autorregulación conforman un marco normativo no materializado en ningún documento, aunque se explicita en la práctica cotidiana y tiene su legitimidad en la asamblea. El conjunto de normas que lleva adelante el colectivo de trabajadores en la mayoría de los casos es discutido y consensuado en el dispositivo asambleario, y muchas veces aplicado por los consejos de administración. En consecuencia, es notable cierta dificultad en poder escribir dichas pautas que permitirían la materialización del resultado de las discusiones y acuerdos colectivos, cristalizando los criterios de organización y funcionamiento.

Instrumento normativo

Como señala Escribano (2023) los reglamentos de régimen interior suponen una evidente solución a los problemas tradicionales vinculados a regulación de las condiciones de trabajo en las CTA-. Entre las que se han destacado habitualmente podría citarse, en primer lugar, el hecho de que los Estatutos de la cooperativa no son el instrumento adecuado para entrar en el desarrollo detallado de cuestiones que requieren del mismo. De este modo, a través de un instrumento específico se aborda en su conjunto tal regulación. Los reglamentos requieren menores requisitos formales, toda vez que no precisan ser elevados a escritura pública. De este modo, también se asegura un método más ágil de modi-

INDICE GENERAL

ficación de tales condiciones.

En definitiva, como dice el autor, el Reglamento de régimen interno puede ocupar en las sociedades cooperativas de trabajo asociado el lugar que, en la determinación colectiva de condiciones de trabajo por cuenta ajena, ocupa el convenio colectivo pero sin aclararse su naturaleza jurídica

Control público:

Puede estar a cargo de la Autoridad de aplicación, aunque la tendencia es a un control concurrente con la inspección del trabajo. De manera que en lo propiamente cooperativo o solidario el control lo hace la Autoridad de aplicación y, en lo laboral, especialmente en caso de simulación para sustraerse de la aplicación de la legislación laboral, intervención de la autoridad de aplicación en materia laboral, en Brasil, de la Procuraduría del Trabajo.

MIEMBROS

Número de miembros

Normalmente, el número de asociados es siempre más reducido que en otro tipo de empresas solidarias. De hecho, el número de miembros tenderá a ser limitado en razón de los cargos laborales existentes y su crecimiento dependerá del desarrollo empresarial que logren, el cual les debe permitir crear nuevos puestos de trabajo y así afiliar a otras personas como trabajadores asociados (Guarín y Sarmiento, sf.).

No obstante, como señala Escribano (2022) ell hecho es que el objetivo de la constitución de una CTA es crear una estructura que permita realizar un trabajo en común destinado al objetivo, entre otros, de la creación de empleo y de dotar de buenas condiciones de trabajo a los socios. Sin embargo, la reducción excesiva del número de socios pone en entredicho dicha funcionalidad social de las cooperativas, salvo que se prevea su futura apertura a futuras incorporaciones.

Personas naturales

La opinión predominante es que sólo las personas físicas pueden ser miembros, porque el trabajo es realizado exclusivamente por personas físicas mediante un esfuerzo que tiene que ser personal y directo.

Personas colectivas

En principio, no se acepta que las personas jurídicas (colectivas) puedan ser miembros ordinarios de las empresas de trabajo asociado, porque el trabajo es una actividad humana que se efectúa por medio de un esfuerzo que se presta de manera personal y directa, y las personas jurídicas no pueden hacerlo por sí mismas.

Puede que exista una prohibición expresa o que se acepte su participación, pero no como miembros ordinarios, sino como miembros aportante o libre. El caso es que una persona jurídica por ser un ente ficticio, un ente abstracto, está imposibilitada para ejecutar un trabajo en forma "personal". Si se le encomienda una determinada labor está en condiciones de cumplirla, es cierto, pero jamás podrá efectuarla en forma personal, pues la única manera en que pueda llevarla a cabo es por intermedio de sus trabajadores.

Menores de edad

En cuanto a los menores de edad, son aceptados como asociados siempre que tengan capacidad profesional y de trabajo. Como afirma Salazar (1992), "Siempre que el acceso a una profesión fueses autorizado a menores, ellos deben poder ser miembros de una cooperativa. El miembro menor, si puede trabajar, debe también poder votar las decisiones que toma la cooperativa. Diferente será su capacidad dirigente en la cooperativa que, ella, debe esperar por la mayoridad para poder ejercerla".

Se pregunta Lanas (2015) en el supuesto de que, contraviniendo la disposición legal, un menor contrate con una CTA como socio trabajador, tal contrato ¿tiene o no valor? Parece que la respuesta obvia es que tal contrato es nulo, sin embargo, en atención a que la otra parte contratante no se puede beneficiar de los actos realizados en fraude de ley, tal contrato ha se surtir los efectos que resulten favorables al menor contratante. La STCT de España, 29-10-1985: entiende que la nulidad del contrato no impide que nazca el derecho del menor al abono de los salarios devengados, pero carece a la indemnización por despido.

Personas de edad madura

Plantea Prieto Padín (2022) que el modelo cooperativo puede ser especialmente idóneo para promover la inclusión y permanencia en el mercado laboral de los trabajadores mayores, que se encuentran en riesgo de exclusión social..

En tal sentido, las cooperativas de trabajo asociado pueden servir como mecanismos de inclusión de este colectivo en cuatro grandes áreas:

INDICE GENERAL

1. Como canal adecuado para la reincorporación laboral de los trabajadores mayores en situación de desempleo.

2. Como instrumento útil en la reconversión de empresas que pueden desaparecer por diversas circunstancias.

3. Como empresas preocupadas por la protección de los trabajadores mayores dentro de la dinámica del trabajo cooperativo.

4. Como entidades sensibles a la atención de las personas mayores dentro de la economía plateada.

Clases de miembros

Basañes (2010) propone crear lo que denomina núcleo homogéneo principal (NHP) como el conjunto de trabajadores de calificación laboral relativamente homogénea, de similar inserción en el proceso de trabajo e integrado por aquellos que se reconocen como el grupo bajo cuyo impulso nació la cooperativa. Trabajadores del área de producción (misional) con derechos políticos, obligaciones de capitalización, que asumen el riesgo empresario y que tienen derechos sobre los excedentes que ellos generan.

Al lado, trabajadores que no se sienten comprometidos con la empresa, ajenos a sus objetivos y compromisos fundantes; que sienten que son integrados en forma precaria a organizaciones que son controladas por el grupo homogéneo principal. Estarían en relación de dependencia (asalariados) sin derechos políticos, sin obligación de capitalización, sin derecho sobre los excedentes (los generados por ellos pasarían a reservas colectivas) y con protección plena de la legislación laboral.

De otra parte, la gran diversidad de experiencias societarias en lo que se refiere a la posición del socio-trabajador haría aconsejable, como ocurre en la Ley italiana 142/01, el diferenciar a los prestadores de trabajo en el seno de la cooperativa no sólo en función del origen contractual de su vinculación con la sociedad, sino también de la efectiva posición que ocupa cada persona socia en el seno de la misma desde el punto de vista de su incidencia en la toma de decisiones societarias. Así, aquellas personas socias-trabajadoras que carecen de este poder de decisión, no habrían de diferenciarse, como ocurre en la norma italiana, de las personas trabajadoras por cuenta ajena en cuanto a las condiciones en las que se realiza su trabajo (Escribano, 2023).

El caso de los directivos y otros

Con relación a los directivos o de quienes no trabajan directamente en las actividades productivas, como los incapacitados y los pensionados internos mientras los asume la Seguridad Social. En el primer caso, se entiende que su aporte de trabajo como directivo de la empresa consiste, precisamente, en las labores de dirección, de administración o de representación propias de su cargo.

Otro caso particular es el de los miembros no trabajadores pero que participan en la empresa. Pueden ser los antiguos dueños de la empresa, otras empresas o entidades del Sector inversoras, los inversionistas externos, etc.

Lanas y Naranjo (2016) dividen a los miembros-trabajadores de la CTA en

1. Activos, quienes, teniendo la calidad de socios fundadores o habiendo sido admitidos por el consejo de administración, se encuentran laborando en la cooperativa en el área de trabajo que le haya sido asignada.

2. Pasivos, quienes, teniendo la calidad de activos, transitoriamente, por razones administrativas, se encuentran sin realizar labor alguna en la cooperativa, pero que conservan plenamente sus derechos sociales, excepto el de percibir la compensación social, y

3. Aspirantes, quienes, teniendo la calidad de trabajadores en relación de dependencia, han expresado su voluntad de incorporarse como socios y tienen derecho de ser aceptados como tales, luego de transcurrido un año bajo relación laboral, siempre que exista la vacante del caso.

ASALARIADOS

Aspectos generales

Si el objeto de este tipo de empresas es proporcionar trabajo a sus miembros, la participación de estos estriba –precisamente- en la prestación de trabajo, lo que quiere significar que la empresa solo puede desarrollar su actividad con sus propios asociados, y sólo por vía de excepción puede hacerlo con terceros.

En consecuencia, la existencia de algún límite en este aspecto deriva de la propia naturaleza de la cooperativa de trabajo, pues en el caso de que una minoría de asociados pudiere contratar, a través de la cooperativa, a un gran número de trabajadores, sería difícil distinguir una cooperativa de trabajo asociado de cualquier otra entidad mercantil (Chaves, 2001).

Problemática social (Bengoetxea, 2015)

INDICE GENERAL

La aceptación trabajo asalariado hace que en las CTA conviva un modelo de empleo basado en la idea de la cooperación, con un tipo de empleo anclado en la noción del conflicto. Dos categorías de empleo construidas en torno a conceptos no ya divergentes, sino contrapuestos: cooperación y conflicto.

A partir de ahí, no puede sorprender que los regímenes jurídicos del empleo cooperativo y del empleo asalariado caminen por distintos senderos. Al primero se le aplica la ley de cooperativas; estatutos de la propia CTA; reglamento de régimen interno; y demás acuerdos de la Asamblea de la cooperativa. Mientras tanto, al empleo asalariado se le aplicará el derecho del trabajo: estatuto de los trabajadores; convenio colectivo; y contrato de trabajo.

Por lo tanto, afirma el autor que el empleo asalariado en el seno de las CTA constituye una suerte de cuerpo extraño. Responde a unos principios y a una lógica contrapuesta al cooperativismo. Ello a menudo conlleva problemas de convivencia para ambos colectivos.

El personal asalariado se encuentra en una posición jurídica más débil que las personas cooperativistas, porque no es socio, y por consiguiente sus derechos de participación en la gestión y en los beneficios están mucho más limitados. Ello deviene frecuentemente en tensiones derivadas de esa inferior condición jurídica.

Las personas cooperativistas pueden también sentirse agraviadas cuando el personal asalariado exige que se respeten sus derechos laborales, reconocidos en el estatuto de los trabajadores y en el correspondiente convenio colectivo.

Así, hay situaciones donde el empleo cooperativo ejerce la flexibilidad que le permite la autogestión, empeorando, cuando la coyuntura lo requiere, sus condiciones laborales, y se encuentra con la negativa a hacer lo propio por parte del personal asalariado, que exige que se mantengan las condiciones garantizadas por el derecho del trabajo.

Problemática jurídica (Bengoetxea, 2015)

La posibilidad de contratar personal asalariado por parte de las CTA merece una valoración negativa, ya que se trata de un elemento *contra natura*. El hecho es que cuando una CTA contrata personal asalariado se sumerge de lleno en el seno del derecho del trabajo y, por consiguiente, en un *corpus* normativo construido en torno a la lógica del conflicto entre capital y trabajo, lógica contra la que, precisamente, surgió el movimiento cooperativo en el siglo XIX.

Si contratan personal asalariado entran en un terreno, el derecho del trabajo, en principio ajeno al derecho cooperativo, con las disfunciones que ello puede acarrear, teniendo en cuenta que la deriva contemporánea del derecho del trabajo muestra una sistemática y progresiva reducción de derechos de las personas trabajadoras

Por lo anterior, se propone la prohibición de personal asalariado, cuerpo jurídicamente extraño, en las CTA. Sin embargo, la flexibilidad que requieren las cooperativas puede verse satisfecha explorando la vía de socios cooperativistas temporales. Se trataría de fomentar esa vía societaria temporal como alternativa al empleo asalariado. El problema económico de la aportación de capital se puede flexibilizar estableciendo sistemas de aportación proporcional al período de trabajo, y de aportación diferida en el tiempo.

Casos autorizados

Aunque en ciertas ocasiones hay una prohibición absoluta para que una empresa de trabajo asociado tenga asalariados, lo más aceptado es que sea admitida su existencia en forma temporal en casos particulares como los siguientes:

1. Durante el período de prueba

   Para trabajos ocasionales o accidentales referidos a labores distintas de las actividades normales y permanentes de la cooperativa. En caso que la cooperativa tenga una sobrecarga circunstancial de tareas que haga necesario contar con trabajadores adicionales sólo por un tiempo limitado, o cuando deban realizar una tarea determinada de carácter no permanente o ajena a la actividad habitual, es razonable admitir que puedan contratar trabajadores dependientes por tiempo limitado (Cracogna, 1999).

2. En caso de excesos temporarios o picos de demanda no previsibles o no sostenibles en el tiempo (no estacional) cuando circunstancialmente una CTA debe satisfacer un servicio en cantidad no prevista, o que no se mantendrá en el futuro, sin que pueda esperarse que vuelva a acontecer. Se debe tratar de una sobrecarga circunstancial de tareas. Se aceptan por el tiempo que dure la situación extraordinaria. También, en el caso de las cooperativas de construcción cuyo volumen de producción es muy variable en función de las obras o servicios que tengan contratadas en cada momento.

INDICE GENERAL

3. Para reemplazar temporalmente al asociado en goce vacaciones o que se encuentre imposibilitado para prestar sus servicios, siempre que la labor sea indispensable para el cumplimiento del objeto social de la cooperativa.

4. Para trabajos de temporada, como de siembra o cosecha

5. Para vincular personal técnico especializado que resulte indispensable para el cumplimiento de un proyecto o programa, que no exista entre los trabajadores asociados y que no desee vincularse como asociado

Distinción según el objeto social

Algunos autores sostienen que las restricciones en torno a la contratación de personal dependiente rigen únicamente para aquellas actividades propias del objeto social, por lo que no aplican cuando los asalariados cumplan tareas ajenas al objeto social específico de la entidad, por cuanto esta última es misión propia del asociado.

Señala Telese (2006) que no hay impedimento a que la cooperativa recurra al trabajador dependiente para la realización de tareas ajenas al objeto social como serían las de administración y superintendencia. Estos trabajadores no serán socios de la cooperativa de trabajo donde se desempeñen, ni podrían serlo, ya que su tarea no corresponde a la que constituye el objeto social específico de la entidad. Es el caso del chofer del ómnibus que traslada a un conjunto musical de carácter cooperativo.

Sin embargo, hay que entender que en la estructura empresarial todas las actividades laborales que allí se prestan están dirigidas de manera inmediata o mediata a la consecución del objeto social empresario; todas las actividades están integradas a la estructura de la empresa y con mayor o menor inmediatez permiten que la actividad se lleve a cabo (Giletta, 2003).

En contra, se sostiene que la función de estas personas es ajena en principio al objetivo social, aunque su tarea sea útil o necesaria para lograr tal cometido. La cooperativa no tendría posibilidad estatutaria de asociarles; cosa que por otra parte no tendría sentido (Meilis, 1993).

Porcentaje

Si se admite que en circunstancias excepcionales pueda utilizarse trabajadores asalariados, se lo permite sólo en determinados porcentajes determinados sobre el total de miembros-trabajadores, o en función del número de horas-año realizadas durante el año.

La determinación del porcentaje horas-año da una mayor flexibilidad para adaptarse a las condiciones del mercado pudiendo contratar trabajadores –sin importar su número- bien en una época determinada bien a tiempo parcial si las necesidades de producción o cualesquiera otras así lo exigen sin la cortapisa constante que supone estar pendiente, en todo momento, de no contratar más trabajadores de los permitidos, aunque se necesitasen temporalmente. Además, permite que si las circunstancias que motivaron la contratación de trabajadores persiste en el tiempo, se puedan adoptar las correspondientes medidas para remediar la situación (Chaves, 2001).

La violación del límite legal fijado puede que no tenga ningún efecto; que los asalariados deban ser admitidos como asociados-trabajadores si lo solicitan, o que haya sanciones expresas como la pérdida de beneficios fiscales.

Puede ser, también, que el porcentaje de trabajadores asalariados permitidos sea superior en los primeros años de actividad, e inferior en los siguientes, o que no se tome en cuenta, como en Euskadi (en Merino, 2000):

1. El trabajo prestado en centros y unidades de trabajo de carácter subordinado o accesorio: el trabajo prestado por trabajadores por cuenta ajena que contraten las cooperativas para prestar servicios de duración determinada en los locales del cliente o su beneficiario y para la Administración pública.

2. Los que se realicen en obras, montajes o actividades auxiliares (siempre que no sea el objeto social principal de la cooperativa) y se presten fuera de los locales de la misma por exigencias propias de la actividad y no haya relación estable.

3. El trabajo desempeñado por trabajadores que se negaren explícitamente a ser socios trabajadores.

Sin embargo, para Bengoetxea (2915) en todo caso debería exigirse, para proceder a la incorporación de asalariados a las CTA, una justificación basada en la causalidad. Causas que posibiliten esa contratación, en torno a la flexibilidad y rapidez requeridas, en sustitución del actual sistema cuantitativo. Ello, porque no parece adecuado afrontar una diferencia cualitativa estableciendo un límite cuantitativo, desprovisto de toda causalidad.

Derechos

INDICE GENERAL

Los asalariados no tienen los mismos derechos de los miembros como de hacer aportaciones, de participación, de voto, de información, etc. No obstante, la tendencia es a darles mayor protección social, especialmente en la participación en los resultados. En la Ley de Euskadi los asalariados no asociados –en caso de resultados positivos- participarán en un monto nunca inferior al 25% del retorno reconocido a los socios de igual o equivalente clasificación profesional (Atienza y Merino, 2004). También, que un representante de los asalariados participe en el órgano directivo.

Régimen jurídico:

Es comúnmente aceptado que el trabajador asalariado queda sometido completamente al régimen laboral ordinario. Su remuneración es considerada salario. Además, puede tener una participación en los excedentes o en las pérdidas, o ninguna.

Derecho de ingreso como miembro:

Puede darse por el vencimiento del periodo de prueba o por el transcurso de plazo determinado como asalariado, exigiéndose en todo caso el cumplimiento por parte del trabajador de los requisitos necesarios para ser miembro de la empresa. Para Costas (2103) no se trata de una simple expectativa de derecho a ser socio, derivada del principio de libre adhesión, sino de un auténtico derecho subjetivo del trabajador asalariado que cumpla los requisitos legales y estatutarios establecidos al efecto para ingresar como socio-trabajador de la CTA.

En el caso del asalariado que no quiera ser asociado, debería tratarse de trabajadores que cumplan con los requisitos para serlo y que presenten una declaración explícita en cuanto a que no quiere ingresar como asociado trabajador de esa entidad.

Un caso particular sería el del asociado-trabajador que pierde su condición de tal y desea pasar a ser asalariado de la empresa, quien por extinguirse la condición de asociado se extingue la condición de trabajador. Pero, ello no impide que el asociado trabajador, una vez extinguida su condición de tal, pase a ser contratado como trabajador de la cooperativa.

En el caso de *sucesión de empresas, contratas y concesiones*, cuando la empresa solidaria adquiere una empresa ordinaria y, por tanto, se subroga en las obligaciones laborales del anterior titular, los trabajadores afectados podrían incorporarse como asociados trabajadores, si reúnen los requisitos para serlo.

No obstante, la esencia del cooperativismo de trabajo es la supresión de la relación laboral o de dependencia, por lo cual, los supuestos de trabajadores asalariados de la cooperativa siempre deben ser de excepción y contemplados taxativamente por la ley o su reglamentación (Moirano, 2009).

*Derecho de los trabajadores asalariados a continuar siéndolo y no poder ser obligados, en consecuencia, a pasar a la condición de socios (*Escribano, 2022)

Según habría que descartar cualquier consecuencia negativa para el trabajador que se niegue a realizar el tránsito. Ello no supone una vulneración de ninguna de sus obligaciones contractuales ni al principio de buena fe contractual puesto que no sería válida la incorporación de una condición resolutoria en el contrato de trabajo en virtud de la cual el trabajador se comprometa, en el f turo, a pasar a ser socio de la cooperativa.

En el derecho francés se prevé la posibilidad de que los Estatutos de las cooperativas de producción establezcan la obligatoriedad de dicho tránsito. Pero para que pueda exigirse al trabajador la conversión en socio, se requiere que tal circunstancia aparezca expresamente en el contrato de trabajo. En el caso de que no se cumpla con tal previsión contractual, se considera que el trabajar dimite.

Empleo de asalariados en CTA´s de nueve países de América Latina

País	Porcentaje	Duración limitada	Situaciones especiales	Derecho de ingreso
Argentina		X	X	
Brasil			X	
Colombia			X	
Costa Rica			X	X
Cuba	X	X		X
Méjico			X	
Paraguay	X	X		X
Uruguay	X		X	
Venezuela		X		X

Fuente: elaboración propia

Del cuadro anterior se desprende que en América Latina prevalece la aceptación de asalariados en las CTA en caso de situaciones especiales. Pocas leyes admiten en forma expresa el derecho subjetivo de ingreso de asalariados.

INDICE GENERAL

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Básica

La empresa de trabajo asociado tiene la misma estructura básica de toda empresa solidaria. En cuanto a la asamblea, Colón (2021) postula la necesidad de establecer comités de diálogos mas o menos permanentes con carácter menos formal y mucho mas regular que las típicas asambleas anuales, como lo es la Comisión de Miembros reconocida en la legislación de Quebec.

Se trata de un cuerpo de gobernanza cooperativa que se constituye como asamblea permanente y que concentra la totalidad de las funciones deliberativas, directivas e incluso ejecutivas de las cooperativas de trabajo. Similarmente, la ley de California sobre corporaciones democráticas de trabajadores reconoce la posibilidad de establecer un órgano deliberativo y directivo permanente.

Entendemos que nuestra legislación debiera proveer para que al menos en cooperativas con un número limitado de miembros se pueda establecer un mecanismo de asamblea permanente para la toma de decisiones cotidianas por todos los trabajadores.

Consejo social

Adaptado de Hernández Cáceres (2021).

Este órgano responde a la preocupación por aumentar la base de la representatividad de la cooperativa y permitir una vivencia más cercana de la persona socia de la dinámica de la cooperativa:

El Consejo Social se consolida como "el órgano de participación permanente de la comunidad de trabajo en la administración de la cooperativa" y se constituye como órgano asesor y consultivo del Consejo Rector y la Gerencia "con intervención específica en lo relativo a accidentes, seguridad e higiene, previsión social, sistema de remuneración, administración del fondo de obras sociales y atenciones sociales

"En estas cuestiones su informe es preceptivo; esto quiere decir que antes de tomar una decisión sobre estos aspectos la Junta Rectora o Gerencia deben oír al Consejo Social. Sin embargo, su informe y opinión no obliga a aquellos órganos y pueden decidir actuar de forma diferente a la indicada"

El Consejo Social permite, además de actuar como mecanismo de enlace entre los órganos y las personas asociadas, actuar como regulador correctivo de la autoridad de la gerencia:

En el orden del día de la sesión del Consejo Social hay un punto que dice 'informe de la marcha de la Cooperativa'. Y en él se informa de todo. Hasta tal punto que, prácticamente, consiste en la transcripción detallada del acta o actas de la última reunión de la Rectora, que también celebra sus reuniones una vez, normalmente, al mes.

"Representa un contrapeso eminente que se ocupa de 'lo social', que está encargado de equilibrar las tendencias que pudieran resultar excesivamente economicistas si la gerencia, gestor de la empresa, orientase sus decisiones al único objeto de obtener beneficios desvinculándose de otros preceptos que habría que hacerlos progresivamente más humanos y más justos"

Otros organos especializados

Además, la CTA debe poder contar con algunos órganos especializados como son:

1. Comité técnico que ejerce la asesoría de la producción, la coordinación de procesos y la planificación de operaciones.
2. Sección de ahorro y crédito.

Para la OIT (1988) la participación de los trabajadores en las empresas autogestionarias **s**e puede ejercer de dos formas: mediante colectivos de trabajo o asambleas, que son las autoridades máximas en la administración y que ejercen su poder directamente a través de consultas; o mediante la elección de delegados que integran un consejo o comité de administración que se encarga de la gestión de la empresa.

Ahora bien, las empresas de trabajo asociado como generalmente son de pequeñas dimensiones, han originado sistemas organizativos especiales como adecuar los órganos de dirección y vigilancia al número de sus miembros; contar con solo un inspector de cuentas individual; tener, además de la asamblea, un gerente designado por la asamblea que ejerza las funciones del consejo de administración, por sí mismo, o en junto con uno o más miembros; concentrar en la asamblea las funciones de ambos órganos, previendo mayor número de sesiones ordinarias.

Lo que sí es fundamental es que, como sostiene Colón (2021) en las CTA los trabajadores deben evitar que el manejo de los asuntos de personal se convierta en una réplica de estilos de administración capitalista. Esa nueva administración debe conceptualizarse e implementarse por medios participativos de naturaleza no adversativa ni punitiva, sino que fomenten y poten-

INDICE GENERAL

cien la cooperación entre trabajadores proveyendo experiencias de capacitación, crecimiento y satisfacción persona.

RECURSOS ECONÓMICOS

Patrimonio

La cooperativa controla (o tiende a controlar) los medios de producción (en propiedad, uso o goce) y los materiales, herramientas, ropa de trabajo, elementos de seguridad y equipamiento son provistos al asociado por la cooperativa.

Puede ser que el conjunto de los medios de producción integre el patrimonio social (que sean de propiedad colectiva de la empresa) o que se permita que los medios de producción sean, en total o en parte, de propiedad de los miembros, aunque trabajen colectivamente, como el caso de las cooperativas de artesanos que mantienen la propiedad individual de sus herramientas.

Sostiene Colón (2021) que en una CTA no es una condición necesaria que los trabajadores asociados tengan que ser propietarios del capital, después de que se establezca la condición jurídica de que el capital está subordinado al trabajo. Para ello, lo que se abole es el contrato de empleo, pudiendo de ese modo el trabajo arrendar el capital y pagar su precio justo de mercado (interés limitado), sin necesidad de ser sus propietarios

Para Moirano (2010) la expresión "asumir por cuenta propia", conlleva la exigencia que la cooperativa sea la titular de los medios de producción y que los asociados asuman el riesgo empresarial, aunque pudiese ser locadora. Lo que no guarda coherencia con este tipo de entidades es que los titulares de esos medios sean los asociados, salvo el caso de entidades muy pequeñas, con escaso capital

Una tendencia importante sostiene que las cooperativas de trabajo asociado deben ser propietarias, poseedoras o tenedoras de los medios de producción, incluyendo la propiedad intelectual. Y cuando se requiera de instalaciones, equipos, herramientas, tecnología y demás medios materiales de trabajo que posean los trabajadores asociados, puedan convenir con éstos su aporte en especie, venta, arrendamiento o comodato, y en el caso de ser remunerado el uso de los mismos, lo sea independientemente a las compensaciones que ellos perciban por su trabajo (Proyecto de Ley de Colombia, 2004).

El hecho es que la cooperativa debe gozar de autonomía, la que se manifiesta en que sea la creadora del cargo o del puesto de trabajo que esté desempeñando el asociado, autonomía que se logra cuando estas organizaciones controlan efectivamente los medios de trabajo o de producción, en lo posible buscando ser propietarios de estos para garantizar así su dominio y posesión sobre ellos; de no ser posible esto, deben tener un título que les garantice usarlo sin mayores condicionamientos y con relativa 1estabilidad en el tiempo (Chaves, 2001).

Sin embargo, se observa que la propiedad colectiva de los medios de producción obstaculiza la cooperativización como única alternativa para la conservación o creación de la fuente de trabajo a grupos de trabajadores que sólo cuentan con su fuerza laboral.

En Uruguay en 2004 se planteó una reforma legal que elimine este requisito (quitar las trabas a la satisfacción de la necesidad de empleo) en especial en las cooperativas de producción que operan en el sector terciario de la economía (servicios educativos, informáticos, profesionales) trasladando al componente identitario de las cooperativas de producción a la disposición (propiedad o no) democrática de los medios de producción en el marco autogestionario del emprendimiento (Martí y Camilletti, 2004).

Financiación

En cuanto al uso de la autofinanciación, la doctrina destaca los pocos incentivos para que los compañeros de trabajo sean inversores en su propia empresa: la retribución de las entradas es escasa, los títulos de capital no gozan de liquidez, se destinan grandes cantidades de excedentes a la asignación de reservas obligatorias, que no son participables; no existe relación entre una mayor participación en el capital y los derechos del cooperador, en particular el derecho de sufragio activo y pasivo (Meira 2021).

No obstante, como lo plantea Bastidas-Delgado (2023d) e en casos como los de las cooperativas con altos niveles de tecnología se puede romper la igualdad en los aportes de sus asociados y conceder un peso decisional adicional a quienes más inviertan por fortalecerlas en lo económico o asuman mayores riesgos puedan tener un peso diferencial con respecto a las otras al momento de levantar la mano en las asambleas siempre que estén *"organizadas de forma democrática"*,es decir que esa mano no sea suficiente para decidir.

Capital de trabajo (Meilan y Quiroga, 2015)

En las empresas de trabajo asociado el capital de trabajo tiene una especial significación, ya que es la base financiera de su pro-

INDICE GENERAL

ceso productivo. El capital de trabajo abarca aquellos rubros de la empresa solidaria que, o bien funcionan como efectivo, o bien son de rápida conversión en efectivo.

Posee una relación muy estrecha con la noción de liquidez, ya que está compuesto por todos los rubros líquidos de la organización. En este concepto se encuentran presentes las disponibilidades, los saldos de los bancos, los acervos de materias primas, los productos terminados que aún no han sido vendidos, los diferentes insumos y cotos indirectos, las deudas de los clientes (cuentas por cobrar) y todos aquellos rubros de mayor liquidez de la organización.

*Excedentes (*Schujman, 2019)

Se considerarán excedentes repartibles sólo aquellos que provengan de la diferencia entre los ingresos de la cooperativa por la venta de los bienes y servicios originados en el trabajo de sus asociados y el costo de dichos bienes y servicios, incluyendo en dicho costo la retribución del trabajo de los asociados.

Fondos y reservas

Las empresas de trabajo asociado siempre se encuentran en carencia de capitalización por las siguientes razones: uno, por tratarse de entidades formadas por trabajadores; dos, por la necesidad de actualizar las maquinarias y equipos, y tres, por el imperativo de contar con capital de trabajo suficiente y oportuno.

Para enfrentar esta situación:

1. Se aconseja crear un fondo especial o una reserva patrimonial destinados a cubrir los eventuales resultados deficitarios, los que pueden ser incrementados con cargo al ejercicio anual. Así la cooperativa debe prever el crecimiento de las reservas de carácter patrimonial que constituyen la garantía para que la empresa de trabajo asociado se consolide y pueda acrecentar los puestos de trabajo, a la vez que con ellas se crea al patrimonio colectivo, que siendo de todos los asociados no se puede apropiar individualmente y que normalmente es irrepartible aún en el evento de su liquidación. La Cicopa, 2014 (en Mariscal, 2015) propone constituir, promover y formar un Fondo de Reserva, un instrumento financiero, que haga más estable este tipo de empresas, que en su mayoría son PYMES.

2. Además, es factible crear un fondo de seguridad o de solidaridad social para atender las cotizaciones al sistema integral de la seguridad social que puede alimentarse con cargo al ejercicio anual, con la parte de los excedentes que le destine la asamblea y con las contribuciones que hagan los trabajadores asociados.

3. Adicionalmente, crear un fondo para el pago de utilidades a los trabajadores no asociados.

Pérdidas

Las pérdidas del ejercicio deben ser cubiertas con un porcentaje de la reserva legal acumulada, por ejemplo, hasta el 50% de ellas, siendo diferido el porcentaje restante a los siguientes ejercicios.

Ahora bien, si antes del cierre del ejercicio se aprecia que no se cumplirán los presupuestos y se ocasionará una pérdida, esta se puede evitar reintegrando todos los trabajadores asociados y por supuesto en forma proporcional, parte de las compensaciones recibidas durante el respectivo ejercicio y si esto físicamente no fuera posible, las sumas a deber deberán causarse como una obligación a cargo del asociado que la cancelará con las futuras compensaciones periódicas a recibir.

Para Guarín y Sarmiento (sf) es inútil pretender que los miembros puedan cubrirlas reintegrando –en forma proporcional- parte de las compensaciones recibidas durante el ejercicio. Al no ser posible, las deudas deberán causarse como una obligación a cargo del miembro que la pagará con las futuras compensaciones periódicas a recibir. Ahora bien, si la pérdida se produce por fuerza mayor, una vez que se afecten la reserva, sean afectados los aportes económicos de riesgo que cada asociado ha integrado.

Lo anterior no obsta para que la cooperativa pueda crear y mantener previsiones o reservas técnicas que permitan cubrir eventuales resultados deficitarios, producto de estos desflecas presupuestarios. Ahora bien, cuando la pérdida se produzca por efecto de hechos de fuerza mayor o caso fortuito, o ajenos a la voluntad de los trabajadores, es obvio que no se les exija reintegrar valor alguno de sus compensaciones y en consecuencia la citada pérdida debe ser asumida por el aporte económico de riesgo que cada uno de los asociados ha integrado a la cooperativa, afectando previamente la reserva de protección de aportes, en el caso de que ésta exista (Chaves, 200).

INDICE GENERAL

Contenido

Presentación 2659
Empresas de producción industrial o artesanal 2659
Empresas de prestación de servicios en común 2661
Cooperativas de recicladores 2664
La sociedad cooperativa profesional 2667
ooperativas de vigilancia y seguridad 2669
Cooperativas turísticas 2671
Empresas de trabajo temporal 2674
Cooperativas no Agropecuarias de Cuba (CNA) 2677
La empresa yugoeslava autogestionada 2679

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

71 Tipos de Empresas de Trabajo Asociado

PRESENTACIÓN

Las cooperativas de trabajo asociado (por extensión, las empresas de trabajo asociado) pueden ser de tres tipos principales (Álvarez et al, 2010):

1. Cooperativa de trabajo asociado de producción y trabajo:

   Es aquella que cooperativiza tanto el trabajo como el capital para producir o transformar un bien con fines de comercialización. los medios de producción tienden a ser absolutamente de ella y el producto es de la cooperativa.

2. Cooperativa de trabajo asociado para la prestación de servicios.

   Es aquella que organiza las capacidades y energía de sus asociados para prestar a terceros las actividades que éstos demanden.

3. Cooperativa de trabajo asociado de mano de obra.

   Es aquella que cooperativiza la actividad laboral de sus asociados para ejecutar o producir una obra o resultado de trabajo por encargo de un tercero. Puede ser la construcción de un edificio, el mantenimiento de vías y actividades similares.

EMPRESAS DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL O ARTESANAL

Concepto

Son las clásicas cooperativas de trabajo asociado en las que los trabajadores prestan su trabajo personal y directo en las instalaciones de la cooperativa (en propiedad, arrendamiento, comodato u otras formas) para producir bienes que venden en el mercado.

Ahora bien, cuando las instalaciones físicas de la cooperativa no son suficientes para que todos los asociados puedan trabajar en ella, o cuando por razones de orden geográfico (distancia del centro de trabajo) sociales (personas con dificultades para desplazarse) o técnicas (teletrabajo, instalaciones fijas en determinados sitios) todos los asociados no puedan concentrarse para trabajar en las instalaciones sociales, pueden hacerlo desde centros de trabajo auxiliares e, incluso, desde sus casas u otras instalaciones físicas.

Las empresas de trabajo asociado pueden desarrollar todo tipo de actividades u operaciones socioeconómicas en la producción de bienes tanto industriales como artesanales; de prestación de servicios que pueden ser de enseñanza, de transporte, de ejercicio profesional en común, de servicios de salud, de vigilancia y seguridad, de turismo y recreación, de saneamiento y limpieza, de mantenimiento vial rutinario, de servicios de trabajo, de construcción de obras y de trabajo en el medio agropecuario, forestal y en la pesca, etc.

Las cooperativas de Mondragón

El ejemplo más conspicuo del cooperativismo de trabajo asociado en la producción industrial es, sin duda alguna, el llamado modelo Mondragón (País Vasco).

1. Normativa

   Las cooperativas de la Corporación Mondragón se hallan sometidas al régimen jurídico cooperativo general por lo que su estructura es similar, en sus aspectos básicos, al resto de las cooperativas. Por esta razón, además de la ley que marca las normas externas de obligado cumplimiento por las que se han de regir todas las cooperativas, las cooperativas de Mondragón, disponen de dos elementos normativos básicos, de carácter interno: los Estatutos Sociales, verdadera "Carta Magna" de la cooperativa, y el Reglamento de Régimen Interno que contiene el desarrollo de los Estatutos.

2. Aspectos resaltantes

   a) El socio

      Quien debe superar un periodo de prueba en su puesto de trabajo, generalmente entre seis meses y un año, tras el cual, socio y cooperativa, son libres para confirmar o cancelar el ingreso definitivo.

   b) La Cooperativa

      Basada en un sistema de gestión compartida, la cooperativa, constituye el elemento fundamental de Mondragón. Asimismo, mantiene su propia estructura de organización y su propia personalidad jurídica y soberana.

   c) Aportaciones al Capital

      El socio al ingresar en la Cooperativa se compromete a realizar una aportación al capital social, generalmente para cubrir los costos de su puesto de trabajo. La Asamblea General fija anualmente su cuantía.

   d) Anticipo Laboral

      Retribución mensual que percibe el socio por su aportación de trabajo como adelanto a cuentas de los resultados de la cooperativa. El anticipo se divide en "anticipo de consumo" que percibe el socio, y "anticipo de previsión" destinado a la cobertura Social.

   e) Retorno Cooperativo

      Cantidad que percibe el socio con cargo a los excedentes netos anuales. Dicha cantidad incrementa el capital del socio en la cooperativa.

   f) Reconversión de los Resultados

      Las cooperativas ponen en común una parte de sus excedentes netos para su redistribución como una expresión genuina de solidaridad en el ámbito de Mondragón.

La experiencia de Mondragón por si misma, al demostrar la viabilidad de este tipo de modelo empresarial, supone ya, de por sí, un valor añadido sustancial a la hora de incentivar y dinamizar el diseño de políticas públicas que pueda en algún momento hacer posibles cambios cualitativos significativos del conjunto del sistema (Ekai, 2022f)

EMPRESAS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN COMÚN

Son de muy variado tipo, entre las que destacan:

Empresas de servicios educativos (de enseñanza)

Están integradas por profesionales de la enseñanza y personal no docente y de servicios (administrativo) al objeto de desarrollar actividades docentes tanto oficiales como no oficiales, en cualquier nivel educativo y ramas del saber, la ciencia, la técnica, las artes y la formación en general. Pueden, además, cumplir actividades complementarias, extraescolares o conexas a la actividad docente (organización de eventos deportivos o lúdicos, transporte escolar, servicios de comedor, proveedurías, etc.) (López Martínez, 2013).

Empresas de prestación de servicios de transporte

INDICE GENERAL

Agrupan a transportistas, conductores u otro personal que trabajan en forma colectiva en la prestación del servicio de transporte y actividades complementarias. Son aquellas empresas que asocian a personas naturales con capacidad legal y física para trabajar, y tienen por objeto proporcionar a los asociados puestos de trabajo para prestar en común servicios de transporte a terceros en unidades de propiedad de la empresa asociativa.

Cooperativa de "riders" (Akdama, 2021)

Si los repartidores a domicilio en bicicleta son en su mayoría falsos autónomos, parece lógico que se unan y creen cooperativas para realizar su trabajo en condiciones dignas, aumentando así el rendimiento económico que obtienen de sus servicios.

«La intención es que vayamos extendiéndonos por todo el territorio a través de cooperativas pequeñas –de hasta 10 socios– que utilizan la tecnología de CoopCycle para promover una transformación del sector a todos los niveles, porque sostenibilidad no es solo entregar paquetes en bicicleta», «Por un lado, queremos dignificar el trabajo del ‹rider›, que ha sido maltratado por las grandes plataformas. Por otro, buscamos ofrecer precios justos a los negocios que trabajan con nosotros. Y, finalmente, queremos propiciar un cambio sustancial en la movilidad de las ciudades», enumera.

A diferencia de lo que hacen las grandes plataformas con las que compiten, las cooperativas establecen por votación condiciones como el salario, los horarios –pedalean unas 4 horas diarias– o el seguro. «No entendemos por qué las grandes pagan tan mal, porque de esto se puede vivir bien»,. Y eso que no cobran comisiones de hasta el 40% del valor de la comida que transportan.

Las cooperativas trabajan con una tarifa plana para sus clientes, de forma que el precio no se calcula como un porcentaje de cada pedido sino por su volumen y la distancia a la que hay que llevarlo, como se ha hecho siempre en el sector logístico. ««El valor añadido está en el transporte, no en lo que cuesta lo que transportamos».

Cooperativas de productores

La ley de Uruguay (2008) considera como de trabajo asociado aquellas cooperativas que sólo tengan por objeto la comercialización en común a terceros de productos o servicios producidos o prestados por los asociados, siempre que los mismos no tengan trabajadores dependientes y el uso de los medios de producción de propiedad de los asociados esté afectado exclusivamente al cumplimiento del objeto de la cooperativa, salvo autorización expresa de esta última.

Cooperativas comercializadoras

Se trata de cooperativas de trabajo que brindan servicios logísticos de distribución de alimentos, que en general operan articulando la oferta de pequeños productores familiares y de cooperativas agroindustriales de producción de alimentos (dulces, vinos, yerba mate, azúcar, pastas secas, arroz, etc.), con la demanda de organizaciones sociales vinculadas al consumo responsable o al consumo popular, y complementariamente a través de la venta minorista en locales propios («almacenes cooperativos») y/o venta a pequeños comercios del ramo (generalmente identificados como «dietéticas») *(*Basañes, 2021)

Empresas de servicios profesionales

Son empresas de organización de personas físicas para el ejercicio profesional en común en régimen de autogestión, teniendo como base primordial el retorno al cooperado del resultado de su actividad laboral, deducidos exclusivamente los tributos y contribuciones sociales incidentes y los costos administrativos y de inversión (Krueger, 1998).

Estas cooperativas "de trabajo" realizan actividades de naturaleza externa. Son entidades cuyo objeto se caracteriza por la prestación de servicios a la comunidad. Practican actos con terceros que las contratan para desarrollar determinadas tareas. La cooperativa busca captar como empresa contratos de trabajo remunerado para sus propios cooperados. La cooperativa representa a sus asociados, proporcionándoles condiciones para que, individual o colectivamente, desempeñen sus actividades laborales (Treiger, 2002).

Cooperativas digitales (Comercio y justicia, 2015)

Son empresas que se dedican a brindar soluciones informáticas a otras organizaciones, empresas o personas. El trabajo que realizan consiste en el desarrollo de *software*, es decir, la creación de sistemas que posibilitan la realización de una tarea específica. Estas empresas se dedican al diseño de programas y a garantizar su correcta implementación.

Por otro lado, ofrecen servicio de consultoría y/o soporte técnico y auditorías sobre los sistemas que una organización ya posee. Otro de los servicios ofrecidos son las capacitaciones a las empresas en el uso de los sistemas.

INDICE GENERAL

Estas cooperativas son un fenómeno con fuerte desarrollo en Argentina

Empresas de mantenimiento vial rutinario

Están conformadas normalmente por asociados (pocos, por cierto, y sobre todo mujeres amas de casa) que viven en zonas aledañas a vías terrestres; se encargan del mantenimiento básico de un trozo de carretera de unos 40 kilómetros de longitud (barrido, desmalezamiento, bacheo superficial, descombramiento, etc.) percibiendo una remuneración global por su actividad –de acuerdo a la topografía y, o de la importancia de la vía mantenida- proveniente de la Autoridad Pública encargada de la vialidad, o de concesionarios de tramos viales.

En ciertos casos, comoquiera que la cantidad de trabajo disponible no permite ocupar la actividad productiva permanente de muchas personas, los asociados se distribuyen por turnos los días de trabajo, siendo –por tanto- un trabajo a tiempo parcial.

Generalmente emplean tecnologías muy sencillas con medios de producción básicos, aunque la tendencia es a incorporar progresivamente maquinaria más sofisticada y ampliar la gama de servicios de mantenimiento.

La ley del Ecuador permite al gobierno autónomo descentralizado parroquial rural, delegar a empresas de la economía popular y solidaria la facultad de planificar y mantener la vialidad parroquial y vecinal, en lo relacionado con las obras de mantenimiento (Naranjo, 2016).

COOPERATIVAS DE RECICLADORES

Los recicladores

Adaptado de Maldovan (2020).

El reciclador de base, llamado también recuperador primario, o cartonero, es un trabajador que realiza el oficio de recolectar, seleccionar, recuperar, transformar, comercializar y reutilizar los residuos sólidos. Cumple la labor de reciclar en el primer eslabón de la cadena de comercialización y recuperación de material.

Generalmente se trata de trabajadores de la economía informal que no se encuentran inscritos en relaciones de empleo, carecen de marcos protectorios integrales en base a su condición de trabajadores, suelen desarrollar sus tareas en territorios dispersos (en este caso, la vía pública), trabajan de manera autónoma o familiar, suelen tener escasas trayectorias de organización sindical o asociativa, bajos ingresos y bajos niveles de capitalización, mantienen una posición de subordinación y fuerte dependencia dentro de la cadena productiva del reciclaje y falta de reconocimiento de su condición de trabajadores

Para formalizar su actividad, grupos de recicladores deciden organizarse como medio para mejorar su capacidad de venta y de ahí, sus ingresos, y que se les reconozca como actores legítimos en la prestación del servicio público de higiene urbana, y en la política ambiental. Y la forma jurídica más acertada para su organización es la cooperativa.

La cooperativa de recicladores es una organización dedicada al manejo integrado de residuos, a la prestación del servicio público de aseo en el componente de aprovechamiento y a la dignificación de los recicladores como actores principales en la cadena del reciclaje.

Objetivos

(Morales, 2012)

Tienen por objetivo el manejo integral de los residuos sólidos. Trabajan en la fuente de generación de los mismos, conservando limpia y ordenada la zona de desechos sobre todo en el sector comercial. Los materiales recogidos son transportados a la planta (de descontaminación y comercialización) para clasificarlos, descontaminarlos, embalarlos o transformarlos, según sea el caso.

Estas cooperativas reducen la pobreza, crean empleos, suministran materias primas a bajo costo a la industria, disminuyen la necesidad de camiones recolectores y de personal, protegen el medio ambiente.

Las cooperativas de trabajo de recicladores realizan actividades fundamentales en el mantenimiento del desarrollo de las ciudades y los entornos urbanos a partir de la recolección y procesamiento de residuos sólidos, a menudo no practicados o ignorados por la administración pública. La actividad de los recicladores consiste en "recoger, separar, transportar, envasar y en ocasiones beneficiar al material del residuo sólido utilizado que tiene valor de mercado y puede ser vendido para su reutilización o reciclaje" (Barth et al, 2022).

Modalidades organizativas

Adaptado de Maldovan (2020).

INDICE GENERAL

Se da en la vía pública, en plantas de reciclado y en espacios de cuidado y en grupos de promotores ambientales que se encarga de la concientización en los barrios y escuelas y de conseguir más proveedores de materiales que son retirados y tratados por la organización.

1. El trabajo en la calle

   Las cooperativas que trabajan en calle tienen una cantidad significativa de asociados (que van entre 50 y 3000 asociados)..Cada cooperativa tiene una zona asignada en la ciudad en la cual deben realizar la recolección de reciclables. Para el desarrollo de sus tareas las organizaciones se encuentran divididas en pequeñas unidades de 10 a 15 trabajadores que se agrupan a partir del servicio de camiones que realiza la logística del traslado de carros y materiales.

   La estructura organizativa está basada en dos niveles de representación: el primero surge de cada camión que posee un delegado y un subdelegado, quienes ejercen como mediadores entre los cartoneros del grupo que representan; y el segundo nivel, encarnado en el Consejo de Administración de las cooperativas.

   Otro grupo de asociados trabaja con recorridos y clientes preestablecidos por los cuales deben recoger los materiales previamente separados por los vecinos de la ci y luego trasladarlos a las plantas para su clasificación y venta.

2. El trabajo en las plantas

   Las platas son grandes galpones en donde se realizan dos actividades principales:

   Por un lado, las tareas de gestión que incluyen la vinculación con el Municipio, la administración contable, la supervisión del proceso productivo, el establecimiento. de acuerdos con generadores, y la comercialización y; por otro, las tareas de producción entre las cuales la separación, clasificación, prensado y acopio de los materiales.

Derechos y obligaciones de las miembros

Adaptado de Maldovan (2020).

1. Derechos

   En el caso de la ciudad autónoma de Buenos Aires, fueron el reconocimiento como trabajadores de la política ambiental, la designación de las organizaciones cartoneras como prestadoras exclusivas del servicio de recuperación de RSU, la provisión de la logística para que las organizaciones realicen su trabajo (camiones y micros para el transporte de los asociados y sus carros), la asignación de "plantas" de reciclado para que operen bajo la gestión cooperativa que funcionan como centros compra, clasificación y comercialización, bolsones para llevar a cabo la recolección en las calles, uniformes para los trabajadores con la identificación de cada cooperativa, una prestación monetaria mensual para cada trabajador denominada "incentivo" y la percepción de aportes jubilatorios y una obra social.

2. Obligaciones

   Concurrir al menos tres veces a la semana a trabajar; no romper las bolsas de residuos durante la recolección en la vía pública; no consumir alcohol ni otras sustancias durante la prestación del servicio; no concurrir con menores de dieciséis años a trabajar; y utilizar el uniforme de trabajo y la credencial habilitante otorgada por el gobierno local.

LA SOCIEDAD COOPERATIVA PROFESIONAL

Adaptado de Fajardo (2016), Foro Pasuen (2010), Abad (2013)

Concepto

Se trata de una cooperativa de trabajo asociado integrada por profesionales para ejercer en común una actividad de prestación de servicios profesionales, las que podrán desarrollar bien directamente, bien a través de la participación en otras sociedades profesionales. En tal virtud, el profesional colegiado en lugar de actuar individualmente, lo hace de forma colectiva.

Las sociedades profesionales podrán ejercer varias actividades profesionales, siempre que su desempeño no se haya declarado incompatible por norma de rango legal o reglamentario.

Su objeto social es -exclusivamente- el ejercicio en común de una actividad profesional, entendida como actividad para cuyo ejercicio se requiere titulación universitaria oficial e inscripción en el correspondiente colegio profesional.

Se entiende que hay ejercicio en común de dicha actividad cuando se desarrolla por sus socios y trabajadores, en nombre y por cuenta de la sociedad, es decir, bajo su razón o denominación social, y siendo ésta el centro de imputación de los derechos, obligaciones y responsabilidades que se deriven de tal actividad.

INDICE GENERAL

Este objeto social es exclusivo y excluyente.

En este caso, a la responsabilidad asumida por los profesionales, sean socios o no de la entidad, que han intervenido n la prestación del servicio, se une la responsabilidad de la sociedad profesional. Ambos, sociedad y profesionales partícipes, responden solidariamente de las deudas sociales que se deriven del servicio prestado.

En España, de acuerdo a la Ley de Sociedades Profesionales de 2007, una cooperativa de servicios no podría ser sociedad profesional ya que en éstas los socios desarrollan la actividad profesional en nombre propio y no en nombre de la cooperativa, y en cambio, una cooperativa de trabajo asociado si podría configurarse como sociedad profesional.

Estas empresas se rigen por lo establecido en el contrato social que deberá formalizarse en escritura pública.

Régimen económico

1. Capital

   Las tres cuartas partes del capital y de los derechos de voto, o tres cuartas partes del patrimonio social y del número de socios en las sociedades no capitalistas, deben pertenecer a socios profesionales, por lo cual se establece una relación directa entre los trabajadores y el capital y, por ende, se constituye una estructura jurídica en la que los trabajadores participan en la propiedad de la sociedad.

2. Participación en los resultados

   El estatuto determinará el régimen de participación de los socios en los resultados de la sociedad o, en su caso, el sistema con arreglo al cual haya de determinarse en cada ejercicio. En este sentido, y a falta de disposición contractual, los beneficios se distribuirán y, cuando proceda, las pérdidas se imputarán, en proporción a la participación de cada socio en el capital social.

   Los sistemas con arreglo a los cuales haya de determinarse periódicamente la distribución del resultado podrán basarse o modularse en función de la contribución efectuada por cada socio a la buena marcha de la sociedad, siendo necesario en estos supuestos que el contrato recoja los criterios cualitativos y/o cuantitativos aplicables.

   El reparto final deberá en todo caso ser aprobado o ratificado por la Junta o Asamblea de Socios con las mayorías que contractualmente se establezcan, las cuales no podrán ser inferiores a la mayoría absoluta del capital, incluida dentro de ésta la mayoría de los derechos de voto de los socios profesionales.

   Asimismo, el contrato social podrá establecer libremente criterios de valoración o cálculo con arreglo a los cuales haya de fijarse el importe de la cuota de liquidación que corresponda a las participaciones del socio profesional separado o excluido, así como en los casos de transmisión mortis causa y forzosa cuando proceda.

OOPERATIVAS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD

Adaptado de Sarmiento (2016)

Objeto

Son aquellas cooperativas que tienen por objeto crear y mantener puestos de trabajo para sus asociados, para lo cual ejercen como actividad instrumental o actividad socioeconómica como medio para lograr tal fin, que es la de prestar servicios de vigilancia y seguridad privada a terceros. Solo pueden ser de trabajo asociado; no pueden ser de consumidores o usuarios

Aun cuando en Colombia estas cooperativas deben ser especializadas, por lo cual a los terceros solo se les podrían prestar servicios de vigilancia y seguridad privada (no se podrían mezclar con servicios de mensajería, transporte u otros) a sus asociados podrían prestarles otros servicios como crédito, recreación y demás, que contribuyan a la satisfacción de otras necesidades y aspiraciones, no solo económicas sino sociales, culturales o ambientales. Esto para nada interfiere con la especialización de la actividad instrumental a terceros.

Fuentes

Se rigen por la ley general de cooperativas de cada país en cuanto a su naturaleza; y en cuanto a los servicios que prestan a terceros, por las normas que regulan la actividad de vigilancia en cada legislación. Estas últimas son comunes tanto a las cooperativas como a las empresas comerciales de seguridad.

Colombia tiene una ley especial, la Ley N° 120 de 2018 sobre Cooperativas de vigilancia y seguridad privadas de Colombia

Miembros

1. Solo pueden ser asociados las personas naturales nacionales de cada país, pues por razones de seguridad nacional se prohíbe y se justifica prohibir el acceso a armas y a información de seguridad a los ciudadanos extranjeros.

2. Las personas que deban portar armas de fuego deben presentar Certificado anual de aptitud psicofísica para el porte y tenencia de armas de fuego

3. Están amparados con un seguro de vida colectivo financiado por la cooperativa, siendo tenido en cuenta para calcular la estructura de costos y gastos.

4. Su jornada laboral diaria es de 8 horas con no más de 4 adicionales (con paga suplementaria) y 60 horas semanales.

5. Los asociados a cooperativas de trabajo asociado, las relaciones de trabajo se rigen por los correspondientes regímenes de trabajo asociado o de compensaciones, según el caso.

Régimen disciplinario

Como asociación y empresa que es, simultáneamente, una cooperativa de seguridad y vigilancia privada; es decir, en razón de su doble naturaleza, se deben distinguir los dos regímenes disciplinarios para que la empresa pueda funcionar eficaz y eficientemente; y la asociación o grupo de personas, puedan ser objeto de un régimen disciplinario adecuado, independiente del relativo a su desempeño laboral en el correspondiente puesto de trabajo.

Ahora bien, los servicios de vigilancia y seguridad privada, ofrecen causales especiales para sanciones a los trabajadores asociados que atañen a la particularidad misma del servicio. Un ejemplo sería el porte de armas sin estar autorizado o cuando las armas son en custodia y no tenencia y por ende, deben quedar en el puesto de trabajo y el asociado trabajador las lleva a su domicilio personal. Igualmente, el dormir en horas de servicio o abandonar el puesto, revisten características de gravedad mayores que en otro tipo de trabajos. Por lo tanto, las faltas disciplinarias y las sanciones deben ser diferentes a las de otras cooperativas.

Se trata de encontrar un justo equilibrio entre los derechos y obligaciones de los asociados como miembros de la cooperativa y como trabajadores de la misma.

Asambleas

Es prácticamente imposible lograr la participación de la totalidad de los asociados en una asamblea, pues no es posible dejar de prestar los servicios de vigilancia en forma masiva, dejando desprotegidos a los terceros que los contratan con la cooperativa.

Esto implica diseñar sistemas especiales de participación democrática asincrónicos, como el caso de urnas de votación móviles que lleguen a los puestos de trabajo de los asociados, quienes no pueden desplazarse. Igualmente, exige la implementación de diversas opciones de votos, como el electrónico

Disolución

Como estas cooperativas, en razón de su actividad especial requieren de autorización del Estado para prestar los servicios de seguridad privada a terceros; cuando se le niega la respectiva licencia, se piensa que la cooperativa queda incursa en esta causal que le impide desarrollar su objeto.

Sin embargo, en esta interpretación se incurre en un error, pues el objeto del acuerdo cooperativo no es la prestación de servicios de vigilancia y seguridad privada a terceros, sino brindar y mantener puestos de trabajo a sus asociados. Por lo tanto, si se niega la licencia para el servicio de seguridad privada, bien podría la cooperativa reformar su estatuto y cambiar la actividad instrumental por otra, por ejemplo, servicios de mensajería, pues lo importante es encontrar una actividad para crear los puestos de trabajo.

COOPERATIVAS TURÍSTICAS

El turismo y el ecoturismo

La Organización Mundial del Turismo define el turismo como

> las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros motivos.

Ahora bien, tal como lo afirman Guerrero et al (2008) el crecimiento turístico en el mundo, se enfrenta a un gran reto para convertirse en un sector económico sostenible que sirva para proteger la riqueza natural del planeta y mejorar las condiciones de vida de las poblaciones más desfavorecidas. Por esta razón, "las organizaciones internacionales han mostrado interés en impulsar el turismo sostenible que no afecte el ambiente y los recursos naturales

INDICE GENERAL

Por ello, se plantea el Ecoturismo que, como lo plantea la IUCN (Unión Mundial para la Naturaleza, 1996) es

> *aquella modalidad turística ambientalmente responsable consistente en viajar o visitar áreas naturales, especialmente espacios protegidos, con el fin de disfrutar de sus atractivos naturales (paisaje, flora y fauna silvestres), así como de cualquier manifestación cultural. A la vez que promueve la conservación ambiental, tiene bajo impacto ambiental y cultural y propicia un involucramiento activo de las poblaciones locales"* (en Faecta, 2015)

Así, la actividad de ecoturismo no supone únicamente un apoyo positivo para la conservación de los recursos naturales, tanto de parte de las empresas turísticas como de los turistas, sino que además busca la calidad de los servicios turísticos. Debe proponer una oferta competitiva que, al mismo tiempo, satisfaga las necesidades de los turistas y contribuya al progreso y bienestar de sus habitantes (Morales, 2006).

Para lograr el desarrollo económico y local es necesario proponer, según la Comisión Europea (2007),

> una gestión integrada de la calidad, ofreciendo una experiencia única y original al visitante, satisfaciendo las legítimas aspiraciones de la población a un desarrollo económico, social, armonioso y respetuoso con el ambiente.

La Organización Mundial del Turismo (OMT, 2000) establece que, con el fin de asegurar las actividades turísticas, se requiere incentivar las oportunidades de empleo estable y garantizar la obtención de ingresos y servicios sociales para las comunidades, estrechando la colaboración entre los diferentes sectores, a través de modelos de cooperación.

De manera que se requiere aunar esfuerzos en el manejo y en la administración adecuados de los recursos ambientales, físicos, humanos y financieros, mediante la creación de organizaciones que los administren, eficientemente, en beneficio de la comunidad. Desde lo institucional, deben concurrir actores de los sectores públicos y privados encargados de funciones, como planificar, certificar, acreditar y fomentar la actividad del sector, en últimas, "garantizar y/o proporcionar el acceso, calidad de la infraestructura, bienes, servicios utilizados y ofrecidos a los visitantes" (Muñoz, 2004).

El turismo cooperativo

Adaptado de Faecta (2015)

Frente al turismo masificado habitual también hay una forma más ética y auténtica de hacer turismo. Nos encontramos en un momento en que hay un auge de la ecología, el respeto al medio ambiente y una puesta en valor de lo auténtico de los lugares que se visitan. Un turismo cooperativo, sostenible y responsable que fomenta la democracia, la equidad, el respeto por el territorio y el empleo estable y de calidad.

El turismo cooperativo ofrece una gran variedad de posibilidades: educación medioambiental, actividades deportivas y de ocio, turismo rural y agroturismo, rutas gastronómicas, turismo arqueológico e histórico, eventos y actividades culturales, rutas marítimas, turismo etnográfico, etc. Además, desarrollan paquetes turísticos responsables y sostenibles garantizando el respeto al medioambiente como pilar básico, el consumo responsable, la apuesta por un turismo sostenible, una relación personal y cercana, calidad y profesionalidad, la educación en valores, un pleno conocimiento del entorno natural y cultural, poniendo en valor lo auténtico.

Y Según Fyall & Garrod. (en Sagrado-Pavón, 2018) la cooperación es el nuevo paradigma de las organizaciones turísticas para lograr el éxito en un sistema económico de competencia y con mayores restricciones ecológicas y sociales, ya que permite aumentar los beneficios económicos de los servicios turísticos, al ampliar los servicios disponibles, el horario de atención a los turistas, y modificar el número de actores que brindan servicios, así como disminuir los esfuerzos y gastos para los miembros, por la información compartida.

Cooperativas de Turismo

1. Concepto

   Una cooperativa de turismo es un tipo de cooperativa cuyo objeto social es el de promover, desarrollar, organizar y ofrecer servicios y consultoría sobre turismo a Instituciones Estatales o Privadas, a potenciales turistas y además a sus propios asociados; garantizando siempre el equilibrio ecológico y el desarrollo sustentable (OIT, 2012).

   Las cooperativas de trabajo asociado se presentan como una opción viable para la prestación de servicios turísticos, siendo que es una persona jurídica organizada para realizar actividades sin ánimo de lucro, en las cuales los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente sus aportantes y sus gestores (Guerrero et al,2008).

INDICE GENERAL

2. Actividades

Para Maldonado y Maldonado (2011) el cooperativismo en el área del turismo de naturaleza, sustentable o alternativo se presenta en:

a) Las actividades Ecoturísticas: cooperativas dedicadas a los paseos o tours "verdes", la educación ambiental, la observación sideral, de aves, protección de la flora y fauna.

b) Las actividades de Aventura: pesca recreativa, montañismo, senderismo, caminata, ciclismo entre otras. Algunos ejemplos son las cooperativas de paseos turísticos en balsas, lanchas y barcos

c) Servicios de Hospedaje: donde las personas de la comunidad se unen para brindar el servicio de alojamiento, creando cabañas, casas rurales, hoteles ecoturísticos buscando emplear recursos gubernamentales para tal fin;

d) Otros servicios: de Alimentos y Bebidas, de transporte, producción de artesanía, representaciones culturales, entre otras.

3. Buenas prácticas de la cooperativa turística

Son consideradas buenas prácticas profesionales relacionadas con el turismo, la promoción de actividades respetuosas con el medio natural, cultural y social, y con los valores de una comunidad, que permiten disfrutar de un positivo intercambio de experiencias entre residentes y visitantes, donde la relación entre el turista y la comunidad es justa y los beneficios de la actividad es repartida de forma equitativa, y donde los/las visitantes tienen una actitud verdaderamente participativa en su experiencia de viaje.(Sagrado-Pavón, 2018).

EMPRESAS DE TRABAJO TEMPORAL

Concepto

Adaptado de Fajardo (2019)

Una empresa de trabajo temporal (ETT) se define como aquella cuya actividad fundamental consiste en poner a disposición de otra empresa usuaria, con carácter temporal, trabajadores por ella contratados. La contratación de trabajadores para cederlos temporalmente a otra empresa solo puede realizarse a través de empresas de trabajo temporal autorizadas.

La ley de Colombia entiende por tal aquella que contrata la prestación de servicios con terceros beneficiarios para colaborar temporalmente en el desarrollo de sus actividades, mediante la labor desarrollada por personas naturales, contratadas directamente por la empresa de servicios temporales, la cual tiene con respecto de éstas el carácter de empleador, sin que el trabajador o empleado en misión participe en la gestión de la empresa usuaria. Sus trabajadores están vinculados laboralmente con la empresa de servicios temporales pero subordinados a la empresa usuaria, la que es propietaria de los medios de labor (Galindo, 2004).

En España, la Ley que regula la empresa de trabajo temporal admite que cualquier persona física o jurídica podría obtener la autorización administrativa como tal, si cumple con los requisitos que la propia ley exige (disponer de estructura organizativa suficiente; dedicación en exclusiva; estar al corriente en sus obligaciones tributarias y con la seguridad social, constituir garantía financiera; no haber sido sancionada previamente e incluir en su denominación las siglas ETT).

Discusión sobre si las CTA pueden ser actuar como Empresas de Trabajo Temporal

1. Argumentos en contra

a) La cooperativa puede actuar como tercerizadora contratando la ejecución de una labor a favor de terceras personas para desarrollar su objeto social, lo que no se debe confundir con realizar intermediación laboral. En este caso la cooperativa pierde su naturaleza autogestionaria para servir de contacto entre sus asociados y la empresa contratante de la que son subordinados y la que se beneficia de los servicios suministrados por ellos, los que pasan a ser verdaderos trabajadores de ésta, la que los remunera y que, en realidad, es su patrono (Orjuela, 2013).

b) En esta vía, Sosa (2019) comparte la idea según la cual actividades como las desarrolladas por las agencias de colocación de personal o de servicios eventuales no son sencillas de conciliar con el formato cooperativo, debido a las grandes dificultades que se presentan en el funcionamiento democrático de las entidades y el escaso o nulo compromiso de los asociados.

INDICE GENERAL

2. Argumentos a favor

a) Algunos observan que con tal prohibición se viola el principio de igualdad consagrado en las constituciones nacionales, ya que toda actividad lícita que es permitida a una sociedad mercantil debe igualmente estar permitida a la cooperativa, lógico siempre que funcione regularmente. Además, se las discrimina en cuanto de les restringe un campo de operaciones permitido a otras formas jurídicas, máxime que se trata más bien de servicios no continuos (O' Brien, 2005).

b) La Jurisprudencia del Tribunal supremo de España viene a reconocer que no existe cesión ilegal de trabajadores si junto con la mano de obra se aportan otros elementos personales y materiales; se asume el riesgo de la actividad y la capacidad de dirección y selección de personas no está fuertemente limitada; que la CTA tenga una organización propia que pone al servicio de la empresa cesionaria (Jefes de equipo de la cooperativa que imparten órdenes a los socios, trabajadores; herramientas propias de los socios y espacio a su disposición (contratado) en las instalaciones del cesionario.

De manera que el hecho de que la empresa cedente de mano de obra sea una cooperativa permite presumir que no hay explotación de mano de obra por apropiación de parte de los beneficios de un tercero que nada aporta a la realización del servicio, sino que por el contrario, siendo una cooperativa, los resultados de la explotación pertenecen a sus socios y tienen derecho a su distribución una vez atendidas las reservas obligatorias, salvo que los socios en asamblea general decidan dar otra aplicación a los beneficios.

3. De lo anterior se desprende que la posibilidad de que una CTA actúe como ETT dependería de la determinación de la existencia o no de cesión ilegal de mano de obra por parte de la cooperativa, la que estará condicionada no sólo a la concurrencia de los anteriores presupuestos sino también a que la cooperativa no sea una falsa cooperativa, porque desarrolle otra actividad económica que no sea solo la de ceder a sus socios trabajadores, y extienda a los socios trabajadores las mismas garantías que la ley exige en favor de los demás trabajadores cedidos, de forma que no se le apliquen condiciones menos favorables que las que se aplican a los trabajadores propios de la empresa cesionaria.

Las cooperativas de trabajo temporal del Perú

Reguladas por Ley N° 27.626 de 2002, reconoce las Cooperativas de Trabajo Temporal como las cooperativas constituidas específicamente para destacar a sus socios trabajadores (llamados destacados) a las empresas usuarias (las que utilizan el trabajo de los trabajadores destacados) a efectos de que éstos desarrollen labores correspondientes a los contratos de naturaleza ocasional y de suplencia

Tienen como único objeto el colaborar temporalmente con el desarrollo de las labores de producción de la empresa usuaria, a través de las modalidades de contratación temporal.

El número de trabajadores de las cooperativas que pueden prestar servicios en las empresas usuarias, bajo modalidad temporal, no podrá exceder del veinte por ciento del total de trabajadores de la empresa usuaria.

Los socios trabajadores de las cooperativas cuando fueren destacados a una empresa usuaria, tienen derecho durante dicho período de prestación de servicios a percibir las remuneraciones y condiciones de trabajo que la empresa usuaria otorga a sus trabajadores.

Las cooperativas deben solicitar autorización de funcionamiento al Ministerio de Trabajo y Promoción Social, y corresponde a éste ejercer la fiscalización propia de sus actividades. Para dicha autorización, deberán acreditar un capital mínimo y ofrecer una garantía adecuada para cubrir los salarios y beneficios sociales de sus trabajadores, tanto de planta como destacados.

COOPERATIVAS NO AGROPECUARIAS DE CUBA (CNA)

Adaptado de Vuotto (2016)

Tipos

La nueva forma de gestión no estatal toma en cuenta las diversas experiencias acumuladas por las cooperativas de la rama agropecuaria y establece que las organizaciones pueden ser de primer o de segundo grado.

Las de primer grado se conforman mediante la asociación voluntaria de al menos tres personas naturales sustentándose en el trabajo de sus socios. Su objetivo consiste en la producción de bienes y la prestación de servicios mediante la gestión colectiva dirigida a la satisfacción del interés social y el de los socios.

INDICE GENERAL

Las de segundo grado se integran por dos o más cooperativas de primer grado con el objetivo de organizar actividades complementarias afines o que agreguen valor a los productos y servicios de sus socios, o de realizar compras y ventas conjuntas, con vistas a lograr mayor eficiencia. Cabe señalar que no existen en Cuba experiencias de cooperativas de este tipo.

Dependencia del Estado

Debido a que la constitución de las nuevas cooperativas proviene en la mayoría de los casos de procesos inducidos por el Estado con la finalidad de desprenderse de actividades escasamente rentables, demasiado pequeñas o poco productivas, los trabajadores que no están interesados en participar pueden rehusar la incorporación y se les aplica la disposición legal vigente para los trabajadores disponibles.

Las atribuciones de los organismos estatales al respecto son de gran amplitud e injerencia ya que además de decidir en qué sectores se conforman y quienes las integrarán, pueden disponer de locales inactivos interesados en contratar a cooperativas a través de un proceso que se realiza por convocatoria pública.

Uno de los ámbitos autónomos de su gestión concierne a los precios y tarifas de los productos y servicios a comercializar ya que son determinados por las propias cooperativas en función de la oferta y la demanda, excepto en el caso de las tarifas de transporte público y la venta de alimentos, rubros en que el Estado ejerce control.

En particular, se destaca el involucramiento estatal tanto en la fase constitutiva de las entidades como en el otorgamiento de personalidad jurídica y la fijación del objeto social, en las instancias de aprobación de los planes productivos y la supervisión de su cumplimiento y en la imposición de una carga tributaria que, aunque resulte menos gravosa que para el trabajo por cuenta propia, puede convertir al Estado en uno de los principales beneficiarios de la actividad económica de las cooperativas.

Régimen tributario

Los tributos más significativos que gravan a las Cooperativas No Agropecuarias son el Impuesto sobre Utilidades, el Impuesto sobre Ventas, el Impuesto sobre los Servicios, el Impuesto sobre la Utilización de la Fuerza de Trabajo, la Contribución a la Seguridad Social y la Contribución Territorial para el Desarrollo Local.

Las CNA están exentas del pago de impuestos en los tres primeros meses desde el inicio de su actividad, lo que si bien puede entenderse como un incentivo para sus socios promotores resulta insuficiente, dada su corta duración.

El régimen tributario de las CNA ha sido, desde un inicio especial y contentivo de un trato más beneficioso que el general de un 20% en lugar del 25% que pagan los trabajadores por cuenta propia; en la escala del impuesto sobre utilidades que va del 10 al 45% en lugar del 15 y hasta el 50% para los trabajadores por cuenta propia; también ellas podrán deducir del impuesto sobre las utilidades del 100% de los gastos (justificando solo el 60%); y una exención per cápita igual al salario medio de la provincia multiplicado por el número de miembros de la cooperativa (Rodríguez Musa, et al. 2016).

LA EMPRESA YUGOESLAVA AUTOGESTIONADA

Adaptado de Ekai, 2022; Kujic, 2003 y Boldó, 2016

Naturaleza

En principio, las empresas autogestionadas eran de titularidad pública y gestión en manos de los trabajadores de cada empresa, quienes decidían cómo organizarse e invertir, y entre quienes se repartían los beneficios y pérdidas. Los productos de las empresas eran posteriormente vendidos en el mercado, lo cual llevó en ocasiones a la competencia entre empresas.

El modelo de empresa yugoslava, a pesar de su carácter formalmente público, resultaba – especialmente en su etapa final- extraordinariamente similar al de las cooperativas de trabajo. Una impresión que queda claramente confirmada cuando verificamos que el comportamiento macroeconómico de las empresas yugoslavas autogestionadas respondió de forma precisa al que hubiera sido esperable en una economía plenamente cooperativizada

Formas

En Yugoslavia, la autogestión era una organización de trabajo se creaba de dos maneras: “directa” e “indirectamente”.

1. Directa

   En la Constitución (a partir de los años cincuenta) se concretó un principio de obligatoriedad para organizar el trabajo por parte de los trabajadores en todos los escalones y etapas del proceso productivo. Esto debía ser así en todas aquellas organizaciones que constituyesen una unidad económica , en todos los problemas relativos al trabajo, a

INDICE GENERAL

las relaciones dentro de la empresa, a la distribución de los ingresos y a todas las cuestiones relacionadas con su situación económica.

Dos formas de intervención directa de los trabajadores eran, en la gestión de la empresa, eran las asambleas de trabajadores y los referéndums. Bajo estos procedimientos, los trabajadores podían intervenir expresando sus opiniones y propuestas para la resolución de cuestiones relacionadas con la marcha de la empresa.

2. Indirecta

Sin embargo, la naturaleza del trabajo, en ocasiones, según Branko Bruckner, imposibilitaba la intervención de los trabajadores en las decisiones, por lo que nos encontraríamos ante una autogestión "indirecta". Este modo de autogestión se fundamentó en una delegación, por parte de los trabajadores, de las funciones directivas, a los órganos elegidos por ellos.

Estructura

En la Yugoslavia socialista, según Alberto Baltra, una empresa autogestionada podría estar formada por los siguientes elementos:

1. Colectivo obrero.

Formado por el conjunto de los trabajadores. Órgano supremo de control y gestión de los trabajadores.

2. Consejo obrero (Kuljic, 2003).

En las empresas con más de treinta obreros hay un consejo, que puede tener de 15 a 120 miembros, y que se elige anualmente por sufragio directo de los trabajadores. Es el consejo obrero que, en principio, es el más alto organismo en la gestión de la empresa. El consejo resuelve sobre muchas materias. Entre otras, en lo que se refiere al plan anual de producción; el balance de la empresa; las inversiones; los créditos; la distribución del ingreso neto entre remuneración y fondos de reserva o acumulación, etc.

En lo que respecta a la distribución de los ingresos percibidos en las empresas, los consejos obreros, representados por todos los obreros y no únicamente por los más cualificados, disponían de total independencia en la toma de decisiones. ¿Qué porcentaje de ingresos debía distribuirse, qué porcentaje debía destinarse a otro tipo de actividades?, etcétera trabajadores no podían perder sus trabajos si el consejo laboral no se encontraba activo. La decisión final no dependía de la dirección. El consejo obrero decidía la valía de un trabajador.

Asimismo, los consejos laborales eran soberanos en otros asuntos sociales, como era el caso de los apartamentos, vacaciones y distribución de ingresos.

3. Comité de gestión.

Compuesto de tres a once personas y del cual forma parte, por derecho propio, el director de la empresa quien, cada tres meses, debe informar acerca de la marcha del plan anual de producción. Hay algunos asuntos que son de la competencia privativa del comité.

En las plantas de producción surgían también diversas cuestiones técnicas, donde los controles laborales no eran soberanos. Estas cuestiones eran puramente técnicas, o bien asuntos relacionados con la ingeniería, tecnología, etcétera. En estos casos, los expertos eran soberanos.

4. Organizaciones Básicas de Trabajo Asociado (unidad económica)

Unidades autogestionadas dentro de la empresa, destinadas a maximizar la eficiencia de la implicación y participación de los trabajadores. La unidad económica representa un escalón en el proceso productivo y está formada por un grupo determinado de trabajadores. Cada empresa se compone de varias unidades económicas. Cada unidad es una entidad separada; esta separación se basa en la independencia tecnológica, económica y social de las demás unidades.

5. Director.

Es elegido conjuntamente por delegados del comité de distrito y los del consejo obrero y forma parte del comité de gestión. El director organiza y dirige el proceso de la producción. Es el responsable directo de que la actividad de la empresa se sujete a las leyes en vigencia. En consecuencia, tiene el derecho y la obligación de vetar todo acuerdo del consejo obrero que infrinja esas disposiciones. En caso de diferendo, somete el asunto ante el comité popular de la comuna.

INDICE GENERAL

Los directores tienen experiencia y son organizadores y coordinadores del trabajo. Externamente representan las empresas autogestionadas. Dentro de sus lugares de trabajo, gestionan acuerdos para crear buenas relaciones humanas, asignan a los trabajadores tareas adecuadas y siempre se esfuerzan por mejorar la productividad laboral Los directores hacen estos trabajos bajo el control de los consejos de trabajadores.

El modelo yugoslavo fue evolucionando progresivamente hacia una creciente capacidad de decisión de los representantes de los trabajadores. En la fase final, iniciada a partir de 1974, la representación de los trabajadores asumió una capacidad de decisión prácticamente total.

Contenido

Relación jurídica del asociado-trabajador con la CTA..... 2685
Primera: tesis asociativas: 2685
Segundo: tesis laborales: 2689
Tercero: para subordinación 2691
Cuarto: posición ecléctica..... 2692
Quinto; trabajo autogestionario 2692
Fuentes normativas de la relación 2693
Establecida en las normas internas 2693
En la legislación Laboral 2695
Estatuto específico del miembro-trabajador 2697
Requisitos para ser asociado-trabajador 2699
Trabajo temporal..... 2703
El período de prueba..... 2705
Pérdida de la condición..... 2708

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

72 Los Asociados-Trabajadores

RELACIÓN JURÍDICA DEL ASOCIADO-TRABAJADOR CON LA CTA

El asociado-trabajador es el copropietario de la empresa solidaria que en forma simultánea y permanente trabaja directa y personalmente en las actividades productivas y de servicios de la misma. "El conjunto de trabajadores que se asocian para realizar un trabajo en común, con la finalidad de proporcionar bienes y servicios para terceros" (Montero, 1999); los asociados que confieren en la empresa común el trabajo propio, o –si se prefiere- son trabajadores en una empresa de la que son ellos mismos propietarios (Marino, 2002).

Acerca de la relación del asociado-trabajador con su CTA no hay un criterio definitivo. Hay cinco posiciones principales (con variaciones en cada una) en la doctrina, la legislación y la jurisprudencia, a saber:

PRIMERA: TESIS ASOCIATIVAS:

Basadas en el carácter asociativo de la relación, presentan diversos enfoques:

Es un trabajo colectivo por cuenta propia

La relación entre trabajador y empresa, en cuanto aquel se aparta de la media, no es una relación directa, lo que sí permite decir que está trabajando por su propia cuenta, debería matizarse con el adverbio "colectivamente", lo que, desde nuestro punto de vista, no permite calificar la relación como no laboral (Díaz, 1989).

Para Torres y Morales (2005) se trata de trabajadores independientes que prestan sus servicios en forma colectiva y como tales, requieren de un régimen laboral especial. De tal manera que sería asociativa toda actividad laboral, o solo el trabajo relacionado con el objeto social.

Señala Verrucoli (1984) que el carácter asociativo debe prevalecer sobre cada situación concretamente asimilable a la que corresponda a una relación de trabajo subordinado; que no existen dos centros de intereses: del dador de trabajo, por un lado, y del trabajador subordinado por el otro que son de la esencia misma de la dialéctica laboral al interior de la empresa.

INDICE GENERAL

Como afirma Dabormida (1999) no existe la des-homogeneidad de intereses entre los sujetos en conflicto; situación que en la cooperativa no subsiste, en la que el asociado además de trabajador es, también, jefe de la empresa.

Ausencia de ajenidad

Se discute la concurrencia de la ajenidad en la relación entre socio-trabajador y CTA, en la medida en que cabe entender no trabaja para sí mismo, sino para la CTA. En todo caso, al ser el socio-trabajador copropietario de la sociedad, aunque sea en parte, la ajenidad nunca será completa, y por lo tanto entendemos que no existe, al menos en su versión plena. Por ello, las CTA se sitúan en la categoría de autoempleo colectivo generado a partir de un contrato de sociedad (Bengoetxea, 2015).

En la relación asociado-cooperativa no hay ajenidad: no se puede hablar de ajenidad y dependencia en la cooperativa debido que ésta es un instrumento de los asociados, y actúa en nombre de ellos y para ellos. De ahí que los asociados participen en los órganos de administración y en los resultados económicos del ejercicio, los cuales pueden ser negativos o positivos. Y, en caso de ser positivos, no son considerados ganancias, sino excedentes, los que pueden recibirse mediante anticipos al resultado final de la gestión cooperativa. Además, en relación con lo anterior, importa señalar que es el trabajo y no el capital quien se apropia de los resultados (Herrera, 2003).

En una CTA no hay subordinación (Jacquet, 2022)

1. Técnica:

   Para la jurisprudencia argentina "No corresponde asimilar la subordinación que caracteriza al contrato de trabajo, con la obligación del socio cooperario de acatar las instrucciones necesarias del ordenamiento interno requeridas para el cabal cumplimiento del trabajo conjunto, y de las finalidades económicas de la empresa común, ya que en este último caso la prestación de servicio se hace como acto cooperativo, mientras que en el contrato de trabajo se configura una relación de empleo." (Cámara Nacional de Apelaciones 23/02/2000).

2. Jurídica:

   Sostuvo el miso Tribunal que de las órdenes de trabajo que recibió el miembro de una CTA no se sigue válidamente una subordinación jurídica propia de un vínculo dependiente. pues dichas órdenes fueron consecuencia de los actos de gobierno y de organización de los que no puede prescindir incluso un ente autogestionado.

3. Económica:

   Los anticipos de excedentes, que la cooperativa adelanta a sus miembros, quedan supeditados al resultado del ejercicio productivo de la misma. Es decir que los asociados correrán con los riesgos de la explotación común, por ser propietarios conjuntos de la entidad.

Teoría de la realidad

Afirma Da Silva (2001) que no se desconoce, ni se niega, que las dos figuras son tan próximas que, en realidad, solamente después de un estudio acucioso y un análisis meticuloso de los factores materiales que las envuelve, es que se podrá concluir por la existencia, o no, del vínculo de empleo o vínculo cooperativizado. No se niega, tampoco, que a pesar de la proximidad, no es imposible, ni siquiera tan difícil, diferenciar las dos caras de esta moneda única, para, luego de analizar las realidades fácticas, concluir si estamos delante de un vínculo relativo al trabajo subordinado - de naturaleza laboral - o de trabajo cooperativizado - de naturaleza civil.

En tal sentido, debería prevalecer la tesis de la realidad de la relación asociativa, de acuerdo con la cual bastaría con la existencia real de la prestación de trabajo en forma asociativa para probarla, sin necesidad de un documento que lo demuestre.

Ahora bien, en los casos en que existan relaciones asociativas especiales (temporal, intermitente) la relación debería quedar estipulada por escrito mediante documento privado; pero, en su defecto se entiende que la vinculación se ha hecho bajo la modalidad de relación permanente.

Relación societaria especial (Lanas, 2015)

La implicación personal y laboral del socio conforma una situación muy especial que lleva a que sea preciso regularla de una forma específica y diferenciada de otras relaciones societarias. Es, pues, una relación societaria especial. En atención a ello y a la analogía que existe entre los supuestos de hecho de la prestación que hace el trabajador a la CTA y los supuestos de la relación laboral, las consecuencias jurídicas previstas tratan de ser congruentes con las establecidas en la relación laboral. Además de esta analogía de los supuestos de hecho, la legislación coo-

INDICE GENERAL

perativa se remite en algunos puntos a la legislación laboral en general: extranjeros, salud y riesgos laborales, menores, protección social, etc.

En esta vía Fonseca (2019) relaciona una sentencia de la Corte Suprema de Justicia de Costa Rica (10/08/2016) que literalmente indicó:

> "... esta sala ha reiterado el criterio de que el vínculo entre el socio-trabajador y las cooperativas de autogestión es de naturaleza asociativa. Se ha excluido el carácter laboral de esas relaciones y tampoco puede concluirse que se trata meramente de un vínculo civil o mercantil, puesto que tiene una naturaleza peculiar, con características especiales, definidas por una normativa particular

Relación cooperativa de trabajo (Fajardo y Boquera, 2016)

Plantean que sería más apropiado denominar a la relación entre el socio trabajador y la cooperativa e trabajo asociado, relación cooperativa (basada en la prestación de trabajo), frente a relación societaria (basada en la aportación a capital), ya que

1. Dicha relación nace del acto constitutivo de la cooperativa y de la posterior adhesión de nuevos socios, y se extingue cuando la cooperativa se disuelve o el socio causa baja en la cooperativa.

2. Su regulación viene determinada principalmente por lo previsto en la legislación cooperativa y en los estatutos sociales, y no por normas contractuales o normas propias de otras disciplinas jurídicas.

En esta vía, para Meira (2023) no existe entre la cooperativa y el cooperador que desempeña su trabajo, un contrato de trabajo subordinado, sino un negocio de naturaleza diferente y específica, que se designa como «acuerdo de trabajo cooperativo». El hecho es que entre la cooperativa y el socio trabajador no hay dos relaciones distintas y autónomas, sino un negocio jurídico mixto; por ese motivo, no se puede adquirir el título de socio de una cooperativa de trabajo si no se acepta dar la correspondiente prestación en trabajo, del mismo modo que no se puede mantener la membresía en la cooperativa si de ahí en adelante no se realiza la actividad a la que el socio se había comprometido (Meira, 2023)

Conclusión

En síntesis, para la doctrina asociativa la relación que nace entre el asociado trabajador y la CTA es de carácter societario, sustentado sobre la base de los siguientes elementos dentro de otros que puedan existir:

1. La no presencia de las características básicas del contrato de trabajo como son la ajenidad, la subordinación jurídica y el pago de salario. En contra, Redondo (en Escribano, 2013) sostiene que sí hay ajenidad por cuanto el excedente del trabajo de cada trabajador, esto es, la plusvalía de dicho trabajo, es apropiado de manera originaria por la cooperativa, que solo posteriormente, previa decisión de la asamblea, se desembarazaría de ella tras el correspondiente acuerdo asambleario: reparto que no cuestiona la ajenidad, puesto que también pudiera hacerse partícipes de tal beneficio a los trabajadores por cuenta ajena de la cooperativa.

2. La presencia extensiva a todos los asociados del reparto de responsabilidad sobre el éxito o no de la empresa cooperativa, o sea, todos son responsables por los resultados de la cooperativa, responden por el riesgo empresarial, hecho éste que no se verifica en los vínculos de empleo.

   Sin embargo, el mismo Escribano (2013) señala que si se admitiera el cobro del anticipo como una garantía a favor de los asociados-trabajadores, los riesgos corridos por éstos no serían mayores que los que asume cualquier otro trabajador en el marco de su contrato por cuenta ajena, el cual vería peligrar su puesto de trabajo en caso de deriva económica de la empresa.

SEGUNDO: TESIS LABORALES:
Posiciones que defienden el carácter laboral de la relación:

Extensión de la tutela laboral.

Sostiene que los miembros de las cooperativas obreras son, desde el punto de vista jurídico, trabajadores y, en calidad de tales, están sujetos a los términos y condiciones establecidos en el contrato de trabajo.

El error de esta tesis es confundir el derecho al trabajo con el derecho del trabajo. Del primero gozan todos los seres humanos, quienes tienen también el derecho de ejercerlo bajo la forma que consideren más conveniente o adecuada a sus necesidades, en el caso, de forma autónoma y colectiva, y no bajo dependencia.

Relación laboral especial:

INDICE GENERAL

Se trata de una prestación de trabajo surgida de un negocio jurídico societario y, por ello, merecedora de un tratamiento normativo específico que no puede prescindir de las instituciones reguladas por la legislación laboral, que despliega una influencia en aspectos tales como la suspensión o extinción de la relación, jornada, vacaciones, etc. En la relación de trabajo existente entre el asociado-trabajador, y la cooperativa, junto a las notas características de la relación laboral, ajenidad, dependencia y remuneración, existen algunos otros datos a favor de la laboralización derivados de su propio régimen jurídico (Ortiz, 1990).

Coexistencia de ambas condiciones o doble relación:

Como miembro de una cooperativa en función de un vínculo de naturaleza asociativa y como prestador de servicios, relaciones ambas que es imposible desvincular, la obligación del trabajador no nace de una relación independiente de la societaria, sino que se asume en el momento en que ésta se constituye integrador de ella como prestación accesoria. La obligación de prestar trabajo tiene su fundamento en el negocio societario; éste, tiene una causa en el desarrollo de una actividad cooperativizada (Ortiz, 1990). Telese (2006) la admite cuanto la actividad laboral del asociado-trabajador es absolutamente ajena al objeto social.

Una variante es la que además de la no presencia de los componentes de la relación de empleo se exige la existencia de la doble relación y la retribución personal diferenciada (Coelho de Lima, 2018).

1. En cuanto al principio de doble condición, significa que la persona afiliada es al mismo tiempo, cooperador y cliente, lo que se comprueba con la efectiva prestación de servicios por la cooperativa directamente al asociado.

2. El principio de retribución personal diferenciada es la directriz jurídica que asegura al cooperado un complejo de ventajas comparativas de naturaleza diversa, muy superior al nivel que obtendría en el caso que no gozara de la protección cooperativista.

De manera que probado que la cooperativa está legalmente constituida y que proporciona a sus asociados ventajas diferenciadas, así como la inexistente prueba de cualquier fraude laboral o de intermediación ilegal de mano de obra, es inviable el pretendido reconocimiento de vínculo de empleo con la tomadora de servicios (TRT, 2015).

Figura del asociado-trabajador-subordinado:

En los casos en que el asociado no desempeñe trabajos propios del objeto social al que se había obligado desde el inicio, como, por ejemplo, el asociado de una cooperativa de consumidores que, a la vez, trabaja a tiempo completo en la misma.

Cuando el miembro desarrolle una actividad diversa y extraña respecto del objeto específico de la empresa, su relación contractual se caracteriza por una "causa diversa" respecto a la causa propia del contrato societario, y se instaura con la sociedad una verdadera y propia relación de trabajo subordinado. Por tanto, sólo para este último sería posible la coexistencia de la cualidad de asociado de la cooperativa y de trabajador dependiente de la misma sociedad (Opromolla, 1995).

TERCERO: PARA SUBORDINACIÓN

Adaptado de Amaral y Gaudio /2016)

Llamada también tesis de la paralaborización o de la coordinación, el trabajo parasubordinado es una categoría intermedia entre el trabajo autónomo y el subordinado, comprendiendo tipos que no encuadran exactamente en una de las dos modalidades tradicionales. Este trabajo se desarrolla con independencia y sin la dirección del destinatario de los servicios, pero se inserta en la organización de este.

Según Bomfim, la parasubordinación es la subordinación de los no empleados que tienen características de empleados, normalmente presentadas de forma leve, tenue. Se trata de una subordinación por la mitad o no completa, que puede ser tratada de forma análoga o sinónima de coordenada. Esta coordinación puede ser entendida como la sujeción del trabajador a las directrices del contratante acerca de la modalidad de prestación, sin que haya en este contexto subordinación en el sentido clásico del término. Es la actividad empresarial de coordinar el trabajo sin subordinar al trabajador (Alves).

El trabajo coordinado tiene la característica de ser la actividad laboral prometida por el trabajador, teniendo en consideración un programa que es consensualmente definido, tal y como ocurre en las cooperativas. En ellas, es necesaria la existencia de coordinadores de trabajo, cuya actuación no induce subordinación, además por el hecho de ser los mismos escogidos por el propio cuadro de obreros, como lo exige la ley del Brasil.

Para la Suprema Corte Italiana no puede ser negada la presencia del elemento asociativo, pero, al mismo tiempo, no puede negar-

se que tal elemento permanece unido a la prestación laboral, la cual, si se examina la situación en sus aspectos fácticos, viene indudablemente ejercida en régimen de para-subordinación (En, Dabormida, 1999).

Esta concepción representa el trasvase más o menos intenso, de técnicas e instituciones laborales a una determinada actividad productiva cuyos postulados jurídicos y económicos no concuerdan con los del Derecho del Trabajo: esto es, el empleo por cuenta propia de carácter asociado.

Sin embargo, y pese a no poder afirmarse en estos casos la existencia del contrato laboral, esa relación de servicios queda intervenida por el legislador, imponiéndose al efecto un determinado orden público profesional, mínimo, indisponible y protegido por el Estado, con el que se pretende tutelar a la fuerza de trabajo y evitar unos niveles de explotación socialmente inaceptables (López, 1999).

CUARTO: POSICIÓN ECLÉCTICA

La figura del asociado trabajador cambia en relación con la dimensión de la empresa (sea en términos del volumen de negocios o de la entidad misma). Relación laboral en las cooperativas "gigantes" donde el asociado se siente y se comporta más como trabajador dependiente que como asociado porque advierte claramente su posición de sustancial sujeción a la tecno estructura.

Allí se aplican normas del contrato colectivo por expresa voluntad de entidad y de los sindicatos. En contra, en las pequeñas sociedades el recurso al derecho del trabajo perece incongruente: si la sociedad es observante del principio de la mutualidad, el socio trabajador en nada se diferencia del socio no trabajador (Dabormida, 1999).

Puede sostenerse, en contra de las tesis laboralistas, que el error de estas consiste en no advertir que en la cooperativa de trabajo la condición de asociado es inescindible de la de trabajador, mientras que en otros tipos de cooperativa y en los tipos societarios sí puede darse sin inconvenientes la distinción: ser asociado sin trabajar en la cooperativa; ser trabajador sin ser asociado ni socio; ser socio sin ser trabajador. Estas separaciones son inadmisibles en las cooperativas de trabajo, porque no se puede trabajar en ellas sin ser asociado ni ser asociado sin trabajar.

QUINTO; TRABAJO AUTOGESTIONARIO

La tesis más reciente y que para Schujman (2019) refleja la verdadera naturaleza de este tipo de trabajo, es la que lo considera el "trabajo autogestionario" como una categoría distinta de trabajo, al lado del trabajo subordinado y del trabajo autónomo, tal y como lo expresa la Carta del Trabajador Autogestionario:

> "El trabajo autogestionario no es trabajo subordinado, porque estos trabajadores son sus propios patronos y quienes dirigen la empresa. El trabajo autogestionado es trabajo "coordinado" (en tanto son los propios trabajadores quienes orientan y dirigen el trabajo y la gestión de la empresa, estableciendo normas internas y designando a administradores para que las apliquen), y por ello tampoco es trabajo autónomo, porque no trabajan de manera independiente unos de otros. Carecen de autonomía porque deben someterse a aquellas normas que ellos mismos acuerdan con el resto de los integrantes de la Cooperativa u organización autogestionaria. El trabajo autogestionario no tiene en ningún caso por objeto el lucro, sino satisfacer las necesidades materiales, espirituales y sociales de sus integrantes, aunque despliegue sus actividades en el mercado capitalista".

Es más, añade la Carta, que acreditada la existencia de los recaudos formales de constitución e inscripción de la cooperativa se presumirá- salvo prueba en contrario- que la relación asociativa en el marco de las cooperativas de trabajo, están excluidas del ámbito del derecho laboral.

FUENTES NORMATIVAS DE LA RELACIÓN

Partiendo de la naturaleza de la relación del asociado-trabajador con la cooperativa de trabajo asociado, la normativa aplicable a los miembros-trabajadores puede estar en diversos instrumentos normativos como son: las normas internas, la legislación laboral ordinaria o en un estatuto especial o especifico de trabajo asociado.

ESTABLECIDA EN LAS NORMAS INTERNAS

Como bien señalan Grande y Fernández (2016) en las cooperativas de trabajo asociado sus miembros deben sujetarse a unas reglas que son de estricta observancia para todos los asociados, expedidas y aprobadas por ellos, respecto del manejo y administración de las mismas. Esta facultad que tienen los asociados de tales organizaciones para autorregularse no significa que el legislador no pueda reglamentar algunos asuntos relacionados con ellas.

Porque –continúan diciendo- la libertad de regulación no es absoluta pues dichos estatutos o reglamentos no pueden limitar o desconocer los derechos de las personas en general y de los

INDICE GENERAL

trabajadores en especial, como tampoco contrariar los principios y valores constitucionales. Por lo tanto, las Cooperativas de Trabajo asociado deberán respetar y garantizar a sus asociados los principios mínimos fundamentales garantizados en las c

artas magnas por el derecho fundamental al trabajo. Es que derechos fundamentales como el de la igualdad de oportunidades, el de una justa y equitativa compensación del trabajo, jornada laboral, horario, seguridad en el ambiente laboral, vacaciones anuales, la seguridad social entre otros no son ajenos a ningún tipo de trabajo.

El reglamento de trabajo

Bien sea en el estatuto o, preferentemente, en el reglamento de trabajo (Régimen de Trabajo) se establecen los aspectos relativos al régimen de prestación del trabajo, respetando los derechos y garantías legalmente reconocidos en el derecho laboral común y con alto grado de autonomía: jornada, descansos, permisos, vacaciones, clasificación profesional, modificación de las condiciones de trabajo, ascensos, suspensión y extinción de la relación de trabajo, régimen disciplinario, retribución, etc. (García-Jiménez, 2001).

En reglamento de trabajo debe contener la normativa vinculada con la organización y distribución del trabajo, su ejecución, permisos, vacaciones, seguridad industrial y prevención de riesgos del trabajo, clasificación de puestos, compensaciones sociales y más aspectos relacionados con la gestión laboral y el talento humano, así como las causas y el procedimiento sancionador (Lanas y Naranjo, 2016).

En esta vía, para Alegre (2015) se hace preciso que los socios trabajadores tomen conciencia de la importancia de incorporar en los reglamentos de régimen interno una completa regulación de las condiciones en las que deben desarrollarse la actividad cooperativizada, si quiere evitarse un vacío de regulación y evitar la inseguridad jurídica que supone no contar con un marco regulador perfectamente identificable, que delimite las condiciones de prestación de la actividad cooperativizada. Dicho marco regulador, por lo demás, debería respetar unas condiciones mínimas iguales para todos los socios trabajadores que presten sus desarrollen su actividad en un mismo sector económico, para evitar situaciones de "dumping" social.

En opinión de Moirano (2015) tema aparte es el de considerar la situación de los asociados de estas cooperativas en cuanto su condición de trabajadores. Que sean los dueños de su propia empresa, no puede significar que estén librados a su suerte y carentes de amparo para su protección como tales: todo esto debería ser previsto por un reglamento interno de la cooperativa de trabajo que de manera adecuada regule la protección del asociado en los aspectos antes señalados.

Sin duda, esta solución por medio de un reglamento interno requiere una verificación muy estricta por parte de la autoridad administrativa o, mejor aún, por las entidades de grado superior. Cuanto antes, estas deberían hacerse cargo del autocontrol, tal como sucede en el hermano Brasil.

EN LA LEGISLACIÓN LABORAL

La regulación de la relación del miembro-trabajador con la cooperativa por la legislación laboral es una tesis defendida por numerosos autores y adoptada por la legislación de algunos países, posición que presenta muy diversas posiciones.

1. En su integridad y exclusividad:

   Para algunos, se aplica de manera integral la legislación laboral, aunque con ello no convierta a los miembros-trabajadores en trabajadores dependientes o por cuenta ajena (Ley Extremadura, 98).

2. Opcional:

   La aplicación o no del derecho del trabajo a los asociados-trabajadores es una opción que puede adoptar, a través de sus reglamentos internos, la propia empresa, como es el caso de Italia y el de las sociedades laborales (Escribano, 2013).

3. Para Paniagua (2005) la relación entre la cooperativa y el asociado-trabajador es la prestación de trabajo o servicios, aunque no sea un contrato de trabajo en sentido estricto, dentro de un contexto o marco societario. En tal sentido, en la legislación francesa se superpone la condición de socio y el contrato de trabajo, aplicándose en tales supuestos al trabajo asociado cooperativo la legislación laboral.

   Sin embargo, la Corte Constitucional de Colombia se refirió a la naturaleza jurídica de las CTA y concluyó que

   éstas se diferencian de las demás en que los asociados son simultáneamente los dueños de la entidad y los trabajadores de la misma, es decir, que existe identidad entre asocia-

INDICE GENERAL

do y trabajador, por lo no es posible que sean empleadores por una parte, y trabajadores por la otra, como en las relaciones de trabajo subordinado o dependiente, advirtiendo que es precisamente ésta es la razón para que a los socios-trabajadores de tales cooperativas no se les apliquen las normas del Código Sustantivo del Trabajo.

4. En forma supletoria.

   En todo caso, y salvo excepciones, se estima que las empresas de trabajo asociado deben respetar los derechos mínimos necesarios reconocidos en la legislación laboral para los trabajadores por cuenta ajena. Chaves (2001) es del criterio que la legislación laboral tiene carácter supletorio, y que tal aplicación analógica deberá hacerse teniendo en cuenta las especialidades de la relación societaria que une al socio trabajador con la cooperativa y limitándose, claro está, a aquellas cuestiones que por su carácter laboral no puedan integrarse con la normativa "mercantil" y que será en las que se produzca la identidad de razón necesaria para acudir a la analogía.

5. En materia de higiene y seguridad industrial, protección de la salud ocupacional y de la maternidad y amparo frente a accidentes laborales, así como saneamiento básico industrial y protección del medio ambiente, normalmente se aplica la normativa genérica. Ello es así en razón de que se consideran aplicables los Standard establecidos por la OIT que son protectivos de todos los trabajadores, prescindiendo del vínculo jurídico que los ligue en el desempeño de su actividad. En suma, se trata de aspectos relacionados con las condiciones básicas de trabajo (Cracogna, 1999).

6. Respecto de la protección social.

   Comenta Henry (2015) que pese a que el Derecho público internacional estipula que el Derecho del trabajo debe aplicarse a las empresas cooperativas, no define aquél qué se entiende por derecho del trabajo, lo cual permite diferenciar entre derecho del trabajo en sentido estricto, que regula el conflicto entre capital y trabajo, y un derecho del trabajo centrado en la protección social de los trabajadores. Y propone que el derecho laboral aplicable a los socios trabajadores es el segundo, un derecho laboral concebido como derecho de protección y regeneración de la dignidad del trabajador.

7. Garantía de trabajo digno

   Por su parte y en línea con la propuesta de Leite, para Meira (2023) hay motivos válidos que hagan recomendable que el régimen de la relación entre la cooperativa y el socio trabajador, aunque no pueda regularse según el Derecho Laboral, deba «en algunos aspectos, ser matizado por principios y normas de naturaleza laboral», que funcionarían como «límites laborales a las reglas cooperativas». Esos aspectos son aquellos que, según la OIT, resultan imprescindibles para que el trabajo pueda considerarse digno: remuneración justa por el trabajo desempeñado; igualdad de trato entre hombres y mujeres; adecuados niveles de higiene, seguridad y sanidad en el lugar de trabajo; perspectivas de desarrollo personal; y organización del tiempo equilibrada que permita conciliar la vida profesional con la vida personal y familiar.

ESTATUTO ESPECÍFICO DEL MIEMBRO-TRABAJADOR

Observa Cracogna (1999) que la carencia de una adecuada legislación que regule a estas cooperativas con estricto apego a su naturaleza constituye uno de los principales problemas que afrontan. Como consecuencia, se producen dificultades en su funcionamiento o distorsiones que las perjudican y desprestigian ante sus propios miembros y los terceros.

En efecto, advierte García-Jiménez (2015) que la relativa desprotección del trabajo cooperativizado, que se mantiene en aras de salvaguardar la autonomía autogestionada de la cooperativa, oculta ciertos rasgos que pueden posibilitar la existencia de condiciones de trabajo en los que no se respetan los derechos laborales básicos y la venta de los resultados del trabajo colectivo por debajo de los precios de mercado de los bienes o servicios en los que operan:

1. La cooperativa es empleadora: tiene por objeto crear y mantener puestos de trabajo para sus socios, así mismo, la adhesión libre y voluntaria del socio trabajador, y también su permanencia, está condicionada a la existencia de puestos de trabajo. Además, también la cooperativa ostenta, aunque desempeñado por las personas elegidas por sus socios, el poder de dirección y disciplinario.

2. El socio trabajador es "económicamente dependiente" del trabajo que realiza en la cooperativa, por el que recibe el 100% de sus ingresos. Por otra parte, la "dependencia económica" es un concepto que, en la esfera internacional, va cogiendo fuerza como elemento para la extensión progresi-

INDICE GENERAL

va de los derechos de protección normalmente ofrecidos a los empleados estándar.

En este sentido, estando el cooperador-trabajador, en cuanto prestador de actividad, integrado de modo continuo al proceso empresarial de la cooperativa, siendo la contrapartida de su trabajo o su principal o exclusivo modo de subsistencia, no tenemos ninguna duda en afirmar que este se encuentra en una situación de dependencia económica en relación com su cooperativa. Esta relación de dependencia económica de los cooperativistas es similar a la que normalmente se da en el ámbito del contrato de trabajo y abarca tres aspectos: el carácter de subsistencia de las atribuciones económicas por el trabajo realizado; Integración en el proceso productivo de la empresa y continuidad de la actividad (Pimenta, 2023)

3. A veces, también la cooperativa pierde su autonomía e independencia, frente a terceros, obligada por la necesidad económica de sus socios y favorecida por la no exigencia del mantenimiento de unas condiciones de trabajo obligatorias, cuyos costes el resto de las empresas tienen que soportar, y así pueden vender los resultados del trabajo cooperativo a precios por debajo de los de mercado. Lo que, sin duda, origina situaciones de competencia desleal, que desde luego no favorecen a la cooperativa.

De manera que con fundamento en la paralaborización del trabajo asociado y de cierta cooperativización del empleo, entendida la primera como el trasplante de instituciones laborales para adaptarlas al hecho cooperativo, y la segunda, que se discipline el empleo con técnicas y parámetros privativos del cooperativismo, se ha propuesto crear un derecho laboral especial para el trabajo asociado, mediante un estatuto específico del miembro-trabajador que establezca unos estándares básicos y mínimos respetuosos con los derechos laborales y favorecedores de una participación democrática en la autogestión cooperativa (García Jiménez, 2015) con los elementos siguientes:

1. Imposición de un verdadero orden público laboral con respecto a determinadas disciplinas por igual a como lo hace el Derecho del Trabajo (trabajadores extranjeros, seguridad y salud laboral, etc.). Por manera que, a criterio de Martínez Estevan (2015) debería unificarse la normativa cooperativa sobre unos contenidos mínimos de orden público desde el Estado, y debería establecerse un catálogo claro de los derechos y obligaciones del socio trabajador.

2. Importar instituciones del ordenamiento asalariado, pero alterando algún elemento más o menos relevante de su régimen jurídico (ausencias al trabajo, horario laboral, jornada, pérdida de la condición). En todo caso, y reconociendo la necesidad de definir un régimen jurídico más completo y protector del cooperativista, abogamos por la aplicación de ciertos principios y normas laborales al "convenio de trabajo cooperativo", en línea, además, con la doctrina que identifica varios órdenes de razones que recomiendan que el régimen de la relación entre la cooperativa y el cooperativista, Aunque no puede ser regulado por la legislación laboral, debe "en algunos aspectos ser atemperado por principios y normas laborales" que actuarían como "límites laborales a las normas cooperativas" (Pimenta, 2023)

3. Creación de instituciones propias que se incorporan al estatuto de estos trabajadores (anticipos laborales, retornos, sanciones).

4. Protección y encuadramiento y en la normativa de la Seguridad Social (López, 1999).

En la legislación del sector

En caso que la ley del sector solidario regule la relación asociado-empresa, la misma se aplicaría con carácter prioritario y el estatuto según el procedimiento de aquella y, en su defecto, la ley laboral.

Coexistencia de grupos normativos

Sostiene esta posición que comoquiera que en el socio trabajador coexisten una relación jurídica de sociedad y una relación jurídica de trabajo <<asociado>>, están sometidas a tres grupos normativos: a) el societario que comprende todo lo relativo a la condición de socio de la cooperativa; b) el mixto o cooperativo-laboral, integrado por normas de derecho cooperativo relacionadas con la actividad cooperativizada, pero tomadas o inspiradas en la legislación laboral; y c) normativo laboral, integrado por la normativa laboral a la que se remite la propia legislación cooperativa (Costas, 2013) si fuese el caso.

REQUISITOS PARA SER ASOCIADO-TRABAJADOR

Para poder devenir asociado-trabajador de una CTA, es necesario reunir –en forma cumulativa- varios requisitos:

Existencia de puestos de trabajo

INDICE GENERAL

Lo primero a considerar para que una persona pueda ingresar como asociado-trabajador es que teniendo una profesión u oficio relacionada con el objeto social, exista un puesto vacante donde pueda trabajar esa persona, aunque, también, podría ingresar para ocupar un puesto de trabajo que se cree en ese momento, siempre y cuando haga el aporte económico necesario para su creación, por ejemplo, mediante una cuota de ingreso.

Para Sarmiento (2016) aplicando la ley de los rendimientos decrecientes de la economía o el concepto de tamaño ideal de la empresa, se llega a la conclusión que no es posible admitir a todas las personas que soliciten su ingreso, pues si no existen puestos de trabajo disponibles no es viable para la cooperativa vincular nuevos trabajadores asociados.

Si lo intentara, no solo no podría brindarles un trabajo a los solicitantes, sino que afectaría a quienes ya se encuentran vinculados, pues hay pagos como los de seguridad social que tendría que asumir la cooperativa así los nuevos trabajadores asociados estuvieran cesantes. De la misma manera, estaría obligada a brindarles los demás beneficios económicos o extra-económicos previstos para todos los trabajadores asociados, sin contraprestación alguna.

Calificación relacionada con el objeto social

En veces, para ser miembro se exige tener la calificación profesional, título de profesión o idoneidad en el oficio del objeto de la actividad productiva especializada de la empresa; tener capacidad intelectual y capacidad física para la prestación de trabajo en forma personal, directa y permanente. Por ejemplo, en las cooperativas sanitarias de trabajo asociado, ser profesional de la salud.

Sin embargo, se pueden admitir los denominados "asociados administrativos y asociados técnicos" en el número estrictamente necesario para el buen funcionamiento del ente. Igualmente, se podría prever el ingreso de asociados no profesionalizados, siempre que se adhieran a los programas formativos de carácter laboral útiles para la obtención de objetivos profesionales cónsonos a la especialidad de la cooperativa (La Costa, 2002).

Se requiere, además, tener capacidad para contratar la prestación de su trabajo, lo que se regula por lo dispuesto en la legislación laboral ordinaria o una especial (nacionalidad, edad, si fuere el caso).

Aspectos subjetivos

La cooperativa, al admitir el ingreso del cooperador cuenta con y necesita de su trabajo. Así, jurídicamente, la aptitud y el compromiso de operar con la cooperativa constituye un requisito de ingreso y de permanencia del socio en los cuadros de la sociedad (Amaral y Gaudio, 2017).

De otra parte, la CTA está legitimada paras inquirir sobre determinados aspectos del pensamiento del aspirante a socio, que incidan o puedan incidir en el desarrollo de la actividad cooperativizada de la CTA. En este sentido, sólo parece admisible exigir al aspirante a socios trabajador un determinado comportamiento que tenga una vinculación coherente y razonable con la ideología que profese la CTA de que se trate, siempre que haya impreso un sello distintivo a su empresa. Es un requisito que, de estar contemplado en el estatuto, puede ser disminuido o suprimido a voluntad de las partes, pero de no constar en dicho estatuto no puede ser impuesto por el consejo rector (Lanas, 2015).

Al efecto, señala De Iorio (1989) que puede no haber una relación de estrecha especificidad entre el objeto social y los requisitos subjetivos de los socios, sino una relación de homogeneidad y más aún, de compatibilidad.

Expresa que en las cooperativas de trabajo puede haber tanto una perfecta sincronía y correspondencia entre el objeto social y el oficio o profesión ejercitado por el asociado, cuanto puede ser una actividad simplemente compatible u homogénea respecto de los requisitos del socio, tanto más que la sociedad puede, incluso, ejercitar una actividad múltiple, preliminar, complementaria o accesoria respecto a su actividad principal, así sea efectuada con el auxilio de medios mecánicos o diversos (cargador, pesador, transportista, etc.). De manera que la actividad del socio puede ser cualitativamente similar, conforme o análoga a la que ejerce la cooperativa.

Además, sobre el particular se presentan dos situaciones anómalas; la primera, cuando sólo se permite afiliarse como asociado a los trabajadores que prestan el servicio que directamente los vincula con los consumidores o usuarios, dejando de lado y sin afiliar al personal de trabajadores que cumple labores administrativas, contable o auxiliares del servicio.

La segunda, la relacionada con recibir como asociado a personas que no laboran en la cooperativa o que prestan servicios de consultoría o de asesoría de manera ocasional y como profesionales independientes o que prestan su concurso como patrocinadores o colaboradores voluntarios ocasionales (Chaves, 2001).

INDICE GENERAL

Aportar trabajo

Señala Murguillo (en Vargas 2009) que la dación de trabajo es el servicio que la cooperativa presta al trabajador asociado en virtud de lograr concentrar mayor o mejor mano de obra para un mayor beneficio de la entidad y consecuentemente de sus asociados, siendo el trabajo del asociado el aporte necesario para el sostenimiento y operatoria de la entidad, porque – reiteramos – la esencia de la cooperativa de trabajo es la finalidad social de brindar trabajo a sus asociados, los que generalmente se aúnan por actividades y ese objetivo cooperativista debe necesariamente y por esencia realizarse a través del trabajo personal del asociado. Así es entonces y en principio, incompatible la relación de socio y empleado en las cooperativas de trabajo, por la naturaleza y función de estas instituciones.

En caso de existir restricciones del trabajo a realizar por la empresa, es necesario que el miembro de cumplimiento a las cuotas de trabajo que se haya podido asignar a cada uno.

Igualmente, el ingreso de nuevos asociados debe estar condicionado a que exista una vacante, pues no tendría sentido ni lógica alguna tener asociados sin responsabilidad de trabajo y a la espera que se presente la oportunidad para entrar a desempeñarse laboralmente (Chaves, 2001).

Para Lanas (2015) un estatuto que expresamente negare la entrada de nuevos socios vendrían a atentar la esencia de una cooperativa y podrían ser denunciados por aquellos que se sintieren perjudicados, es decir aquellos a los que, sin una justa causa, se les niega el ingreso en calidad de socios trabajadores. Si es posible, en cambio, una limitación de la entrada de nuevos socios en función tanto de la capacidad de recepción de la cooperativa, como del sometimiento a una prueba del candidato a socio.

Efectuar la aportación económica necesaria

Puede ser la ordinaria, o exigirse una cuota de ingreso, por ejemplo, una cantidad que cubra el costo del puesto de trabajo, por ejemplo, el coste de la maquinaria que va a utilizar el nuevo asociado. La normativa de Argentina exige que el aporte no sea inferior a un salario mínimo. También, el aporte podría determinarse según la magnitud de los fondos, de las reservas o del patrimonio acumulado de la empresa.

En ciertos casos, se pueden imputar las prestaciones laborales o beneficios sociales acumulados en otra empresa o ente público, o solicitar el pago integral no fraccionado e inmediato de los subsidios por desempleo o similares como aporte para el ingreso a una empresa de trabajo o para la constitución de la misma, como lo tiene previsto la legislación española.

Considera Escribano (2022) que como consecuencia de la no compensación de la aportación societaria con la plusvalía obtenida del trabajador aspirante durante la vida del contrato de trabajo, el trabajador asalariado que ingresa como socio-trabajador, se convierte en comprador de un puesto de trabajo de calidad.

Quienes pongan en riesgo la autonomía

La ley de cooperativas de Madrid (2023) dispone que "en ningún caso podrán ser miembros de una cooperativa de trabajo los proveedores o clientes no ocasionales y, en general, los empresarios cuya especial relación económica con aquélla pudiera impedir o dificultar la efectiva autonomía organizativa y decisoria de la misma, especialmente aquellos con los que la cooperativa tiene una relación de dependencia. Se entenderá que una cooperativa es dependiente cuando el setenta y cinco por ciento o más de su facturación anual procede exclusivamente de una sola fuente".

Requisitos estatutarios

Los requisitos estatutarios adicionales están limitados por las siguientes condiciones (Escribano, 2022)::

1. No podrán desfigurar, por sus exacerbadas exigencias, el principio de puerta abierta. Es decir, han de dejar abierto el horizonte de una futura incorporación del trabajador.

2. Deben poseer una justificación objetiva, no pudiendo estar basados en elementos subjetivos arbitrarios. Así, el autor considera factibles restricciones estatutarias condicionadas a la obtención de determinados resultados económicos o a la previsión de crecimiento futuro.

3. Las causas de limitación no podrán suponer una vulneración de los principios constitucionales, en especial, del principio de no discriminación.

TRABAJO TEMPORAL

La estabilidad en el empleo (Bengoetxea, 2015)

Parece evidente que la estabilidad en el empleo es un principio inherente a la propia naturaleza de las CTA, ya que se crean precisamente para proporcionar empleo. Así, "la aspiración común, cuando se constituye la empresa, de garantizar la estabilidad en

INDICE GENERAL

el empleo, determina, objetivamente, una apuesta por la continuidad de la organización que lo posibilita" (Jordán).

En principio, la legislación cooperativa plantea como fórmula natural la condición de persona socia-trabajadora indefinida o fija, como cabía esperar en un modelo de empleo que presume de estabilidad, pero se abre la puerta a los socios-trabajadores temporales.

Admisión de socios temporales

Para afianzar el principio de estabilidad en el empleo, la admisión de socios-trabajadores temporales debería ser causal. Al permitir a las CTA la incorporación no causal se corre el riesgo de que el principio de estabilidad salga por la ventana.

Así, puede darse el caso de personas que por sus especiales condiciones objetivas sea imprescindible incorporar con carácter temporal. En esta vía, la legislación andaluza de 1999 establece la figura del asociado temporal hasta por 10 años, cuando la cooperativa realice una actividad sensiblemente superior a la que venía desarrollando, con origen en un encargo o contrato de duración determinada. Requiere de autorización administrativa. Aportan la mitad de lo que hacen los asociados ordinarios, siempre que vayan a durar más de dos años (García-Jiménez, 2001).

En caso de terminar el período de trabajo temporal, si la empresa no puede garantizar un puesto de trabajo en forma permanente, habría la posibilidad que el miembro quede como asociado cesante por un lapso determinado durante el cual tenga prelación para ocupar los cargos que surjan, siempre y cuando sean adecuados a sus condiciones, capacidades y cumpla los requisitos para su desempeño. Lógico, en este período no recibe remuneración ni está obligado a efectuar aportaciones.

Sin embargo, lo más conveniente pareciera aceptar que el miembro trabajador pueda prestar su trabajo a tiempo parcial, con lo cual se dota a la empresa de una importante flexibilidad con la que poder adaptarse a las diferentes vicisitudes económicas por las que puede atravesar un ente que nace con vocación de permanencia en el tiempo (Chaves, 2001).

En tal sentido, para López (2006) partiendo de su autonomía societaria para determinar las modalidades de trabajo en función de sus necesidades productivas, la cooperativa puede determinar el quantum de la participación societaria, de la actividad cooperativizada a tiempo completo o a tiempo parcial o de campaña o temporada o discontinua. Así debería ser aceptado por la legislación ordinaria y no son excluidas las empresas de trabajo asociado.

Una modalidad prevista en el proyecto colombiano de 2004 es la del trabajo por períodos intermitentes, modalidad que se produce cuando por la naturaleza de la actividad o los ciclos de las labores no sea posible a la empresa garantizarle el trabajo permanente al asociado, sino requiriéndolo periódicamente (por período de siembra, zafra o cosecha). En tal caso, deben establecerse períodos de trabajo continuo con intervalos dentro de un ciclo anual.

EL PERÍODO DE PRUEBA

Objetivo

El período de prueba tiene por objetivo buscar la adaptación del trabajador al trabajo asociado y a la formación cooperativa. Para López-Gandía (2006) su finalidad no se agota en el aspecto laboral de la prestación, sino que alcanza el aspecto más amplio societario-laboral, por lo que su finalidad sería no sólo verificar la capacidad o aptitud profesional del asociado, sino también sus cualidades personales.

Se trata de verificar su inserción dentro de una forma de trabajar y de relacionarse y participar, la concreción práctica con el ideario cooperativo. Durante el período de inducción debe haber una evaluación especial del trabajador.

Si el estatuto lo permite, se puede fijar un lapso máximo de duración, el que –por ejemplo, de seis meses- no podría ser inferior al establecido en la ley, en caso que lo hiciere.

Naturaleza

El contrato de trabajo con período de prueba es un contrato sometido a condición resolutoria potestativa en su fase inicial, viniendo a ser la prueba ese elemento inicial que faculta a las partes a darlo por terminado sin consecuencias jurídicas mientras dure dicho plazo (Lanas, 2015).

El período de prueba se configura como facultativo, como una fase provisional de la relación antes de adquirir un carácter definitivo con plenitud de derechos y deberes, cuya característica fundamental es la exención de ciertas garantías y derechos propios de la relación societaria laboral definitiva, en materia de resolución de la relación y de los derechos societarios.

Morgado (2009) es de la opinión que el período de prueba tiene carácter potestativo, decidiéndose en el estatuto la existencia del

mismo en el caso de admisión de un nuevo socio. Y que hay que matizar que a pesar de su reconocimiento en las normas estatutarias podrá ser suprimido o reducido de mutuo acuerdo entre el futuro socio y el consejo rector. Y la relación se podrá resolver unilateralmente por cualquiera de las partes, aunque si es resuelta por el consejo rector unilateralmente, se tendrá derecho a la prestación por desempleo.

Actualmente, la figura tiende a ser sustituida por el conocimiento previo del socio trabajador mediante contratos temporales, tras los cuales se produce el ingreso como miembro en la cooperativa, una vez el contrato se ha extinguido y liquidado.

No exigencia del período de prueba (Costas, 2013)

No sería posible exigir el período de prueba, entre otro, en los siguientes casos:

1. Los asalariados de la empresa solidaria que en ejercicio de su derecho subjetivo a ser asociado-trabajador, ingresen a la CTA.
2. Si llevase en la CTA como asalariado el tiempo que corresponde al período de prueba.

Régimen (Telese, 2009)

Durante el período de prueba el estatus jurídico del trabajador es de empleado en relación de dependencia debiendo ajustar, tanto él como la cooperativa, las relaciones emergentes de su actividad laboral a las pautas normadas por la ley laboral y el convenio colectivo aplicable en la especie. En esta situación no estamos en presencia de un <<acto cooperativo>>, pues el mismo excluye la noción de <<trabajo en relación de dependencia>>.

Durante este período, los derechos y obligaciones de los aspirantes son iguales a los de los asociados trabajadores, con las particularidades siguientes: pueden resolver la relación por libre decisión unilateral, lo mismo que puede hacer el órgano directivo; no pueden ser directivos; no pueden votar en la asamblea en los puntos que los afecten directamente, en la elección de directivos, ni sobre el capital social; no pagan cuota de ingreso ni aportes a capital; no asumen pérdidas habidas durante su período de prueba, ni tienen derecho al retorno, aunque participa en ellas como si fuesen asalariados.

Ahora bien, si se resuelve su incorporación a la cooperativa, solamente deben liquidarse conceptos remunerativos tales como sueldo anual complementario, vacaciones no gozadas, etc., pero no conceptos indemnizatorios, toda vez que el tiempo de trabajo dependiente lo ha sido con la finalidad de demostrar sus aptitudes con vista a la incorporación como asociado de la CTA, y alcanzado el objetivo propuesto no correspondería indemnizar por la conclusión del transitorio vínculo laboral.

Pero, como observa Escribano (2013) la no compensación de la aportación societaria con la plusvalía obtenida del trabajador aspirante durante la vida del contrato de trabajo, el trabajador se convierte en comprador de un puesto de trabajo de calidad, dado que debe realizar la aportación necesaria para su ingreso.

Vencimiento

El vencimiento del período de prueba sin que haya rescisión contractual puede ser interpretado como que se da continuidad a la condición asociativa adquirida desde el inicio. En tal sentido, si no existe previa denuncia de la relación por ninguna de las dos partes al término del periodo de prueba, el socio -previo pago de los aportes obligatorios al capital social- adquirirá la condición de miembro indefinido de pleno derecho (Costas, 2013),

Por su parte, Escribano (ídem) estima que el acceso a la condición de miembro de los trabajadores por cuenta ajena no es un derecho que nace con una condición suspensiva en el momento de perfeccionamiento del contrato de trabajo; por el contrario, se hace depender de elementos ajenos a la voluntad del propio trabajador, como que el estatuto establezca requisitos muy exigentes.

En opinión de Telese (2009) no debemos pensar que en todas las circunstancias ello debe estar limitado al tiempo prefijado, pues nos encontramos con realidades patrimoniales y operativas que deben ser adecuadamente atendidas. Puede ser que en ese momento no resulta conveniente la sustitución del trabajador pues ello podría originar perjuicios irreparables, como –por ejemplo- no sea conveniente su sustitución porque originaría perjuicios irreparables a los beneficiarios de los servicios o a la comunidad de los operarios. En estas situaciones entiende Telese (ídem) que en beneficio de los intereses de la cooperativa debe prolongarse la situación laboral hasta la conclusión de la obra.

Además, el período de prueba puede terminar antes de expirar el plazo establecido en virtud de acuerdo entre la empresa y el aspirante o por decisión unilateral de aquélla o de éste (Chaves, 2001). En tal caso, se produce despido por conclusión del vínculo laboral dependiente, se procede a liquidarle al trabajador las

INDICE GENERAL

indemnizaciones que pudieren corresponderle por cuanto ese tiempo de permanencia en que ha puesto su capacidad laboral al servicio de la cooperativa se halle regido por las normas del derecho laboral.

Por su parte, Moirano (2005b) se pregunta ¿qué ocurre si cumplido satisfactoriamente por el asociado el período de prueba, la empresa deniega la solicitud de admisión? Y responde: "El único fundamento válido de una denegatoria así, sería la disminución o pérdida de trabajo ocurridos durante el período de prueba y estando estos extremos debidamente acreditados. De no ser así, debe entenderse que se está frente a un supuesto de derecho subjetivo lesionado que deberá contar con amparo judicial. En su caso, el interesado deberá recurrir ante el juez del domicilio de la cooperativa para hacer valer su derecho".

Periodo abusivo

Caso de que el período de prueba pactado sea ilegal o abusivo alguna doctrina judicial considera que se tendrá como no puesto, con lo que la relación no se considerará societaria sino laboral por entenderse más como una ampliación del contrato temporal previo, que devendría indefinido que como una novación de relación societaria en laboral.

Sin embargo, cuando el abuso no deriva de la existencia de previas relaciones laborales temporales cabría pensar que el trabajador ha devenido socio de manera plena, no trabajador con contrato de trabajo, por lo que procederá entonces a acudir a la figura de expulsión improcedente o nula, por discriminación en su caso, en lugar del despido improcedente.

PÉRDIDA DE LA CONDICIÓN

Moirano (2005) resalta el hecho que el miembro de una cooperativa de trabajo tiene una estabilidad absoluta. En efecto, en el caso de las sanciones disciplinarias de suspensión y de exclusión, la medida solamente puede ser resuelta por las causas previstas estatutariamente; la resolución, que previo sumario corresponde decidir al consejo de administración, puede ser revisada y ratificada o no, por la asamblea; y la resolución de la asamblea puede ser revisada por el poder judicial. Ningún dependiente goza de estabilidad laboral en estos términos y menos en tiempos de agudo deterioro laboral.

Ahora bien, señala Vargas (2009) que hay que esperar el incumplimiento de algunos de los deberes y obligaciones del socio para abrir un proceso disciplinario, que puede terminar en la expulsión de socio sólo en el caso de que dicho comportamiento sea calificado de falta muy grave. Esto significa que para proceder a la expulsión del socio no se puede simplemente proceder al despido laboral del socio, sino que la cooperativa debe respetar, bajo el riesgo de nulidad de la expulsión por impugnación del acuerdo tomado, el procedimiento disciplinario contenido en la ley y el estatuto.

Causales

La condición de asociado de la empresa de trabajo se pierde:

1. Por renuncia del asociado

   Claro que debe someterse a las condiciones establecidas en la ley y –si el estatuto así lo dispone- al término del preaviso, o al cumplimiento del plazo de permanencia (razonable) pactado en el estatuto, y cuyo incumplimiento daría lugar a la indemnización de los daños y perjuicios por un retiro anticipado.

2. Por recisión

   Señala Lanas (2015) que la relación puede concluir a voluntad de cualquiera de las partes, sujeta a ciertos límites: derecho a la igualdad y a la no discriminación por razón de nacimiento, raza, sexo, religión, opinión u otra condición o circunstancia personal o social; pactos ilegales o abusivos; motivación de la resolución extintiva requerida cuando el afectado reclame por considerar que tal decisión vulnera alguno de sus derechos fundamentales. No puede fundamentarse en motivos ajenos a la prestación de trabajo cooperativizado.

3. Por exclusión.

   Advierte Vargas (2009) que es de gran importancia regular con detalle en el estatuto los hechos sancionables con la expulsión del socio y, por ejemplo, recoger la casuística de los comportamientos en el ámbito laboral que dan lugar al despido disciplinario de un trabajador: disminución voluntaria y continuada del rendimiento normal o pactado del trabajo; faltas repetidas e injustificadas de asistencia o de puntualidad al trabajo; indisciplina o desobediencia en el trabajo; infracción de deberes conexos con el de disciplina en el trabajo; y transgresión de la buena fe contractual y abuso de confianza en el desempeño del trabajo.

INDICE GENERAL

4. Por la pérdida de la capacidad laboral: de la aptitud física o intelectual para el desempeño de las tareas. Esta decisión, estima Moirano (2010) debe estar condicionada al dictamen previo de los organismos previsionales, porque deberá tratarse de supuestos que den lugar a la jubilación por invalidez.

5. Sucesión empresarial (Lanas, 2015)

   Cuando una cooperativa de trabajo cesa en una contrata o concesión administrativa y una empresa ordinaria asume la misma. Este es un caso de pérdida de la condición de asociado y paso a la empresa sucesora en calidad de asalariado, por término de la contrata o concesión administrativa a que se dedicaba en forma exclusiva por causa no imputable a la CTA.

   Es un caso de pérdida de la condición de asociado-trabajador y su paso a una empresa sucesora en calidad de asalariado, por la finalización o término de la contrata o concesión administrativa a que se dedicaba en forma exclusiva, por causa no imputable a la cooperativa de trabajo asociado.

   El STSJK de Andalucía (14/9/1993) determinó que ello tendría como efecto "la progresiva desaparición por consumación de la cooperativa, al ir quedando sus socios adscritos a las empresas que sucesivamente se hagan cargo de las contratas".

   Si, en cambio, es una cooperativa la que asume la contrata, los trabajadores serán incorporados a la misma, en las mismas condiciones que tenían en la anterior empresa, con los mismos derechos y obligaciones que les hubieran correspondido de haber sido trabajadores por cuenta ajena de la nueva empresa o asalariados o socios trabajadores de la nueva cooperativa.

Cesación de trabajadores por crisis empresarial (Bengoetxea, 2016)

1. Fundamento

   Cuando una CTA se encuentra en crisis o, por decirlo en lenguaje iuslaboralista, adoptado literalmente por el derecho cooperativo, ante dificultades ocasionadas por causas económicas, técnicas, organizativas, o de producción, verá mermada su necesidad de fuerza de trabajo. Ante esas situaciones, el derecho cooperativo ofrece diversas medidas para hacer frente a la situac1ión La clave estriba en que el empleo constituye la razón de ser de las CTA, y no el lucro mercantil.

   Por lo tanto, cuando las mencionadas causas presionen contra el empleo cooperativo, cabe esperar que las CTA procuren siempre utilizar medidas de flexibilidad interna, relegando la extinción del empleo cooperativo a la condición de última *ratio*. Así, a menudo las Asambleas de las CTA adoptan acuerdos de aumento de jornada, reducción de retribución, y en general empeoramiento de condiciones laborales como sacrificio necesario para preservar el empleo.

   La legislación cooperativa reitera la exigencia de que las bajas obligatorias de los socios-trabajadores (equivalentes a despidos laborales) únicamente procedan como mal menor inevitable para preservar la continuidad de la propia CTA. Así, el derecho cooperativo condiciona la adopción de acuerdos de baja obligatoria de socios-trabajadores, por parte de la Asamblea General de la CTA, a que la medida sea necesaria para mantener la viabilidad empresarial de la propia cooperativa, la que puede ser sometida a la constatación de ello por la autoridad laboral competente (Costas, 2013).

   De manera que cuando por causas económicas, técnicas, organizativas, de producción o derivada de fuerza mayor, fuere necesario reducir definitivamente el número de puestos de trabajo de la cooperativa o modificar la proporción de las cualificaciones profesionales del colectivo, la asamblea designa los que deben salir, considerándose como baja obligatoria justificada (Garcia-Jimenez, 1999).

2. Procedimiento

   El acuerdo de la asamblea (aunque la ley podría autorizar la delegación al consejo de administración) será por sí mismo suficiente para declarar la baja por causas económicas, técnicas, organizativas o productivas o por fuerza mayor, y deberá precisar las causas, el número concreto de trabajadores afectados (lista con nombre y apellido) y los criterios objetivos para la determinación de los mismos.

   La baja obligatoria da lugar a la devolución de los aportes, pero también a derechos laborales en tanto trabajador, como el derecho de reingreso cuando se creen nuevos puestos de trabajo de contenido similar al que ocupaban. En Italia se conserva la vinculación con la cooperativa pese

INDICE GENERAL

a producirse una situación extintiva, colocando al socio en condición de movilidad.

El socio trabajador afectado por la baja podrá impugnar el acuerdo por no estar de acuerdo con la realidad de las causas, con los motivos reales de la baja, o por discrepar sobre la selección de los trabajadores o por cualquier otra causa (por ejemplo, si hay desviación de poder en cuanto a los fines o irregularidad manifiesta en cuanto a las causas (López, 2006)

Ahora bien, cuando las causas fueren temporales, por ejemplo, por disminución o falta de trabajo, la asamblea -a propuesta del órgano directivo- con los informes previos que lo justifiquen, en votación secreta, podría decidir cuáles trabajadores quedan suspendidos y cuánto ha de durar la suspensión. Al cesar las causas recobran la plenitud de sus derechos y obligaciones como socios y tienen derecho de reincorporarse al puesto de trabajo reservado.

3. Efectos

Parece evidente que la pérdida de la condición de miembro de la empresa acarrea la cesación de la prestación de trabajo, ya que la condición de miembro está íntimamente ligada a la prestación del trabajo. Así, el asociado-trabajador ve extinguida tanto la relación societaria como la laboral.

La legislación italiana del 2001 sostiene que el socio trabajador establece una relación laboral con la cooperativa, diferente de la asociativa y que la misma está subordinada a la preexistencia de ésta relación asociativa. Por tanto, la extinción de la relación asociativa puede generar automáticamente la extinción de la relación laboral, al igual que la cesación del trabajo justifica la pérdida de la condición de asociado (La Costa, 2002).

Vargas (2009) sostiene que los socios trabajadores no tienen la doble condición de socios y de trabajadores, sino que la prestación social básica consiste en trabajar y, por eso, la pérdida de la condición de socio trabajador provoca automáticamente el cese definitivo de la prestación de trabajo en la cooperativa y hay que esperar el incumplimiento de algunos de los deberes y obligaciones del socio para abrir un proceso disciplinario, que puede terminar en la expulsión de socio sólo en el caso de que dicho comportamiento sea calificado de falta muy grave.

Esto significa que para proceder a la expulsión del socio no se puede simplemente proceder al despido laboral del socio, sino que la cooperativa debe respetar, bajo el riesgo de nulidad de la expulsión por impugnación del acuerdo tomado, el procedimiento disciplinario contenido en la ley y el estatuto.

INDICE GENERAL

Contenido

Régimen de trabajo 2715
Derechos y obligaciones 2717
Naturaleza de la remuneración 2719
Monto de la remuneración 2724
Calculo de la remuneracion 2729
Régimen disciplinario 2730
Seguridad Social 2733
Seguridad social de los asociados-trabajadores en algunos países de Iberoamérica 2736
Riesgos laborales 2739
Derechos colectivos 2741
Sindicalización de los asociados trabajadores 2744

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

73 El Trabajo en la Empresa de Trabajo Asociado

RÉGIMEN DE TRABAJO

Fuentes

El estatuto, el reglamento de régimen interior o la propia asamblea deberán establecer el estatuto profesional del socio, en el que han de regularse, como mínimo, las materias que a continuación se detallan: a) la forma de organización de la prestación del trabajo, b) la movilidad funcional y geográfica, c) la clasificación profesional, d) el régimen de fiestas, vacaciones y permisos, e) la jornada, turnos y descanso semanal, f) las causas de suspensión o extinción de la prestación laboral, g) los anticipos societarios, h) Los demás derechos y obligaciones de los socios que, en materia de prestación de trabajo, considere conveniente establecer la cooperativa (Román-Cervantes et al, 2018).

Condiciones de trabajo (Lanas, 2015)

1. Tiempo de trabajo.

   Puede estar regulado en la ley cooperativa, ser remitido al estatuto (regulado por el colectivo de socios) o un mínimo en la ley y lo demás, sujeto a autorregulación, o sometido al régimen laboral ordinario.

2. Duración de la jornada, descansos, fiestas y vacaciones

   Dentro de los límites impuestos por la ley, cada cooperativa es libre de establecer su jornada, descansos, fiestas y vacaciones. Sin olvidar, claro está, las disposiciones contenidas en otros cuerpos normativos como la legislación laboral, en donde se establecen mínimos que no deben alterarse.

3. El "aguinaldo".

   Para el maestro Raichakoski (2022)sii bien el "aguinaldo" corresponde al ámbito laboral y no al del Acto Cooperativo, regido no por el Código Laboral sino por la Doctrina y la Legislación Cooperativa; nada obsta para que, además de los excedentes anuales repartidos entre los socios, se presupueste una "compensación extraordinaria" también anual, toda vez que su importe responda directamente a

relaciones realistas entre los ingresos y egresos, costos y gastos de la gestión del ejercicio.

Riesgos respecto de las condiciones de trabajo (Bengoetxea, 2015)

La autogestión, elemento inherente al cooperativismo, contiene el riesgo de que los socios trabajadores desarrollen su actividad profesional en condiciones ínfimas, en relación a las de su entorno. Entonces, podríamos hablar del riesgo de heteroexplotación, cuando se utilizan las CTA de manera fraudulenta, como objeto de operaciones de subcontratación, de manera que la empresa principal obtiene productos o servicios a bajo coste, a costa de las penosas condiciones laborales impuestas a las personas cooperativistas de la CTA objeto de contrata o subcontrata.

Además, sin injerencia externa, puede suceder que las personas cooperativistas ejerzan una suerte de autoexplotación, estableciendo para sí mismas condiciones laborales de gran dureza.

Considera Martínez Estevan (2015) que el trabajo es uno y cualquiera que sea el ámbito en el que se desarrolle, debe desarrollarse de forma digna. Debería haber una norma de mínimos que afecte a todo tipo de trabajo. Por tanto, el trabajo digno debe ser una cuestión de orden público y no debe ser limitada por normativa, convenio o pacto alguno.

Para enfrentar tanto la heteroexplotación como autoexplotación, la legislación debería integrar la idea de trabajo "digno", mejor que la expresión de "decente" (ya que la acepción original inglesa *decent work* se refiere a un trabajo aceptable conforme a los estándares comunes de referencia) según la Recomendación 193 de la OIT, dotándola de su propio rango normativo. De esa manera, el nivel jurídico de *soft law* que ostenta la Recomendación 193 OIT alcanzaría la categoría de *hard law.*

Licencias o permisos

Basado en la experiencia de los colectivos autogestionados de trabajo de Buenos Aires en Cholakian y Chiesa (2020):

1. Casos de licencias

   a) Por maternidad y paternidad, sucede que al no haberse presentado aún sendos escenarios, no se ha discutido un régimen al respecto.

   b) Por enfermedad, se registran respuestas negativas ya que se mantiene una flexibilidad al respecto, que no requirió hasta ahora, el establecimiento de un régimen específico.

   c) En el caso de vacaciones las respuestas negativas responden más bien a un régimen flexible de días sin goce de retiros/retornos, por tratarse de esquemas de trabajo a destajo

2. Remuneración

   El asunto a considerar si son o no retribuidos, así como la proporción en que lo sean. Depende si son la realización de funciones de representación en el movimiento cooperativo, si se trata del cumplimiento de deberes inexcusables de carácter público o para la vida familiar. La tendencia es que sean remunerados, posibilitando que este permiso se convierta en excedencia en caso de que la ausencia supere el 20% de las horas laborales en un período de tres meses (España).

   a) Cuando existe régimen de licencia, la misma es con goce de retiros/retornos, sin que se modifique el monto mensual habitual

   b) En los casos donde la licencia es sin goce de retiros/retornos, se observa que se da en cooperativas que ofrecen servicios a demanda, donde el trabajo se realiza por turnos o proyectos y se retribuye a destajo, y en ese sentido, al reducirse el trabajo se produce la consecuente merma de ingresos. En estos casos al ser la licencia sin goce de retiros/retornos, el régimen que se haya establecido funciona para reconocer la reserva del puesto.

   c) Se distribuyen el trabajo entre las y los demás en la misma cantidad de horas, sin cobrar horas extras.

DERECHOS Y OBLIGACIONES

Derechos sociales de los asociados-trabajadores

Se hace necesario parir de una premisa y es ,os derechos sociales son verdaderamente derechos humanos y, por su propia naturaleza, son irrenunciables. Por tanto, la extensión de los derechos sociales a los trabajadores cooperados no colide con su condición de trabajadores autónomos, pues la autonomia no incluye la posibilidad de renunciar a tales derechos. En el caso de las cooperativas de trabajo, la propia cooperativa debe asu-

INDICE GENERAL

mir las obligaciones en relación con cada uno de sus miembros (Singer, 2004. En Cesar, 2022).

El asociado tiene la doble condición de miembro y de trabajador simultáneamente. En la empresa de trabajo todos los asociados trabajan en ella y, viceversa, todos los trabajadores son al mismo tiempo asociados con iguales derechos y obligaciones. Esta es la piedra de toque que permite definirlas de manera clara y precisa (Cracogna, 1999).

Asociativos

Son aquellos derechos y obligaciones que se refieren a la participación de los asociados en la empresa de trabajo asociado, siendo el principal de ellos prestar su trabajo en forma personal y directa, lo que es esencial a su condición y no algo accidental. De manera que por el simple hecho de ser asociado tiene el derecho y está obligado a prestar su trabajo y el dejar de hacerlo, en principio, comporta la pérdida de su condición.

En esta vía, el asociado-trabajador tiene derecho lo mismo que el deber de cumplir el régimen de trabajo asociado, normalmente previsto en el reglamento interno de trabajo aprobado por la asamblea.

Observa Li Bonilla (Uned, sf) La dualidad que ostenta la persona copropietaria (copropietario-trabajador) de una cooperativa, tiende a confundir la autoridad delegada por él en la asamblea general o extraordinaria de la cooperativa y la autoridad a respetar cuando es a la vez subordinado de un gerente o jefe, más si este no es asociado a la cooperativa. Además. que hay una diferenciación en la participación entre cooperativas pequeñas y las muy grandes, en lo que respecta a la participación. También la participación activa en las cooperativas emprendedoras y las ya consolidadas se dan grandes diferencias.

Además de los derechos-deberes ordinarios de los miembros de las empresas solidaria, tiene los relacionados con el entrenamiento técnico-profesional correspondientes según su área de desempeño.

Inclusive, puede existir la posibilidad de que los estatutos puedan exigir a los socios un compromiso de permanencia, renunciando estos a ejercer su derecho a darse de baja voluntariamente. El incumplimiento de la cláusula contractual podrá conllevar perjuicios económicos al socio que no continúe en la sociedad pero no puede significar una renuncia a su libertad de trabajo.(Escribano, 2022).

Económicos (Herrera, 2001)

El miembro de la empresa de trabajo asociado tiene los siguientes deberes y derechos de orden económicos:

1. A percibir los anticipos, entendidos como las sumas de dinero entregadas periódicamente al asociado trabajador, de acuerdo a su participación en el trabajo. Son compensaciones que se hacen al asociado a fin de que pueda cubrir sus necesidades básicas.

2. A la parte de los excedentes o retornos del ejercicio no adelantados periódicamente como anticipos, en proporción al valor de sus aportaciones en trabajo y en relación con el volumen de los obtenidos por la empresa.

3. Los demás derechos y obligaciones de carácter económico ordinarios que tienen los miembros de las empresas solidarias.

Otros ingresos

En las cooperativas no agropecuarias de Cuba los socios además de obtener ingresos por los anticipos, los excedentes y los ingresos diferenciados por los bienes aportados, reciben los llamados ingresos de oportunidad definiéndose estos últimos, como la posibilidad de adquirir por medio de un diferencial de precios, productos con precios ventajosos (en relación con los precios del mercado) producido por la cooperativa.

Igualmente, pueden adquirir producciones a través del autoconsumo y de su consumo social en los comedores y otros servicios disponibles. Se adicionan los fondos de consumo que crea la cooperativa para cubrir la demanda cultural, recreativa y deportiva y otros con fines netamente sociales de atención a los socios. En la actualidad existen políticas de estímulos especiales a los socios de las cooperativas mediante la redistribución de una parte de los ingresos en divisas, siempre que estas organizaciones generen las producciones para la exportación o que ahorren importaciones (Alarcón y Vila, 2016).

NATURALEZA DE LA REMUNERACIÓN

Hay una importante polémica acerca de la naturaleza de la remuneración de los asociados-trabajadores, siendo considerada como salario, anticipo, compensación o reparto de utilidades.

Salario

INDICE GENERAL

Para algunos, se trata simplemente de la percepción de un salario que como contraprestación por su trabajo le entrega la empresa al trabajador (no importa si es o no asociado) para quien presta sus servicios (tercera persona) y cuyo monto puede quedar libre, o según una escala local, regional o nacional.

Anticipo

Sin embargo, la opinión generaliza es que se trata de anticipos de excedentes, y son llamados anticipos laborales o, con más propiedad, adelantos a cuenta del resultado anual. Esta opinión se fundamenta en que los asociados son verdaderos empresarios de sus propios servicios y perciben como remuneración el producto total de la actividad de la cooperativa, deducidos los gastos administrativos comunes (Cracogna, 1999).

En efecto, en la cooperativa de trabajo el asociado participa prestando su trabajo a la cooperativa. A cambio de esa prestación no recibe un salario puesto que no hay ajenidad, siendo que el asociado es a la vez trabajador y empleador. Lo que el asociado recibe a cambio de su trabajo es una participación en los resultados económicos de la actividad desarrollada por la empresa cooperativa, de ahí que su retribución esté condicionada a los resultados.

De manera que si el anticipo de percibe a cuenta de los excedentes o resultados que obtenga la cooperativa, se podría sostener que no existe obligación legal de pagarlo si la cooperativa carece de recursos o falta de liquidez (Costas, 2013).

Para Llobregat (2010) los anticipos no derivan de un simple intercambio de prestaciones trabajo-salario, sino de las relaciones existentes entre propiedad y resultado, y no son más que una parte de las <<presuntas ganancias>>, siendo el trabajo, como instrumento de participación de los socios, el elemento jurídicamente relevante.

En este sentido, Moirano (2015) sostiene que la dación de trabajo es la que causa el pago que con la periodicidad que se convenga recibe el asociado; conceptualmente no es salario ni un adelanto a cuenta del resultado anual.

Los anticipos cumplen una función instrumental: por un lado, facilitan a los socios la ventaja mutualística, si bien de forma fraccionada sin tener que esperar a la determinación de los resultados del ejercicio; por otro lado, se configuran como un gasto, expediente técnico que permite a la cooperativa calcular los precios de venta a terceros de los productos obtenidos por los socios.

Así, el anticipo que acuerden asignarse periódicamente puede verse confirmado al finalizar el ejercicio económico; incrementándose si han existido excedentes y deciden que se retornen total o parcialmente al socio; o disminuyéndose por la aplicación de pérdidas en el caso de que los resultados finales del ejercicio económico pongan en evidencia que los ingresos obtenidos no justifican el anticipo aplicado (Herrera, 2002).

En igual dirección, para Lanas (2015) partiendo de que la relación es eminentemente societaria, en principio no cabría la garantía de una retribución mensual por el trabajo cooperativizado, sino que tal posibilidad estaría en función de la situación económica que la que se encuentre atravesando la CTA. Si hay ganancias nace el derecho del socio trabajador a percibir en anticipo con cargo al retorno cooperativo, en función a la actividad cooperativizada realizada.

Y añade que el anticipo, en puridad, no pertenece al socio trabajador sino cuando el ejercicio económico correspondiente ha arrojado beneficios, de lo contrario es susceptible de devolución en caso de que las pérdidas superen el monto de los fondos de reserva voluntario y obligatorio.

Sin embargo, si en lugar de considerar el anticipo de esta forma y contemplar la remuneración como un costo a sufragar con las ventas que realiza la cooperativa (distribución de utilidades) no habría lugar a la devolución en caso de pérdidas.

Compensación

Otros, en fin, consideran la remuneración de los asociados-trabajadores como compensaciones, entendidas como toda suma en dinero que recibe el asociado por la ejecución de su labor en virtud de su vinculación a la cooperativa de trabajo asociado. Son considerados ingresos laborales o rentas de trabajo pero que no constituyen salario; toda retribución económica que perciba el trabajador asociado por su aporte de trabajo a la cooperativa y con base en los resultados de este.

El Régimen de Compensaciones de las CTA deberá contener, cuando menos, los siguientes aspectos: a) cantidad o monto, modalidades de compensación y niveles o escalas para los diferentes trabajos o labores desarrolladas; periodicidad y forma de pago; b) deducciones y retenciones de las compensaciones que se le puedan realizar al trabajador asociado; requisitos, condiciones y límites; c) los aportes sociales sobre compensaciones, de acuerdo con lo establecido por los estatutos; d) la forma de entrega de las compensaciones (Santana, 2022)

INDICE GENERAL

El pago de la remuneración, dice Basañes (2010) es una retribución por el trabajo entregado por los asociados trabajadores. Como tal, integra el costo de producción de la cooperativa; es un componente del costo del servicio prestado. No es el saldo que le queda a la cooperativa después de cubiertos todos sus costos; es el derecho que tienen los asociados a cobrar por el trabajo entregado a la cooperativa en las condiciones establecidas por ella.

Tipos de compensaciones: (Pabón, 2009)

1. Compensación ordinaria fija:

   Consiste en una retribución cuyo monto se establece previamente. Pueden ser por unidad de tiempo que fijan el valor por hora, día, semana, quincena o mensualidad.

2. Compensación por unidad de obra o destajo:

   Se paga el valor de la compensación por cada pieza o unidad que fabrique o procese el trabajador asociado.

3. Compensación por tarea:

   El trabajador se compromete a realizar determinada cantidad de obra o trabajo en la jornada o por período establecido, entendiéndose que cumple su jornada cuando termina la obra.

4. Compensación mixta:

   A partir del cumplimiento de la tarea, el trabajador gana una bonificación por unidad de obra adicional.

5. Otras formas mixtas de compensación:

   Puede ser una compensación ordinaria básica por unidad de tiempo y porcentajes o comisiones; o sobre remuneraciones por unidad de obra, bonificaciones porcentuales y progresivas.

6. Compensación global:

   Esta equivale a un pago periódico que incorpora y paga la parte de la compensación ordinaria más lo que corresponde a la parte de los derechos económicos consagrados como compensaciones extraordinarias.

7. Pago semestral:

   Reconocimiento que podrá recibir el asociado-trabajador para atender sus gastos personales y familiares que se causen por costumbres sociales, religiosas o tradicionales.

8. Descanso anual:

   Al cumplir un año de labores continuas en la cooperativa tiene derecho a disfrutar de un período de descanso anual remunerado de ___ días calendario durante el cual recibirá proporcionalmente la compensación ordinaria que esté devengando en día que comience a disfrutar de éste si la compensación es fija.

9. Pago anual diferido:

   Pago de una compensación mensual ordinaria por un año completo de servicio, al producirse la desvinculación. Al final de cada ejercicio se liquida, se consigna en una cuenta individual del asociado trabajador y se considera como ahorro voluntario.

10. Intereses del pago anual diferido:

    De un porcentaje sobre el valor del pago anual diferido que cada asociado tenga acumulado al cierre del ejercicio. Se paga el año siguiente o a la fecha del retiro del asociado.

11. Compensación integral:

    Se integran todas las compensaciones a que tiene derecho el asociado que se le pagan mensualmente, pero no tiene derecho a otros reconocimientos o liquidaciones posteriores.

12. Compensación por vía de excedentes:

    De producirse excedentes al cierre del ejercicio, la asamblea podrá aplicar parte de este como retorno a los asociados en relación con la participación en el trabajo, y ésta se efectuará como compensación complementaria ocasional.

Reparto de utilidades

Señala Moirano (2010) que el interés de la cooperativa está en vender su producción al mejor precio posible y esto, técnicamente no es excedente sino ganancia, idea esta que se confirma con el análisis de lo que perciben periódicamente sus asociados.

Cita a Buchéz, según el cual aún constituidos en cooperativas los trabajadores debían seguir cobrando periódicamente un salario

INDICE GENERAL

para su subsistencia, tomando en cuenta el costo de la mano de obra (aporte de trabajo físico o intelectual) y el concepto de beneficio neto (ganancia) y nunca expresó que lo que los asociados cobrasen durante el año fuese a cuenta del beneficio neto. Si bien este resulta esencialmente del trabajo, también está relacionado estrechamente con la inversión y la venta de lo producido.

Pareciera claro, entonces, que lo que el asociado percibe no lo es a cuenta del resultado anual, pero tampoco es salario, porque es un monto que se ha acordado en el seno de la empresa de propiedad colectiva, es una remuneración que no le es impuesta ni por un empleador ni por una convención colectiva de trabajo. Son los asociados quienes deciden cuánto cobrarán por su aporte de trabajo y, por supuesto, la evaluación de este elemento es imprescindible para calcular el costo real de la producción.

Esto así, cuando el resultado de la cooperativa es positivo, no es excedente, sino la ganancia resultante de la venta de la producción. Y esta ganancia (beneficio neto) se reparte, ahora sí, en función de lo percibido por cada uno durante el año –en proporción a su trabajo. Pero no es devolución de lo percibido de menos, sino reparto de la utilidad del ejercicio conforme con el criterio de empresa de propiedad colectiva, donde el capital está al servicio de las personas y por ello no se apropia de los resultados. De ello puede concluirse que el anticipo no es prestación ni contraprestación, sino expresión de la participación de cada asociado en el resultado de la empresa cooperativa.

En sentido parecido, para Lanas (2015) el anticipo, en puridad, no pertenece al socio trabajador sino cuando el ejercicio económico correspondiente ha arrojado beneficios; de lo contrario es susceptible de devolución en caso de que las pérdidas superen el monto de los fondos de reserva voluntario y obligatorio. Ahora bien, si en lugar de considerar el anticipo de esta forma y se contempla la remuneración como un costo a sufragar con las ventas que realiza la cooperativa (distribución de utilidades) no habría lugar a la devolución en caso de pérdidas.

Llobregat (2010) señala un aspecto de vital importancia, y es que la remuneración no deriva de un simple intercambio de prestaciones trabajo-salario, sino de las relaciones existentes entre propiedad y resultado, y no son más que una parte de las <<presuntas ganancias>>, siendo el trabajo, como instrumento de participación de los socios, el elemento jurídicamente relevante.

MONTO DE LA REMUNERACIÓN

Sobre el monto de la remuneración del trabajador-asociado, Hay dos tesis:

Equiparable al salario

La remuneración de los asociados-trabajadores puede estar equiparada al salario según la cantidad, calidad, responsabilidad e iniciativa del mismo. Para Chaves (2001) no es descabellado pensar en la aplicación a los anticipos laborales de las garantías del salario, y ello porque defiende la aplicación supletoria de la legislación laboral, así como por la especial naturaleza de los anticipos que vienen a cubrir las primeras y más básicas necesidades del asociado trabajador.

En este sentido, la ley colombiana dispone que la compensación ordinaria mensual del trabajador asociado se establecerá de acuerdo con el tipo de labor desempeñada, el rendimiento y la cantidad de trabajo aportado, no inferior a un salario mínimo legal vigente, salvo que la actividad se realice en tiempos inferiores, en cuyo caso será proporcional a la labor desempeñada, a la cantidad y a la calidad, según se establezca en el régimen interno

De manera que, sin alterarse el carácter asociativo del vínculo, la remuneración no debería ser inferior al salario mínimo legalmente establecido para los trabajadores dependientes de la misma actividad o la convención colectiva de trabajo aplicable a la actividad que realice la cooperativa, teniendo como referencia los que devengan como salario en el mercado laboral los trabajadores dependientes en actividades homólogas.

En todo caso, debe tratar de retribuir en forma adecuada, técnica y justificada el aporte de trabajo según los conocimientos requeridos y especialidad del trabajo, su rendimiento, cantidad de trabajo aportado, la función, responsabilidad del cargo desempeñado y una relación equitativa entre las diversas compensaciones.

Dice Chaves (2001) que el trabajo asociado cooperativo debe constituirse en una forma superior de trabajo y por lo tanto no puede ser inferior en garantías y logros a los ya reconocidos por la humanidad y en especial el derecho laboral al trabajador asalariado y dependiente tanto en lo económico como en las condiciones físicas y también en lo atiente a la protección del trabajo del menor, de la maternidad, de la salud ocupacional, sin que ello implique un simple igualitarismo e identidad normativa y prestacional es obvio que la naturaleza y características de estos dos tipos de relaciones, hace que sus métodos de operación y sus resultados sean diferentes.

En este sentido, la Corte Constitucional de Colombia (2011, en Caicedo, 2013) declaró que

INDICE GENERAL

> en las CTA´s, la compensación de los trabajadores asociados por las labores realizadas debe estar a tono con las previsiones del Código Sustantivo del Trabajo en aspectos tales como el salario mínimo; el principio de a trabajo igual salario igual; el porcentaje del salario que se puede pagar en especie; las horas extras y el recargo nocturno o el descanso remunerado y las vacaciones.

De igual forma, la Corte Suprema de Justicia de Costa Rica,

> *si bien recurre al concepto de "salario mínimo" como base para la remuneración de los asociados-trabajadores, no lo equipara y lo hace solo con el propósito de fijar un parámetro legal, objetivo y variable para la determinación de lo mínimo y de lo máximo que la autogestionaria debe destinar a satisfacer dicho costo productivo* (Briones y Li, 2013).

Sin embargo, como observa Lana (2105) partiendo de que la relación es eminentemente societaria, en principio no cabría la garantía de una retribución mensual por el trabajo cooperativizado, sino que tal posibilidad estaría en función de la situación económica que la que se encuentre atravesando la CTA. Si hay ganancias nace el derecho del socio trabajador a percibir en anticipo con cargo al retorno cooperativo, en función a la actividad cooperativizada realizada.

Libertad de determinación

Algunos consideran que la legislación debe establecer los niveles de remuneración, al menos, el mínimo. Otros, por el contrario, estiman que es función de la propia empresa hacerlo. En tal sentido, afirman que la política retributiva de la empresa debe ser suficientemente flexible, de manera que se pueda vincular a la defensa o preservación de los puestos de trabajo. Pero, además, como un componente de una preventiva ordinaria.

Y ello, afirma De Miguel (2002) se cumple vinculando en todo momento el nivel de los anticipos a la propia situación económica de la cooperativa, en función de los *ratios* de rentabilidad y equilibrio patrimonial (independiente) alcanzados y teniendo en cuenta la respectiva perspectiva empresarial. De este modo se garantiza que una cooperativa que no tenga una situación financiera y económica saneada no supere un determinado nivel retributivo que pueda poner en cuestión su consolidación y desarrollo.

Para Raichakoski (2022) El importe de las compensaciones no responde al mero "capricho", o la "voluntad", del Consejo de Administración; el importe se debe a cuestiones estrictamente técnicas económico-financieras, conforme al Presupuesto Anual aprobado por la Asamblea Ordinaria, a inicios de cada ejercicio, en función a los ingresos contractualmente esperables por los servicios que, organizados como Cooperativa, presta a su clientela. Sin embargo, respetando siempre las relaciones reales y las proyecciones realistas entre ingresos y egresos, costos y gastos del ejercicio.

En otro sentido, Moirano (2005) sostiene que la premisa es tener presente que los integrantes de estos entes son trabajadores autónomos que asociándose libremente asumen el riesgo empresario y convienen las condiciones en las que desarrollarán su trabajo. Esto así, el monto del retiro a cuenta del resultado anual, las horas extraordinarias de labor, las licencias por vacaciones, la calidad de la obra social, la contratación de un seguro para los riesgos del trabajo, y la suspensión por falta o disminución del trabajo, son temas que deberán decidir y resolver en la medida en que las condiciones de su propia empresa lo hagan posible. Es absurdo pretender, por ejemplo, que el retiro a cuenta del resultado del ejercicio no pueda ser inferior a un salario mínimo vital y móvil cuando la cooperativa recién comienza su actividad y apenas puede hacer frente a los egresos mínimos que requiere su funcionamiento.

Límite mínimo de retribución

Observa Guerra (2009) que, con respecto a la tendencia de garantizar ciertos ingresos mínimos, el riesgo es claro: en caso de cooperativas en sus inicios, o de sectores vulnerables la estipulación de pisos de retribución podría conspirar contra la vida misma de la cooperativa y desatendería la presencia de retribuciones no monetarias, especialmente presentes en organizaciones solidarias.

Además, una CTA sólo pueden iniciar un proceso de inversiones en modernización tecnológica (que pueda asegurarle cierta competitividad) y por lo tanto mejorar (a término) sus niveles de ingreso, muchas veces al costo de sacrificar sus ingresos inmediatos. De ello deriva la necesidad de incorporar mecanismos de "descuelgue" o de "excepcionalidad"; esto es, que la propia asamblea de socios tenga potestades para reducir el monto de las retribuciones por causas económicas y de esta manera evitar sanciones que incluso podrían conducir al cierre de las experiencias cooperativas.

> En todo caso, de acuerdo a la Carta del Trabajador Autogestionario (Schujman, 2019) las cooperativas de tra-

INDICE GENERAL

bajo deberán asegurar a sus asociados una retribución al trabajo, a título de anticipo de excedentes, no inferior al salario mínimo, vital y móvil, quedando eximidas de cumplir con esta obligación en los casos siguientes:

1. Acontecimientos extraordinarios o imprevistos que pongan en peligro la posibilidad de cumplir con el objeto social. En caso que la empresa enfrente dificultades contingentes pudiera limitarse la remuneración de los miembros-trabajadores, aunque la reducción no debería afectar el salario mínimo, y que haya capitalización del diferencial, siempre que hubiese un acuerdo de la asamblea con un quórum especial, sea estrictamente en función de dificultades contingentes y con derecho de separación del socio por dicho motivo (Verrucoli, 1984).

2. La necesidad de afrontar períodos de capitalización urgente o de renovación imprescindible de instalaciones y equipos, cuya deficiencia ponga en riesgo el funcionamiento de la cooperativa.

3. El cumplimiento de obligaciones impostergables

4. Las dificultades de sustentación del procedimiento

5. Durante los 2 primeros años de actividades de la empresa

En los supuestos de exención previstas, la decisión del órgano de gobernanza y gestión deberá ser fundada, informada al órgano de control si fuera un órgano diferenciado en la organización, y resuelta ad referéndum de la primera asamblea que se realice, dicha asamblea se deberá realizar dentro de los 60 días de tomada la decisión por el Consejo, asamblea que deberá funcionar como mínimo con la mitad más uno de los asociados presentes.

Lanas y Naranjo (2016) proponen que la falta de pago total o parcial de la compensación social, sólo podrá ser resuelta por más de las dos terceras partes de la asamblea general.

Periodicidad

En este orden, la remuneración, por una parte, cuando es periódica, es la retribución del costo que tiene la producción o el servicio que presta la cooperativa y, por tanto, no está sujeta a la existencia o no de excedentes; el monto periódico de la misma lo determinan los propios trabajadores asociados (en plazo predeterminado, que no debería ser superior a un mes).

Efecto de impago de anticipo laboral (López, 2006)

La doctrina judicial española no ha admitido como situación legal de desempleo la rescisión voluntaria de la relación por impago de anticipos laborales, o por cuantía inferior al salario de convenio, por dificultades económicas por las que atraviese la empresa.

Ahora bien, hay que buscar la razón del impago. Primero, que no habría una voluntad deliberada de la cooperativa de incumplir sus obligaciones, dada la adversa situación económica, que al tratarse de una relación societaria afectaría a todos los socios por lo que no sería lícita una posición de privilegio y de insolaridad por un socio en perjuicio de los demás. Y, además, el carácter societario impediría la aplicación de la ley laboral, por lo que únicamente sería posible acudir a la legislación cooperativa para solicitar la baja en los términos allí previstos, con los efectos correspondientes en orden a la calificación de la baja.

CALCULO DE LA REMUNERACION

Hay distintas formas de calcular el monto de la remuneración

Por módulos

Puede emplearse un sistema de módulos en función de la complejidad y responsabilidad de las distintas tareas para el cálculo del monto del retiro a cuenta del excedente anual. De igual forma, debe tenerse presente el rendimiento o la productividad de cada miembro. Al módulo se le asigna un valor dinerario y se determina la cantidad de módulos que corresponde a cada tarea o función, lo que permite evitar decisiones arbitrarias, especialmente en aquellas entidades con gran número de asociados o donde exista una gran diferenciación entre las distintas etapas del proceso de producción (Moirano 2005).

Münkner y Txapartegui (2011) se refieren a los puntos de trabajo como un método de remunerar a los socios de CTA, según el cual los puntos serán atribuidos de acuerdo al trabajo a realizar, el grado de dificultad, la cualificación requerida y otros criterios. Los puntos se añadirán en una cuenta para cada socio/trabajador de acuerdo al trabajo realizado. Al final del ejercicio, los resultados obtenidos por la sociedad se dividirán por el total de puntos obtenidos para calcular el valor de cada punto. Los puntos de trabajo otorgan derechos.

Reconversión de resultados

En Mondragón Corporación Cooperativa todas las cooperativas destinan una parte de sus excedentes brutos, o alternativamente

INDICE GENERAL

la totalidad de sus retornos-extornos, a la formación de un Fondo de Reconversión, que posteriormente es redistribuido entre ellas. Tiene la finalidad del desarrollo armónico y para homogeneizar solidariamente la retribución a los asociados trabajadores, mediante la aplicación equitativa de retornos o extornos, y a proteger la continuidad de los puestos de trabajo (Nagore, 1999).

Intervalo remunerativo

Puede ser entendido como la diferencia de remuneraciones entre los diversos niveles de trabajadores asociados. Puede estar determinado en una escala determinada. En ciertas cooperativas de trabajo asociado se fija una escala en la que corresponde al gerente 5; a los mandos intermedios 4; técnicos 3; trabajadores calificados 2; trabajadores no calificados.

Según el trabajo que cada asociado efectivamente realice, se le atribuirá el coeficiente del caso, que guardará cuenta de las horas de trabajo que cada quien efectivamente realice para la cooperativa para multiplicarlo por el coeficiente laboral, produciéndose un factor. Este factor es utilizado para distribuir a prorrata periódicamente los excedentes netos en forma de certificados entre sus asociados, que luego son rescatados" (Daly, 1993).

Igualitario

En ciertos casos, las remuneraciones de los trabajadores tienen carácter igualitario. Esto se da en aquellas empresas en que se rotan las diversas actividades a realizar y hay una elevada conciencia grupal.

En contra, se piensa que ello conduce a un "burdo igualitarismo" y que establecer grados, niveles y montos diferentes en las compensaciones evita retribuciones injustificadas basadas en privilegios o en criterios sostenidos sobre la base de aportaciones económicas (Guarín y Sarmiento, sf).

RÉGIMEN DISCIPLINARIO

Naturaleza:

Se trata de mecanismos de auto-disciplina laboral asociativa, de acuerdo a los cuales los asociados-trabajadores están sujeto a la normativa interna que regula el régimen de trabajo, ya que se trata de un acuerdo de la asamblea y, según los casos, homologada por la Autoridad de aplicación competente, y es expresión de sujeción a las decisiones colectivas adoptadas por la empresa. En consecuencia, el asociado trabajador queda también obligado a cumplir las instrucciones y órdenes que le impartan los miembros que ocupen cargos de dirección en la estructura administrativa de la empresa.

En todo caso, como señala Costas (2013) la regulación de las normas de disciplina debe estar presidida por los principios de legalidad, tipicidad, irretroactividad e interpretación restrictiva típicos del derecho sancionador. Pero, en relación con la tipicidad, sin la rigidez del derecho penal.

Son normas auto-aceptadas por los asociados-trabajadores que permiten la organización del trabajo; es la aceptación consciente de la autoridad impuesta por los mismos trabajadores. De allí que no existe subordinación ni dependencia patronal, pero sí acatamiento a la organización y al orden auto-establecidos y a las autoridades que lo representan y protegen: es la auto-disciplina (Guarín y Sarmiento).

Para López (2006) el ejercicio del poder disciplinario por parte de la cooperativa en relación con los socios trabajadores es una manifestación de la forma asociada de trabajar mediante la cual y en virtud del contrato asociativo se da vida a una empresa organizada en la que el socio trabajador individualmente considerado se encuentra en una cierta posición de dependencia. Ese contrato –llamado "contrato-organización" encaja fácilmente en el trabajo asociado en cuanto que es precisamente en virtud del propio vínculo societario por el que se crea una organización para la obtención de un fin común.

Es dable destacar que no son equiparables las sanciones privadas a las estatales, pues aquellas consisten en el ejercicio de poderes en el marco de un contrato y no lo exceden por lo que no cabe imponer mandatos constitucionales que miran al Estado. Sin embargo, comoquiera que se trata de sanciones le son aplicables los principios respectivos como son el de tipicidad, la consideración y graduación de las faltas y sanciones, y el principio de legalidad aplicados de acuerdo con las peculiaridades de las cooperativas.

Todo ello se traduce en la necesaria previsión en el estatuto o en el reglamento de régimen interior la graduación de las faltas (leves, graves, muy graves, si fuese el caso) bastando para el acuerdo de la asamblea; las posibles sanciones, plazos de prescripción, la titularidad del poder sancionador, el procedimiento sancionador y los recursos que procedan, la necesaria audiencia de los interesados, y supuestos específicos de suspensión de derechos societarios por sanción.

En opinión de Sarmiento (2016) las faltas que se relacionan con el desempeño laboral deberían estar en el régimen de trabajo

INDICE GENERAL

asociado y no en el estatuto de la cooperativa; mientras que las que hacen relación a su carácter de miembro de la cooperativa deberían estar en el estatuto. Desde luego, tendría que haber una conexión en el sentido que la pérdida del trabajo por faltas contempladas en el régimen de trabajo asociado conllevaría el estar incurso en una causal para la pérdida de la cálida de asociado de la cooperativa.

Diferenciación

La propia especialidad del complejo vínculo societario en su doble faceta societaria y de trabajo lleva -por otra parte- a que la aplicación de algunos principios constitucionales precise, además, de ciertas adaptaciones como el *"non bis in ídem"*, que juega en el interior del poder disciplinario privado como un principio general del derecho sancionador, pero que no impedirá que ante un mismo hecho quepan sanciones de orden laboral y de orden societario, pues obedecen a distinto fundamento jurídico.

Así, puede haber incumplimientos que en un contrato de trabajo son solo laborales, pero que en relación con la cooperativa puede a la vez dar lugar también a faltas societarias, como la competencia desleal, el fraude o las actuaciones dirigidas al descrédito de la cooperativa, las actividades especulativas o ilícitas prevaliéndose de la condición de socio, la transgresión de la buena fe contractual, y abuso de confianza, etc.

Otros, en cambio, serán puramente societarios sin incidir en lo laboral, como todo lo relacionado con las aportaciones sociales y cargas económicas, o puramente laborales, sin influir directamente en lo societario, como las faltas repetidas e injustificadas de asistencia y puntualidad en el trabajo, la indisciplina o desobediencia en el trabajo, la embriaguez habitual o toxicomanía, si repercuten negativamente en el trabajo, y la disminución continuada y voluntaria en el rendimiento de trabajo normal o pactado.

No obstante, en la medida en que la pérdida de la condición de socio acarrea el cese del trabajador, la aplicación de normas de disciplina social acaba produciendo efectos laborales, esto es, las faltas societarias muy graves que den lugar a la expulsión tendrán inevitablemente efectos laborales, al provocar el cede definitivo en la prestación del trabajo

Dada la pluriofensiva de algunas conductas, puede darse lugar a una acumulación de faltas societarias y laborales, que puede dar lugar a dos infracciones por un mismo ilícito sin que ello suponga una vulneración del principio *non bis in ídem* por la propia especialidad de la relación de los socios trabajadores.

De ahí cabría deducir con mayor naturalidad la presencia de un poder disciplinario fundamentado en el contrato de sociedad que, si bien no da lugar a una subordinación en sentido laboral, por cuenta ajena, sí, en cambio, a una vinculación colectiva, en la que la colectividad organizada y autogestionada se dota del poder al servicio de la empresa como organización.

Competencia

El poder disciplinario deber estar encomendado a los diversos niveles de cargos de dirección del trabajo, en forma escalonada, sin desmedro de la asignada por la ley o el estatuto a cualquiera de los órganos internos, aunque a nuestro modo de ver, debiera ser el órgano ejecutivo con recurso de revisión ante el órgano interno de conciliación.

Faltas y sanciones aplicables

Las transgresiones disciplinarias que pueden cometer los socios se dividen en dos tipos de faltas: sociales y laborales.

1. Faltas sociales genéricas (las aplicables a toda cooperativa) que son las acciones u omisiones relacionadas con el orden institucional de la sociedad.

2. Faltas laborales (las específicas por razón de la clase de cooperativa) que son las acciones u omisiones derivadas o relacionadas con la prestación del trabajo (Vargas, 2009) del miembro como son: la incapacidad laboral, maternidad o paternidad, privación de libertad, entre otros, que se sancionan con suspensión por tiempo determinado del trabajo, o suspensión de la remuneración. La suspensión conlleva la pérdida temporal del aporte del trabajo personal y, por tanto, de la pérdida proporcional del adelanto a cuenta del resultado anual correspondiente a los días en los cuales –por efecto de la suspensión- no trabajó.

   En razón de la pérdida patrimonial que causa, esta medida sólo puede ser dispuesta y aplicada por el órgano directivo, incluso cuando sea requerida por un superior jerárquico-administrativo del asociado sancionado, y es apelable ante el órgano deliberante (Moirano, 2005).

SEGURIDAD SOCIAL

Carácter

INDICE GENERAL

Las empresas de trabajo asociado deben tener un régimen que consagre los diferentes servicios de previsión y seguridad social que la misma preste, procurando cubrir los diversos riesgos que puedan presentarse a sus miembros y las necesidades presentes y futuras de bienestar social (Chaves, 2001).

La cooperativa puede atender directamente los servicios de previsión y seguridad social, lo que es poco práctico debido al bajo número de asociados, por no ser adecuado concentrar los riesgos y por lo anti técnico que puede resultar el manejo de la auto previsión social (Guarín y Sarmiento). Sin embargo, lo lógico es que para la previsión social básica se afilie a los sistemas de seguridad social obligatorios y pueda ocurrir a mutuales interprofesionales para las coberturas adicionales.

En este sentido, urge el reconocimiento de los/as trabajadores/as cooperativistas en su doble condición de trabajadores/as y autogestionados/as, asegurando el acceso a la seguridad social que les corresponde.(Cascardo el al, 2021). En Tl virtud, *la carta del trabajador* autogestionado (en Schujman, 2019) propone una normativa por la cual el régimen de Seguridad Social deba asegurar los derechos correspondientes tanto al trabajador en relación de dependencia, al trabajador autónomo y al trabajador autogestionado.

El hecho es que es el trabajo independientemente de su naturaleza el que genera el derecho a la seguridad social. Consecuentemente, el trabajador autogestionado tendrá derecho a acceder al sistema de servicios sociales aplicables a los demás trabajadores, debiendo el Estado Constitucional Social de Derecho asegurar el acceso al régimen de asignaciones familiares, de riesgos del trabajo, y de seguros de salud.

Para incorporarse el trabajador autogestionado colectivamente debería poder acceder a los mecanismos que en cada caso se habiliten para efectuar la contribución a los fines jubilatorios, y/o optar por cualesquiera de las alternativas previsionales, de asignaciones familiares y las asignaciones no contributivas, de riesgos del trabajo o de seguros de salud, previstos para los trabajadores autónomos y/o para los trabajadores en relación de dependencia.

Fuente

La legislación de la seguridad social puede ser aplicada en forma general, especial, concurrente o complementaria, y la afiliación de los asociados a ella debería tener carácter obligatorio, por lo menos en lo que respecta a las coberturas básicas en salud, pensiones y riesgos profesionales, dejando las coberturas adicionales a sistemas alternativos, como lo serían la auto-cobertura por medio de sistemas propios de protección social, o por afiliación a asociaciones mutuales profesionales. Cabría la excepción en materia de seguridad social en pensiones, a aquellos asociados trabajadores que se encuentren disfrutando de pensión de vejez o jubilación.

Régimen

En principio, los asociados trabajadores son considerados como trabajadores autónomos en el régimen correspondiente, siendo los trabajadores los responsables directos de las obligaciones, y la empresa solidaria o CTA, responsable subsidiario, extendiendo, en ciertos casos, dicha responsabilidad o solidaridad, en cabeza de la persona física que ejerce la representación legal de la cooperativa, con lo cual se pone una carga muy pesada en hombros de los mismos. En el caso de las cooperativas de trabajo, los asociados se equiparan a quienes prestan servicios por cuenta propia a las empresas.

Ahora bien, los asociados pueden ser asimilados a trabajadores dependientes o por cuenta ajena al régimen general, en cuyo caso y exclusivamente para estos fines, la empresa es considerada patrono, con todas las obligaciones correspondientes a tal condición. De Rose (2002) estima que –en tal caso- el sujeto pasivo de la obligación tributaria es la cooperativa de trabajo, entendiendo por tal aquella que dirige directamente el trabajo de sus asociados, el cual es prestado colectivamente.

Para ello, normalmente se exige un acuerdo de asamblea con mayoría calificada, estando todos los asociados a partir de ese momento sujetos al régimen adoptado por mayoría.

No sería el caso de las cooperativas de servicios profesionales que no son de trabajo, en que el hecho generador de la obligación es el servicio prestado a la persona jurídica por los socios de la cooperativa, por su intermedio. En estos casos, la cooperativa de trabajo –sólo frente al Sistema de Seguridad Social- asumiría integralmente las obligaciones y responsabilidades del empleador, particularmente la de afiliar a todos los asociados trabajadores y efectuar el pago total de las cotizaciones.

En tal virtud, el ingreso base para la cotización correspondiente podría ser determinado según la remuneración ordinaria que recibe el trabajador asociado mensualmente: el anticipo periódico que –solo a tales efectos- se tendría como salario o sueldo, todo en la forma que establezca la reglamentación (Dos Santos, 2013).

INDICE GENERAL

De igual forma, debería determinarse la forma como el asociado contribuiría al pago de las cotizaciones. Igualmente, como lo establece la legislación argentina, porque tiende a evitar la evasión y a asegurar los beneficios de la previsión social, resulta elogiable que la ley imponga a la cooperativa de trabajo la condición de agente de retención de los aportes que deben ingresar sus asociados.

Al no existir un empleador claramente diferenciado del trabajador, y ser aquel mismo el destinatario del cumplimiento de las obligaciones en materia de salud y seguridad, se torna dudosa la posibilidad de una aplicación integral de la normativa protectora de la salud al socio trabajador de la CTA (Lanas, 2015).

SEGURIDAD SOCIAL DE LOS ASOCIADOS-TRABAJADORES EN ALGUNOS PAÍSES DE IBEROAMÉRICA

Brasil

En Brasil el trabajo es prestado por el asociado-asegurado integrante de la cooperativa, y en la transcurrencia del ejercicio del trabajo el mismo tiene derecho a la protección de la seguridad social, a ser costeada por él, en la cualidad de contribuyente individual. Siendo la base del cálculo de la contribución el valor bruto de la remuneración del trabajo efectivamente prestado, excluyendo todo lo que sea instrumental para el trabajo, como los valores de las materias primas y equipos (Balera, 2002).

México (Beristaín, 2020)

Las sociedades cooperativas en general, deben de afiliar obligatoriamente a sus trabajadores, y socios que aporten su trabajo personal, a los sistemas de seguridad social, e instrumentar las medidas de seguridad e higiene en el trabajo, así como de capacitación y adiestramiento, y de forma secundaria, a aquellos sujetos que hubiesen sido contratados por la cooperativa para prestar un trabajo personal subordinado.

Las cooperativas tienen la obligación de llevar a cabo un doble y especial registro patronal: por un lado, el de sus socios, mismos que tendrán el carácter de empleador; y por otro, el de su personal contratado.

Las sociedades cooperativas están obligadas a enterar la cuota correspondiente a los patrones, y cada uno de los socios deben cubrir el porcentaje relativo en carácter de trabajador. La base de cotización de los socios cooperativistas se integrará por el total de las percepciones que reciban por las aportaciones de su trabajo personal,

El régimen de cotización de las sociedades cooperativas de producción paso a ser de manera tripartita, debiendo actualmente aportar: los socios cooperativistas, la sociedad cooperativa considerada como patrón y el gobierno federal.

En Argentina (Cascardo el al, 2021)

1. Jubilaciones y prestaciones por invalidez o muerte. Al alcanzar la edad jubilatoria y 30 años de aportes los cooperativistas e trabajo se jubilan con la prestación mínima.
2. Asignaciones familiares fijas a contingencias vinculadas a cuestiones familiares: acceden a la mayor parte de ellas
3. Riesgos del trabajo: cotizan como trabajadores autónomos (3% del sueldo) más caro que lo que se paga como empleador y no cubre los salarios caídos.
4. Prestaciones por desempleo: al no ser empleados, no acceden a esta prestación
5. Seguro de salud: reciben con dificultades las prestaciones básicas, aunque solo brinda cobertura al titular, pero debe pagar adicional para obtener cobertura para cada familiar

España

En España, la Seguridad Social asume los siguientes beneficios a los socios de cooperativas (García Jiménez, 2023)

1. Bonificaciones

    a) A mujeres: 100 % de la cotización que corresponde a las socias de cooperativas que a su vez trabajen en las mismas (socias de trabajo) en período de descanso por maternidad, adopción, acogimiento, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural o suspensión por paternidad

    b) Exención del 75% de las cotizaciones por contingencias comunes (desempleo, garantía salarial y formación profesional a los socios trabajadores o socios de trabajo mayores de 65 años de edad y 38 años y medio de cotización.

2. Acción protectora

INDICE GENERAL

a) Asistencia sanitaria en casos de maternidad, enfermedad y accidentes

b) La recuperación profesional

c) Prestaciones económicas por incapacidad, jubilación, desempleo,

d) Prestaciones familiares

e) Prestación de servicios sociales en materia de formación, rehabilitación, asistencia a personas mayores

3. Medidas de fomento

a) Capitalización de la prestación por desempleo a los beneficiarios de prestaciones cuando pretendan incorporarse como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales

b) Pago único de la prestación por cese de actividad de trabajadores por cuenta propia

4. Con relación a las prestaciones de desempleo (Ekai, 2019)

En general, los socios-trabajadores no aceden a las prestaciones del sistema general de desempleo, por lo que las cooperativas pierden el acceso a recursos públicos que podrían favorecer sus operaciones de reestructuración y acomodación a las fluctuaciones del mercado, atendiendo con dichos recursos a los trabajadores despedidos.

A través del sistema denominado *Kurzarbeit* se sustituyen las prestaciones de desempleo por prestaciones públicas destinadas ayudar a las empresas a mantener a sus trabajadores activos, a través de procesos de reducción del tiempo de trabajo, normalmente combinados con actividades de formación y con una distribución compartida de los costes entre el Estado, la empresa y los trabajadores.

El hecho es estos mecanismos de reducción del tiempo de trabajo son utilizados de forma sistemática por las cooperativas para hacer frente a las fluctuaciones del mercado. Eso sí, sin contar para ello con ayudas públicas significativas, sino como una consecuencia directa de su forma societaria.

Por todo lo anterior, no sería en absoluto disparatado que el movimiento cooperativo defendiese la adaptación generalizada de los sistemas de prestación de desempleo para incluir también la cobertura de situaciones de reducción del tiempo de trabajo en el caso de las cooperativas.

Protección social de los asociados-trabajadores en diez leyes de América Latina

País	Seguro Social	Riesgos laborales	Otros
País	X	X	
Argentina	X	X	
Brasil	X	X	
Colombia	X	X	
Costa Rica			X
Cuba	X	X	
Ecuador	X	X	
Méjico	X	X	
Paraguay	X	X	
Uruguay	X	X	
Venezuela			

Fuente: Schujman y García-Müller, 2015

RIESGOS LABORALES

¿Se aplica la legislación sobre riesgos laborales a los asociados-trabajadores?

Adaptado de Pérez Campos (sf)

Junto a los trabajadores asalariados, la ley de prevención puede considerar como sujetos protegidos a los socios trabajadores de las cooperativas. Y es que, en definitiva, la cooperativa en su consideración de empresario adquiere la condición de sujeto responsable frente al personal a su servicio, sean éstos trabajadores asalariados o socios trabajadores.

La cooperativa actúa como empresario tanto para el trabajador que tiene vínculo societario como para aquellos que no lo tienen; su protección es similar a la vez que diferente, puesto que, si bien tanto unos como otros se encuentran en posición de dependencia en relación con la propia cooperativa como entidad empresarial, una y otra situación difieren, debido a que en el caso de los socios trabajadores existe una cotitularidad en relación con la empresa para la que prestan servicios. El socio de la coo-

INDICE GENERAL

perativa realiza un trabajo para la misma a partir de una previa condición de socio.

A grandes trazos, la actividad que desempeñan los socios no difiere de la que puedan ejercer otros trabajadores. Es decir, no es posible indicar que se va a someter a estos sujetos a un trato diferenciado por el hecho de que desempeñen una labor específica que sólo ellos pueden realizar, lo que justificaría unas condiciones singulares de trabajo a la vez que una normativa específica que atendiese a las citadas condiciones.

Lo peculiar no es la actividad. La diferencia de trato para este colectivo con respecto a los trabajadores se va a ceñir a los mecanismos específicos de participación o representación previstos, que toman como base la representación genérica prevista en la ley; previsiones normativas que no se corresponden con la forma de entender la participación en la sociedad cooperativa, ya que los socios tienen derecho a participar en los asuntos de la sociedad, pero no en el sentido previsto en la legislación laboral.

Sin embargo, es necesaria una adaptación de los mandatos contenidos en la normativa sobre protección de riesgos laborales, habida cuenta de que esta norma toma como presupuesto de hecho la relación laboral que vincula al empleado por cuenta ajena y al empresario, cuando en las cooperativas de trabajo asociado conviven dos tipos de trabajadores con un estatus jurídico distinto: los socios trabajadores y los trabajadores por cuenta ajena (Alegre, 2007).

Obligaciones de la cooperativa de trabajo asociado (Alegre, 2007)

1. Concertar un seguro que garantice la cobertura de los riesgos derivados del trabajo, tanto de los asociados-trabajadores como de los asalariados-
2. Constitución de una organización que se encargue de la planificación y ejecución de las medidas preventivas
3. Dictar un reglamento interno que tipifique las sanciones derivadas del incumplimiento de las obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales
4. Contar con un procedimiento de designación de los delegados de Prevención tanto de los asociados-trabajadores como de los asalariados.

Los delegados de prevención (Konfekoop, 2008)

Los Delegados de Prevención son los representantes de los trabajadores, con funciones específicas en materia de prevención de riesgos laborales siguientes:

1. Colaborar con la Dirección en la mejora de la actividad preventiva.
2. Promover y fomentar la cooperación de los trabajadores en el cumplimiento de la normativa sobre prevención de riesgos laborales.
3. Ejercer el derecho información, participación y consulta de la cooperativa sobre la adopción de medidas relacionadas con la actividad de prevención;
4. Funciones de vigilancia y control sobre el cumplimiento de la normativa de prevención.

El comité de seguridad y salud

Es el órgano interno destinado a la consulta regular y periódica de las actuaciones de la empresa en materia de prevención de riesgos laborales.

Las ventajas del servicio de prevención mancomunada (Konfekoop, 2008)

Lo pueden constituir las empresas pertenecientes a un mismo sector productivo o que desarrollen su actividad en un área geográfica limitada, entre otros supuestos. Las ventajas que aporta esta modalidad organizativa a las cooperativas son: una reducción de costes, ya que lo financian todas las cooperativas que lo constituyen; una mayor especialidad de los técnicos, puesto que éstos se dedican exclusivamente a atender a las cooperativas que han decidido constituir este tipo de servicio y, finalmente, un mayor conocimiento de la problemática de las sociedades cooperativas, pues se trata de un servicio creado por y para este tipo de entidades.

DERECHOS COLECTIVOS

Es materia de discusión tanto en el mundo del trabajo como en la doctrina si los asociados-trabajadores de las CTA gozan de los derechos colectivos del trabajo.

De participación

Para la OIT (1988) la participación de los asociados trabajadores se puede ejercer de dos formas: mediante colectivos de trabajo o

asambleas, que son las autoridades máximas en la administración y que ejercen su poder directamente a través de consultas; o mediante la elección de delegados que integran un consejo o comité de administración que se encarga de la gestión de la empresa.

Contratación colectiva

Al respecto, hay dos posiciones:

1. Negativa

   Sostiene Escribano (2022) que la exclusión de la consideración de trabajadores a los socios también les excluye de la aplicación del convenio colectivo, y que la remisión a los convenios colectivos por los estatutos de las cooperativas es muy excepcional.

   Es la posición sostenida por la STS de España, de 18 de septiembre de 2004 (en Escribano, 2023) que considera que no sólo no es posible plantear la negociación colectiva de un convenio por parte de las personas socias trabajadoras en el seno de su cooperativa, sino que ésta, dada la «confusión» entre personas socias y personas trabajadoras que se produce en su interior, tampoco estará legitimada para formar parte de las mesas de negociación del correspondiente convenio del sector en el que se incardina representando a la parte empresarial.

De manera que cada vez será más determinante en la fijación de las condiciones mínimas de la prestación del trabajo, la inicial fijación estatutaria y su posterior desarrollo en el correspondiente reglamento de régimen interno. Ello ha llevado a cierto sector de la doctrina a atribuir a los derechos consagrados en estos instrumentos una naturaleza idéntica a los previstos en convenios colectivos respecto a los trabajadores por cuenta ajena.

De esta manera, el derecho de negociación colectiva sería sustituido por la participación en la elaboración de los correspondientes estatutos profesionales de los socios. Sin embargo, la capacidad de incidir en dichos órganos a la hora de elaborar dichos estatutos se diluye en aquellas cooperativas en las que el número de socios hace inoperante las asambleas. Siendo excluidos, por otra parte, de la posibilidad de llevar a cabo una presión externa a través del ejercicio de los derechos de conflicto colectivo.

.En definitiva, el Reglamento de régimen interno puede ocupar en las sociedades cooperativas de trabajo asociado el lugar que, en la determinación colectiva de condiciones de trabajo por cuenta ajena, ocupa el convenio colectivo pero sin aclararse su naturaleza jurídica (Senent Vidal, 2005)

2. Positiva

   Sostiene Biaggi (2002) que gozan de la contratación colectiva llamada autónoma, que es aquella negociada separadamente entre las asociaciones cooperativas y las organizaciones sindicales y dicha contratación es válida para todos los trabajadores (socios y no socios) ocupados en la cooperativa.

   Añade que "La constatación de que la relación entre una cooperativa de trabajo y sus socios es no solo susceptible de una reglamentación a través del instrumento del convenio colectivo, sino que a veces se trata del único modo de realizar una gestión mutualista del tratamiento de los trabajadores ocupados, es un dato de extrema importancia para la búsqueda de su calificación jurídica".

Huelga

Del reglamento interno de una importante cooperativa de trabajo (en Escribano, 2023) Podrían distinguirse dos situaciones:

1. La huelga denominada interna, esto es, contra decisiones tomadas por la cooperativa. En este caso, se excluye a las personas socias de la posibilidad de llevar a efecto las misma. Se entiende que la cooperativa dispone de medios para canalizar el descontento de las personas socias-trabajadoras. Por ello, aquellas personas socias que utilicen el instrumento de conflicto colectivo más tradicional podrán ser sancionadas.

2. La huelga externa se define como aquella que las personas socias-trabajadoras pueden secundar para exteriorizar su descontento ante medidas e instituciones ajenas a la cooperativa. En este caso, se admite la posibilidad de que las personas socias-trabajadoras secunden huelgas por motivos ajenos a la prestación de trabajo en la cooperativa y como medio de solidaridad con el entorno de cada centro de trabajo. No obstante, somete tal derecho al resultado del acuerdo de las propias personas socias en asamblea.

INDICE GENERAL

En síntesis, no tendría sentido recurrir a una huelga contra sí mismo, como sería el caso de una huelga de los asociados-trabajadores contra su propia empresa de trabajadores, aunque si sería procedente sumarse a una huelga de apoyo a una determinada reivindicación profesional.

SINDICALIZACIÓN DE LOS ASOCIADOS TRABAJADORES

Adaptado de García Jiménez (2020).

Este es un punto de importantes discusiones en el medio sindical, dado que los miembros de las CTA son a la vez asociados (co-propietarios de la empresa que funge de patrono) y trabajadores de la misma (trabajadores).

Fundamento

Normalmente, en las auténticas CTA´s no hay oposición de intereses entre trabajadores y patronos que justifique la creación de un sindicato de empresa para la defensa de los derechos e intereses de los trabajadores, porque los mismos son –a la vez- sus propios empleadores, y esa en una condición esencial del trabajo asociado. Sin embargo, en veces, en CTA´s de grandes dimensiones se va produciendo una evidente separación entre los equipos directivos y de gerencia, llegando a establecerse reales oposiciones de intereses entre estos y los asociados de base, comportándose la empresa solidaria como una empresa capitalista más.

En estos casos, los asociados-trabajadores de base organizan sindicatos para defender sus derechos e intereses frente a los cuerpos directivos. Además, como los asociados-trabajadores son verdaderos trabajadores con intereses de clase diferenciados, no se ve obstáculo para que ingresen a sindicatos por rama de industria o por profesión, ya este tipo de sindicatos más bien representa los intereses de la profesión, de lo que no son ajenos los asociados de las cooperativas de trabajadores.

Derechos de sindicación y libertad sindical en las CTA

Al respecto hay dos posiciones fundamentales:

1. Afirmativa

   Para este criterio, los socios trabajadores de una CTA no solo tienen derecho a afiliarse libremente al sindicato de su elección, sino, también, que los sindicatos legalmente constituidos tienen derecho al libre ejercicio de la actividad sindical en las CTA donde tengan afiliados socios trabajadores de las mismas.

   Aunque la relación de las CTA con sus socios trabajadores sea una relación societaria, ello no puede ocultar la presencia de un trabajo subordinado realizado por el socio trabajador que está sujeto al ámbito de organización y dirección de la Cooperativa que se personifica en su consejo de administración. A este respecto, el estatus jurídico del socio-trabajador de una Cooperativa es de carácter mixto en cuanto a que se asienta sobre una relación societaria y, al mismo tiempo, se manifiesta en la prestación de una actividad de trabajo con tratamiento jurídico laboral en gran medida.

   Desde esta perspectiva, tales socios trabajadores pueden construir y defender intereses alternativos estrictamente laborales que vayan más allá de los propios de la relación societaria, para cuya defensa pueden resultar notoriamente insuficientes los cauces de participación en los órganos de gobierno de las cooperativas derivados de su condición de socios. Especialmente en cooperativas de dimensiones importantes donde los órganos de dirección pueden estar alejados de los intereses de los socios que derivan del trabajo que prestan.

   La amplitud del derecho de libertad sindical en los Convenios 87 y 98 OIT, no admite restricciones en aquellos supuestos, como el examinado, en donde hay una prestación de trabajo subordinada, aunque las notas de dependencia y, especialmente, la de ajenidad, ofrezcan un perfil menos intenso que el de la relación laboral típica o común. En este sentido, en opinión de la Sala, la recomendación 193 OIT sobre la promoción de las cooperativas evidencia el reconocimiento del derecho a la libertad sindical de los trabajadores cooperativistas.

2. Negativa

   Camargo (2022) citando una sentencia de la Corte Constitucional de Colombia (C-211 de 2000) que expresó:

   "En las cooperativas de trabajo asociado se rompe con el esquema tradicional de las empresas lucrativas de la economía de mercado en las que unos son los empleadores y otros los trabajadores, pues en aquéllas esas dos categorías de personas no existe ya que los trabajadores son los mismos socios y dueños de la empresa"

   .opina que así las cosas, es claro que los derechos de sindicalización y de negociación colectiva no son compati-

bles con la naturaleza de las CTA, debido a que en éstas no existen relaciones de subordinación o dependencia, en los términos de la relación laboral regida por el Código Sustantivo del Trabajo; en otras palabras, no se da la figura del empleador y del empleado y, en consecuencia, por sustracción de materia, no podría pensarse en la sindicalización y en la negociación colectiva al interior de estas cooperativas.

Sin embargo, sostiene que, en estos casos, asociarse para defender los derechos al trabajo digno y a los trabajadores (sindicato) y el derecho a procurarse autogestionariamente un trabajo digno y sostenible (trabajo asociado), comparten un propósito común: la dignidad del trabajador y del trabajo y ello debe promover y facilitar el acercamiento de estas organizaciones, es decir, sindicatos y CTA en dicho propósito superior.

El caso de los trabajadores de medios de comunicación autogestionados

Adaptado de Suarez y Vinelli (2018)

Se autoriza la incorporación al sindicato a los trabajadores de medios de comunicación autogestionados (de las emisoras de radio y televisión, periódicos, agencias y portales web, cooperativas de fotografía y video). En este heterogéneo universo conviven empresas de medios recuperadas por sus trabajadores/as (antes dependientes, hoy independientes); emprendimientos periodísticos construidos desde la autogestión como opción razonada y como construcción de otro modelo para el ejercicio de la profesión; medios levantados como modo de sustento provisorio ante los despidos; expresiones de la comunicación popular de base ancladas en el frente territorial, etc.

El Sindicato de Prensa de Buenos Aires elaboró un protocolo interno indicativo de elementos que ayudan a analizar las experiencias del trabajo autogestivo a la hora de resolver si se trata de una afiliación legítima o la de un comunicador ocasional sin regularidad en la actividad.

Las pautas indicadoras destacan la verificación de que:

1. El/la trabajador/a realice personalmente y no a través de terceros -ni pares ni subordinados- tareas equivalentes a las reguladas en el Estatuto del Periodista y el Estatuto de Empleados Administrativos de Empresas Periodísticas.
2. Que lo haga con la regularidad mínima que establece el Estatuto y que tenga al menos seis meses de antigüedad en el empleo/función, refrendada cada igual período de tiempo.
3. Que al afiliarse presente certificación escrita de sus tareas otorgada por el titular de la licencia o permiso del medio, la autoridad de la cooperativa o asociación civil, o que la actividad concreta haya sido corroborada in situ por las autoridades del sindicato.
4. Que abone una cuota sindical (ni simbólica ni la misma que los periodistas dependientes).

INDICE GENERAL

Contenido

El tema del género 2749
El tema del género en las cooperativas 2751
Fuentes normativas 2755
Medidas de promocion de la equidad de genero en las cooperativas ... 2759
Cooperativas de mujeres productoras 2763
El trabajo doméstico 2767
La cooperativa de trabajo doméstico 2770
El trabajo o actividad de cuidado humano 2772
La cooperativa que brinda servicios de cuidados 2778
Plataformas digitales de cuidados 2784
El trabajo sexual 2788
La cooperativa de trabajo sexual 2789
Algunas entidades financieras solidarias de mujeres 2791
Mujeres en las organizaciones de comercio justo 2797

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

74 Cooperativas de Mujeres

EL TEMA DEL GÉNERO

La igualdad de género

Según Naciones Unidas, la igualdad de género se refiere a

> *"la igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades de las mujeres y los hombres, y las niñas y los niños".*

La igualdad de género es un principio jurídico universal. Por tanto, el sexo con el que hayamos nacido nunca va a determinar los derechos, oportunidades y responsabilidades que podamos tener a lo largo de nuestra vida. (Ayuda, 2018).

Al hablar de igualdad de género se habla del goce, en todos los aspectos de la vida, de los mismos derechos humanos, las mismas oportunidades y el mismo trato por parte de las personas de uno y otro sexo. Se parte del principio de que los derechos, las responsabilidades, la situación social y el acceso a los recursos de las personas no deben estar supeditados al hecho de ser varón o ser mujer. (OIT, sf, 1).

La igualdad de género se concreta en cinco aspectos:

1. La participación política de las mujeres
2. El acceso a la educación
3. El acceso al mercado de trabajo y la igualdad salarias
4. La violencia de género que comprende la violencia machista y la mutilación genital femenina;
5. La legislación existente destinada a asegurar medidas que garanticen la equidad de género. (Ayuda, 2018).

Desigualdad de género

Concepto

Partimos de la premisa de la existencia de desigualdad de género en la sociedad, entendida como la situación en que son las mujeres quienes se hacen cargo del cuidado o de la organización

y gestión del cuidado, trabajo reproductivo que inevitablemente impacta en la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, generando en consecuencia la desigualdad y una disminución del nivel de calidad de vida para el colectivo femenino. (Bottini et al., 2019).

Ahora bien, es de observar que la maternidad *per se* no es un elemento negativo en la trayectoria de las mujeres. Sin embargo, la repartición desigual, dentro y fuera del hogar, de las tareas de cuido que aseguran el sostén de la vida, pueden convertir la maternidad (especialmente en mujeres jóvenes) en una barrera para su trayectoria educativa y profesional (Carrión, 2016).

Señalan Freytes y Veleda (2021) que en las primeras dos décadas del siglo xxi, América Latina vivió un periodo muy fructífero de ampliación de derechos; sin embargo, el avance no ha sido sustantivo, sobre todo, en relación con los derechos económicos, sociales y culturales. Esto genera mayor discriminación, mayor desigualdad y mayor exclusión social para las mujeres.

En el caso de la mujer rural

Adaptado de Carrión (2016)

Existen un sinnúmero de obstáculos que afectan a las mujeres rurales e impactan de manera desigual y directa en su empoderamiento, tales como: el acceso a los medios de producción y financieros, las relaciones de poder dentro y fuera del hogar, la distribución de las responsabilidades de cuido, y la violencia física o psicológica.

De igual forma, existe discriminación en cuanto el acceso al crédito. En general, los bancos y financieras les niegan el crédito porque no confían en sus capacidades de pago y las subestiman por el hecho de ser mujeres.

El no ser dueñas de las tierras para las que gestionan los créditos es además una barrera fundamental para dicho acceso. De manera que el acceso a la tierra es una de las barreras estructurales más determinantes para el empoderamiento económico y social de las mujeres rurales.

Como expresa Sexsmith en (Olmos, 2021) entre las pequeñas productoras, el acceso a la tierra es fundamental para contar con otros recursos productivos y para la toma de decisiones, tanto al interior del hogar como fuera de él a través de la participación en agrupaciones de productores

Otros lastres

Pero, existen también barreras autoimpuestas por las mujeres que tienen que ver con no sentirse aptas o capaces para hacer, tener o aspirar a una posición de poder dentro y fuera del hogar. Esto refleja la internalización de la ideología patriarcal, los mandatos y discursos que sostienen la creencia de que los hombres tienen más y mejores habilidades para trabajar y administrar la tierra:

Sin embargo, Es innegable que en las últimas décadas las mujeres han modificado su situación. Algo se ha avanzado a nivel global, y es así que

> "... las niñas de todo el mundo tienen un acceso cada vez mayor a la educación y las mujeres están avanzando para ocupar el lugar que les corresponde en las actividades productivas y en la gobernanza de sus sociedades, desafiando en el proceso normas culturales de larga data" (ACI, 2021).

EL TEMA DEL GÉNERO EN LAS COOPERATIVAS

Desigualdad de género en las cooperativas

El primer diagnóstico de Género del Cooperativismo Uruguayo, 2018 concluyó que:

> << Las cooperativas en su libre y voluntaria asociación, habilitan la reproducción de estereotipos de género donde los valores continúan portando las marcas de las masculinidades esperadas en ellos: accesos al poder, los beneficios de producir en el espacio público, el monopolio de la toma de decisiones, etc. Estas cargas que lo dejan sin la posibilidad de reconocerse y producir así, en el espacio privado, donde quizás allí solo encuentre la posibilidad de descarga y canalización de tanta presión por ser "varón.

Desde el marco normativo no hay relación entre las leyes de género y el movimiento cooperativo, porque de hecho la ley de cooperativismo no se hizo con perspectiva de género. Primero por el momento en que la ley se procesó, la temática no era prioritaria. Segundo porque existe un supuesto de que el movimiento cooperativo es igualitario y participativo y que las temáticas de género están incluidas, pero en realidad esto no es así. Entonces hay que hacer una discriminación positiva en este sentido y digamos que en los últimos 6 o 7 años se ha empezado a trabajar con más fuerza (Claudia De Lisio, en Cudecoop, Spi).

No obstante, se observa que, en ocasiones, las cooperativas y organizaciones de mujeres han jugado un papel clave en los procesos de empoderamiento y concientización de las mujeres y

INDICE GENERAL

hombres. En algunos casos, los hombres se han sumado a las actividades de las cooperativas de mujeres, lo cual ha tenido resultados positivos en las relaciones dentro de los hogares. Esto enfatiza el hecho de que los hombres son parte esencial de las transformaciones de los roles tradicionales de género (Carrión, 2016).

Ahora bien, las causas de que las mujeres sigan siendo objeto de trato desigual, radican en que las cooperativas no dejan de estar inmersas y desarrollar su actividad en el contexto de su realidad social, por lo que se ven influenciadas por tradiciones, estereotipos, religión mayoritaria, costumbres y, en definitiva, por la cultura característica de la sociedad en la que se encuentran (Buttes et al, 2021).

No obstante, para actualizar las situaciones de género en las cooperativas, según Buttes et al (2021) es preciso fijar al menos dos premisas.

1. La primeira de ellas es que el cooperativismo y el feminismo caminan juntos, no solo porque poseen elementos identiarios comunes, como valores y princípios: cooperación, mutualismo, igualdad:
2. La segunda, es que, en el contexto de las desigualdades de género, el movimento cooperativo promueve estrategias para incentivar la participación femenina em el medio cooperativo, y también em el âmbito político, econômico y social. Asi, cooperativismo y feminismo lidian con temas intersectoriales: trabalho, poder, política y formas de auto-organización de las mujeres.

La mujer en la organización cooperativa

Adaptado de De Lira et al (2022).

La mujer en una organización cooperativa tiene el deber de comprometerse con las actividades, siempre buscando comprender los asuntos relacionados con los negocios y la empresa en una visión colectiva, constituyendo una mujer participativa y comprometida con los principios cooperativos.

A pesar de la amplia inserción de las mujeres en las cooperativas, sigue existiendo una necesidad urgente de buscar la equidad entre hombres y mujeres, porque todavía existe una "ceguera de género", pues aunque las mujeres están presentes en el sector cooperativo como miembros de familias de asociados o realizando otras funciones, sin embargo la mayoría no ocupan puestos de toma de decisiones, por no hablar de que su presencia suele estar marcada por salarios muy inferiores a los del público masculino en igualdad de condiciones y por mayores dificultades para hacer carrera.

En definitiva, es fundamental la participación de las mujeres en entornos corporativos en puestos de liderazgo, pues además de promover la igualdad de género, la participación femenina tiene características peculiares en las organizaciones, a la vez que prepara y organiza el entorno familiar, pudiendo realizar actividades empresariales, además, promover la igualdad de género se encuentra entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible -ODS establecidos por Naciones Unidas en 2015".

Observa Sara Da Ros (20079 que en su fase inicial, las organizaciones cooperativas conformadas por mujeres presentan, por lo general, características comunes tales como:

1. Se establecen a partir de las habilidades que disponen y se desarrollan en la esfera doméstica (por lo general, en las mismas parcelas);
2. Se conforman con finalidades prácticas (mejorar sus ingresos);
3. Suelen arrancar de actividades preexistentes y tradicionalmente poco rentables por la presencia de intermediarios (como, por ejemplo, producción de prendas de vestir y tejidos, artesanías y alimentos procesados);
4. Las actividades económicas se llevan a cabo sin abandonar los quehaceres domésticos y, en zonas rurales;
5. El entorno social y cultural en que se desenvuelven tiene mucha influencia sobre su desempeño (los valores y creencias sociales influyen en la formación, sobrevivencia y desarrollo de las organizaciones).

En este sentido, el grupo de Economía Social y Solidaria de la ONU (OIT, 2022b) reconoce que

> las mujeres suelen ser mayoría entre los trabajadores y usuarios asociados a las OEESS, y muchas de ellas son fundadas por mujeres. En comparación con las empresas convencionales, las OEESS muestran una tendencia a ser más inclusivas: contratan a mujeres inicialmente desfavorecidas y vulnerables que corren el riesgo de ser excluidas del

INDICE GENERAL

mercado laboral tradicional, e incluyen un porcentaje mucho mayor de mujeres en los puestos de decisión..

Perspectiva de género en las cooperativas

Adaptado de Sánchez Boza (2019) y Gutiérrez Fiori (2019)

Como señala De Lisio "Podemos afirmar que la perspectiva de Género en el Derecho Cooperativo es un reto y una oportunidad. Reto, porque aún no se entiende con claridad la importancia de la aplicación del enfoque de género al Derecho Cooperativo como una perspectiva fundamental para su desarrollo y análisis. Oportunidad, porque la aplicación de este enfoque permite dar una dimensión más completa al Derecho Cooperativo, como una herramienta de cambio que contribuye de manera importante al reconocimiento de los Derechos Humanos y a la lucha contra la discriminación" (en Gutiérrez Fiori, 2019).

Para Senent (2014) aplicar la perspectiva de género consiste en "desvelar" cómo actúan los estereotipos de género en cada ámbito objeto de estudio, cómo se construyen las desigualdades de género en ese sector. Así, el análisis de género va a mostrar, por regla general, que, por una parte, mujeres y hombres tienen necesidades diferentes y específicas; y, por otra, que las mujeres quedan discriminadas y desfavorecidas en relación con los hombres.

Y continúa: en tales casos, la perspectiva de género nos permitirá, además, superar la visión "androcéntrica" (centrada en las necesidades y el estatus de los hombres) en favor de unas relaciones igualitarias, verdaderamente inclusivas de todos los intereses y las necesidades. El análisis de género no es, por tanto, el estudio "de las mujeres", es el análisis de las relaciones entre hombres y mujeres que acaban situando a éstas en una posición de inferioridad, de subordinación, de discriminación.

Para Rodríguez-Musa y Valle (2019) «La incorporación de la perspectiva de género no consiste simplemente en añadir un «componente femenino» ni un «componente de igualdad entre los géneros» a una actividad existente. Es asimismo algo más que aumentar la participación de las mujeres.

Significa incorporar la experiencia, el conocimiento y los intereses de las mujeres y de los hombres para sacar adelante el programa de desarrollo (...). El objetivo de la incorporación de la perspectiva de género es, por lo tanto, transformar las estructuras sociales e institucionales desiguales en estructuras iguales y justas para los hombres y las mujeres» (OIT, 1999).

Logros recientes

El documento de la ACI (2021) refiere que, aunque los Pioneros de Rochdale incluían explícitamente a las mujeres como miembros con derecho a voto, la redacción de 1995 del principio de afiliación voluntária y abierta menciona el género por primera vez.

"Aunque los avances desde una perspectiva global han sido lentos, en las últimas décadas se han conseguido logros significativos en el avance de la igualdad de género en las cooperativas, como el acceso de las mujeres y de los miembros con identidades de género diversas, el aumento de las oportunidades en el trabajo, una legislación favorable, la protección contra todas las formas de violencia y acoso, y el apoyo al espíritu empresarial de las mujeres."

Y continúa: "En diferentes lugares, las mujeres han creado cooperativas femeninas para superar la discriminación y conseguir una voz y un lugar para las mujeres. Estas cooperativas, en las que sólo pueden participar mujeres, cumplen con el primer principio, ya que se crean para superar la discriminación de género y satisfacer las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes que experimentan específicamente las mujeres. En muchos países, han sido una importante fuerza de cambio".

El comité de igualdad de género de la ACI, con ocasión del día internacional de la mujer 2020 declaró:

Como agentes económicos, teniendo en cuenta las normas de género, las mujeres siguen ganando menos, son más propensas a participar en el trabajo no remunerado y a ser excluidas del trabajo decente. Sin embargo, queremos recordar que, cuando las mujeres establecen o se unen a las cooperativas, realizan actividades laborales innovadoras, obteniendo mayores ingresos y aumentando su desempeño empresarial y competitividad. Unirse a las cooperativas aumenta su toma de decisiones en el hogar y mejora su participación y empoderamiento en los asuntos comunitarios, dado que las cooperativas, como empresas focalizadas en las personas se centran en un empleo inclusivo a un amplio número de mujeres que sufren desigualdades multifacéticas.

FUENTES NORMATIVAS

La Recomendación 193 de la OIT

Establece que en cada país deberían adoptarse medidas para ayudar a las cooperativas y a sus asociados a:

INDICE GENERAL

Punto 4: "(f) mejorar el bienestar social y económico, tomando en cuenta la necesidad de eliminar todas las formas de discriminación".

Punto 7.3) "Debería prestarse especial atención al incremento de la participación de las mujeres en el movimiento cooperativo en todos los niveles, en particular en los de gestión y dirección".

Punto 8: 1. "Las políticas nacionales deberán, especialmente" .... (c) promover la igualdad de género en las cooperativas y en sus actividades".

Del sector cooperativo

La primera Convención Continental para la equidad de género en el cooperativismo (2009)

En las conclusiones del evento surge la decisión de hacer efectiva la integración cooperativa con la articulación del trabajo por la equidad de género. Algunas de sus recomendaciones a las organizaciones cooperativas van dirigidas:

1. A la modificación de estatutos y reglamentos, para introducir la perspectiva de género;
2. El control del Comité de Vigilancia de las cooperativas de base y de segundo grado sobre la incorporación de esa política y asegurar su cumplimiento;
3. La existencia en los estatutos de normas de representación de las mujeres en todos los órganos directivo, en forma proporcional al porcentaje de las mujeres en la membresía o paritaria, cuando la composición de la membresía lo permita;
4. El apoyo en las cooperativas a las mujeres para otorgarles créditos en condiciones especiales, para compensar las desigualdades surgidas a partir de la división sexual del trabajo y el acceso a los recursos y la propiedad;
5. Creación de un fondo específico para la capacitación de las mujeres y
6. Por la equidad de género dentro de la actividad de los Comités de Educación y la creación de Comités de Género en cada organización cooperativa, con la propuesta de que sea al menos 50% mujeres.

Sin embargo, la legislación cooperativa no ha introducido la perspectiva de género, por lo que urge una revisión de los textos legales para introducirla y que sea obligatorio su inclusión en los estatutos de las organizaciones cooperativas. En particular, se propone que la Ley Marco de Cooperativas para América Latina reconozca respetar y garantizar que la legislación cooperativa se ajuste a la normativa internacional que garantiza la necesidad de los derechos humanos de las mujeres (Sánchez Boza, 2019).

Por su parte, el Centro Cooperativo Sueco (en Herrera y Umanzor, 2019) propone, adicionalmente:

1. Que el documento de ley sea elaborado con lenguaje inclusivo.
2. Mujeres integradas en cuerpos directivos de organismos de segundo grado en igual porcentaje que los hombres.
3. Comisiones de mujeres integradas y activas en las estructuras cooperativas al estilo del comité de vigilancia o el comité de educación.
4. Asignación de presupuestos en las estructuras cooperativas para el funcionamiento y trabajo de comisiones de género, y para el cumplimiento de los derechos humanos.

Algunas expresiones normativas

Chile

La ley dispone que las cooperativas deben también tender a la inclusión, como, asimismo, valorar la diversidad y promover la igualdad de derechos entre sus asociadas y asociados". Además de que *"Los órganos colegiados de las cooperativas deberán asegurar la representatividad de todos sus socios y socias.*

Honduras

La ley de cooperativas dispone:

1. El estatuto debe contener *"Acciones afirmativas, en igualdad, equidad y transversalización en los actos con enfoque de género".*
2. Se establece la creación de Comités de género en las cooperativas de base y de los organismos de 2do grado, presidido de preferencia por un miembro de Junta Directiva del sexo femenino.

INDICE GENERAL

3. Se crea el Consejo Nacional de la Mujer Cooperativista de Honduras como Órgano auxiliar técnico especializado, por medio del cual sé velará por la equidad de género y el desarrollo de las mujeres cooperativistas y sus derechos.

Uruguay

Por iniciativa de las federaciones de cooperativas de vivienda, en 2019 se sancionó una ley que reconoce la titularidad compartida de los derechos de usuarios de cada vivienda cooperativa por ambos responsables del hogar conyugal, en lugar de un socio aisladamente.

Euskadi

Igualmente, la ley de Euskadi (2019) estableció la doble titularidad de las explotaciones agrarias, con la finalidad de promover y favorecer la igualdad real de las mujeres en el medio rural, ya que es allí donde se produce una evolución más lenta en la equiparación de sexos.

La Ley dispone que las sociedades cooperativas y sus estructuras asociativas procurarán la presencia equilibrada de las personas socias en los órganos de que dispongan, así como el establecimiento de medidas de igualdad de género, especialmente, las dirigidas a la conciliación de la vida personal, familiar y laboral.

Estatuto de la Cooperativa Europea

El artículo 21 de los estipula:

> "La composición del consejo de administración debe reflejar la diversidad de edad y de género, garantizando una proporción mínima del 40% en cuanto a la diversidad de género".

En 2020, la Asamblea General de Cooperativas de Europa adoptó una "Carta de Compromisos" que incluye una sección sobre la igualdad de género que dice:

> *"Solo a través de la inclusión, la participación, la cohesión y la potenciación de las diferencias podremos avanzar en el camino del cambio, que sabemos que es un elemento crucial para responder a los retos sociales y económicos a los que se enfrenta el mundo".*

MEDIDAS DE PROMOCION DE LA EQUIDAD DE GENERO EN LAS COOPERATIVAS

Fundamento

Adaptado de Díaz Molina et al, 2018

Sea en el marco de un plan de igualdad o no, en cumplimiento del principio de solidaridad, las cooperativas tienen como deber inexcusable la promoción activa de la igualdad de oportunidades de mujeres y hombres. Para ello, deben adoptar las medidas (de acción positiva si fuese necesario) adecuadas para la erradicación de la segregación tanto horizontal como vertical, eliminando cuantas barreras obstaculicen la promoción laboral y social de las mujeres.

Si bien las cooperativas pueden contribuir más a que se progrese hacia la consecución de los objetivos de la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres, tienen que tomar medidas para que su compromiso teórico se lleve a la práctica.

Acciones

En el Plan para una Década Cooperativa (2013) la ACI señaló varias acciones posibles o de carácter indicativo, siguientes:

1. Recopilar y organizar información sobre las mejores prácticas; encontrar y compartir las mejores ideas, incluido en áreas como edad y equilibrio entre sexos

2. Recopilar y organizar información que demuestre cómo los ejemplos de buenas prácticas se relacionan positivamente con el mejor desempeño

3. Examinar y valorar las actuales prácticas de democracia cooperativa

Por su parte, la OIT (sf, 1) propone:

1. Promover ejemplos de buenas prácticas en relación con la igualdad de género en las empresas cooperativas por unidades económicas, sectores, países y regiones;

2. A las mayores cooperativas del mundo (las 'Global 300') les corresponde desempeñar un papel prominente a este respecto, señalar con su ejemplo la marcha a seguir y poner recursos a disposición de cooperativas más pequeñas y de las de las economías en desarrollo;

INDICE GENERAL

3. Impartir una formación apropiada para conseguir que todos los miembros puedan participar plenamente en sus cooperativas, siendo especialmente importante para las mujeres;

4. Facilitar un mayor acceso de las mujeres a los servicios de asesoramiento empresarial, a la formación en aptitudes y gestión y financiar los inicios de sus empresas cooperativas y fortalecerlas;

5. Medir la índole y la amplitud de la participación de las mujeres en las cooperativas en todos sus niveles, especialmente en los superiores, y difundir esta información

Novarese et al (2003): destacan las principales acciones a llevar a cabo:

1. Analizar los Estatutos, Reglamentos y Normas internas de cada organización cooperativa, corrigiendo o creando nuevas normativas que se opongan a la igualdad de la mujer y el hombre (Novarese et al, 2003);

2. Procurar que en la Comisión de Educación cooperativa se integren mujeres y hombres en igual número que representen a los jóvenes (hasta 30 años), mediana edad (31 a 50 años) y mayores (más de 51 años). Se evitará de esta forma la discriminación por edades y sexo, enriqueciendo la labor con los distintos puntos de vista generacionales y experiencias de vida.

Rodríguez-Musa y Valle (2019) proponen;

1. El uso de buenas prácticas laborales de equidad de género permite el diseño y aplicación de políticas, medidas y/o iniciativas que se suman a las normas laborales de las empresas de forma voluntaria, y son utilizadas para promover la equidad de género, la igualdad de oportunidades entre trabajado ras y trabajadores.

2. Desde la ordenación interna que define la vida de la cooperativa puede flexibilizarse la gestión del tiempo de trabajo (reordenación de horarios, posibilidad de acumular horas, evitar reuniones fuera del horario normalizado, consideración del calendario escolar, etc.) y del espacio laboral (fomento de las labores desde el domicilio, trabajo por objetivos o compartido, etc.), así como facilitar permisos, reducciones de jornadas, etc.

3. De forma similar, para mitigar las sobrecargas que generalmente recaen sobre las féminas, pueden acordarse medidas o políticas en pos de asegurar recursos para el cuidado de niños y niñas y otras personas dependientes, como por ejemplo guarderías, escuelas de verano, transporte, etc.

4. Por su parte, para Buttes et al (2021) es preciso crear espacios para debatir cuestiones de género dentro de las cooperativas, inclusive aquellas relacionadas con la creación de cuotas para garantizar lugar a las mujeres en los consejos directivos, y proporcionar entrenamiento para las mujeres y campañas de igualdad de género dirigidas a hombres y mujeres.

En las cooperativas financieras

Según Crucifix (en Díaz Molina et al, 2018) las instituciones financieras cooperativas que busquen el enfoque de género en sus servicios podrían encaminar su análisis hacia las formas en las que puedan coadyuvar a que:

1. Las mujeres adquieran activos propios (como podría ser la vivienda) o bienes de consumo duradero para el hogar o para sus actividades productivas:

2. Asesorar mejor obre las mejores opciones de financiamiento para la actividad económica que desempeñan;

3. Romper con esquemas de promoción que reproduzcan roles discriminatorios de género, por ejemplo, evitar considerar a las mujeres como flexibles y disponibles;

4. Así como evitar el trabajo solidario no remunerado de las mujeres que promueven los servicios financieros.

En las cooperativas agrarias

La Ley de cooperativas agrarias de usuarios del Perú /2021) dispone que las mismas promueven la activa participación de la mujer como socia y directiva o delegada de la cooperativa en igualdad de condiciones que los hombres; promueven la participación de las mujeres de manera igualitaria en los programas de formación y de desarrollo del liderazgo.

Las cooperativas agrarias de usuarios procuran incluir en sus órganos de gobierno un número de mujeres que permita alcanzar, en un plazo de cinco años calendario a partir de la entrada en vigencia de esta ley, una presencia de mujeres y hombres pro-

INDICE GENERAL

porcional al número de socias y socios hábiles que conforman su membresía

Plan de acción de igualdad de género en la cooperativa

Adaptado de Ortiz, 2020

Plantea el autor que la perspectiva de género en las cooperativas es una cuestión de derechos humanos y de aplicación del principio de igualdad, que se materializa en un plan de acción de igualdad de género en la organización, que incluya:

1. Priorización dentro de los objetivos de la empresa

    a) Reformar el estatuto para su inclusión como objetivo

    b) Sea considerado el asunto en el balance social

2. Incentivos a la participación de la mujer

    a) Establecer condiciones para que la mujer participe en la toma de decisiones y acceso al poder

    b) Establecer cuota de participación de la mujer en los órganos directivos, no menor del 30%

    c) Flexibilidad en los horarios para facilitar su participación

3. Condición de asociado

    a) El núcleo familiar como asociado, con cualquiera de la pareja como representante

    b) Doble titularización de la condición de asociado

4. Incluir en los programas educativos capacitación sistemática en igualdad de género

    a) Participación en los mismos de no menos del 30% mujeres

    b) Alentar la sororidad, como fraternidad y solidaridad entre mujeres

    c) Animación para el conocimiento y asumir sus derechos

    d) Que las mujeres conozcan que las labores del cuidado (tareas domésticas) son trabajo

5. Facilitar el acceso y control de los recursos y beneficios para que:

    a) Se integre en la economía formal

    b) Selección de cadenas de valor incluyentes, en áreas de mayor impacto para las mujeres

    c) Priorizar las organizaciones de sólo mujeres, siempre que su desarrollo organizacional lo permita

    d) Establecimiento de puestos de trabajo exclusivos para mujeres

    e) Apoyo de la cooperativa (financiero, técnico) a actividades productivas exclusivas de mujeres.

COOPERATIVAS DE MUJERES PRODUCTORAS

Concepto

La cooperativa de mujeres productoras es una cooperativa conformada en su totalidad o en su mayoría, por personas de sexo femenino, que trabajan en forma personal y directa en las actividades productivas y, o de servicios para el mercado, que tenga establecida la misma.

Pueden ser:

1. Cooperativas de trabajo asociado prestado por las mujeres miembros, en las instalaciones de la cooperativa, o en sus hogares o talleres particulares. Su trabajo es remunerado con anticipos laborales o compensaciones, normalmente proporcionales a la cantidad, calidad y responsabilidad del trabajo prestado por cada una de ellas, o a destajo, según los bienes producidos o los servicios prestados.

2. Cooperativas de servicios, en que las mujeres miembros entregan a la cooperativa para que los comercialice, la totalidad o mayoría determinante de los bienes producidos por ellas en sus hogares o talleres particulares. Su retribución se hace por cantidad y calidad de bienes entregados o de servicios prestados.

3. Si la producción de las mujeres miembros la entrega preferente o exclusivamente a la cooperativa, en algunas legislaciones se le equipara a una cooperativa de trabajo asociado.

INDICE GENERAL

Objeto

1. Empoderar a las mujeres miembros, por medio de la asunción por sí mismas, de actividades tanto de la producción de bienes y, o la prestación de servicios, como de la dirección y organización del proyecto productivo, y hacia fuera en los procesos de negociación y comercialización de la producción (Delgado, 2015).
2. Que las mujeres miembros puedan llegar a disponer de un trabajo decente (en los términos establecidos por la OIT) en, con, o a través de la cooperativa;
3. Garantizar, en la medida del éxito empresarial de la empresa, una retribución económica "justa" por el trabajo aportado por las miembros:
4. Generación de ingresos propios independientes de sus maridos, pero que contribuye al ingreso familiar;
5. Mejorar las condiciones laborales de las miembros (horarios, instalaciones, medidas de seguridad e higiene del trabajo, permisos, vacaciones);
6. Obtener cobertura de la seguridad social universal u obligatoria a través de la cooperativa, o mecanismos de protección social del sector solidario, como podría ser una mutual para las miembros de empresas solidarias.

Requisitos de las personas miembros

1. Comunes a todas las empresas de productoras

    a) Ser mujer (de sexo femenino) exclusiva, preferente o mayoritariamente, según lo disponga el estatuto:

    b) Tener la condición de miembro de la cooperativa por sí misma, o tener la titularidad de miembro compartida con su pareja;

    c) Participar en los procesos de educación cooperativa y de capacitación que establezca la cooperativa

2. En las cooperativas de trabajo asociados:

    Trabajar en forma personal y directa en las actividades productivas o de servicios de la cooperativa, o entregar la totalidad (o mayoría determinante) de su producción a la cooperativa para que la comercialice en común.

3. En las cooperativas de servicios (Delgado, 2015).

    a) Ser poseedora o tener el control de los medios de producción o de la tierra, en o con los que trabaja personalmente, con la ayuda predominante de su familia, pudiendo emplear trabajo asalariado, permanente o zafral, pero en proporción menor al trabajo familiar.

    b) Ser pequeña o mediana empresaria o ser agricultora familiar o campesina. En el primer caso, participar en el establecimiento de los objetivos y la toma las decisiones estratégicas sobre los medios, la administración y el control de una Pyme, y asumir la responsabilidad tanto comercial como legal frente a terceros.

    En el segundo, utilizar en su explotación agropecuaria (agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca) una proporción mayor de fuerza de trabajo familiar que de fuerza de trabajo asalariada y producir principalmente para el mercado.

    Cuando predomina el trabajo familiar, se está en presencia de un agricultor familiar. En esto se diferencia de la agricultura campesina cuya producción de subsistencia ocupa un lugar de importancia en la reproducción de la fuerza de trabajo familiar. Y cuando predomina el trabajo asalariado, se trata de una empresa capitalista

Servicios que presta la cooperativa (Coprofam,2021 y Delgado, 2015).

De acuerdo de si se trata de una cooperativa de trabajo asociado o una cooperativa de servicios, pueden ser:

1. La cooperativa establece los reglamentos y criterios de producción y funcionamiento a los que deben acogerse todas las miembros, aunque los mismos puedan proponer nuevos aspectos a intercambiar y negociar a nivel de Cooperativa generándose posteriormente en nuevos marcos normativos
2. La cooperativa establece los criterios productivos y organizativos de la producción que exceden a la relativa autonomía de las mujeres miembros, las que tienen que direccionar su accionar según lo establecido

INDICE GENERAL

3. La cooperativa organiza la Certificación participativa: las socias visitan las propiedades de las demás y dan fe de la calidad del producto producido en ellas, cumpliendo con los criterios previamente establecidos. Se observan los procesos de manejo, cosecha, postcosecha de las producciones, y para completar la certificación, las mujeres deben alcanzar un puntaje mínimo definido.

4. La Cooperativa también ofrece su propia Asistencia Técnica a todos los cooperados, hecha por técnicos especializados que visitan las propiedades.

5. La cooperativa otorga a las mujeres miembro el derecho de uso de la marca colectiva para los productos de las mismas que cumplan con los parámetros exigidos;

6. En algún caso la cooperativa cuenta con un colaborador especialmente capacitado para ayudar a estos cooperativistas a resolver trámites burocráticos y acceder a convocatorias públicas y oportunidades de programas de fomento a la agricultura familiar.

7. La cooperativa ofrece un proceso de capacitación en la actividad productiva a realizar

Integración

El caso de la Federación Agropecuaria de Cooperativas de Mujeres Productoras del Campo de Nicaragua

Adaptado de Femuprocan (sf)

FEMUPROCAN es la única Federación que es constituida solo para las mujeres productoras de Nicaragua. Cuenta con unas 4,200 socias, formadas por 73 cooperativas en seis departamentos del país: Madriz, Managua, Granada, RAAS, Matagalpa y Jinotega.

El nacimiento de FEMUPROCAN es una historia larga que inició en los años 80, una época de muchos cambios, nuevas esperanzas y mucha lucha en Nicaragua. Los sueños fueron grandes en particular para mujeres, que todavía tuvieron identidades escondidas en la sombra de las obras de hombres.

FEMUPROCAN tiene la visión de ser una organización de mujeres empoderadas, que impulsan iniciativas empresariales y tienen capacidad para participar e insertarse en el desarrollo, con visión progresista y medios suficientes para respaldar sus negocios y proyectos, asegurando su futuro y la continuidad de sus esfuerzos.

A partir del análisis del contexto, la identificación y análisis de problemas, el propósito institucional incluido en la misión, la visión construida y la caracterización del grupo meta, se definió como objetivos estratégicos de la FEMUPROCAN los siguientes:

1. Fortalecer el espacio organizativo de la Federación, la participación y las relaciones de cooperación entre las asociadas.

2. Fortalecer la identidad gremial y de género de las mujeres cooperativistas de la Femuprocan.

3. Fortalecer las capacidades económicas de las socias en la producción, agregación de valor y comercialización.

4. Fortalecer la capacidad de incidencia de las mujeres socias de la FEMUPROCAN hacia las autoridades existentes en cada territorio

5. Fortalecer la gestión de fondos para la implementación del PE y los POA Consolidar el manejo de información estadística sobre el quehacer de la Federación

La Federación como una organización está entrelazada por Ejes Transversales que cruzan todo el que hacer institucional y de sus respectivos programas internos. Esto significa que todos los programas que desarrolla la organización siempre incluyen estos conceptos: género y desarrollo, mujeres empresarias, cooperativismo y medio ambiente.

Promovemos el empoderamiento integral de las mujeres productoras del campo, organizadas en cooperativas, a fin de lograr su plena participación en el desarrollo. Juntos, tenemos el poder de ¡mejorar la vida de las mujeres productoras nicaragüenses.

EL TRABAJO DOMÉSTICO

Adaptado de Convenio 189 (OIT, 2011)

Concepto

El trabajo doméstico ha sido definido en el Convenio núm. 189 de la OIT como

> "trabajo realizado en un hogar u hogares o para los mismos".

Un trabajador doméstico es, pues, quien realiza un trabajo doméstico en el marco de una relación de trabajo. Los trabajadores domésticos trabajan en hogares particulares para particulares.

INDICE GENERAL

Más de cuatro quintas parte de los 53 millones de trabajadores domésticos en el mundo son mujeres (42,.4 millones). Y La CEPAL (2020) estima que en América Latina y el Caribe, entre 11 y 18 millones de personas se dedican al trabajo doméstico remunerado. De ellas el 93% son mujeres.

El trabajo doméstico supone entre el 14,3% y el 10,5% del empleo de las mujeres en la región. Sin embargo, más del 77,5% operan en la informalidad, lo que significa que una parte importante de ellas trabaja en condiciones precarias y sin acceso a la protección social. Los ingresos de las mujeres empleadas en el servicio doméstico son además iguales o inferiores al 50% del promedio de todas las personas ocupadas.

E*l trabajador doméstico*

Trabajador doméstico es "toda persona que realice el trabajo doméstico dentro de una relación de trabajo". Puede ser: choferes particulares, camareros, cocineros, jardineros, niñeros, lavanderos, planchadores y otros oficios de esta misma índole.

Un trabajador doméstico puede trabajar a tiempo completo o tiempo parcial, puede ser empleado por una sola familia o por varios empleadores, puede que resida en la casa del empleador (puertas adentro, cama adentro, sin retiro) o puede estar viviendo en su propia residencia (puertas afuera, cama afuera, con retiro).

Es necesario que se trate de una labor continuada- De manera que una persona que realice trabajo doméstico únicamente de forma ocasional o esporádica, sin que este trabajo sea una ocupación profesional y permanente, no se considera trabajador doméstico.

Actividades

El trabajo doméstico comporta, entre otras, la realización por parte del trabajador doméstico, de las siguientes actividades:

1. Realizar la limpieza de domicilios particulares, en domicilios particulares.
2. Efectuar el proceso de lavado, planchado y cosido básico manual de prendas de vestir y ropa de hogar, y la preparación de camas, en domicilios particulares.
3. Realizar el proceso de elaboración de alimentos en sus fases de compra, organización manipulación, cocinado y conservación, en domicilios particulares.
4. El cuidado de los niños, ancianos o enfermos de una familia, jardinería, vigilancia de la casa, desempeñarse como chofer de la familia, e incluso cuidando los animales domésticos.

Características (OIT, sf,2)

1. Las jornadas laborales son largas, los horarios poco flexibles —incluso rígidos, restrictivos y agobiantes—, la carga de trabajo elevada, tienen dificultad para ser sustituidas en caso de necesidad, poco poder de negociación frente al empleador (atribuido a la gran oferta de cuidadoras.
2. Falta de intimidad, falta de libertad de decisión, la dificultad para conciliar los tiempos para dedicar a la familia y al trabajo, los bajos salarios, la dependencia del trabajo, el aislamiento y la falta de redes de apoyo. (Díaz et al, 2018).
3. A menudo, los trabajadores domésticos se encuentran aislados por los lugares en que trabajan y las restricciones de sus movimientos que les imponen sus empleadores. Asimismo, los trabajadores domésticos trabajan frecuentemente fuera de sus países de origen en calidad de trabajadores migrantes.
4. Es relativamente rara la organización colectiva entre los trabajadores domésticos y, de modo similar, los empleadores de trabajadores domésticos muchas veces no están organizados, lo que dificulta la negociación colectiva.

Fuentes normativas

1. Fuentes internacionales

   Las recomendaciones de la OIT recogidas en el convenio 189 de 2011, fueron el punto de partida para la adecuación de la regulación en materia de empleo doméstico. El convenio ofrece protección específica a los trabajadores domésticos. Establece los derechos y principios básicos, y exige a los Estados tomar una serie de medidas con el fin de lograr que el trabajo decente sea una realidad para trabajadores domésticos.

   A la par, la OIT (2011) adoptó la Recomendación 201 sobre trabajadores domésticos, que complementa el Convenio 189.

2. Fuentes nacionales

INDICE GENERAL

Las disposiciones sobre trabajo doméstico dentro de las leyes o códigos generales del trabajo, o en leyes especiales sobre trabajo doméstico o trabajo en el hogar.

LA COOPERATIVA DE TRABAJO DOMÉSTICO

Adaptado de OIT (sf, 2)

Concepto

La cooperativa de trabajo doméstico es una cooperativa de trabajo asociado (CTA) conformada en su mayor o totalmente por mujeres, cuyo objeto principal es la prestación de trabajo del hogar (o doméstico) para una o varias familias.

Sin embargo, también pueden ser:

1. Cooperativas financieras que proporcionan el acceso a servicios financieros baratos. Un ejemplo de ello es la *Asian Migrant Credit Union* de Hong Kong que permite evitar el elevado costo de las transferencias de dinero.

2. De igual forma, también se puede organizar el trabajo doméstico mediante cooperativas de consumidores; en este caso, personas que necesitan asistencia doméstica crean cooperativas que les prestan los servicios que precisan.

3. También es posible que haya cooperativas de trabajadores domésticos multiactivas que se crean como tales, o bien que comienzan con un servicio y se amplían a otros servicios en función de las necesidades de sus miembros.

Diferencia con las agencias de empleo comerciales

Las cooperativas de trabajadores domésticos que son de propiedad y son gestionadas por sus miembros, que son trabajadores domésticos, pueden ofrecer una alternativa a las agencias de empleo comerciales donde se organiza el trabajo a través de esas agencias que hacen intermediación laboral.

Los honorarios que cobran los intermediarios (a menudo, un porcentaje de los ingresos de los trabajadores domésticos) o bien se suprimen para que los trabajadores domésticos pueden gozar en mayor medida de los frutos de su trabajo, o bien pasan a formar parte de la riqueza colectiva de la cooperativa.

Beneficios para las trabajadoras domésticas

Destaca la OIT (2022) que, al formar empresas cooperativas, las trabajadoras domésticas:

1. Pueden acceder a un modelo práctico y relevante para que los trabajadores mejoren sus medios de subsistencia y sus condiciones de trabajo.

2. Trabajan para empleadores individuales con asistencia de la cooperativa, que actúa de coordinadora de los empleos.

3. Las trabajadoras-propietarias de la cooperativa reciben toda la remuneración que corresponde a su trabajo, al no haber ni honorarios por colocación laboral ni intermediarios institucionales. Las trabajadoras reciben su remuneración directamente de la organización y no tienen obligación de pagar nada, salvo sus aportes al capital y las cuotas de administración como miembros de la cooperativa

4. Las cooperativas ofrecen a los trabajadores domésticos, que a menudo experimentan barreras para la negociación colectiva, una voz colectiva para defender sus derechos ante los empleadores y los responsables de la formulación de políticas. Esto puede facilitar el logro de condiciones de trabajo dignas, niveles justos de remuneración, así como el acceso a servicios, entrenamientos y educación, vivienda y servicios financieros, así como servicios de atención para sus propias familias.

5. Las cooperativas proporcionan una vía para salir de relaciones de trabajo precarias e informales, que pueden ser un rasgo de la vida laboral de muchos trabajadores migrantes. Pueden ofrecer acceso a servicios esenciales que necesitan los trabajadores domésticos, esto es, formación y educación, vivienda y servicios financieros, así como servicios de atención de sus familias.

6. Las cooperativas les presta apoyo para que adquieran las competencias empresariales que precisan.

Experiencias

Hay una larga tradición de trabajadores domésticos que eligen el modelo cooperativo como forma de organización idónea para satisfacer sus necesidades y, de hecho, la primera cooperativa de trabajadores domésticos de que se tiene noticia fue fundada en 1877 por mucamos y cocineros en el Uruguay.

En épocas más recientes, trabajadores domésticos de todo el mundo han redescubierto el cooperativismo y así, por ejemplo, son cada vez más numerosas las cooperativas que se fundan para prestar servicios de atención a domicilio, destacadamente

INDICE GENERAL

en los países cuyas poblaciones están envejeciendo rápidamente como el Japón y Corea del Sur.

También hay casos de exitosas empresas cooperativas integradas trabajadoras migrantes, que les permiten negociar juntas mejores salarios, condiciones de trabajo más seguras y una mejor protección de los puestos de trabajo.

EL TRABAJO O ACTIVIDAD DE CUIDADO HUMANO

Concepto

Inicialmente el concepto de cuidados se refería a los trabajos no remunerados desarrollados por mujeres en el hogar y a la crianza o al cuidado de las personas adultas sanas del entorno familiar. Posteriormente, aparece el modelo del *social care* entendido como el conjunto de las actividades y las relaciones que intervienen en la satisfacción de las necesidades físicas y emocionales de las personas dependientes, ya no solo focalizada en "lo femenino" y trasladarla hacia la discusión sobre las necesidades y la provisión de bienestar (Díaz et al, 2018).

La OCDE (2021, en Farías y Alonso, 2022) ha propuesto una definición de los cuidados

> *"Una gama de servicios médicos, de atención personal y de asistencia que se proporcionan con el objetivo principal de aliviar el dolor y reducir o controlar el deterioro del estado de salud de las personas con un grado de dependencia a largo plazo, ayudándoles con su cuidado personal (a través de ayuda para las actividades de la vida diaria, AVD, como comer, lavarse y vestirse) y ayudarlos a vivir de forma independiente (a través de ayuda para las actividades instrumentales de la vida diaria, IADL, como cocinar, ir de compras y administrar las finanzas)"*

En España, de acuerdo al Plan de Empleo, Recuperación y Resiliencia sobre economía social y de los cuidados, 2022 PERTE (en Farías y Alfonso, 2022) se habla del Sector de los Cuidados, entendido desde una perspectiva amplia, que abarca desde la prevención de situaciones de fragilidad, a la atención de situaciones de dependencia y de aislamiento social. En la que la digitalización irrumpe con fuerza, en la medida que la tecnología posibilita la capilaridad de servicios sanitarios y sociales en el territorio".

Naturaleza

Para Boronat et al (2020) el cuidado se establece como un derecho universal para todas las personas que, por una parte, supone la tarea y la función indelegable del Estado en su garantía, y por la otra, permite un modo de promover una mejora sustancial en la calidad de vida ciudadana.

De allí que la organización social del cuidado debe ser entendida como la forma der gestionar el cuidado de manera conjunta en la sociedad (dada su importancia en la reproducción social) y comprende cuatro actores: Estado, hogares, mercado y comunidad. Comprenderlo de esta manera implica necesariamente repensar la provisión social de este servicio, para que no se termine resolviendo en la esfera mercantil ni recaiga exclusivamente en los hogares (Cascardo et al, 2021)

Según Farías y Alfonso (2022) la teoría económica feminista revisa los pilares de la economía del bienestar (sanidad, ´ educación y pensiones públicas) para incluir como cuarto pilar a los cuidados, mientras que la teoría económica tradicional considera económicos sólo los actos de producción e intermediación de bienes y servicios de naturaleza mercantil y deja fuera las actividades realizadas dentro del hogar (cuidado de la familia). Así, "lo que ocurre dentro del hogar, no goza de ningún reconocimiento y se entiende como algo naturalizado por la sociedad, por lo que es invisible y está infravalorado". . La economía feminista, en consecuencia, ha ido avanzando hacia una noción más realista del "concepto de trabajo, que dejaría de equipararse a empleo y se ampliaría hacia todos los procesos necesarios para sostener la vida de las personas.

Dimensiones

Como dicen Freytes y Veleda (2021) el trabajo de cuidado incluye una serie de dimensiones, en las cuales se incluyen:

1. Aspectos afectivos y emocionales, y otros que hacen al bienestar físico de la persona cuidada.

2. Las tareas de cuidado incluyen aquellas que hacen al trabajo doméstico, la gestión y planificación del cuidado y el cuidado directo. Esto último tiene un fuerte impacto emocional, relacional y subjetivo en quienes las desarrollan.

Y añaden: si bien algún momento de la vida todos pueden necesitar de ciertos cuidados, temporales o permanentes, hay momentos cuando esto se intensifica; por ejemplo, en el caso de las infancias o personas mayores, o el de las personas semidependientes debido a enfermedades, o algún tipo de discapacidad, en las cuales se agudiza la necesidad del cuidado directo.

Opciones de cuidados personales

INDICE GENERAL

Rodríguez Escanciano, 2023),

1. Teleasistencia

   Facilita la puesta en contacto mediante el uso de tecnologías de la comunicación y de la información, proporcionando a través de un dispositivo, respuesta profesional inmediata ante situaciones de emergencia, de inseguridad, soledad o aislamiento, lo cual evita o retrasa el internamiento en un centro residencial

2. Ayuda a domicilio,

   Constituida por el conjunto de actuaciones llevadas a cabo en la vivienda de las personas necesitadas con el fin de atender sus necesidades de la vida diaria, así como domésticas o del hogar, esto es, limpieza, lavado o cocina, ligadas estas últimas a su atención personal

3. Centro de día y de noche

   Ofrece una atención integral durante el período diurno o nocturno con el objetivo de mejorar o mantener el nivel más óptimo posible de autonomía personal, apoyando a las familias o cuidadores. Dentro de este canal, se reconoce un servicio de manutención y restauración a los usuarios, se prestan atenciones y ayudas personales, se hace un seguimiento y tratamiento de la salud, se realizan actividades de prevención y promoción de hábitos saludables, de rehabilitación, mantenimiento y terapéuticas, se proporcionan eventos socioculturales y se ofrece orientación a la familia, transporte adaptado y asistencia durante el transporte diario

4. Internamiento residencial

   Ofrece servicios continuados de carácter personal y sanitario, prestados en centros habilitados al efecto y dotados con mecanismos necesarios para atender las distintas intensidades de cuidados requeridos en función de las circunstancias personales.

5. Servicios planificados ex ante

   Eesto es, para evitar situaciones de dependencia, cuyo objeto es "prevenir la aparición o el agravamiento de enfermedades o discapacidades y sus secuelas mediante el desarrollo coordinado entre los servicios sociales y de salud de actuaciones de promoción de condiciones de vida saludables, programas específicos de carácter preventivo y de rehabilitación dirigidos a las personas mayores y personas discapacitadas y a quienes se ven afectados por procesos de hospitalización completos"

6. "Emergencia o urgencia social"

   Destinada a atender, respectivamente, "aquella situación sobrevenida e imprevista en la que objetivamente la persona o grupo de personas se encuentra de forma repentina sin medios personales, familiares o sociales para dar respuesta sus necesidades más básicas"

*Tipos de atención a los demandantes de cuidados (*Farías y Alfonso, 2022)

1. Las alternativas habitacionales a la vivienda que el sujeto precisado de cuidados ha ocupado hasta la edad madura, conocidas como *cohousing* o vivienda colaborativa o las comunidades de vivienda, a su vez de variadas modalidades, normalmente utilizadas por personas mayores que viven solas y deciden compartir con otras sus espacios, apoyos y servicios sanitarios (viviendas ecológicas, comunidades de retiro orientadas, micro comunidades, movimiento de la aldea, entre otros.

2. Las residencias de mayores, de tipología variada. Las más conocidas son las residencias con internamiento para personas mayores, normalmente con capacidades físicas y/o mentales reducidas, pero también son frecuentes las residencias de alojamiento voluntario para la persona usuaria o las que suplen necesidades familiares temporales (servicio de día y noche, vacacional, fines de semana, convalecencia, enfermedades, etc.)

3. Las empresas que ofrecen servicios de cuidados a domicilio. Algunas contratan ellas mismas a las trabajadoras, pero son minoritarias. La mayoría actúan como agencias de colocación y se limitan a intermediar entre las cuidadoras y las familias.

4. Nuevas intermediarias digitales para atender la necesidad de servicios de cuidados de larga duración. Este fenómeno se ha descrito en algunos medios de comunicación y académicos como la "uberización" del sector de los cuidados

Inconvenientes del trabajo de cuidados

INDICE GENERAL

El trabajo de cuidados tiene para las personas cuidadoras, entre otros, los siguientes inconvenientes (Díaz et al, 2018):

1. Falta de disponibilidad frente a situaciones imprevistas; disponibilidad para adecuarse a los horarios de los familiares; gasto en desplazamiento para horas que finalmente no son cubiertas y que no se contemplan en el salario y, finalmente, horas de trabajo extra no pagadas.

2. No tener derecho a indemnización por desempleo como trabajadoras de hogar y esto hace que su situación sea de completa incertidumbre en caso de que fallezca la persona cuidada. Sus tareas van más allá de lo que concierne a la persona dependiente, pues deben ocuparse de tareas del hogar e incluso de otros familiares y del empleo de hogar.

3. A eso se añade la informalidad y desprotección, así como la falta de acceso a una cobertura de salud adecuada y la imposibilidad de contar con licencias pagas en caso de enfermedad, en la mayor parte de los casos. (Hopp y Kasparian, 2021).

En 2022, la OIT sostiene que el trabajo de cuidados en todo el mundo sigue estando caracterizado por la falta de beneficios y protecciones, por bajos salarios o nula compensación, y por el riesgo de sufrir daños físicos y mentales y, en algunos casos, abuso sexual (Farías y Alfonso, 2022).

La crisis del cuidado

Se puede constatar que, en la actualidad, el importante ingreso de las mujeres a la educación y al trabajo formal, y el aumento de la esperanza de vida, la baja en la tasa de natalidad y los cambios en la conformación y organización de las familias conduce a lo que se denomina la crisis del cuidado, consistente en déficits importantes en la prestación de cuidados a las personas y en su calidad, que impactará aún más en las desigualdades de género en el mundo del trabajo (OIT, 2018).

Contribuyen a esta crisis, el aumento de la esperanza de vida y por consiguiente de la población anciana, que no se ha acompañado con un aumento de los servicios de asistencia a las personas mayores, así como el proceso de crecimiento urbano y de gentrificación de los barrios obreros, que han destruido las redes sociales y los diversos modelos de apoyo mutuo en los que podían confiar las personas mayores que se encontraban viviendo solas. Es el caso que hay un aumento de personas con necesidad de acceder a servicios de cuidado, con muy poca respuesta desde los sistemas formales (los sistemas de salud y los seguros sociales del Estado). (Díaz et al, 2018).

Efectos para las cuidadoras:

1. A nivel mundial, el personal del cuidado está compuesto en su mayoría por mujeres. Muchas tienen empleos informales, y muchas otras son trabajadoras migrantes. Estos grupos son especialmente vulnerables a la explotación y a la exclusión del mercado laboral. Además, con frecuencia, la prestación de cuidados no se rige por un contrato, sobre todo en los trabajadores que tienen un empleo informal. Aun cuando los contratos existen, no siempre son respetados (OIT, 2015).

2. Las mujeres de los sectores más vulnerados asuman -sin muchos recursos- las tareas de cuidado desarrollando estrategias creativas. En muchos casos, son contratadas para desarrollar esta actividad, desde un marco poco formal, con muchas situaciones de explotación. En todo caso, se produce una sobrecarga familiar de las mujeres o la explotación de estas últimas a través de empleos de segunda, o por medio de trabajo informal, mal remunerado y sin derechos laborales (Freytes y Veleda, 2021).

3. Mientras que aquellas mujeres de clases más favorecidas, que lograron acceder al mundo del trabajo formal, siguen siendo en su mayoría responsables de la gestión del cuidado, que resuelven de manera individual contratando (generalmente) a mujeres pobres o migrantes de países más pobres (Díaz et al, 2018).

Alternativa

Señalas Farías y Alonso (2022) que La insuficiencia de recursos públicos ha impulsado la actividad económica privada de los cuidados, caracterizada por ser un sector lucrativo y en continuo crecimiento. Las familias que contratan cuidadoras suelen entablar contacto con ellas a través de canales informales de conexión o de entidades privadas, como las agencias de colocación

Frente a esta situación, we plantea otro tipo de organización social y económica para la resolución de dichas necesidades, destacando como elemento común que son experiencias de base solidaria, que no tienen como fin principal el lucro y que se gestiona de manera democrática.

INDICE GENERAL

Como observa Fiaschi (en OIT, 2015) las cooperativas están cobrando cada vez mayor importancia en el sector del cuidado para responder a las necesidades de grupos específicos de la población como los ancianos, las personas con discapacidad y los niños.

En algunos casos, las cooperativas trabajan en colaboración con, o como parte de, cooperativas consolidadas. Por ejemplo, las cooperativas de viviendas introducen nuevos servicios como las guarderías infantiles para satisfacer las necesidades de sus miembros.

LA COOPERATIVA QUE BRINDA SERVICIOS DE CUIDADOS

Según el PERTE de Economía Social y de los Cuidados de España (2022, en Farías y Alfonso, 2022)

> *El futuro ecosistema de la Economía Social y de los Cuidados se desarrollará a través de un tejido de pequeñas y medianas entidades, innovadoras y dinámicas, por cuanto están vinculadas a las necesidades cambiantes de las personas y a sus distintos ciclos vitales, y a las necesidades de los entornos en los que podrán desarrollarse en comunidad. De esta manera, conecta plenamente y da solución al desafío del reto demográfico, dando respuestas innovadoras a las necesidades de las personas y de los entornos que habitan"*

Naturaleza

Se trata de una cooperativa de trabajo asociado conformada en su mayoría por mujeres de sectores carenciados (cuidadoras), que brinda servicios de cuidados para colectivos en situación de vulnerabilidad (primera infancia, personas mayores y/o con alguna discapacidad) tendiente a promover el desarrollo local desde una perspectiva de género y de corresponsabilidad entre Estado y Comunidad.

Existen bastantes casos de cooperativas en el sector del cuidado que son de naturaleza polivalente, lo que refleja las necesidades de cuidado diversas, pero superpuestas, de los beneficiarios. Además, las cooperativas suelen tener asimismo un carácter de múltiples partes interesadas, al contar con la participación de diferentes partes interesadas, tales como los proveedores de cuidados y otros trabajadores, los beneficiarios y los usuarios de los servicios, las familias de los usuarios de los servicios y los agentes comunitarios, etc (OIT, sf).

Objetivos

1. Prestar un servicio de cuidados personales de nivel profesional de alta calidad a personas vulnerables;

2. Ofrecer a las cuidadoras la ocasión de desempeñar trabajo decente. En este sentido, para el grupo de ESS de la ONU (2OIT, 022b) más allá de la prestación de servicios de cuidados, estas actividades abren oportunidades de empleo remunerado tanto para mujeres como para hombres. Ampliar el trabajo dedicado a los cuidados de las mujeres puede ser útil si les ayuda a pasar del trabajo no remunerado al trabajo de cuidados remunerado de forma justa

3. Impactar positivamente en la vida y en el trabajo de sus miembros;

   Dicho impacto se observa en una triple dimensión: económica (por la mejora palpable en sus ingresos); social (por la reconstrucción de lazos y la existencia de un colectivo que implica un sostén y resguardo para cada persona cuidadora) y cultural (por el empoderamiento subjetivo que se logra a partir de la incorporación de habilidades y la profesionalización del rol laboral, de la participación en la toma de decisiones y en el rumbo de su "propia empresa cooperativa de cuidados (Díaz et al, 2018).

Tipos (Sacroisky, 2022).

1. Las cooperativas que se dedican al cuidado de personas mayores (la actividad principal)

2. Las cooperativas que se dedican al cuidado de la primera infancia;

3. Las cooperativas que cuidan a las personas en situación de discapacidad;

Régimen de las cuidadoras (Hopp y Kasparian, 2021).

1. Las cuidadoras en su mayoría son mujeres de sectores carenciados, que prestan su trabajo personal y directo en labores de cuidados domiciliarios a personas vulnerables. Se diferencian de las cooperativas sociales, en que sus miembros no son profesionales del área de la salud como en aquellas;

2. Deben realizar cursos de capacitación para su formación en la actividad de cuidados y en la gestión cooperativa. Las

INDICE GENERAL

capacitaciones se convierten en una estrategia de intervención con posibilidades de fortalecer la inserción laboral de personas (principalmente mujeres) pertenecientes a los sectores populares que tuvieran interés en formarse en cuidados;

3. Remuneración: los honorarios de las cuidadoras se determinan colectivamente y se establecen de acuerdo a la tarea y a la cantidad de horas trabajadas. El valor por hora varía según se trate de trabajo durante la semana o los fines de semana, en la casa del adulto/a mayor o en un hospital o clínica. Entre fines y principios de mes cada asociada debe presentar una planilla firmada por las familias en donde se registra la asist cia para proceder a la liquidación del retiro.

4. Respecto a las jornadas laborales, aunque se intenta que no sean de más de nueve horas, éstas pueden extenderse, sobre todo en el caso del trabajo durante los fines de semana;

5. La cooperativa puede prestarles servicios de ahorro y préstamo y gestionar la apertura de cuentas bancarias a las cuidadoras, en las que les deposita los honorarios:

6. La cooperativa funciona como agente de retención de los impuestos que deba pagar las cuidadoras;

7. La cooperativa asume el acceso a la seguridad social de las cuidadoras, así como el seguro de riesgos del trabajo. Además, cuentan con un seguro de accidentes que reconoce hasta treinta "días caídos".

Fondos

Con un porcentaje de los excedentes, la cooperativa constituye los siguientes fondos:

1. Fondo de salud: otorga préstamos a las cuidadoras en caso de enfermedad y se devuelve en doce meses, luego de que la solicitante se reintegra al trabajo:

2. Fondo de fuerza mayor, para el pago de taxis cuando hay paro de transporte, o medidas de seguridad.

3. Fondo de usos múltiples, para cualquier urgencia o necesidad y debe ser reintegrado más rápidamente que los otros fondos.

Estructura organizativa

Algunas cooperativas de cuidados tienen áreas de psicología, recursos humanos, institucional, administrativa-contable y operativa. Esta última se ocupa de seleccionar el perfil de la cuidadora y establecer el acuerdo con la familia de la persona a cuidar, que incluye los aspectos económicos, horarios de trabajo y todas las cuestiones vinculadas con la cuidadora., *Beneficios para las cuidadoras* (Díaz et al, 2018)

La colectivización del trabajo de cuidados mediante la fórmula cooperativa tiene las ventajas siguientes para las cuidadoras:

1. Muchas cooperativas emplean a sus trabajadores con contratos que establecen detalladamente los términos y condiciones. Además, las cooperativas ofrecen a sus trabajadores mejores salarios y prestaciones de maternidad y enfermedad (OIT, 2015).

2. Les proporciona estabilidad y seguridad laboral,

3. Permite poder estructurar de antemano las jornadas laborales y disponer de más tiempo para cuidar a sus familiares,

4. Poder adecuar los turnos y ritmos de trabajo a las necesidades de cada una,

5. Mayor autonomía e independencia,

6. Oportunidad de participar en las decisiones de la empresa,

7. Tener igualdad de condiciones entre las socias,

8. Disponer de acceso a la formación,

9. Disponer de un soporte o red de apoyo, mayor valoración de su trabajo, motivación personal e ilusión y satisfacción de tener un proyecto propio de emprendimiento

10. Cuidar a las cuidadoras y se les reemplaza en caso de problemas entre la cuidadora y la persona cuidada.

11. Como miembro de una cooperativa, los trabajadores del sector pueden defender sus derechos respaldados por el poder de la cooperativa. Esto tiene un impacto positivo sobre los salarios, las condiciones de empleo, la seguridad en el lugar de trabajo y las condiciones de trabajo (OIT, 2015).

12. Observan Kasparian y Hopp (2020) que el trabajo en equipo

INDICE GENERAL

que realizan las cuidadoras y profesionales que integran la cooperativa, la formación y capacitación permite brindar un servicio de calidad a los clientes y contar con un respaldo para desarrollar las tareas de cuidado y establecer el vínculo de respeto y contención con las familias

Servicios a las familias

Los principales servicios que la cooperativa presta a las familias, son:

1. Cuidados personales directos de alta calidad profesional.

   Como señala Matthew (en OIT, 2015) las personas que se benefician de los servicios de cuidado suministrados por las cooperativas, también reciben un valor añadido. Las cooperativas favorecen el desarrollo profesional de los trabajadores y de sus servicios, a través de la formación y la certificación.

   Cuando se considera llevar a un trabajador del cuidado al hogar, el hecho de que posea una certificación y esté asociado a una empresa registrada contribuye a que la persona que recibe los cuidados se beneficie de la atención de un cuidador formado y capacitado en su trabajo.

2. Para los clientes una de las fortalezas y razones por las cuales eligen a la cooperativa, aunque deban pagar más por el servicio, es la garantía de ofrecer reemplazos que, por cierto, es el gran problema de las familias.

3. La cooperativa se constituye en un respaldo del vínculo entre las cuidadoras y las familias que contratan el servicio, favoreciendo la resolución de problemas, el establecimiento de pautas de trabajo claras y un acuerdo laboral "justo", es decir, 1más conveniente para ambas partes.

4. La cooperativa brinda supervisión del trabajo de las cuidadoras y el tratamiento de conflictos laborales.

En el Chaco Argentino, una cooperativa de trabajo de cuidadores realiza las tareas que realizan, "La higiene personal, el control y suministro de los medicamentos, la movilización, alimentación y actividades recreativas, asistencia en rehabilitación; acompañamiento a controles médicos, etc. Con un plan de acción basado en las características de cada persona asistida y su entorno, adecuando estrategias de atención a favor del asistido y del mismo cuidador". (ES, 2023).

El cuidado como derecho de las personas mayores

Rodríguez Escanciano, 2023

La Agenda 2030 de Naciones Unidas encomienda a los distintos países realizar los esfuerzos pertinentes para garantizar el bienestar de las personas mayores, protegiendo sus derechos humanos, su seguridad económica, el acceso a la atención sanitaria, a las redes de apoyo formal e informal, al aprendizaje permanente y a los cuidados

Teniendo en cuenta que el envejecimiento implica un proceso de acumulación de una gran variedad de detrimentos que provocan un descenso gradual de las habilidades corporales y emocionales, las personas mayores, en cuanto titulares de derechos humanos, deben disponer de recursos de carácter público para gestionar su propio devenir cotidiano en los aspectos más básicos y habituales, tendentes a proporcionar bienestar y calidad de vida a través de ayudas personales externas, atenciones y cuidados que auxilien sus deterioros físicos o cognitivos, sus severas disfunciones orgánicas y psicológicas, habitualmente resultado de graves enfermedades crónicas o trastornos incapacitantes, asociados a carencias diversas como la soledad , siendo imprescindible contar con una adecuada financiación y una oportuna dotación de recursos humanos.

Apoyo del Estado

En la Argentina, el Programa Nacional de Cuidados Domiciliarios constituye una política social, que se orienta en doble vía: a mejorar la calidad de vida de las personas mayores, mediante un subsidio del Estado para pagar a cuidadoras capacitadas especialmente para desempeña su labor, y a posibilitar a las personas desocupadas el logro de una inserción en el mercado formal de trabajo. En ambos casos, se favorece la inclusión social y la participación en la comunidad desde un paradigma de derechos y de ciudadanía plena, en pos de "una sociedad para todas las edades (Borgeaud, 2015).

Según Sacroisky (2022)_existen expectativas a futuro de lograr potenciar una vinculación virtuosa entre el Estado, responsable último de garantizar el derecho al cuidado, y las cooperativas, quienes, con la instrumentación oportuna de políticas públicas acordes, coherentes y sostenidas, se encuentran en condiciones de prestar servicios de calidad, gracias a las vinculaciones que pueden profundizar en los distintos territorios

Cooperativas de atención domiciliaria en los Estados Unidos

INDICE GENERAL

Adaptado de Whitaker et al, 2005 en Borgaza et al, 2018

Las cooperativas de atención domiciliaria de propiedad de los trabajadores prestan servicios personales y de apoyo para personas con discapacidades físicas, mentales o de desarrollo a largo plazo, o con necesidades de asistencia médica o personal a corto plazo. Aunque las cooperativas de trabajadores en los Estados Unidos han permanecido activas durante más de 150 años, las cooperativas de atención domiciliaria son relativamente recientes, como la primera que se fundó en Nueva York en 1985, *Cooperative Home Care Associates (CHCA).*

Las cooperativas de atención domiciliaria han surgido de diferentes maneras y en distintas partes del país: en algunos casos, fueron creadas por cuidadores independientes que se unieron para formar un negocio que les pudiera proporcionar mejores condiciones de trabajo.

En algunos casos se crearon como parte de una estrategia de desarrollo comunitario, buscando perfeccionar la formación y calidad de trabajo en la industria de la atención domiciliaria para residentes de bajos ingresos de los barrios urbanos; en otros casos, resultaron de la conversión de organismos, con y sin ánimo de lucro y con una misión social, en una cooperativa de trabajadores;

En otros, sin embargo, surgieron como organizaciones de múltiples partes interesadas donde los proveedores de cuidado, los beneficiarios de los cuidados y otros individuos (por ejemplo, los grupos de defensa u hospitales de la zona) se unieron como copropietarios y miembros.

En todos estos casos, la adopción del modelo empresarial cooperativo trajo una serie de ventajas para los trabajadores miembros, incluyendo la participación en la gestión y el proceso de toma de decisiones, maximización de ingresos, y las horas y beneficios

PLATAFORMAS DIGITALES DE CUIDADOS

Adaptado de Farías y Alfonso, 2022

Actores

1. Los clientes.

   En la mayoría de los casos, son las personas del entorno de los demandantes de cuidados a largo plazo (dependiente, discapacitados o menores) las que buscan el servicio y, por tanto, interactúan con la plataforma, aunque el servicio se preste, en la mayoría de los casos, a personas capaces, pero con limitaciones.

   Esta es una singularidad de las plataformas digitales de cuidados que las diferencia de otras plataformas centradas en otros productos o servicios; y así se debe reflejar en su modelo de negocio y, sobre todo, en la regulación que se dicte para la correcta tutela de los intereses de sus singulares usuarios.

2. Las trabajadoras

   Son las cuidadoras que la plataforma ha seleccionado para que oferten sus servicios a través de ella. El régimen de prestación de los servicios puede ser como trabajadoras autónomas o por cuenta del titular de la plataforma..

   Deberían ser no sólo cuidadoras de atención no sanitaria sino también profesionales de las distintas ramas sanitarias (enfermeras, podólogas, odontólogas, farmacéuticas, etc.) y de otros servicios auxiliares como peluquería o cocina. Todas ellas quedarán vinculadas con la empresa titular de la plataforma bien como socias o bien mediante una relación contractual de servicios.

   También, los profesionales y técnicos encargados de la creación y mantenimiento de la plataforma digital (bien como socios o bien relacionados con la entidad por un contrato de trabajo o de servicios)-

   Son precisas soluciones que coloquen a las cuidadoras como titulares de "derechos económicos propios" en vez de "derechos derivados de su situación familiar"

3. La empresa solidaria de trabajo asociado

   Que integra como socios a las trabajadoras de cuidados, y estas prestan los servicios de cuidados a través de la plataforma digital titular de la entidad de economía social de que se trate. El cliente contrata los servicios a la empresa solidaria titular de la plataforma.

   Las plataformas son el instrumento a través del que se cruzan la oferta y la demanda de servicios. Con mayor o menor grado de control sobre la calidad asistencial para los clientes y la seguridad personal y laboral de los cuidadores, las plataformas intermedian y suministran las infraestructuras precisas para el éxito de la transacción.

INDICE GENERAL

Deberían procurar un "acuerdo justo" para las trabajadoras, lo que incluiría la transparencia del algoritmo, el asesoramiento y la formalización de un contrato. La plataforma deberá ser de uso fácil e intuitivo, y funcionar de acuerdo a las decisiones que tomen las socias-trabajadoras.

Sería bueno incorporar la figura del representante digital, que sería un empleado de la plataforma cuya función fuera mediar-auxiliar en la contratación con los clientes.

El algoritmo

El algoritmo permite al cliente elegir a las trabajadoras y a estas distribuirse y compensarse el trabajo desempeñado; influyen en las condiciones de trabajo, en particular con respecto a la distribución de tareas, las calificaciones y las interacciones, y la provisión de información inteligible y actualizada sobre el funcionamiento del algoritmo en función de la forma. en que se asignan las tareas, se otorgan las calificaciones, el procedimiento de desactivación y la tarificación la posibilidad de crear Identidades en la plataforma.

El algoritmo debe ser opcional y de fácil acceso que permitan a los socios trabajadores identificarse entre sí de forma privada y segura y comunicarse entre ellos si estuvieran interesados en hacerlo.

La reputación de las cuidadoras puede ser valorada a través de aplicaciones vinculadas en la plataforma, razón por la cual estas deberían poder conocer el algoritmo y tener así acceso a los criterios de asignación de tareas por parte de la plataforma

Caracteristicas del trabajo en las plataformas de cuidados

1. El pago se canaliza a través de medios digitales de la plataforma y se realiza por el cliente tras la prestación del primer servicio;
2. Las tres partes deben dar la conformidad al encargo y sus condiciones;
3. Los trabajos se organizan en tareas, por lo que puede haber distintas cuidadoras para un mismo cliente;
4. Los servicios se prestan a demanda y, a diferencia de los servicios que se prestan a través de otras plataformas, suele haber interés por todas las partes de que se repitan y prolonguen en el tiempo en idénticas o similares condiciones.

Todas estas circunstancias deberían ser objeto de especial atención por el legislador en orden a regular este sector y tal modalidad de actividad.

La empresa solidaria digital de cuidados

El objeto social de la empresa digital de cuidados se desarrolla a través de la plataforma, es decir, a través de la economía digital.

La empresa solidaria integra como socios a las trabajadoras de cuidados, y estas prestan los servicios de cuidados a través de la plataforma digital titular de la entidad de economía social de que se trate. El cliente contrata los servicios a la empresa solidaria titular de la plataforma, pues esta no será un mero intermediario de los servicios; de esta forma el cliente no viene obligado a contratar de manera directa a los distintos profesionales, sino que contrata con la empresa titular de la plataforma.

Hay que avanzar en la prestación de servicios en régimen de contratación o concesión pública o cualquier otra fórmula de colaboración público-privada, ya que estas empresas entran plenamente en la categoría de "empresa socialmente responsable"

Diferencias con las plataformas de intermediación laboral especializadas en el servicio doméstico

Kasparian y Hopp (2020) definen las plataformas como una estrategia de negocios con elementos de promoción de la formalización laboral y la inclusión financiera, que invita a las trabajadoras a construir su propia estrategia individual emprendedora. Esta propuesta puede facilitar el acceso a un empleo, promover la contratación formal, brindando asesoramiento y herramientas financieras, así como ofrecer un soporte para las trabajadoras en el vínculo con sus empleadores/as.

Sin embargo, la posición de las mujeres que buscan ser empleadas sigue siendo subordinada, tanto respecto de quienes la contratan como de la plataforma de intermediación laboral que es la propietaria de los datos que permiten realizar la selección de las trabajadoras y ponerlas en contacto con quienes contratan el servicio, aunque sin garantizar efectivamente estabilidad ni derechos laborales. La plataforma promueve la registración laboral y señala sus ventajas, pero no tiene la capacidad de hacer cumplir la normativa ni se niega a ofrecer el servicio de intermediación si no se formaliza la relación de empleo.

INDICE GENERAL

EL TRABAJO SEXUAL

El trabajo sexual

Ordinariamente se le conoce como prostitución, es aquella actividad económica por la que una persona se compromete a realizar una prestación sexual a cambio de que otra le entregue dinero o cualquier otra forma de remuneración, es decir, cualquier negociación entre personas con fines sexuales (Martínez-Segovia, 2013).

Actualmente se opta por el concepto de trabajo voluntario y autónomo:

> *"siempre y cuando no sea coaccionada y no tenga un proxeneta detrás, a la mujer que decide ser prostituta no se le pueden negar sus derechos". En definitiva, nadie tiene el derecho de decirnos a las mujeres qué podemos hacer o no con nuestros cuerpos y esto incluye la posibilidad de ofrecer servicios sexuales cuando así lo decidimos y nadie tiene derecho, ni siquiera un sector del feminismo, a "tutelar" esa voluntad describiéndola como legitima o ilegitima de acuerdo se adapte a los parámetros morales de un sector o una época determinada. Así las consignas "mi cuerpo es mío" y "la libertad de decidir sobre el propio cuerpo", deberían incluir la posibilidad de ejercer el trabajo sexual* (Rchid, M. 2014, entrevista).

En México (D.F.) se las reconoce como trabajadoras "no asalariadas" con derecho a acceder a beneficios que debe otorgar el Gobierno como cursos y talleres gratuitos. Además, a que se les expida credenciales como tales para que de esta manera los funcionarios públicos no las extorsionen económicamente, las agredan física y verbalmente e intimiden al realizar su trabajo.

Licitud del trabajo sexual

En el aspecto jurídico hay diversos criterios sobre la licitud o no del objeto de esta actividad:

1. La doctrina tradicional sostiene que su objeto es ilegal o ilícito, pues es una actuación susceptible de calificarse como una actividad contraria a la moral –buenas costumbres- de acuerdo al Código Civil (Martínez-Segovia, ídem).

2. Recientemente se considera que la prostitución no tiene la consideración de actividad económica ilícita, por lo que nada obsta en el plano jurídico para que autogestionen su actividad, para que organicen cómo quieren realizar su trabajo, en qué condiciones, con qué horarios, con que contraprestación económica (Gay et Al, sf).

3. Según la Corte Constitucional de Colombia (Sentencia T-629 de 1010, en Semana, 2015) los trabajadores sexuales son sujetos especiales de derecho debido a su condición de discriminación. La sentencia reconoció que la prostitución no es un trabajo ilícito. ¿La razón? La prostitución es una actividad económica que se rige por el derecho comercial, tributario y laboral. En la sustentación de este argumento, la Corte Constitucional adujo que "ni la moral ni las buenas costumbres" eran razones para justificar la discriminación.

4. En la mayoría de las legislaciones la prostitución en sí misma no es considerada delito, aunque algunas de sus actividades conexas (trata de blancas) reciban sanción, y en todo caso, si lo sería para quien obliga o coacciona.

5. En Uruguay, hay una ley de Regulación del ejercicio del trabajo sexual que la define lacónicamente de la siguiente manera:

> *"Son trabajadores sexuales todas las personas mayores de dieciocho años de edad que habitualmente ejerzan la prostitución, recibiendo a cambio una remuneración en dinero o en especie".*

La ley también habilitó la posibilidad para que las personas que ejerzan la prostitución puedan realizar sus aportes a la seguridad social como cualquier otro trabajador, vía empresa unipersonal, hasta el monotributo social o monotributo convencional, impidiendo que dicho aporte sea mediante una relación asalariada (Guerra, 2016).

LA COOPERATIVA DE TRABAJO SEXUAL

Concepto

La cooperativa de trabajo sexual puede ser entendida como aquella cooperativa de trabajo asociado que permite el ejercicio de la actividad sexual remunerada en forma colectiva, en establecimientos donde se brinden "servicios sexuales".

Sin embargo, es posible que el objetivo de las trabajadoras no sea regular la actividad, sino la obtención de los servicios necesarios para desarrollarla (insumos como preservativos y otras prestaciones sociales) por lo que -en tal caso- se trataría de una cooperativa de servicios.

Objeto

La cooperativa puede tener por objeto:

1. La normalización del trabajo sexual, entendiendo por ello la existencia de derechos laborales para ejercer la prostitución por decisión propia, sin proxenetas ni patrón. En Uruguay no habría ningún impedimento legal para que se constituyan cooperativas en la medida que aseguraría la autonomía respecto a un eventual patrono o proxeneta (Guerra, 2016).

2. Luchar contra la explotación y la trata mediante el reconocimiento de su tarea, ofreciendo alternativas para evitar la precariedad, clandestinidad y garantizar la seguridad a la que está expuesta la prostitución.

3. Dotarse de las reglas que estimaren oportunas para prestar sus servicios de una manera independiente y sin intermediación ajena (Gay et Al, sf). S

Servicios a las miembros

La cooperativa presta a sus miembros, entre otros, los siguientes servicios:

1. La cooperativa adquiere o alquila locales para el trabajo de las socias, sin cobrarles porcentaje. Cada socia aporta una cuota diaria para poder pagar los gastos del departamento, entre ellos, el alquiler, pero también elementos de higiene que se necesitan para el lugar en donde trabajan

2. Organiza a las trabajadoras sexuales por turnos para que cada una pueda tener su día libre y descanso, y también para no saturar el servicio.

3. Les permite obtener amparo de la seguridad social como trabajadores autónomos, bajo la categoría de servicios personales especiales, lo que le daría derecho a jubilación paga.

4. Las asiste en materia de seguridad personal en el ejercicio de una profesión de alto riesgo;

5. Les procurar asistencia médico-ginecológica y controles sanitarios adecuados, así como recibir formación sobre formas de evitar el contagio de enfermedades venéreas;

6. Les asiste en el cuidado de los hijos y procura su amparo y educación;

7. Les ayuda a obtener tutela de los poderes públicos en orden a garantizar debidamente el normal desarrollo de su actividad económica, como la gestión judicial –y no extrajudicial- del cobro de sus servicios, o para accionar ante las lesiones que le produce su actividad.

8. Le presta asistencia técnica y jurídica a las trabajadoras sexuales que se encuentren en situación de explotación.

9. La práctica del ahorro que realizan periódicamente y les sirve para garantizarse un dinero seguro cada cierto tiempo.

10. Le suministra insumos a mejor precio y mayor calidad para el ejercicio de su actividad

11. Los demás servicios que establezcan en el estatuto y la cooperativa se encuentre en situación organizativa y económica de prestarles.

Requisitos para asociarse:

Normalmente se exige tener la documentación en regla; mayoría de edad; ejercer libre y voluntariamente el trabajo sexual (comprobar no tener proxeneta) y pagar los aportes económicos requeridos.

ALGUNAS ENTIDADES FINANCIERAS SOLIDARIAS DE MUJERES

Los bancos comunales de América Central (Red del Desarrollo, 2006)

Se trata de un programa dirigido a las microempresas de sobrevivencia. Cada banco comunal es integrado por 10 a 25 mujeres asociadas, cuyos créditos son desde 50 hasta 100 dólares aproximadamente.

Tiene por fin otorgar microcréditos a grupos de mujeres de escasos recursos del área rural, sin exigencia de garantías convencionales. Además, fomentar la generación de empleo, de ingresos y de ahorros en las mujeres socias. Ellas reciben financiamiento, capacitación y asistencia técnica para lograr su sostenibilidad económica y mejorar su nivel de autoestima y liderazgo.

Un grupo de mujeres inicialmente es capacitado por un promotor u oficial de crédito de la financiera o una ONG. Luego, ellas se constituyen con todas las formalidades de una asociación de hecho en un banco comunal. Durante la capacitación, dichas mujeres aprenden conceptos básicos de gestión organizacional relacionados con la metodología de bancos comunales, conocen la

INDICE GENERAL

filosofía de esta tecnología crediticia, elaboran su acta constitutiva y reglamentos internos, preparan libros de control interno, libros contables y otros documentos. Además, nombran a sus representantes: generalmente una presidente, cajera, secretaria y otros. También se organizan en pequeños grupos solidarios de cuatro o cinco personas.

Después, solicitan a la financiera un primer préstamo por un plazo de cuatro meses a un año. Este financiamiento es distribuido a cada una de las asociadas. Inicialmente reciben entre 50 y 100 dólares. Estos préstamos son pagados gradualmente, ya sea semanal o mensualmente, a la caja del banco comunal. Esta última otorga préstamos internos con un interés fijado por ellas, en una reunión de la asociación. Paralelamente a los préstamos, las asociadas del banco también ahorran dinero, que es administrado por el mismo banco comunal.

Las cajas rurales de mujeres de El Salvador

Adaptado de Ayala (2021) y Compartir (2022).

1. Concepto

   Una caja rural es una estructura básica, con personalidad jurídica propia, congruente con la realidad en las zonas rurales cafetaleras, donde un grupo de productores decide organizarse para obtener algunas opciones dinámicas tanto en la actividad económica como en proyectos dentro de la comunidad para beneficiar a los socios y llevar algunos proyectos a las comunidades. . Las cajas rurales constituyen la figura jurídica que concentra el mayor número de entidades financieras privadas y pertenecen al sector no regulado del sistema financiero.

2. Objetivos

   La iniciativa busca que mujeres rurales se empoderen económicamente a través de estos grupos de ahorro comunitarios, y sean ellas quienes forjen su propio destino, una idea que está siendo impulsada desde 2012 gracias al apoyo de la organización humanitaria internacional Oxfam. Estos grupos están conformados por entre cinco y 26 mujeres,

   En ese esfuerzo también participan organizaciones locales, como la Federación de Cooperativas de la Reforma Agraria de la Región Central (Fecoracen), que desde 2017 ha aprovechado la red organizativa que tiene en varias zonas del país para promover esos grupos de ahorro.

3. Créditos

   Esas familias campesinas pueden tener acceso a un pequeño crédito de corto plazo, algo muy difícil de lograr en el sistema financiero nacional. El monto de los créditos ronda los 150 dólares, a una tasa de interés de 10 por ciento. En general, los préstamos se destinan para gastos en salud, compra de ropa, útiles escolares o electrodomésticos, entre otros, y tienen un plazo de un mes, aunque pueden otorgarse prorrogas.

   Son las propias participantes quienes ponen las reglas sobre el funcionamiento de su grupo en particular, de forma autónoma, algo que puede variar entre los grupos de ahorro. Ellas establecen, por ejemplo, el rango de los montos que cada quien va a aportar, que en general va desde 1 a 300 dólares.

   También deciden el interés a cobrar por los créditos otorgados, que en promedio es de 10 por ciento, una tasa más alta que la del sistema financiero, e incluso se definen temas como las multas que se imponen a las personas que lleguen tarde o no llegue a las reuniones.

4. Resultados

   Al final del periodo, que va de enero a diciembre, se distribuye lo recaudado ese año entre todas las participantes del grupo de forma equitativa.

   También se redistribuyen otros ingresos, como los cobros de las multas y los obtenidos con actividades extras, como la venta de comidas o la realización de rifas. “El interés obtenido junto a los otros ingresos es un bienestar para todas, se divide entre todas”, afirmó Portillo.

   Se realizan encuentros s suelen realizar dos veces al mes, y ahí las participantes realizan sus aportes, que se van guardando en una pequeña caja metálica manejada por la tesorera del grupo. Pero la llave para abrirla y cerrarla la posee otra persona, para dar confianza de que los fondos están debidamente protegidos.

   En las reuniones también se aprueban los préstamos solicitados, y cada participante tiene una libretita para registrar esos datos, al igual que sus aportaciones personales.

El crédito solidario para la mujer rural de Honduras

INDICE GENERAL

La ley para el Programa Nacional de Crédito Solidario para la mujer rural de 2016, tiene por finalidad promover el desarrollo de actividades productivas y de servicios que contribuyan al mejoramiento de las condiciones de vida personal, familiar y de sus comunidades de la mujer rural. Se concibe como el instrumento técnico-financiero para atender las demandas locales de las mujeres rurales organizadas en grupos solidarios a través de proyectos de desarrollo, por medio de la facilitación de acceso al crédito y la asistencia técnica.

Entre sus objetivos pretende establecer programas de asistencia técnica en la formación de Unidades de Producción Básicas (UPB) en servicios empresariales, acceso a nuevas tecnologías y mercados, así como cualquier otra asistencia que incremente la cadena de valor agregado, la calidad y capacidad de gestión crediticia y empresarial de la mujer.

El programa financia actividades de la micro, pequeña y mediana empresa de producción agrícola, agricultura, acuícola, agropecuaria, ganadería, semicultura, caza y pesca de transformación, infraestructura menor, comercio formal e informal y, o servicios, siempre que:

1. Haya un proyecto con un plan de negocios sobre el cual se utilice el crédito para la adquisición de bienes de capital o de capital de trabajo;

2. Que el grupo solidario evidencie experiencia en el negocio que pretende realizar; y

3. Que el solicitante evidencie la existencia del mercado donde colocará sus productos.

Para financiar el Programa se crea el Fondo de Crédito Solidario para la Mujer Rural con aportes del Estado y de organismos nacionales y cooperantes internacionales, subsidios, préstamos contratados con instituciones Financieras y otros, bajo la figura de Fideicomiso.

El fideicomiso actúa como un Banco de Segundo Piso, a través de una red de cooperativas de crédito, cajas rurales y otras instituciones financieras, que son quienes asumen las funciones crediticias correspondientes.

Los Bancos Comunales de la India (Oulhaj, 2005).

Siempre empiezan con la proyección de una inyección de dinero de una ONG: este dinero "echa a andar el ciclo' de ahorro y préstamo que caracteriza al sistema. Un grupo de unas 30 mujeres acuerdan con su ONG promotora empezar un banco.

La ONG le presta al banco unos $ 1.500 que se comparte inmediatamente con las socias de manera que cada una reciba un préstamo de $ 50. Las socias convienen en pagar los préstamos a su banco en estrictos pagos semanales durante 16 semanas. Con cada pago semanal se pagan intereses fijos. Al cabo de las 16 semanas, el banco reembolsa a la ONG, con todo e intereses.

A la hora del reembolso, el banco automáticamente es candidato para un segundo préstamo, en condiciones similares y con un ciclo similar de 16 semanas. Este flujo de efectivo es llamado la cuenta "externa" puesto que tiene que ver con fondos externos que maneja el banco.

Sin embargo, desde la primera semana, el banco también tiene una cuenta "interna" que administra el efectivo que se origina con los mismos socios por medio del ahorro semanal que hace cada uno, además del reembolso del préstamo y sus intereses. Ese ahorro es el equivalente al 20% de su préstamo: en nuestro caso, esto sería $ 10 por socio, resultando en un ahorro total de $ 300 para el banco durante el primer ciclo del préstamo.

La ONG reconoce y recompensa este ahorro, aumentando el monto del segundo préstamo por la cantidad ahorrada, hasta siete ciclos. El segundo (y subsiguientes préstamos) no se desembolsan sino hasta que se haya pagado el primero por completo. Al término de siete ciclos, la ONG como financiera termina su participación con el banco y este continúa solo, usando la cuenta "interna" acumulada para cumplir las necesidades de los préstamos de sus socios.

Una característica es que el valor de los préstamos aumenta constantemente y, en realidad, es un modelo de promoción de pequeños negocios que busca ayudar a los pobres a superar la extrema pobreza a través de inversión asistida en negocios.

En la actualidad, al encontrar que sus bancos no funcionan también como se esperaba, muchas ONG´s ahora desempeñan un papel mucho más activo en el control de los bancos. Se han convertido efectivamente, en "administradores" de los bancos en nombre de sus socias.

El Banco Grameen de Bangladesh (Oulhaj, 2005)

INDICE GENERAL

Crea grupos de socios, en su casi totalidad mujeres pobres cabeza de hogar, pero no busca que administren sus propios servicios. Se trata de grupos de clientes (alrededor de 40 personas): un conjunto de clientes reunidos en el mismo momento en el mismo lugar cada semana para facilitar el servicio de los préstamos.

El *Grameen* es dueño de los fondos (cada cliente –socio del grupo- compra una acción en el banco y sus representantes ocupan una abrumadora mayoría de los lugares en el Consejo) y disfruta de los ingresos ganados por los intereses pagados por los préstamos (la institución funciona con sus propios recursos y presta a una tasa de mercado.

La velocidad de sus préstamos es un instrumento fundamental, pues sus fondos son prestados hasta seis veces). Los préstamos llegan a los individuos directamente del banco, no del grupo. Los socios del grupo aportan garantías cruzadas entre ellos para respaldar los préstamos, pero el grupo no es dueño del fondo del cual se hacen los préstamos.

Como prestamista, el banco ofrece un monto global que se recupera en una serie de pagos pequeños (pagos semanales durante 50 semanas), junto con los intereses. Una vez que termina el ciclo la mayoría de los clientes se embarca en un nuevo ciclo en cuanto termine otro.

Grameen acepta algunos depósitos de ahorros, en pequeños abonos semanales fijas que no se pueden retirar sino hasta que el cliente lleve 10 años en el sistema. También deduce 5% del valor de cada préstamo por concepto de "impuesto de grupo". Este dinero se mete en un fondo que pertenece, pero lo retiene el banco para rescatar a los clientes que se meten en problemas con sus préstamos.

Una vez que un cliente es "socio" de un grupo que se reúne semanalmente, se le garantiza acceso a una serie de anticipos, siempre que los pague a tiempo y sus compañeros también. El monto del préstamo tiende a aumentar después de cada ciclo y se busca más el financiamiento de microempresas, esto es, préstamos para iniciar y administrar pequeños negocios.

Los grupos están constituidos por personas del mismo sexo (el 94% son mujeres) y nivel socio-económico, pero no deben pertenecer a la misma familia, y reciben- capacitación. En un primer momento dos miembros del grupo pueden recibir un crédito; si lo reembolsan correctamente, otros dos podrán acceder a él y al final será el turno de la última persona.

La banca no solicita garantías a los adherentes, tampoco les hace llenar formularios y desplazarse hacia las sucursales, pues la banca cuenta con una red de agentes móviles que atienden a los clientes. El grupo discute con los agentes el otorgamiento de los préstamos, los que deben ser destinados a una actividad "rentable". Al principio, los agentes locales son subvencionados, pero deben ser autónomos en un plazo de 3 años

MUJERES EN LAS ORGANIZACIONES DE COMERCIO JUSTO

Adaptado de Olmos (2021)

Enfoque de género en el comercio justo

El comercio justo busca garantizar a pequeños productores y productoras rurales un acceso directo a los mercados internacionales en condiciones justas y equitativas. Para lograrlo se basa, entre otros principios, en la igualdad y equidad de género., siendo ´éste y el empoderamiento de las mujeres uno de los pilares del movimiento.

De esta manera, cada organización que participa en el comercio justo, al aplicar este principio debería lograr que:

1. Hombres y mujeres acceden a recursos productivos y pueden ejercer su influencia en las organizaciones en las que participan.

2. Las mujeres pueden ser socias activas de las organizaciones productivas y pueden ser nombradas en cargos de liderazgo, aunque no sean propietarias de sus tierras.

3. Las mujeres que son incorporadas en un cultivo como trabajadoras (incluso si es de manera informal) reciben el mismo salario por el mismo trabajo, se les reconoce sus derechos y se garantizan todas las prestaciones laborales establecidas legalmente.

4. Las organizaciones consideran las necesidades especiales de salud y seguridad de las mujeres embarazadas y de las madres en periodo de lactancia.

En 2019, Fairtrade publicó una nueva versión del estándar para las organizaciones de pequeños productores, en la que se profundiza el enfoque de género, incluye como nuevo requisito el desarrollo de una política de género y propone:

1. Promover la participación de las mujeres en las organizaciones, consejos de administración y posiciones de liderazgo;

INDICE GENERAL

2. Incorporar medidas contra el acoso sexual;

3. Un mecanismo de solución de quejas y una política de denuncia de irregularidades;

4. Una recolección y uso de datos desglosados por sexo.

5. Se indica que, si bien es una buena práctica invertir en proyectos y programas enfocados exclusivamente en las necesidades de las mujeres, es importante reducir su carga de trabajo de manera de contar con tiempo para participar en las reuniones de la asociación

La Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños (as) Productores(as) y Trabajadores(as) de Comercio Justo (CLACC) impulsa las transformaciones hacia la igualdad de género mediante el empoderamiento de las mujeres y la transversalización de género.

El empoderamiento tiene como base la toma de conciencia de las mujeres sobre las desigualdades de género. La transversalización implica no solo incorporar el enfoque en todas las instancias y herramientas, sino también en la toma de decisiones, y el monitoreo permanente de los impactos.

En tal virtud, identifica como objetivos en las asociaciones:

1. Sensibilizar a hombres y mujeres de las Organizaciones de Pequeños Productores y Trabajadores sobre la importancia de trabajar por la equidad de género, bajo los principios y valores del comercio justo.

2. Motivar a las organizaciones para que se impulse la transversalización de género en sus marcos normativos, estatutos, políticas, presupuestos, e impulso de acciones afirmativas para las mujeres.

3. Fortalecer el liderazgo de las mujeres para el ejercicio de sus derechos y responsabilidades como asociadas dentro de las organizaciones de pequeños productores(as) y organizaciones de trabajadoras(es).

Certificaciones y género

En el comercio agrícola se utilizan cada vez más los denominados estándares voluntarios de sostenibilidad. A través de estos instrumentos, se establecen pautas mínimas en los procesos productivos, que suelen ser utilizados por productores y exportadores de América Latina para respaldar la calidad y la introducción de buenas prácticas ambientales y sociales, y cumplir de esta manera con condiciones de acceso definidas desde la demanda.

Los aspectos de género, que algunos de estos instrumentos promueven, se centran en una mayor participación de mujeres en la actividad económica, una mejor condición laboral, un acceso a recursos productivos y a la capacitación e instrucción técnica.

En todo caso, destaca el uso de la prima de comercio justo para mejorar la situación general de las familias en términos de educación y salud.

Por otra parte, los estándares permiten a pequeñas agricultoras acceder a recursos y formación, especialmente a través de la participación en organizaciones de productores. Esto mejora sus ingresos e influencia en la toma de decisiones

Algunas experiencias

Varios esfuerzos de las organizaciones del comercio justo han generado algunas transformaciones necesarias para una mayor equidad de género, pero estas todavía han sido insuficientes para mejorar sustancialmente las condiciones de vida de las mujeres productoras.

En 2009, con el apoyo de la cooperación española y la alianza OPTCO (*Organic Products Trading Company*) y su línea Café Femenino, comercializada en Estados Unidos, se abrió una oportunidad comercial que permitió realizar cambios en las estructuras productivas y también en las actitudes y conductas de hombres y mujeres, debido a los requisitos para participar: (1) que las mujeres sean las dueñas legales de sus tierras; (2) que participen en posiciones de liderazgo de la cooperativa; (3) que tengan acceso a financiamiento y a la toma de decisiones; (4) que reciban el pago directamente más un premio: dos dólares por quintal.

Logros

A 2022, en América Latina en algunas cooperativas, se reconoce un mayor poder de decisión de las mujeres sobre la producción —no solo ayuda— ya que aporta soluciones a los problemas y están abiertas a nuevas opciones. Algunas cuentan con mayores recursos de producción a partir de emprendimientos propios, los que les permiten generar nuevos ingresos y la posibilidad de realizar reinversiones en educación y alimentación de la familia.

El liderazgo entre las mujeres también va en aumento, motivado por una mejor autoestima, allí donde se ha trabajado en temas de género de manera permanente.

INDICE GENERAL

Contenido

Economía naranja 2801
Cooperativas culturales 2802
Centros culturales autogestionados 2804
Cooperativa de escritores 2804
El trabajo artistico 2806
Cooperativas de artistas 2808
Cooperativas de servicios a los artistas 2809
Cooperativa de músicos 2811
Orquestas cooperativas 2812
Teatro cooperativo 2813
El teatro comunitario de Argentina 2815
Circo cooperativo 2817
Cooperativas de CINE 2820
Empresas solidarias periodisticas 2822
La empresa social periodística (ESP) 2825

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

75 Cooperativas Culturales

ECONOMÍA NARANJA

Adaptado de Coll Morales, 2020

Concepto

Economía naranja es como se denomina al conjunto de actividades que consisten en la transformación de ideas en bienes y servicios de carácter cultural. En este sentido, dentro de la economía naranja, el valor está determinado por su contenido de propiedad intelectual. La economía naranja debe su nombre a la asociación que suele hacerse del color naranja a la cultura y la industria creativa.

La economía naranja hace referencia al mundo de la cultura, la industria creativa y la creación de contenido. Se denomina, por tanto, universo naranja a todas aquellas actividades que transformen el conocimiento en un bien o un servicio que trate de fomentar, además del beneficio económico, el desarrollo de la cultura y la creatividad. Es decir, actividades que, al igual que el cine, se encuentran dentro del mundo de la cultura. Además del lucro, la economía naranja persigue el desarrollo y el fomento de la cultura.

Finalidad

Lo que busca la economía naranja es **el** tratar de potenciar la cultura en aquellos países en los que no se está potenciando. En este sentido, fomentando la cultura y la creatividad, lo que se persigue es profesionalizar un sector que, históricamente, nunca ha estado profesionalizado. Máxime, teniendo en cuenta la necesidad de fomentar dicho sector.

Podríamos decir que la economía naranja busca el profesionalizar la creatividad y la innovación. Además, fomentando la transmisión de conocimiento, así como de la cultura a generaciones venideras. Así, la idea principal se basa en el desarrollo y la extracción del potencial económico del sector cultural y creativo. A su vez, generando unas condiciones para la sostenibilidad de las organizaciones y agentes que integran dicho sector. Muy en la línea de, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Actividades de la economía naranja

La economía naranja hace referencia a todas aquellas actividades que se encuentren directamente relacionadas con el mundo de la cultura, el arte o la creatividad. En este sentido, una serie de actividades que consistan en la transformación de ideas en bienes y servicios relacionados con el mundo de la cultura.

Así, podemos resumir las actividades que integra esta economía en las siguientes:

1. Economía cultural: música, teatro, danza, cine, circo, televisión,
2. Industrias creativas.
3. Soporte a la creatividad.
4. Productos, servicios o desarrollos que se encuentren relacionados con el mundo de la cultura.

Las cooperativas culturales actúan en el ámbito de la economía naranja.

COOPERATIVAS CULTURALES

La cultura

La cultura ha sido definida por la UNESCO (2009, en OIT, 2022b) como «el conjunto de los rasgos distintivos espirituales, materiales, intelectuales y afectivos de una sociedad o de un grupo social, que abarca, además del arte y la literatura, los estilos de vida, las formas de convivencia, los sistemas de valores, las tradiciones y las creencias».

En el complejo y de múltiples expresiones del mundo cultural, se encuentran diversos tipos de organizaciones socioeconómicas, siendo las principales las cooperativas culturales y los centros culturales autogestionados

La cooperativa cultural. Concepto

Adaptado de Sánchez y Venegas (2022)

Según González y Lorenzo (2015) la tarea de delimitación conceptual de las empresas cooperativas en la esfera cultural o artística se dificulta debido a varios factores.

1. Primero, debido a que existe "una casuística enorme y dispar" es decir, que se hallan en este ámbito cooperativas que brindan una multiplicidad de servicios muy diversos.
2. Segundo, dada la gran cantidad de "proyectos culturales colectivos" (que adoptan una diversidad de formas de organización que se inspiran en los valores y principios cooperativos pero que no necesariamente son cooperativas.
3. En tercer lugar, porque actualmente se dan nuevas formas organizativas en la cultura a partir de lo que se conoce como "la revolución digital"

Consideramos como cooperativas culturales a aquellas organizaciones de la sociedad civil que presentan tres características:

1. Promueven determinados valores cooperativos (como la igualdad, la equidad y la democracia),
2. Inscriben sus actividades en el sector cultural (entendido aquí como sector productivo),
3. Adoptan como personería jurídica el formato de cooperativa (cuentan con una matrícula de la Autoridad pública de supervisión del cooperativismo, entre otros requisitos formales).

Tipos de cooperativas culturales y personas que trabajan en ellas

Son tantas y tan diversas las cooperativas que actúan en el mundo de la cultura como manifestaciones culturales existen.

Tipos de cooperativas culturales y personas que trabajan en el medio cultural	
Cooperativa de músicos	Cantantes Músicos, DJs, Editores, Productores, Compositores
Cooperativa de actores	Actores, Dobladores, Bailarines, Cómicos, Directores, Performances, Speakers, Modelos
Cooperativa audiovisual	Directores, Editores, Regidores, Montadores, Postproductores, Realizadores, Videógrafos, Diseñadores VFX, Animadores 2D, Animadores 3D, Atrezzistas, Maquilladores, Peluqueros, Estilistas, Decoradores
Cooperativa de diseño	Diseñadores gráficos, Fotógrafos, Diseñadores web, Ilustradores, Directores de arte, Dibujantes, Delineantes, Pintores
Cooperativa de escritores	Redactores, Periodistas, Copys, Críticos, Bloggers, Traductores. Correctores, Escritores, Guionistas, Columnistas
Cooperativa de comunicación	Youtubers, Instagramers, Tiktokers, Influencers, Streamers, Tuiteros, Casters. Locutores, Coachers, Oradores, Tertúlianos, Conferenciantes, Reporteros, Presentadores, Colaboradores TV, Cooperativa de marketing, Consultores marketing, Asesores de negocio, Comerciales Analistas SEO, Promotores, Publicistas, Diseñadores branding

INDICE GENERAL

Cooperativa de artesanos	Artistas plásticos. Escultores, Artesanos, Sastres, Orfebres
Cooperativa de profesionales de los videojuegos	Jugadores, Youtubers, Streamers, Probadores de juegos, Programadores, Animadores, Diseñadores de juego, Diseñadores de personajes, Modeladores 3D, Texturizadores, Iluminadores 3D, Testers, Artistas conceptuales, Riggers, Directores de arte, Diseñadores narrativos

Fuente: adaptado de cooperativa Acento

CENTROS CULTURALES AUTOGESTIONADOS

Flury et al, 2022)

Se trata de una "oferta cultural ajena a las políticas estatales y las industrias culturales" que emerge "fuera del circuito oficial y las propuestas comerciales masivas". Estos espacios introducen "formas más democráticas de inclusión en los tres ejes fundamentales del campo artístico: la producción, la circulación y el consumo".

Practican la autogestión como una forma de producir y programar "cultura independiente" que se hace posible principalmente "por amor al arte", y mediante la asociatividad en dinámicas grupales con "mecanismos colectivos de trabajo". Se trata de espacios como "alternativos"; en su modo de hacer destacan la no finalidad de lucro, una lógica no jerárquica y la poca distinción y frecuente intercambio de roles.

Presentan una composición mixta o "hibridación" de recursos que emplean para financiarse (el intercambio mercantil, intercambio solidario, la redistribución estatal y la reciprocidad). Se aprecia que, así como la problemática económica es común en la mayoría de los centros culturales, las estrategias para afrontar el sostenimiento de los espacios presentan ciertas similitudes.

COOPERATIVA DE ESCRITORES

Adaptado de Núñez, 2016

Objetivos

Un problema que afecta a los artistas de todo tipo es la falta de apoyo y difusión que tienen de su labor, esta complicación impulsó a un grupo de escritores en España a crear una cooperativa.

La escritora Lusa Guerrero explicó su experiencia al publicar y promocionar uno de sus libros de manera independiente, pero ella no era la única, en el camino encontró a más escritores que sufrían del mismo mal.

A raíz de esto nació la Asociación de Escritores Independientes en la ciudad de Madrid, posteriormente decidieron fundar la Sociedad Cooperativa de Escritores Independientes.

El objetivo principal de esta cooperativa que actualmente cuenta con 10 socios promotores y 100 socios afiliados, es hacer eventos públicos invitando a los lectores jóvenes, pues un problema es que los lectores sólo compran libros de autores muy reconocidos, dejando de lado a las jóvenes promesas.

Entre las ventajas para los socios de la cooperativa destacan el apoyo en impresión, maquetación, promoción, traducción y corrección de estilo.

Todos los escritores independientes, unidos para conseguir mayor visibilidad. Por la economía del bien común", es como se presenta *Ediciones Proust* en Twitter, sello editorial de la cooperativa.

Ofrecemos la posibilidad de auto editar con nuestro sello de calidad PROUST aquellos libros de los afiliados a la cooperativa que tengan una calidad literaria avalada por un informe de lectura profesional. Dicho informe debe estar emitido por los profesionales colaboradores de la cooperativa. También serán editados con el sello PROUST aquellos libros cuya revisión literaria y maquetación haya sido realizada por nuestros colaboradores.

V*entajas de publicar con el sello Proust*

1. Al pasar por todos los controles de calidad exigidos para editar con nuestro sello PROUST, el autor se está asegurando un nivel de calidad literaria óptimo para su obra, lo que prestigiará su marca de autor.
2. La cooperativa ofrecerá la posibilidad de distribuir y vender directamente los libros editados con su sello PROUST, siempre y cuando se disponga de un fondo mínimo de ejemplares (500). Los costes de estos servicios para los cooperativistas son muy inferiores a los del mercado convencional.
3. Impresión bajo demanda
4. Se ofrecerá al escritor un informe y liquidación trimestral de ventas.
5. Su libro estará presente en muchas ferias de libros y otros eventos literarios.

INDICE GENERAL

6. Organización de presentaciones de libros.

7. El autor conservará en todo momento los derechos de autor sobre su obra.

8. Se beneficiará de campañas continuas de difusión en medios de comunicación y redes sociales.

9. Sus libros formarán parte de nuestro catálogo de libros recomendados, que promocionaremos muy especialmente en nuestro círculo de amigos lectores

10. Presencia en varias plataformas de venta internacional bajo demanda.

11. Posibilidad de participar en campañas de Crowdfunding

EL TRABAJO ARTISTICO

Concepto

Adaptado de Etcheverry, S. et al. (2019).

Los trabajos artísticos se conciben como los que, a partir de un particular conjunto de acciones de fuerte contenido creativo-expresivo-estético y utilizando conocimientos, habilidades y diversos tipos de instrumentos (inclusive el propio cuerpo), dan forma estética a la materia de origen, generando como resultado objetos únicos (materiales o inmateriales) de fuerte contenido simbólico (Elizalde, 2003).

La práctica artística, que ciertamente es trabajo, tiene ciertas características que la diferencian de otros sectores de actividad en los que predomina una visión típicamente tradicional del trabajo. Son trabajos colectivos (aun en el caso de solistas o unipersonales), zafrales, intermitentes, por lo general, de baja facturación, con relación de no dependencia, en modalidad de régimen de ensayos y con presentaciones a público.

Participantes

Adaptado de Fresh-dek

1. El artista

   El artista es una persona que realiza sus actividades en el campo del arte. En un sentido más estricto, un artista es alguien que actúa en el escenario o la arena de un circo: un cantante, músico, lector de poesía, malabarista, entrenador.

   El (intérprete o ejecutante) de teatro, danza y música, es todo aquel que represente un papel, cante, recite, declame, interprete o ejecute en cualquier forma una obra artística, la dirija o realice cualquier actividad similar a las mencionadas, sea en vivo o registrada en cualquier tipo de soporte para su exhibición pública o privada (Estatuto, 2008).

   Clases de artistas

Sector audiovisual	*Sector músicos y artistas*
Fotógrafos y camarógrafos	Músicos
Directores	Bailarines
Ilustradores	Actores y artistas de circo
Técnicos de iluminación, imagen y sonido	Animadores culturales
Ayudantes de producción	Presentadores
	Dobladores

Fuente: Fresh-dek

2. Actor

   Es una profesión cuyos representantes se pueden ver en escenarios teatrales, en películas y videos publicitarios. Los actores juegan allí diversos roles. Se han realizado representaciones públicas en la comunidad humana desde tiempos inmemoriales. Pero la aparición de la actuación como arte está asociada con la aparición de los primeros teatros griegos antiguos.

3. Comparación

   La palabra "artista" utilizada en el sentido de "hombre de arte" es muy voluminosa. El arte incluye muchas direcciones. Esto es teatro, coreografía, escenario y mucho más. Érase una vez, a los pintores y escultores también se les llamaba con justicia artistas. En consecuencia, el actor como artista es también artista. Además, esta profesión tiene sus propias particularidades.

   La diferencia entre un actor y un artista radica en el hecho de que el actor se dedica exclusivamente a la interpretación de roles. El actor puede ser, por ejemplo, cómico o trágico. Las personas que sirven a esta profesión deben poder transformarse magistralmente, ingresar con éxito en la imagen de tal o cual personaje. Exteriormente, esto se logra aplicando maquillaje, eligiendo un disfraz, así como desarrollando gestos, entonación y comportamiento de la

persona representada. El papel decisivo lo juega la capacidad del actor para transmitir de manera confiable los rasgos de carácter del héroe, para mostrar cómo vive el personaje, qué le preocupa.

4. Oficios conexos.

   Son aquellas actividades derivadas de las definidas en el inciso anterior y que impliquen un proceso creativo, tales como técnicos en diseño, vestuario, maquillaje, escenografía, caracterización, iluminación y sonido.

COOPERATIVAS DE ARTISTAS

Adaptado de Ramírez y Penizzotto, 2022).

Fundamento

En determinadas circunstancias que responden a una variedad de razones, es común que las personas que poseen habilidades y destrezas desarrollen las diversas, múltiples y variadas expresiones de la cultura y el arte, inspiradas en la necesidad innata de compartir el producto de su vocación más íntima, el valor de sus experiencias sociales, los beneficios de unir fuerzas, de maximizar recursos que son naturalmente escasos; es común descubrir que los artistas han ido agrupando, uniendo y formando diversas entidades como cooperativas, asociaciones, empresas y otras diversas formas de vínculos (Ramírez y Penizzotto, 2022).

Cooperativas de trabajadores artísticos

1. Definición

   Las cooperativas de artistas son definidas como aquellas cooperativas de trabajo constituidas por personas físicas calificadas como artistas intérpretes o ejecutantes, así como por aquellas que desarrollen actividades u oficios conexos a las mismas. Son cooperativas de autogestión directa. Tienen un funcionamiento similar a las cooperativas de trabajo convencionales.

2. Su objeto es generar para sus miembros un empleo estable y permanente con una remuneración digna. Tienen el objetivo de brindar identidad a un colectivo artístico autogestionado ya existente y permitirle su formalización. Se trata de un grupo de artistas relativamente estable relacionado a la actividad principal de la cooperativa. Lo central es el colectivo y la actividad desarrollada. Le permite al colectivo llevar un control sobre sus actividades y manejar sus ingresos y egresos bajo la CA.

3. Los miembros cuentan con los mismos beneficios sociales del trabajo dependiente (salario vacacional, aguinaldo, licencia por enfermedad, licencia parental, seguro de paro), excepto despido.

4. Realizan aportes previsionales "por los períodos efectivos de actividad y en base a las remuneraciones realmente percibidas". yp Permite convenir con los organismos públicos que exigen factura

5. Como características fundamentales se destacan: que el trabajo es el principal objeto de las personas que voluntariamente se involucran en la misma; que los niveles jerárquicos de la estructura deben respetar el principio de control democrático de la cooperativa; y que la remuneración obtenida debe ser proporcional al resultado económico obtenido.

6. Los bienes de la cooperativa son de propiedad colectiva, y la misma actúa sin fines de lucro.

COOPERATIVAS DE SERVICIOS A LOS ARTISTAS

Concepto

Llamadas cooperativas "paraguas", son grandes cooperativas que brindan a sus socios el servicio de gestión de contratos, facturación, liquidación de haberes, realización de aportes a los organismos correspondientes, etc., por cuyo trabajo administrativo cobran una comisión (entre el 5 y el 10% del monto del contrato del socio-artista).

La modalidad de cooperativa "paraguas" es una solución para los artistas individuales y para aquellos colectivos artísticos que tienen una duración limitada en el tiempo (obras de teatro, etc.), que funcionan como "cooperativa sui generis", pero para los que sería muy engorroso y costoso formar y disolver una cooperativa de trabajo.

La cooperativa del artista

1. Objetivo

   Su misión es satisfacer los deseos de sus clientes (los artistas) y ayudarles a construir su evento. Para ello, ofrece servicios y facilidades en diferentes niveles de presupuestos, lo que significa una ventaja y una oportunidad de elección para sus contratantes.

INDICE GENERAL

Tiene por fin velar por los derechos de los profesionales del sector creativo y artístico. Además, la cooperativa de artistas se encarga de reivindicar por unas dignas condiciones de trabajo, retribuciones, derechos pasivos y Seguridad Social. se trata de una respuesta para creativos que no tienen salida en el mercado laboral ni se pueden permitir montar su propia empresa.

2. Servicios

   a) Presta asesoramiento jurídico a sus afiliados

   b) Asesoramiento laboral

   c) Gestores musicales de asesoría

   d) Venta de entradas

   e) Plataforma de facturación

   f) Tramita licitaciones para trabajar con ayuntamientos

   g) Realiza facturas electrónicas

   h) Gestiona el alta y baja en la seguridad social.

   i) Seguro de responsabilidad civil

3. Tarifa del servicio

   Todos los socios deberán contribuir al mantenimiento y desarrollo de cooperativa aportando una cantidad anualmente. Por otro lado, se aplica un cargo de un porcentaje de cada factura (no más de un 10%) en concepto de gastos de gestión, altas en la Seguridad Social,

4. Proceso para trabajar:

   Cuando el artista consigue una actuación, evento o trabajo, debe comunicarlo con un mínimo de 48 horas de antelación a través del portal del usuario. La cooperativa se encarga de gestionar el alta en la Seguridad Social en el régimen que prefieras, general o de artistas.

   Una vez finalizado el evento **y emitida la** factura por el artista, la cooperativa se encargas de la gestión del cobro con tu cliente. Cuando la factura haya sido abonada por el cliente, se realiza la liquidación en la cuenta del artista.

COOPERATIVA DE MÚSICOS

Adaptado de Gran Pausa (2015).

¿Por qué es un modelo que se adapta a los músicos?

1. Son muchos los músicos que no tienen un trabajo fijo y se ven obligados a trabajar sin contrato. La solución para legalizar esta situación laboral sería hacerse autónomo, sin embargo, es muy difícil que un músico facture lo suficiente como para hacer frente a las altas cuentas que hay que pagar.

2. Mediante la pertenencia a una cooperativa los músicos se garantizan el pago de la cotización al Seguro, poder facturar y legalizar el dinero que ganan con los trabajos realizados, el respaldo jurídico necesario, todo ello con las ventajas fiscales que la cooperativa implica.

3. Además, es una buena forma de potenciar la unión frente a la situación actual, heredada de otros tiempos, del individualismo. El sector musical necesita de la unión para salir a flote y asegurar sus condiciones laborales y, en definitiva, su sitio en la sociedad,

4. La cooperativa con el fin de facturar es una salida legal para la situación de los músicos que pocos conocen. Se usa mucho en el sector audiovisual y del espectáculo en general por la estabilidad que estas profesiones conllevan.

Ventajas e inconvenientes de la cooperativa

Ventajas	*Inconvenientes*
La posibilidad de facturar y cotizar sin tener que darse de alta como autónomo	Compartir las decisiones y ponerse de acuerdo no siempre es fácil
La cooperativa de trabajo tiene ventajas fiscales, ya que son consideradas especialmente protegidas	Puede que no factures lo suficiente como para que te resulte rentablle
Podemos tomar parte en las decisiones y el funcionamiento de la cooperativa	Pueden darse malas prácticas dentro de la cooperativa
Los costes son compartidos entre todos los miembros	Hay que llevar a cabo muchos trámites burocráticos para su formación
Podemos disfrutar de respaldo jurídico y asesoramiento laboral.	

Fuente: Gran Pausa, 2015

INDICE GENERAL

ORQUESTAS COOPERATIVAS

El director James Ross (2017) opina que algo en la estructura de las orquestas como organizaciones debe cambiar. Demasiado de los talentos, la energía y la ambición de los músicos de orquesta queda sin explotar. Muy pocos de los músicos de las orquestas normales tienen el control de las decisiones que se hacen (repertorio, arcos, fraseos, sueldo, etc.). Si faltan las sonrisas realizando música, falta algo fundamental. Y añade: el modelo de la orquesta como cooperativa es una de las opciones que puede reconvertir la gestión orquestal como un espacio de creatividad y de crecimiento para los músicos.

Otro tipo de organización de orquestas que predomina en EE. UU. y en parte en el Reino Unido, es aquel en el cual la orquesta es una organización independiente sin ánimo de lucro, dirigida por una junta directiva (*board of directors*) y por gerentes profesionales que dirigen los asuntos del día a día. En este sistema algunos departamentos gubernamentales proporcionan unas modestas subvenciones, mientras que la gran parte de los fondos procede de fundaciones privadas sin ánimo de lucro y de los ingresos por abonos y entradas, así como de patrocinios concretos (González Castelao, 2021).

Orquesta Sinfónica del Vallés

Adaptado de Wikipedia

La Orquesta Sinfónica del Vallés (en catalán y oficialmente, Orquestra Simfònica del Vallés, es una orquesta sinfónica española estable de titularidad privada, con sede en Sabadell (Barcelona). Junto con la Orquesta sinfónica de Barcelona y la Orquesta sinfónica del Gran Teatro de Liceo forma parte de las orquestas profesionales de Cataluña.

Nació en 1987, en el seno de la Associació d'Amics de l'Òpera de Sabadell con la doble finalidad de servir a la ópera y de poder llevar la música sinfónica viva a todas las poblaciones de Catalunya. Un año más tarde, se convertía en la única orquesta sinfónica en España organizada empresarialmente como sociedad anónima laboral, en la cual los músicos y trabajadores son simultáneamente los propietarios y los accionistas.

Actualmente, la Orquesta Sinfónica del Vallés está formada por 42 músicos en plantilla. Además colabora con más de 300 músicos que se incorporan a la formación de forma estable durante la temporada.

Dice un músico

Nos gestionamos desde la economía social y mantenemos nuestra vocación de servicio: hacer llegar la música a la comunidad. Las emociones son nuestro fuerte, y para transmitirlas, procuramos cada vez más hacer participar y acercarnos a nuestro público, innovar en los formatos y maneras de hacer música, y profundizar en el compromiso de valor con nuestra comunidad, desde la ciudad de Sabadell que nos acoge, hasta todo el territorio de Catalunya.

Somos solidarios, creemos que la música es un medio de transformación social, un factor que ayuda a mejorar de nuestro entorno y una herramienta esencial para el desarrollo de las personas.

Somos innovadores, trabajamos para desarrollar nuevos públicos para la música clásica, innovando en formatos y estableciendo diálogo con otras disciplinas artísticas como el cine, la danza, el teatro o la literatura.

TEATRO COOPERATIVO

Adaptado de Mauro, 2018

En qué consiste la especificidad del teatro?

Consideramos que la misma radica en la exhibición pública del cuerpo y de la acción, es decir, en dar espectáculo del propio cuerpo y del propio accionar. Como consecuencia, la actuación es una actividad definida por su extrema dependencia de la mirada ajena. Esta necesidad constante de obtener el favor del público se halla en la base de una serie de derivaciones que van desde la inestabilidad laboral crónica hasta la generación de jerarquías cuyo punto máximo es la figura del capocómico o actor-empresario, y que intervenciones externas débilmente pueden paliar.

Esta característica de la actuación constituye una de aquellas leyes económicas específicas que no pueden soslayarse ni sortearse mediante la exigencia de un compromiso ético por parte de los espectadores.

Condiciones laborales de los actores de teatro

La moderada afluencia de público a las propuestas teatrales no permite generar "excedentes repartibles" entre los asociados del modo en que se entiende en una cooperativa de trabajo tradicional.

El asociado utiliza el servicio social (ocupación) y la cooperativa le adelanta un precio provisorio. Como no puede predecirse cuál será el resultado del ejercicio, la cooperativa adelanta el "precio

INDICE GENERAL

de mercado" que, en el caso de un trabajador, consiste en la remuneración establecida en los convenios colectivos de trabajo. Cerrado el ejercicio se estará en condiciones de determinar el "precio definitivo".

Para el caso de los actores, el "precio de mercado" sería el determinado por el Convenio Colectivo. Sin embargo, la actividad teatral alternativa no conseguiría arribar a dichos montos, por lo que, de poder realizarse estos adelantos (utilizando medios económicos de origen externo), los mismos deberían ser devueltos casi en su totalidad al finalizar la temporada.

De este modo no pueden determinarse cuáles son los parámetros legales y económicos que deberían regir a las cooperativas o "sociedades accidentales de trabajo" en el ámbito teatral alternativo, dado que no se hallan dentro del marco de la Ley de Cooperativas que rige para las cooperativas de trabajo tradicionales.

Por consiguiente, hay una gran cantidad de recursos humanos y económicos utilizados o generados por la actividad, pero los mismos no llegan a repercutir en las condiciones laborales de los trabajadores.

Las cooperativas en el teatro independiente de la Argentina

Con relaciones con el Partido Comunista, el Teatro del Pueblo fue fundado en 1930 y se abocó a la concreción de un teatro culto desligado del afán comercial y organizado en cooperativas, pero no ya para eliminar al empresario como intermediario, sino para plantear un teatro de corte mensajista con una función exclusivamente didáctico-política hacia el público popular.

Esto se evidencia en la organización interna del Teatro del Pueblo, replicada en las agrupaciones independientes surgidas posteriormente en todo el país: un director personalista en el centro, alrededor del cual se disponían los anónimos actores. La tarea de éstos quedaba reducida al compromiso militante con la función atribuida al teatro, para lo cual debían comunicar el texto dramático con parquedad, ignorando los gustos del público y respetando las decisiones del director. El resto de los deberes del actor consistía en llevar adelante todos los trabajos que demandaba el mantenimiento de la sala: limpiar, confeccionar la escenografía, el vestuario, etc.

Estas cooperativas no sólo no se interesaban por generar recursos económicos para distribuir entre sus miembros, sino que además lo prohibían, expulsando a los actores que incumplían esta exigencia. Por otra parte, su fin explícito era la transmisión de contenidos ideológicos al público.

En el teatro independiente las relaciones de producción son desplazadas fuera del arte y de la cultura, las agrupaciones no generan recursos económicos para distribuir entre sus miembros y su principal objetivo se vincula con la transmisión de contenidos ideológicos. Finalmente, la Ley de Teatro se inspiró, al tiempo que avaló y profundizó este imaginario.

Las cooperativas teatrales actuales

En sentido estricto, las cooperativas actuales constituyen un híbrido, dado que, si bien su espíritu es el de responder a las nociones de independencia y cooperativismo del teatro independiente mediante la defensa de una supuesta horizontalidad y libertad creativa, las agrupaciones cumplen con sus obligaciones como contratantes de servicios de terceros y alimentan a las salas, al mismo tiempo que consideran que la no generación de recursos para sus miembros es parte de su carácter cooperativo.

Esto genera un sistema mixto mediante el cual la cooperativa no cumple con casi ninguna característica cooperativista. En este sentido, el sistema adoptado por el circuito alternativo recibe el apelativo de "cooperativo" sólo nominalmente. La organización en cooperativas pareciera así funcionar en muchas ocasiones como argumento válido para incumplir la legislación vigente o los acuerdos implícitos de solidaridad entre trabajadores del sector.

EL TEATRO COMUNITARIO DE ARGENTINA

Adaptado de Chávez, 2017

Naturaleza

El Teatro Comunitario tiene la particularidad de estar hecho por vecinos que representan y escriben la obra como así también, participan en la confección del vestuario, escenografía y demás. El teatro comunitario conjuga, de manera firme y atenta, la memoria del pasado, el interés por el presente y la utopía (como sinónimo de "lugar al que es posible llegar") en el futuro (Rosboch, sf)

Dentro del movimiento de teatro comunitario existe una amplia diversidad referida a la conformación legal, institucional y organizativa que asume cada grupo. Algunos tienen personería jurídica y se ajustan a un estatuto; otros adoptan la figura de asociación civil, asociación mutual, organizaciones barriales y comunitarias, cooperativas de trabajo, etc.

la diversidad que representa el teatro comunitario, hay experiencias que van desde grupos constituidos en cooperativas de tra-

INDICE GENERAL

bajo y pequeños emprendimientos, que recurren a estrategias alternativas y autónomas de financiamiento y gestión de recursos; hasta experiencias como el GTCS, que es ahora una compañía teatral de gran envergadura integrada por 400 personas

El director

Todos tienen un director que conduce al grupo y que es también vecino del barrio. Para El movimiento de Teatro Comunitario en Argentina es fundamental el rol del director (quien se diferencia de aquellos que trabajan en el teatro convencional).. Su tarea no es imponer su visión de la realidad sino retomar –desde una mirada integral y diversa– las voces colectivas para organizar y conducir el proceso de creación grupal, en el que se respete la creatividad y el aporte de todos.

Toma de decisiones

Algunas decisiones se toman de manera horizontal y estas tienen que ver con cuestiones cotidianas del funcionamiento y organización del grupo, gestión de recursos, entre otros. Hay otras decisiones que están a cargo del director y tienen que ver con la producción artística y teatral, dada su experiencia para favorecer la concreción de aquello que de forma colectiva se quiere hacer

Una dificultad que se le plantea a los grupos de teatro comunitario es que la figura del director muchas veces genera tensiones en aquellos integrantes que suponen que al ser un teatro de corte comunitario, todas las decisiones deben ser tomadas de forma horizontal y asamblearia.

Trabajo

Una dificultad es la distribución equitativa del trabajo. El punto es los desiguales niveles de compromiso, solidaridad y responsabilidad que asumen los integrantes con respecto a tareas puntuales que se requieren para funcionar y construir de manera colectiva, aun cuando se acuerde una distribución más equitativa del trabajo.

Financiamiento

Los grupos de teatro comunitario no son proyectos artísticos y culturales con una lógica comercial ni mercantil, sino que es colectiva, autónoma y autogestiva. Estos grupos se organizan para gestionar sus recursos y asegurar su sostenimiento; algunos también reciben apoyo del Estado o instancias privadas. Si bien esto no representa como tal la pérdida de autonomía, muchas veces sí la cuestiona y genera dificultades al interior del grupo.

Fernández (2013) advierte que existe una diversidad de formas en que obtienen el financiamiento para su proyecto. Si bien el planteamiento inicial es la autogestión de los propios recursos mediante propuestas diseñadas al interior de cada grupo; están aquellos que incorporan mecanismos de financiación más complejos e integrales.

Por ejemplo, colaborar cada mes con un aporte monetario o cuota societaria; cobrar una entrada en cada función; recaudar fondos por medio del servicio de comidas, fiestas, eventos y actividades culturales; vender material producido por el grupo (libros, videos, etc.); gestionar e intercambiar con otras instituciones recursos monetarios y no monetarios. También, hay grupos que al tener la figura legal de asociación civil, cuentan con apoyos y subsidios otorgados por organizaciones e instituciones gubernamentales y no gubernamentales, tanto de Argentina como de otros países.

Integración

Todos los teatros comunitarios del país integran la *Red Nacional de Teatro Comunitario* creada en el año 2003. Esta es una plataforma de intercambio, articulación y trabajo conjunto; "conecta, entrelaza y contiene a todos los grupos de teatro comunitario, con el in de intercambiar experiencias e in- formación, compartir y debatir problemáticas comunes y realizar acciones en forma conjunta para difundir y fortalecer el crecimiento de todos ellos". Desde la red se realizan encuentros nacionales en los que confluyen todos los grupos.

CIRCO COOPERATIVO

El Cirque du Soleil

Adaptado de La Coperacha (2012)

Les llaman payasos, malabaristas, saltimbanquis o trapecistas y no son políticos, son cirqueros. Tienen un origen ligado a la cooperativa más numerosa de Canadá. Este circo canadiense, se formó en 1984 justo para los festejos del 450 aniversario del descubrimiento de Canadá. Eran zanqueros que caminaban por las calles, tragaban fuego, hacían malabares, tocaban música y recorrían las provincias mostrando su numerito.

En aquél año inició su fiesta de saltos mortales que a la fecha continúa. Pero como en el circo no todo son aplausos, el *Cirque du Soleil* también tuvo un periodo de gran crisis. En 1985, un año después de iniciar sus funciones, los Soleils estuvieron a punto de irse a la quiebra. Fue ahí que el cooperativismo de Québec,

INDICE GENERAL

una bella y grande provincia del noreste de Canadá, entro en acción para hacer La Coperacha.

El *Movimiento Desjardins*, el banco cooperativo más grande de aquél país y que cuenta con casi 6 millones de socios, financió al *Cirque du Soleil* con un gran cheque de 200 mil dólares, éste y otros apoyos, salvaron del desempleo a los ahora más famosos y trotamundos cirqueros del planeta.

Desde entonces la cooperativa de ahorro *Desjardins* ha mantenido una relación de patrocinio con el *Cirque du Soleil*. Los cirqueros mantienen publicidad de la cooperativa de ahorro y éstos venden los boletos de sus espectáculos a precios especiales para sus socios.

C*ooperativa de trabajo Trivenchi*

Adaptado de Cooperativismo en Movimiento (2015)..

En un galpón del barrio de Constitución, un grupo de artistas urbanos da vida a un espacio con gran impacto en la vida de los vecinos. Malabares, trapecio y clown, algunas de las disciplinas.

En la actualidad, el circo sigue siendo un arte vivo gracias al esfuerzo de numerosos colectivos que lo renovaron con la aplicación de nuevas técnicas de expresión corporal. Así, un grupo de malabaristas que trabajaban en los semáforos de Buenos Aires decidió, ocupar un viejo galpón del barrio de Villa Crespo y abrir un espacio de expresión y de intervención artística: el Centro Kultural Trivenchi.

En 2003, luego de dos años de actividad, una denuncia penal los puso nuevamente en la calle, pero la propuesta del centro cultural ya estaba consolidada en la ciudad, y gracias al apoyo de la comunidad, los artistas ya conformados en cooperativa de trabajo lograron su relocalización y que el Gobierno porteño le cediera a la entidad el espacio que hoy ocupa

En marzo de 2009 una orden de desalojo volvió a amenazar la tenencia del inmueble que ocupa la cooperativa: concedidos por gestiones anteriores. Los integrantes de Trivenchi y presentaron un amparo ante la Justicia, organizaron una movida de resistencia artística y comunitaria y lograron frenar la embestida.

Superado el trance, la cooperativa de trabajo Trivenchi comenzó un sostenido camino de consolidación, de intensa actividad artística, de formación y de autogestión solidaria.

> *«La cooperativa nos otorgó la personería jurídica y el respaldo legal que necesitábamos para fortalecer el proyecto». «Acá todos trabajamos de manera igualitaria y equitativa y tenemos los mismos derechos, más allá del rol que cumple cada uno en la gestión»,*

La cooperativa está formada por 20 asociados. Payasos, mimos, malabaristas, equilibristas y diferentes tipos de acróbatas (trapecista, telistas, cuerdistas); además de artistas de varieté, profesores de yoga y de danza.

Por otro lado, allí se realizan a diario los ensayos para preparar las funciones de circo que todos los meses suben al escenario mayor. Además, se organizan producciones artísticas y presentaciones que se llevan a escuelas, teatros, espacios independientes y entidades gubernamentales.

La cooperativa Migra (Buffa, 2021).

Proyecto Migra es una cooperativa de trabajo integrada por jóvenes artistas de Argentina y Uruguay. Funciona desde 2014 en un estado permanente de movimiento y transformación. Se define como un colectivo de artistas de múltiples facetas, que se dedica a la creación, dirección y la producción escénica; desarrollan tanto la técnica como el montaje y la producción y llevan adelante la gestión del proyecto

Migra escapa a una definición simple, porque además de las temporadas de Circo que se hacen en la Carpa, esta propuesta se transforma en un centro cultural itinerante, en plataforma para otros proyectos, para la coordinación de distintos programas pedagógicos y también motoriza la organización de un festival

Su activo mas importante es una carpa donde presentar sus producciones, la que fue adquirida mediante aporte de los socios.

Para materializar las producciones el colectivo organiza las tareas horizontalmente y trabaja en comisiones. Las tareas se realizan de acuerdo al compromiso, la disponibilidad y el deseo de cada une de los miembros. Intentan no establecer roles fijos, sino crear un compromiso flexible que les permita actualizar el interés y la práctica.

¡La Società Cooperativa Sociale Sportiva Dilettantistica "Chez nous, le *Cirque!*"

Nace de la experiencia madurada del 2005 al 2015 de la Asociación "Chez nous, le Cirque". La cooperativa intenta retomar el trayecto atravesado por la Asociación, prosiguiendo y ampliando su espíritu.

INDICE GENERAL

Una Escuela de Circo para niños y adultos, proyecto de payasos en los hospitales, un Museo, único en Italia, enteramente dedicado al mundo del Circo, conferencias, seminarios, proyectos académicos, cursos de formación, construcción de equipos humanos empresariales son los instrumentos de los que se sirve para acercarse al gran público.

COOPERATIVAS DE CINE

Pueden ser de distintos tipos: cooperativas de productores de cine, cooperativas de usuarios de cine y salas de cine cooperativas o comunitarias.

Cooperativa de productores de cine

Adaptado de La coperacha (2018)

1. Naturaleza

   "El Principio, Producciones en Cine y Víde" es una cooperativa de trabajadores del cine cuyo objetivo principal es producir películas de calidad, trascendentes, que interesen nacional e internacionalmente.

   Se constituyeron como cooperativa en mayo del 2007, para enfrentar la crisis de la industria cinematográfica.

2. Productos y Servicios

   Producción de películas largometraje, cortometraje, documentales, videos culturales y educativos, investigaciones, diseño gráfico, diseño audiovisual, desarrollo de proyectos cinematográficos, cursos, talleres, diplomados.

Cooperativa de usuarios de Cine

Adaptado de Maca. Equipo de El Topo

1. Concepto

   Cooperativa de Cine Lo posible y lo necesario **está formada por profesionales de la comunicación, el cine y la edición; un complot necesario que ha dado forma a una cooperativa de cine que sigue el patrón de una cooperativa de consumidores/as, sin ánimo de lucro, gestionada por sus propios socios/as y con una clara vocación de difusión del** compromiso social y político por otro país.

2. Objeto social:

   Procurar, en las mejores condiciones de calidad, información y precio, bienes y servicios culturales para el consumo, uso o disfrute de sus socios y de quienes con ellos convivan habitualmente.

   Igualmente, la cooperativa podrá realizar actividades dirigidas a la defensa, información y promoción de los derechos de las personas consumidoras en consonancia con la legislación vigente.

3. Actividades

La cooperativa podrá realizar y desarrollar producciones cinematográficas, y todo aquello relacionado con la producción artística y audiovisual, por ende su objeto social contempla las siguientes actividades:

a) Producción cinematografica .

b) Producción editorial de libros, periódicos, revistas, discos de vinilo, cassettes, CDs, DVDs, y formatos análogos de carácter formativo e informativo.

c) Distribución, comercialización y venta de tales materiales culturales y los productos derivados.

d) Producción musical y elaboración de páginas webs y otros dispositivos telemáticos.

e) Realización de actividades culturales en todas sus expresiones como festivales de cine.

f) Formación, realización de cursos, seminarios, talleres, conferencias, jornadas, etc.

Salas de cine cooperativos o comunitarios

1. Concepto

   Son cooperativas que han apostado al desarrollo de espacios destinados a la reproducción de obras cinematográficas y a la representación de espectáculos escénicos

   La idea de estas salas está muy vinculada a dos pilares: la concepción del cine como herramienta de cambio social y el trabajo con las comunidades donde ese cambio debe empezar. Por un lado, se trata de recuperar la tradición de los cineclubes o las salas de arte y ensayo y otros intentos de

INDICE GENERAL

distribución de cine alternativos a los circuitos comerciales. Por otro, se busca adaptar a la gestión cultural unas formas de organización más horizontales e implicar a les usuarios en la gestión del proyecto a través de diferentes formas jurídicas, bien cooperativas o asociaciones sin ánimo de lucro..

2. Modalidades

a) La recuperación restauración de instalaciones, para poner a disposición de la población una sala que permita, en un solo ámbito, la realización de las más diversas manifestaciones culturales y educativas, conferencias, obras de teatro, conciertos, actos académicos y por supuesto, la proyección de películas.

b) Puede ser una Cooperativa que equipa y acondiciona una moderna sala de proyección.

c) En el Reino Unido (mycommunitycinema.org.uk) o EE UU existen extensas redes de cines comunitarios, gestionados por asociaciones y voluntarios, cuya misión es acercar otro tipo de cine a comunidades con difícil acceso a salas no comerciales o, simplemente, a salas.

EMPRESAS SOLIDARIAS PERIODISTICAS

Camps-Durban y Mauri-Rioss, 2022

El emprendimiento periodístico

El emprendimiento periodístico es un fenómeno heterogéneo. Algunas de sus fórmulas organizativas responden a lo que algunos autores identifican como una crisis de la gobernanza de la empresa periodística tradicional; es decir, de las disposiciones en la organización, la obtención de recursos y la toma de decisiones o, en resumen, del control del medio.

Los modelos innovadores pasan, en muchos casos, por equipos reducidos, polivalentes, que se organizan de manera más horizontal y que buscan, por convicción y por necesidad, la colaboración con otros proyectos periodísticos. También se detecta un resurgimiento y una multiplicación de medios non-profit, empresas sociales periodísticas, de carácter no lucrativo, abiertas a la participación ciudadana y orientadas a generar valor social. (Camps-Durban, 2022).

Emprendimientos periodísticos solidarios

Según Barranquero . y Sánchez, (2018) el fenómeno cooperativo no desaparece durante el siglo XX, sino que se refuerza en distintas coyunturas históricas. Ya desde mediados de siglo nacen algunas cooperativas periodísticas pioneras que aún hoy siguen en funcionamiento. Es el caso de los periódicos alemanes Junge Welt (1947) y Die Tageszeitung o TAZ (1978), el italiano Il Manifesto (1969), el francés Alternatives Économiques, o el inglés New Internationalist (1973).

En la actualidad, especialmente en Europa y América Latina, sobre todo en Argentina, La propiedad de los medios es cada vez más diversa, con un aumento de las formas de propiedad no comercial. El crecimiento de las fórmulas no lucrativas en el periodismo se da, mayormente, en el campo de la economía social y solidaria.. Aunque las figuras jurídicas adoptadas son variadas, la mayoría de estos proyectos adoptan la forma de cooperativa, ya sea de trabajo asociado, de consumidores y usuarios o integrales.

Es el caso de *Tiempo Argentino*, diario recuperado en cooperativa por sus trabajado- res –es el más grande, con más de un centenar de empleados. al que se suman los también cooperativizados *Infonews*, *El Ciudadano y la Región*, *La Nueva Mañana*, *La Portada* y *El Correo de Firmat.* (Camps-Durban, 2022)

Miembros

Sus actores forman parte de los denominados “pioneros del periodismo” entendidos como un “grupo particular de periodistas que incorpora nuevas prácticas organizativas y experimentales en la redefinición del campo y sus cimentos estructurales”. Se trata de profesionales que suelen trabajar fuera de las redacciones tradicionales, en las periferias del campo, donde hay más posibilidades para la innovación.

Estos pioneros se desempeñan en emprendimientos periodísticos que consisten en la explotación, por parte de individuos u organizaciones, de oportunidades a partir de un uso innovador de los recursos para ofrecer valor a través de un formato mediático.

La principal motivación es lograr una mayor autonomía editorial respecto a otras figuras empresariales, teóricamente más sensibles a injerencias políticas o empresariales. Una de las ventajas de esta fórmula empresarial es que los periodistas, como propietarios de las cabeceras, ganan el derecho a elegir el director y contrlan el consejo de administración del medio (Camps-Durban, 2022)

INDICE GENERAL

organización interna

Más allá de la estructura habitual de las cooperativas -Asambleas Generales, Consejo Rector, etc.-, en la mayoría de los periódicos cooperativos son habituales las reuniones periódicas del equipo de redacción, en especial en lo que respecta a la toma de decisiones acerca de contenidos o productos. El reducido número de periodistas que integran sus plantillas -que en ningún caso supera la veintena- favorece la negociación y los consensos, un hecho que se explica por la relativa novedad de estos proyectos.

Recursos económicos

1. Financiamiento

   Frente al modelo de financiación imperante en los medios masivos, basado fundamentalmente en la publicidad, los medios cooperativos buscan fórmulas alternativas de sostenibilidad. Todos ellos obtienen buena parte de su capital de las cuotas que periódicamente pagan los suscriptores por acceder a ciertos contenidos del medio, a los que se ofrece como valor añadido otros productos, merchandising y promociones periódicas, a la manera de los antiguos "clubes de lectores"

   Además de rechazar la publicidad procedente del sector bancario y de las empresas del Ibex 35, varios medios mencionan estar abiertos a la publicidad de ONG, asociaciones sin ánimo de lucro y otras cooperativas

   Otras fuentes de ingresos de estos medios son las actividades formativas y la prestación de servicios a otras entidades como elaboración de informes y estudios, trabajos externos de elaboración de contenidos y gestión de comunicación de entidades sin ánimo de lucro, etc.

2. Excedentes

   Todos los medios declaran reinvertir el excedente en el propio medio para hacerlo más eficiente y casi todos destacan entre sus objetivos futuros la consolidación y ampliación de la plantilla, la mejora de las condiciones salariales, o incluso conseguir mejora en equipamientos o un "local adecuado para la redacción" . No obstante, todos los medios reconocen dificultades para la supervivencia y algunos declaran que están lejos de generar excedentes para pensar si quiera donde invertirlos.

.Otras formas

Se trata de las sociedades de accionariado popular y las cooperativas de lectores, en las que la dispersión de la propiedad es un mecanismo para lograr una "gestión democrática" que vigile "constantemente la concreción" del proyecto. De este modo, ningún socio se hace con el control del periódico y se representa la pluralidad de fuerzas democráticas.

LA EMPRESA SOCIAL PERIODÍSTICA (ESP)

Adaptado de Caro-González et al (2019)

Las empresas periodísticas emergentes pueden contribuir a lo que la Comisión Europea ha denominado Innovación Social entendida como "nuevas formas de satisfacer las necesidades sociales que no están adecuadamente cubiertas por el mercado o el sector público (la información como hemos explicado) (...) o en producir los cambios de comportamiento necesario para resolver los grandes retos de la sociedad (inclusividad, cohesión, sostenibilidad)".

La promoción de las Empresas Sociales en el periodismo es relevante por su capacidad de crear empleo de calidad y construir una sociedad más sostenible, integradora y democrática. Desde sus inicios, la labor periodística ha estado muy próxima a los fundamentos de la Economía Social, siendo que la principal finalidad de estas empresas es favorecer los derechos y deberes de las personas y lograr el fin común. La empresa periodística es catalizadora del cambio ya que cubre importantes necesidades sociales sin que sus directrices fundamentales sean, a priori, la obtención de rentabilidad.

Características

1. Dimensión Económica Emprendedora:

   Las ESP ofrecen un servicio continuado de información, asumen cierto riesgo económico (garantía de independencia), y cuentan mayoritariamente con profesionales de la información. Por su propia naturaleza (medios emergentes digitales), se considera que desarrollan una gestión innovadora.

2. Dimension Social:

   Las ESP ofrecen contenidos, temáticas y géneros que responden mejor a una misión orientada a reducir la asimetría informativa en la sociedad. Ofrecen información reflexiva y crítica, de proximidad y con mayor profundidad que los me-

INDICE GENERAL

dios capitalistas tradicionales. También dan voz a los colectivos más desfavorecidos. Por último, se observa como los propios fundadores se implican en la generación de la información y, aunque la diferencia no es significativa, es de mención el importante peso del periodismo ciudadano.

3. Gobernanza Participative

   En las ESP se puede constatar una menor dependencia de la inversión publicitaria y, por tanto, de las presiones de las entidades que hacen uso de este recurso. En este sentido, también pueden ofrecer información menos atractiva para el gran público, pero de mayor calidad, al no tener que depender de las audiencias. Respecto al tipo de gobernanza no se dispone de datos.

En definitiva, las empresas ESP son una realidad emergente que nace con el objetivo de generar un bien común y dar cobertura a aquellos hechos que no tienen cabida en las agendas de los medios tradicionales, y, que, por regla general, no responden a los intereses de mercado.

Así, ofrecen contenidos de carácter social, orientados a dar voz a los colectivos más desfavorecidos e información reflexiva. Se orientan a un periodismo de proximidad, local o nacional. Además, parecen tener fuentes de financiación ajenas al mercado (donaciones, subvenciones, etc.) o alternativas como el crowdfunding. También destaca la implicación sólida de las personas fundadoras.

INDICE GENERAL

Contenido

Tercerización 2829
Diferencia entre tercerización y suministro de mano de obra ("services") 2834
Empresas solidarias de trabajo (destaque) 2835
La falsa o pseudo cooperativa de trabajo asociado 2839
Características de la falsa CTA 2842
Indicios de fraude laboral 2844
Las cooperativas de facturación 2848
Efectos del fraude laboral 2850

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

76 Falsa Cooperativa de Trabajo Asociado

TERCERIZACIÓN

Concepto (De Lacerda, 2002)

La tercerización de servicios, obras, tareas y actividades es una tendencia económica de reorganización de la producción capitalista. Hoy es tomada como una herramienta de gestión empresarial, que consiste en la contratación de servicios especializados, que permite a la empresa contratante concentrar energías en su principal vocación (Gomes Neto, en Gunther, 2016).

La tercerización consiste en la contratación por parte de una empresa (tomadora) de servicios que serán realizados por otras empresas especializadas (prestatarias) en aquellas actividades que ejecutarían con mayor perfección y calidad que la tomadora, interesándose esta última solamente en el resultado de los servicios ofrecidos. Solamente los servicios (y no los puestos de trabajo) no ligados a actividades-fin, llamadas *misionales* pueden ser realizados por la interpuesta empresa. Se llama, también, parcería, tercerización, filiciación, reconcentración, desverticalización, focalización, etc.

Tercerizar es una estrategia gerencial cada día más presente por la cual se hace transferencia de actividades hacia suministradores especializados, detentadores de tecnología propia y moderna que tengan esa actividad tercerizada como su actividad-fin, liberando a la tomadora para que concentre sus esfuerzos gerenciales en su negocio principal, preservando y evolucionando en calidad de producción, reduciendo costos y generando competitividad.

La característica más importante de la tercerización es la concentración de las actividades de la empresa en su actividad-fin o *core business*, entregando las otras actividades a empresas socias, formando una organización en red; la contratación de empresas ajenas para el desempeño de tareas específicas (Costa, 2007).

Más precisamente, tercerizar consiste en la contratación por la empresa de servicios que serán realizados por otras empresas especializadas en aquellas actividades que ejecutarían con mayor perfección y calidad que la tomadora, interesándose esta última solamente en el resultado de los servicios ofrecidos (Pereira, en Lacerda, 2002).

<< INDICE GENERAL

Naturaleza (Barca y Rodríguez, 2002)

Tercerizar es una forma de gestión empresarial, una técnica de administración y no de gestión de personal. La tarea tercerizada es realizada por cuenta del tercero, o sea, autónomamente. Se trata de prestar una actividad-medio y no una actividad-fin, la que sería ilícita.

En la tercerización se produce la transferencia pura y simple a terceros, por medio de contratos, de actividades que pueden ser tenidas como "actividades-medio", de carácter accesorio en relación con el objetivo principal de la empresa, llamada "actividad-fin", encontrando en la primera procedimientos paralelos, accesorios o secundarios que gravitan en torno de una empresa. En la segunda, está su propia razón de existir. Puede tratarse de servicios de limpieza, conservación de ambientes, manutención general, servicios médicos, transporte de productos y de personas, servicios jurídicos, recursos humanos, relaciones de trabajo y sindicales.

La empresa conserva las actividades centrales: el control de ejecución y las actividades administrativas, pues éstas están insertadas umbilicalmente en las actividades centrales; y traspasa a empresas especializadas actividades accesorias, anexas o periféricas, para su mejor realización, mejorando su producto. De manera que cuando se traspasa la actividad central de la empresa no hay tercerización por absoluta incompatibilidad y se trata de un fraude laboral.

La dificultad reside en llegar a conceptos definitivos capaces de diferenciar entre actividad- fin y actividad-medio. Puede decirse que la actividad-fin es aquella ligada directamente a la finalidad que se propone la empresa, y actividad-medio es toda aquella que no se dirige propiamente a las actividades esenciales de la empresa. Son tareas de apoyo, como camino para alcanzar la actividad final (Martins, 2003, en Da Silva, 2005).

Tercerización válida y relación laboral

Adaptado de Márquez (2002)

1. Criterios

   Es necesario establecer ciertos criterios para que la tercerización se considere válida y no una mera forma de vulnerar los derechos de los trabajadores, como serían, entre otros:

   a) Existencia de una verdadera especialización de la empresa tercerizada en la tarea para la cual es contratada.

   b) Que quien produzca bienes o presta servicios para terceros disponga de equipos, materias primas y empleados propios.

   c) Es perfectamente aceptable la tercerización de actividades complementarias, aún permanentes, con el fin de reducir el costo operacional de tales servicios o de perfeccionamiento de las técnicas de producción. Sin embargo, la tercerización de la actividad-fin o misional sería equivalente a convertir a la empresa tomadora en una mera intermediaria, generando distorsiones, aumentando el precio final del producto y efectuando fraude a los derechos laborales.

   d) Que la prestación de los servicios especializados por la empresa ajena sea realizada de forma autónoma, sin injerencia directa en la administración de las actividades o sobre los profesionales envueltos en ella. Contratar servicios es contratar el resultado del trabajo de personas, no importando quien o cuantos lo hagan, sino los resultados efectivamente entregados. Se paga, por consiguiente, por estos resultados, como, por ejemplo, por área limpia, por caracteres digitados, por unidades transportadas o kilómetros recorridos (Costa, 2007).

   e) El trabajador que ejecuta servicios en la actividad tercerizada debe vincularse, necesariamente, a la empresa prestadora especialista en el área, la que debe dirigir las actividades, responsabilizándose, por tanto, por el cumplimiento de las normas laborales y de previsión social.

   f) Si la empresa prestadora no tiene actividad propia, o si su objetivo se limita al suministro de mano de obra para la tomadora, no hay tercerización sino auténtica *"marchandage"* o intermediación para la contratación de trabajo asalariado.

2. Determinación

   Para determinar si existe relación de trabajo y no tercerización se puede utilizar la técnica del "haz de indicios" que consiste en inducir de la unión de varios de

INDICE GENERAL

ellos la existencia de una relación de trabajo. El contenido de ese haz de indicios varía de un país a otro, pero en síntesis comprende los siguientes hechos:

a) La relación entre las partes tiene una cierta permanencia.

b) El trabajador ejecuta en forma personal la actividad sin contratar a su vez a otros trabajadores que lo sustituyen o complementan en la prestación del servicio.

c) La otra parte suministra los medios para el trabajo (el trabajador no dispone de los medios a través de los cuales se realiza la actividad).

d) El valor económico de los medios aportados por el trabajador, de ser el caso, evidencian que la aportación material es poco significativa en comparación con el elemento personal en la prestación del servicio.

e) La otra parte es la que asume los riesgos de la actividad, así como los gastos de operación. El trabajador se encuentra en una situación que lo pone en riesgo de empresario, pero si no le permite obtener las ventajas correlativas, es un empleado. No lo es, por el contrario, si puede actuar como empresario en su propio interés y obtener para sí las ventajas.

f) El trabajador está en una posición económica y social equivalente a la de un asalariado, lo cual no ocurre cuando el ingreso que devenga es sustancialmente superior al salario medio.

g) La relación tiene una cierta exclusividad, aunque no en los contratos de distribución comercial por la obligación de revender exclusivamente los productos de la empresa dentro de una zona geográfica determinada.

h) El trabajador está sometido a órdenes o a un control de la otra parte en lo que se refiere al método, al lugar o al tiempo de trabajo. Acá, afirma el autor que "... es necesario distinguir si las directrices y supervisión que ejerce la empresa contratante son las propias de un contrato de trabajo o si se trata de directrices y supervisión propias de un contrato de colaboración empresarial", como en el caso de los agentes, de la concesión o la franquicia".

El Ministerio de Trabajo de Brasil considera cuatro hipótesis de tercerización lícita:

1. Trabajo temporario, esto es, necesidad transitoria de sustitución de personal regular y permanente de la empresa tomadora, o crecimiento extraordinario del servicio.

2. Actividades de vigilancia.

3. Actividades de conservación y limpieza. Y,

4. Servicios especializados, relacionados con actividades-medio o complementarias de la empresa tomadora.

Además, exige que cuando la tercerización se realice mediante una CTA, la misma se ajuste al principio de la doble calidad en sus asociados como tales y como trabajadores; respete el principio de la remuneración diferenciada; que no haya subordinación, empleados o dependientes, ni se trate de tareas temporarias; y que los asociados tengan el mismo nivel cultural (Moirano, 2010).

Responsabilidad laboral

En algunos países lo peculiar es la responsabilidad extracontractual que adquieren los empresarios en determinados casos por las deudas del titular de la relación con el trabajador. Se trata, por lo general, de una responsabilidad secundaria circunscrita al caso de que el empresario titular no pueda satisfacer la deuda (Ojeda, 2010).

En este sentido, el uso de mano de obra tercerizada puede implicar el reconocimiento directo del vínculo de empleo con la tomadora de servicios, en la hipótesis de fraude, o la responsabilidad subsidiaria de ésta última, cuando haya incumplimiento en la prestadora de servicios (Barros, en Gunther, 2106)).

El criteri0o más actualizado sobre la responsabilidad laboral en caso de tercerización es el siguiente (TST de Brasil, súmula 331, 2009 en Gunther, 2016):

1. Sustituir el criterio de responsabilidad subsidiaria por la responsabilidad solidaria.

2. Aplicar el criterio de solidaridad entre contratante y contratada no sólo en el caso de tercerización lícita, sino en la hipótesis de tercerización ilícita, independientemente del reconocimiento del vínculo de empleo con el tomador.

INDICE GENERAL

3. En caso de una cadena de tomadores y suministradores, aplicar el criterio de solidaridad entre todos.

DIFERENCIA ENTRE TERCERIZACIÓN Y SUMINISTRO DE MANO DE OBRA ("SERVICES")

Adaptado de Amaral y Gaudio (2016)

En la tercerización se busca la contratación de un servicio específico, con un objeto definido y que encuentra, en el mercado, varias empresas especializadas y que concentran sus esfuerzos en una determinada área de conocimiento. En cambio, en el suministro de mano de obra no hay un objeto definido. Lo que se quiere no es propiamente un servicio específico, sino un soporte en el área de los recursos humanos con vistas a atender las más diversas necesidades administrativas.

En regla, las actividades son completamente dispares y envuelven áreas de conocimiento que no se relacionan próximamente. Es, de rigor, un "paquete" de servicios, en el que el foco no es un servicio, sino las personas que irán a desarrollar el proyecto.

Es muy común, en estos casos, que la contratada apenas busca en el mercado a las personas que irán a desarrollar los proyectos, no estando los profesionales previamente vinculados a ella. La empresa apenas coloca una determinada mano de obra y se remunera por ello.

Es un negocio por el que se contrata en bloque, entre dos empresas, en donde la prestadora de servicios ejecuta el trabajo u obra bajo la orientación técnica y el poder jerárquico de la tomadora. Esta ignora cualquier vínculo de trabajo subordinado con los trabajadores de la prestadora de servicios.

En todo caso, la autonomía de la CTA para la ejecución del contrato celebrado, excluye la posibilidad de que se configure en la realidad una relación laboral entre el trabajador asociado que presta el servicio y el tercero contratante, debido a que siendo la cooperativa la encargada y. responsable directa de obtener el resultado del objeto contratado, es también la responsable de dirigir, orientar y controlar a los trabajadores asociados en el cumplimiento de sus labores (Camargo, 2022).

La diferencia de las empresas de tercerización con las *services* en que éstas son comerciantes de trabajo, no sólo porque están organizados bajo alguna forma mercantil, sino porque ese hecho presupone la intermediación habitual (o profesional) lucrativa. Intermedian con el trabajo, contratan mano de obra barata (mediante contratos de trabajo) y la colocan mediante contratos de locación de servicios allí donde falta o se necesita bajo ciertas condiciones (es sin riesgo de estabilidad laboral). Obtienen su ganancia de la diferencia entre lo que cobran (a la empresa usuaria) y lo que pagan (a sus trabajadores dependientes). Realizan pues verdaderos actos de comercio: actos de intermediación con finalidad lucrativa (Morales, 1993).

En cambio, Gibello (2001) sostiene que lo que hay es "secundarización". Afirma que las cooperativas históricamente y hasta hoy, se mantienen motivadas por el ideal de la eliminación del intermediario a fin de que sea posible la efectiva promoción social de sus miembros. Y añade: si para las cooperativas no hay la figura del intermediario, pues no hay el empresario que obtiene la concentración de capital en sus manos con esta actividad, como así ocurre en la práctica de la actividad de tercerización, se ha de concluir, por deducción lógica, que la prestación de servicios de una cooperativa de trabajo, a una determinada empresa es directa, o sea, lo que existe en la práctica, es "secundarización" de las relaciones de trabajo.

EMPRESAS SOLIDARIAS DE TRABAJO (DESTAQUE)

Concepto

Llamadas, también, cooperativas de mano de obra o de destaque especialmente conocidas en Italia y Perú, son empresas solidarias que están formadas por personas del mismo o semejante oficio o profesión, a menudo no cualificados, que ponen en común su trabajo y se ofrecen a promotores o empresarios para realizar ciertos trabajos, especialmente en el sector fabril y de la construcción.

Su objetivo social consiste en aportar el trabajo de sus asociados a otras empresas o entidades, recibiendo en cambio una determinada remuneración que es repartida, a prorrata del esfuerzo realizado, entre los mismos asociados. En esta forma empresarial, los asociados colectivizan sus necesidades de trabajo, su fuerza laboral y la ofertan al mercado. Lo ofertado en el mercado es -precisamente- la fuerza laboral de los asociados.

Las cooperativas de trabajadores pueden establecerse y encontrarse en cualquier sector de la economía, incluyendo el transporte, la construcción, los servicios profesionales, etc. De hecho, las cooperativas de trabajo podrían considerarse correctamente un subtipo de cooperativas de producción, donde la mano de obra es el factor de producción suministrado por los socios de la cooperativa (Fici, 2015).

Miembros

Para Fici (2015) las cooperativas de trabajo están formadas por individuos interesados en trabajar y por consiguiente están dirigidas a emplear a estos individuos para llevar a cabo una empresa de cualquier tipo posible. En las cooperativas de trabajo, la actividad cooperativa en sentido estricto consiste en el empleo de los socios, que en consecuencia son socios-trabajadores, mientras que todas las demás actividades son meramente medios para que la actividad cooperativa sea posible.

Los socios se organizan a través de la persona jurídica cooperativa que actúa como representante de ellos ante el mercado con el fin de colocar, ya no el producto de su trabajo (bienes) sino la propia fuerza laboral independiente que ellos ostentan, en alguna actividad económica.

Las cooperativas de trabajadores pueden suministrar el trabajo de sus asociados a las empresas usuarias del mismo, para servicios complementarios de la actividad de las mismas, o para tareas de carácter especializado, con carácter permanente. Se discute si pueden hacerlo, también, suministrando trabajo en forma temporal, lo que es vedado en ciertos ordenamientos.

Para Torres Morales (2022b) la ley que las rige (Ley 27626 y su Reglamento (D.S. 003-2002-TR de Perú) confunden la naturaleza de estas organizaciones (empresas autogestionarias de propiedad de los propios trabajadores),equiparándolas indebidamente a las empresas mercantiles de intermediación laboral (services), dándole a sus socios-trabajadores el tratamiento laboral aplicable a los trabajadores dependientes.

Este tipo de cooperativas difieren de las cooperativas de producción en que los socios no son emprendedores o empresarios sino se ofrecen a otros para que los subcontraten. La cooperativa se encarga de organizar el trabajo, el régimen disciplinario y la ejecución de proyectos de acuerdo al plan presentado por el empresario. Los salarios se pagan al grupo que luego los distribuye entre sus miembros (Münkner Txapartegui, 2011).

Relación cooperativa-empresa usuaria

El gerente o representante legal de la cooperativa se entrevista con pongamos por caso, una empresa constructora y le ofrece servicios de la sociedad en el trabajo en que se especializa. Si la empresa acepta el ofrecimiento, se celebra un contrato entre ésta y la cooperativa. Lo estipulado podrá ser cobrado solamente por la cooperativa y no por los asociados y será distribuido entre éstos en la forma que establezca el estatuto.

De manera que la cooperativa contrata servicios por ante terceros por cuenta y orden de los cooperados, mediante una especie de contrato de compra y venta de servicios a terceros; contrato de naturaleza civil, en que figura como vendedora la cooperativa y como compradora (o "tomadora") la empresa interesada en el servicio profesional ofertado.

Para Brito (2006) no se trata de agencia de empleo ni de locación de mano de obra, sino de una especie de intermediación de servicios. Entre el asociado y el tomador no hay subordinación; cuando mucho, una apariencia de subordinación. El tomador establece las directrices y los modos para la buena realización de las tareas contratadas, según sean ejecutadas por un solo o un grupo de cooperados. Por lo que se verifica es una especie de coordinación, relación diversa de la subordinación habida entre el empleado y el empleador.

La cooperativa coloca a un grupo de sus miembros-trabajadores en una empresa usuaria para que presten su obra en el ciclo productivo de la misma. En este caso, la cooperativa no es más que la forma jurídica de un grupo de trabajadores que se han organizado empresarialmente, con el fin de prestar sus servicios colectivamente (como empresa cooperativa). Estos servicios los pueden prestar desde su establecimiento o destacando a un grupo de sus miembros a la empresa usuaria.

La cooperativa coloca un coordinador suyo en la empresa usuaria, cuyo papel es ser el canal de comunicación entre el contratante y los cooperados cuando estos prestan servicios fuera del establecimiento de la cooperativa. Cualquier sugestión, reclamación o una exigencia del contratante en relación a la ejecución del servicio prestado o al desempeño de los cooperados siempre deberán ser hechas por medio del coordinador (Cesar, 2022).

Las cooperativas de trabajo no requieren capital o lo requieren en muy pequeña cantidad puesto que no requieren de los medios productivos (usan los de la empresa usuaria) y, en caso de necesitarlo ocupan el de la empresa para la cual trabajan.

Perú ha regulado la situación previendo la existencia de cooperativas dedicadas exclusivamente a la intermediación laboral que colocan trabajadores en empresas usuarias (hasta el 20% de la fuerza laboral de ésta) en forma temporal, en actividades complementarias o especializadas de la misma. La violación de estas condiciones configura la relación como contrato de trabajo con la empresa usuaria. Los trabajadores miembros de la cooperativa gozan de los derechos y beneficios laborales de los trabajadores asalariados y los de la empresa usuaria (Perú, Ley 2002).

INDICE GENERAL

Condiciones:

Es perfectamente posible y jurídicamente sustentable la utilización de cooperativas de trabajo para prestar servicios de tercerización que las empresas tomadoras necesiten, siempre que se cumplan las condiciones siguientes (Polonio, 2002):

1. Regularidad formal de la cooperativa de trabajo.

2. Que no haya vínculo de empleo con la tomadora: no haya subordinación jerárquica (evitarse que los prestadores de servicios –cooperados- reciban órdenes u orientaciones del contratante); no haya pago de salario (los pagos deben ser hechos directamente a la cooperativa, en los términos del contrato, nunca directamente a los prestadores del servicio).

3. Pero, además, si lo que se prohíbe es la intermediación del trabajo subordinado, debe retenerse extraña al área de aplicación de la ley la cooperativa que tenga por objeto el desarrollo asociado de trabajo autónomo: en tal caso, la cooperativa se limita a procurar al socio la ocasión de trabajo, el que viene luego cumplido en sustancial autonomía, vale decir, sin subordinación de favor del tercero contratante (Ceccherini, 1999).

4. Que se trate solamente de actividades-medio y que puedan ser tercerizadas. Como dice Herrera (2005) que se trate, claramente, de actividades periféricas (de apoyo) de las empresas terceras atendidas que generalmente se contratan con una organización especializada (vigilancia, limpieza, mensajería, alimentación del personal) y no de quehaceres identificados con la producción central.

5. El contrato debe prever la ejecución de determinado servicio bajo la responsabilidad de la cooperativa. Nunca, la disponibilidad o la locación de mano de obra. Las metas, calidad, plazos, etc., deben ser previamente discutidas y constar en el contrato como responsabilidad de la cooperativa, nunca del contratante. Igualmente, evitar la exclusividad frente a un único cliente.

6. Cumplimiento de la legislación laboral, de previsión social y tributaria por parte de la contratada. En caso contrario, la situación podrá resultar en responsabilidad solidaria para el contratista.

Prohibición

Algunas legislaciones prohíben que las CTA´s destaquen sus asociados para que se dediquen a las principales o fundamentales (misionales) del proceso productivo o de servicios de la empresa.

En otros casos, se prohíben las cooperativas de trabajo porque consideran que se trata de una intermediación laboral, sin tener en cuenta si hay o no un acuerdo fraudulento entre intermediario e intermediado, y siempre que se trate de trabajo subordinado.

En tal sentido en Colombia se resolvió (en Marcos y Casas, 1999): "El objeto social denunciado por la propia accionada (esto es, provisión de trabajadores para que cumplan tareas a favor de terceros) impide considerar legítima la pretensión de encuadrar al actor de esta *litis* como un mero socio de la cooperativa de trabajo instrumentada para llevar adelante el objeto societario."

"Este es el caso más común de los fraudes que se pueden enmascarar bajo la forma de "cooperativas de trabajo". "Cuando la única finalidad de la cooperativa consiste en proveer servicios a terceros, los interesados recurren a la misma (una suerte de agencia) a fin de obtener empleo, deben hacerse socios de ella y esta, en tal carácter los envía a terceros (clientes) que les asignan trabajo efectivo.

En tales supuestos la organización que media en la relación no puede pretextar (pese a su estructura jurídica) que no existe relación laboral con su supuesto socio ya que el aporte de este no lo fue en una tarea propia de la cooperativa- que no recibió la laboral del trabajador- sino que fue en otra distinta y a favor de un tercero que contrató con ella.

En la situación descripta, solo podría considerarse integrantes de la cooperativa al personal de la planta central que actúa como proveedores de trabajadores para terceros (objetivo de la cooperativa de trabajo) cumpliendo en definitiva funciones, como agencia de colocaciones o empresa de servicios."

LA FALSA O PSEUDO COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO

Concepto

En los últimos años se han multiplicado en todo el mundo formas laborales que persiguen precarizar el trabajo. Una de las formas que se utilizan para ello es la falsa cooperativa de trabajo asociado. Por medio de esta figura, se simula la existencia de una CTA para ocultar una forma de explotación del trabajador.

De manera que un patrono que quiere maximizar sus ganancias a cuenta de disminuir sus costos laborales, recluta trabajadores

INDICE GENERAL

que presten su trabajo para una pretendida CTA que crea formalmente, pero que no es más que una simulación: una empresa lucrativa disfrazada de cooperativa; una empresa creada como una ficción jurídica utilizada para encubrir relaciones de trabajo subordinado.

Sin embargo, la doctrina predominante (Orjuela et al, 2013) considera que en tal caso no hay simulación porque para que ello se requiere que las partes involucradas en la relación jurídica se debieron poner de acuerdo en la realización del acto simulado, y es el caso que el trabajador sin conocimiento del tema o debido a su posición de dependencia del empleador se somete a la modalidad de trabajo que el empleador le ofrezca, vía contrato de adhesión, sin tener el ánimo de que le desconozcan los derechos que produce toda relación laboral.

Entonces, estamos frente a una falsa, fraudulenta o pseudo cooperativa cuando una empresa adopta la forma de una CTA para eludir el cumplimiento de las obligaciones emergentes de las normas laborales. Explota a los asalariados, pagándoles mediante la figura de anticipos o compensaciones laborales remuneraciones inferiores al salario ordinario y sin la cobertura de la Seguridad Social.

De manera que es una "cooperativa legalmente constituida" que –sin embargo- no atiende a los principios cooperativos, y tampoco a los requisitos previstos en ley. De "forma" (documental) es una cooperativa; de "fondo" (de contenido) es una empresa lucrativa que simula ser una CTA. En rigor, como dice Moirano (2010) debería hablarse de fraude cooperativo, porque lo que se está conculcando es la doctrina y la legislación cooperativa y el propio estatuto de la entidad, incursa en esta violación legal y doctrinaria. Se trata de un encubrimiento de relación laboral.

En este sentido, falsas cooperativas se consideran aquellas entidades que se constituyen como cooperativas, pero no llevan a cabo una actividad cooperativa de acuerdo con los fines y características típicas de las cooperativas (autonomía, gestión democrática, responsabilidad económica, adhesión voluntaria, ...), sino que se han constituido, o son utilizadas, para otros fines. En ocasiones se busca no asumir riesgos, asegurar la clientela, ahorrarse gastos, evitar la aplicación de la ley o acceder a subvenciones y ayudas (Fajardo, 2019).

La OIT (2000) define el encubrimiento como una acción que pretende ocultar o deformar la relación de trabajo tras el ropaje de otra figura jurídica donde el trabajador tenga menor protección legal. En numerosas ocasiones, el ropaje mercantil es impuesto por los patronos para evadir la aplicación de la normativa laboral, con el consecuente ahorro de los costos asociados a su aplicación, en claro perjuicio del trabajador (Márquez, 2002).

Para Alegre (2021) con la expresión "falsas cooperativas" se hace referencia a aquellas empresas que se constituyen como cooperativas -normalmente de trabajo asociado- si bien no llevan a cabo una actividad cooperativizada conforme con los fines y características que son propios de este tipo de sociedades de base mutualista (autonomía, gestión democrática, responsabilidad económica, adhesión voluntaria,...), dan lugar a una manifestación de para "enmascarar verdaderas relaciones laborales con la mercantil que utiliza las citadas cooperativas", dado que no existe una autentica relación societaria, obteniendo un ahorro de costes y simulando la existencia de una relación societaria, propia de este tipo de entidades, cuando, en realidad los personas trabajadoras tienen una relación laboral que encubre la existencia de relaciones laborales. El objetivo de este comportamiento es no asumir las obligaciones y responsabilidades que la ley les atribuye como empleador.

Eb Brasil, se las denomina "coopergato": aparece con esta combinación de la palabra "cooperativismo" + "gato", siendo este último un epíteto dado a los mediadores de los trabajadores rurales que convocan, buscan y organizan informalmente la derivación de trabajadores a espacios ocupacionales para el trabajo informal, reforzando el incumplimiento de la ley, sin la garantía de los derechos laborales (Dhein Griebeler, 2022).

Casos

Aquellas cooperativas que en razón de práctica distorsionada se desvían de su rumbo institucional, disfunciones percibidas en Brasil por Fernando Ríos do Nascimento (en Orjuela et al, 2013) al sustentar que muchas de ellas son:

1. Meras agencias o extensiones de gobiernos que las utilizan para objetivos extraños a su verdadero papel;

2. Simples repasadoras de bancos que las estimulan buscando la concesión de créditos especiales, normalmente a media docena de personas, apenas para cumplir exigencias de los financiadores, sin cualquier preocupación con la continuidad de la cooperativa;

3. Instrumentos de sectores privados y/o públicos que las utilizan para reducir o eliminar obligaciones fiscales y tributarias;

INDICE GENERAL

4. Corporaciones vinculadas a pequeños grupos –cuerpo burocrático- distantes de los intereses de los pretendidos dueños;

5. Núcleos que son utilizados para fines puramente político-partidistas;

6. Artificios intolerables para fortalecer posiciones e grupos ya concentrados, que usan la "bandera" del cooperativismo para justificar acciones predatorias, o que sería su negación absoluta;

7. Meros rótulos institucionales para que el sector público libere mano de obra con la manutención de salarios, pero sin asegurarle las conquistas ya obtenidas por medio convencional.

8. La conversión en CTA de empresa mercantil, en la que el trabajador desempeña sus funciones puede venir impulsada por la propia empresa en el marco de «estrategias postfordistas de descentralización productiva por razones de costes sociales (salarios y cargas sociales) de costes político-sindicales (menor conflictividad, no afiliación sindical ni huelgas, conflictos y negociación colectiva, dado el tipo de empresa) y de costes de gestión empresarial (mayor área de flexibilidad en las condiciones de trabajo, de desregulación, dada la prevalencia de la autonomía societaria en muchos aspectos) (Escribano, 2019).

CARACTERÍSTICAS DE LA FALSA CTA

La falsa cooperativa se caracteriza por:

1. A los socios-trabajadores de las CTA no les serán de aplicación las condiciones de trabajo previstas en los convenios colectivos aplicables al resto de los trabajadores del sector. Asimismo, se carece de los instrumentos tradicionales de la disciplina jurídico-laboral y que son necesarios para conseguir una mejora de tales condiciones de trabajo (Escribano, 2019).

2. El aprovechamiento por los administradores de la necesidad, inexperiencia o ligereza de los trabajadores a fin de imponerles remuneraciones y condiciones de trabajo inferiores a los mínimos de los aplicables a los asalariados.

3. La inexistencia de vida asociativa propia de la CTA (funcionamiento aparente de los órganos internos; falta de efectiva democracia; no hay rotación de directivos; falta de información a los asociados; ausencia de programas de educación). Las cooperativas fraudulentas son meras intermediadoras de mano de obra, no habiendo cualquier participación de los cooperados en las decisiones de la sociedad. La estructura societaria cooperativa es utilizada como mera fachada para la explotación del trabajador, que desempeña sus funciones, obedeciendo a una jerarquía y no de forma coordinada y orientada por la directriz de autogestión (Amaral y Gaudio, 2016).

4. La imposibilidad de los asociados de participar en forma democrática en la administración o en el control interno de la cooperativa, como consecuencia de maniobras de cualquier tipo por parte de sus administradores.

5. La toma de decisiones por parte de la empresa contratante o usuaria a través de sus propios mecanismos. Así, como bien señala Fajardo (2019) la señal principal que advierte de la existencia de una falsa cooperativa es la falta de independencia de la cooperativa o de sus miembros. Esta dependencia es apreciada por la concurrencia de una serie de indicaciones y también por la imposibilidad o dificultad que tienen los miembros para evitar esta dependencia.

Cesión ilegal de trabajadores por medio de empresas adquiridas por los trabajadores (Escribano, 2019)

Para que se produzca la cesión ilegal de trabajadores se requiere la existencia de tres negocios jurídicos coordinados. El primero consistiría en un acuerdo entre dos empresarios cuyo objeto sería la cesión de trabajadores. Estos trabajadores estarían vinculados por un contrato de trabajo ficticio con la empresa cedente, aunque su auténtico contrato, disimulado por el contrato de trabajo formal, es el que existe respecto del empresario cesionario. Es decir, la necesaria concurrencia de estos tres negocios exige la presencia de dos empresas y un trabajador.

En tratándose de CTA para la jurisprudencia española (STS, 17/2/2001).no procede por dos razones:

1. Porque desde el punto de vista teórico la vinculación del trabajador con la CTA es societaria y no laboral, por lo que no se cumple la segunda condición.

2. Además, porque al ser los trabajadores los propios miembros de la cooperativa, no hay una interposición lucrativa, ni la apropiación de los beneficios por un tercero: «si hubiera

INDICE GENERAL

una explotación de mano de obra mediante la apropiación de parte de los beneficios por un tercero que nada aporte a la realización del servicio. Pero tal proceder no puede presumirse en una cooperativa de trabajo asociado en la que los resultados de la explotación han de recaer necesariamente sobre los socios». Sin embargo, el autor estima que la presunción de legalidad de la cesión de trabajadores por medio de CTA es posible de romper.

Para ello habrá que «examinar la "vida interna" de la cooperativa y analizar si efectivamente constituye una organización con una dinámica colectiva, de puestas en común y tendente a desarrollar y consolidar un servicio propio frente a terceros, todo ello consecuencia necesaria de una actividad empresarial puesta en el mercado, o, por el contrario, existe una mera individualización de prestaciones de servicios actuando la cooperativa como un mero intermediario.

INDICIOS DE FRAUDE LABORAL

La existencia de un cúmulo de indicios hace presumir el incumplimiento de las condiciones requeridas para ser una verdadera CTA, por lo que se estaría frente a una simulación laboral.

Los más frecuentes indicios de fraude laboral se pueden encontrar en la pseudo CTA, en los pretendidos asociados y, o en la empresa usuaria (García y Alvarez,2012) .

En la pseudo Cooperativa de Trabajo Asociado

1. En la asamblea de fundación: cuando los firmantes del acta no comparecieron a la asamblea, firmando a posteriori, por lo que, pese a que firmaron, no participaron en la asamblea, o no tuvo existencia real la misma. La existencia de algún socio fantasma o que tenga una sede real diversa de la que consta en el estatuto.

2. Los directivos electos son personas que detentan un nivel superior (abogados, contadores, administradores) en cuanto que la CTA tenga por objeto actividades poco calificadas, como servicios de limpieza y conservación. De esta forma, la evidencia está en la creación de la CTA por estos dirigentes para explotar el trabajo ajeno.

3. No se aporta una estructura organizativa-empresarial en la cual el asociado cumpla sus labores. Si la CTA coloca al socio en otras estructuras, diluye su deber. Si la cooperativa asume actividades centrales de la empresa usuaria hay un "indicio vehemente" de la existencia de intermediación" (De Lacerda, 2002).

4. Prevalencia del elemento humano en la prestación de servicios: no hay necesidad de disponer de un conocimiento técnico específico y una estructura de apoyo operacional con utilización de medios materiales propios para la ejecución del contrato.

5. El pretendido "servicio" que presta la cooperativa a la empresa usuaria usualmente se define en términos muy laxos, imprecisos, con poca definición, como "servicios de dirección, asesoramiento técnico y ejecución de los trabajos referidos a tareas varias" o "administración general, dirección técnica y ejecución de los trabajos". Inclusive, el contrato entre usuaria y cooperativa revela la verdadera naturaleza de la relación, como "ejecución de las distintas actividades inherentes a la empresa"; la empresa usuaria imparte las instrucciones a los asociados-trabajadores.

6. Los medios de producción no son (o tienden a ser) de la CTA. No tiene (ni la intención o posibilidad de tener) los medios materiales propios necesarios para la ejecución del servicio y utiliza las máquinas o instrumentos suministrados por la empresa contratante.

7. No tiene especialización: un know-how distinto del que tiene el contratante.

8. La vinculación con la clientela es permanente y única. Se establece una relación de hecho (con efectos jurídicos) entre el tomador de los servicios y la CTA, y no una mera relación contractual entre ambas.

9. El precio: se hace figurar un valor ficticio en la facturación (fijo) cuando en la realidad la empresa paga a la cooperativa "el importe total que surgirá de liquidaciones quincenales o mensuales a practicar, que puede resultar en más o menos el precio convenido". Se incluye como parte del precio del producto o servicio el margen de ganancia; la CTA no se apropia de la totalidad de la riqueza generado por el trabajo, sino que es la usuaria; No se constituyen reservas ni fondos cooperativos.

10. Ausencia de vida asociativa o de funcionamiento democrático: las asambleas no se dan en forma y tiempo debidos. Inexistencia de convocatoria, o no conformación de quórum; Las decisiones no son tomadas por la CTA; no se da el dere-

INDICE GENERAL

cho de elegir y ser electo directivo; funcionamiento aparente de los órganos internos.

11. Maniobras electorales: falta de reglamento electoral; voto no secreto para elección de directivos y delegados a la asamblea; interpretaciones

    limitativas; exigir presentación de listas de candidatos con antelación al acto eleccionario; exigir el aval de un número determinado de asociados; excluir o abrir sumarios a los candidatos a oponerse a las autoridades actuales; traslados que mengüen derechos; sabotaje de la "lista" forzando a renunciar a uno de sus miembros un día antes de las elecciones sin permitir que un suplente lo reemplace.

12. Los directivos no son electos; ausencia de rotación; no cumplimiento de requisitos. Son, al mismo tiempo, directivos o empleados de la empresa usuaria; el valor de los retiros económicos de los directivos supera en mucho los de los asociados.

En el pretendido asociado:

13. No existencia de "affectio cooperativa": de la conciencia de ser socio y no empleado: que los socios no tengan conciencia o conocimiento de su condición de tales y de sus derechos y obligaciones.

14. Se encuentra en una posición económica y social equivalente a la de un asalariado. Si los socios son de diversas profesiones, careciendo de interés en asociarse con un fin común: la asociación de profesionales de varias áreas imposibilitaría la existencia de un propósito común (Doctrina de Brasil).

15. No asistencia a las asambleas ni mecanismos de información; no tiene conocimiento de la dirección de la cooperativa; no participa en los procesos educativos.

16. No hace aportes económicos o el aporte no es significativo o proporcional a los recursos requeridos; no participa de las ganancias; no asume pérdidas.

17. No trabaja en forma personal y directa en las actividades productivas, de servicios o administrativa de la CTA.

18. Se encuentra en condiciones menores en cuanto a horarios, jornadas, vacaciones. La remuneración periódica es fija, igualitaria o mediante una comisión por unidad; no es proporcional al trabajo prestado; inferior al precio de mercado; no hay registro de lo pagado.

19. Seguridad social: no existe o no es pagada; pago como de menor ingreso.

20. Impuestos: no paga; o lo hace como mono-tributo o como tributo de menor ingreso.

En la empresa o ente público detentadora o usuaria

21. Al integrar al trabajador en una organización colectiva empresarial que, al menos potencialmente, fiscaliza y orienta el trabajo, existe subordinación.

22. La entidad asume la gestión del trabajo: determina el modo, tiempo y forma en que el trabajo debe ser realizado; indica la cantidad de trabajadores que deben ser aportados, así como puede seleccionarlos y sustituirlos (puede escogerlos). Es importante determinar si hay trabajadores de la empresa usuaria que con anterioridad trabajaron para ella por intermedio de la cooperativa.

23. En la cooperativa se registran numerosos ingresos de socios en forma contemporánea a la firma de un contrato con una empresa usuaria o viceversa; que aparezcan renuncias de socios una vez que se agota o rescinde un contrato. Determina el horario, salvo cuando debe corresponder al horario de funcionamiento de la empresa. Realización o posibilidad de hacer horas extraordinarias que no son pagadas.

24. La especialización de la contratada equivale a la del contratante, que tiene en sus cuadros elementos tan o más especializados en las tareas contratadas que aquellos pertenecientes al cuadro de la contratada. Un elevado número de supuestos "socios cooperativos" trabajando en la empresa usuaria, que en relación a los trabajadores efectivos resulta desproporcional.

25. Hay subordinación jurídica del socio a la empresa usuaria: la usuaria da órdenes al socio, la usuaria sanciona al socio. Subordinación técnica: dirige el trabajo: indica cómo debe realizarse el trabajo. Subordinación económica: no hay obligación de resultado sino que el ingreso del socio es continuo.

INDICE GENERAL

26. Adicionalmente, la violación de los procedimientos de contratación de la empresa usuaria, tal y como lo evidencia una sentencia del Tribunal Supremo Español que declaró: "la ausencia (o no) de un sistema objetivo de adjudicación de la actividad de servicios a contratar mediante los procedimientos legalmente establecidos, por concurso u otro medio reglamentario, constituye un elemento de relevancia para decidir sobre la existencia de una simulación, una mera apariencia de laboralidad con la Cooperativa que no debía impedir el reconocimiento de la relación de trabajo que se sostenía con la Ciudad Autónoma" (11-11-2005, en López, 2006).

LAS COOPERATIVAS DE FACTURACIÓN

Uno de los casos más recientes y emblemáticos del fraude laboral a través de falsas cooperativas es el de las cooperativas de facturación (Altés Tárrega, 2018).

Concepto

Son cooperativas que se centran en la formalización de los deberes tributarios y de seguridad social, lo que permiten al trabajador autónomo evitar la calificación fiscal y laboral de empresario, y que, por otro lado, abren su actividad a cualquier clase de autónomo o profesional, no existiendo la necesidad de homogeneidad del colectivo de socios (Alguacil, 2016).

Llamadas coloquialmente *cooperativas* de *facturación* son cooperativas que se han constituido como de trabajo asociado, y cuyos socios prestan servicios a terceros, normalmente con carácter eventual. Se trata de empresas que ofrecen a sus socios una serie de servicios de gestión y de intermediación como sería propio de una cooperativa de servicios: contratación, facturación, alta y baja en la Seguridad Social, asesoramiento jurídico y fiscal, etc.

Pero la actividad profesional no se realiza en nombre del socio por cuya cuenta actúa la cooperativa, sino en nombre de ésta, cobrando por ello una comisión que se descuenta cuando se le liquida al socio la diferencia entre los ingresos obtenidos del cobro de las facturas y los gastos que se le imputan (Fajardo, 2019).

Son cooperativas que dan la posibilidad de realizar facturas en nombre de particulares o profesionales. Es decir, un profesional que necesite realizar una factura para su cliente puede acudir a estas cooperativas para que ella emita la factura, cobre el dinero del cliente, y el profesional lo reciba en su cuenta de manos de la cooperativa. La cooperativa suele quedarse un porcentaje de la factura por la gestión. (Kernel, 2019)..

Para ello, la cooperativa solicita al trabajador que firme un contrato de adhesión o documento de asociación -con el que, según la Inspección de la Seguridad Social, "se materializa la simulación de la incorporación del profesional como 'socio trabajador'"- y que pague una cuota de ingreso.

Conductas infractoras

Entre las conductas infractoras de las características que definen la existencia de una cooperativa de trabajo asociado se hayan (Kernel, 2019):

1. La cooperativa no realiza ninguna gestión para procurar empleo a sus socios, sino que son estos los que los buscan, sirviéndose de la cooperativa como mero apoyo instrumental.

2. Simular la presencia de socios donde sólo hay trabajadores por cuenta propia, o la inexistencia de actividad cooperativizada.

3. La actividad se realiza de forma autónoma, no sujeta a los parámetros presentes en la relación del socio trabajador con la Cooperativa

4. El trabajador obtiene sus ingresos directamente de su trabajo no de los resultados de la cooperativa; tampoco la actividad cooperativizada aparece definida.

Ilícitos

Estas pretendidas cooperativas cometen varios ilícitos (Kernel, 2019)

1. La actuación de la cooperativa dando de alta a los socios trabajadores en el Régimen General implica un fraude a la Seguridad Social, tal y como lo sostiene Todolí (2017).

2. Además, la cooperativa de facturación puede incurrir en una cesión ilegal de trabajadores.

3. Cabría valorar la posibilidad de imputar a estas cooperativas delitos de fraude a la Seguridad Social por obtención de prestaciones de forma indebida, como pudiera ser, en su caso, el desempleo.

4. También en determinadas circunstancias se podría entender que se ha cometido el delito de estafa frente a los profesionales autónomos.

INDICE GENERAL

En definitiva, el sujeto simplemente se incorpora a una estructura empresarial que le proporciona un servicio, pero no realiza un trabajo en común con el resto de los socios. Las cooperativas de facturación adoptan la forma de CTA, pero no actúan como tales, sino como meras sociedades instrumentales que sirven para dar formalidad legal a determinadas actividades. Al carecer de objeto propio de las CTA procederá la descalificación, que una vez firme conlleva la disolución de la cooperativa, por incumplimiento grave de normas imperativas.

EFECTOS DEL FRAUDE LABORAL

Declaratoria de relación Laboras (Orjuela et Al, 2013)

En principio, las estipulaciones que realicen las partes tienen la presunción de estar conformes a la ley, y así sean aparentes, se tendrán por válidas hasta tanto no se demuestre la discordancia con la realidad. Por tanto, se presume que la relación entre el asociado-trabajador y la CTA es asociativa y no laboral.

Sin embargo, en caso de comprobarse que en esa relación se configuran los tres elementos del contrato de trabajo; esto es, la prestación personal en servicio de un tercero, subordinación y continuidad en el pago de una prestación previamente definida, además de mediar capacidad y voluntad libre de la persona, surtirá efecto el principio del derecho laboral de primacía de la realidad, por lo que la relación tendría carácter laboral.

En efecto, en virtud de este principio el contrato realidad comprobado prevalece sobre los medios formales usados por las partes para vincularse entre sí, de suerte que sobre las condiciones aparentes en cuanto a modalidad, lugar de servicio, remuneración u otras, prima la situación objetiva del trabajador y los hechos que hayan rodeado la prestación del servicio; que se dará preponderancia a los hechos y no se tendrán en cuenta las declaraciones si están disconformes con los acontecimientos; que interesa lo que en la realidad pasó y se puede probar.

Y no es necesario analizar y pesar el grado de intencionalidad o de responsabilidad de las partes. Lo que interesa es determinar lo que ocurra en el terreno de los hechos, y demostrados los hechos, ellos no pueden ser contrapesados o neutralizados por documentos o formalidades.

De manera que probada la realidad, no es necesario acudir a las figuras de la simulación o fraude para obtener la declaratoria de la nulidad de los efectos del negocio defraudatorio, y el reconocimiento de los efectos que efectivamente se debieron causar bajo la disposición que se trató de eludir mediante un contrato de naturaleza distinta a la laboral; esto es, de un contrato laboral y no asociativo.

Responsabilidad solidaria (Jacquet, 2022)

Es el caso en el que los trabajadores son contratados por terceros con la finalidad de proporcionarlos a las empresas. En tal supuesto, y cualquiera que sea el acto o estipulación que al efecto concierten, los terceros contratantes y la empresa para la cual los trabajadores presten o hayan prestado servicios responderán solidariamente de todas las obligaciones emergentes de la relación laboral y de las que se deriven del régimen de la seguridad social.

Aquí, el empresario que aprovecha la fuerza de trabajo del dependiente no formaliza un contrato de trabajo con éste, sino que otro sujeto se introduce entre ellos con el objeto de ser el empleador formal y proveer al empleador real de trabajadores. De esta manera, la ley reconoce la inmediatez de la relación entre el trabajador y la empresa a la cual efectivamente presta sus servicios, al mismo tiempo que establece como principio legal la responsabilidad solidaria de ambos empleadores.

No obstante, el análisis de los elementos fácticos y jurídicos pertenecientes a cada caso en particular tiene un peso fundamental en la inclinación de la balanza hacia el reconocimiento de una cooperativa genuina o, por el contrario, de una fachada asociativa con fines contrarios a los valores y principios cooperativos.

Efectos penales (Costa, 2007)

Es importante mencionar la posibilidad de responsabilidad penal por el fraude a los derechos laborales. En tal sentido, el Código Penal brasileño establece pena de detención de un mes a un año, acumulado con multa para quien frustra (dolosamente) mediante fraude, derechos asegurados por la legislación del trabajo.

INDICE GENERAL

Contenido

Fundamento 2853
Ámbito 2855
Autoridad competente 2858
Medidas de prevención 2859
Medidas correctoras y sancionatorias aplicables 2863
Actividad administrativa 2867
tabla de chequeo de una cooperativa de trabajo asociado 2869

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

77 Lucha Contra el Fraude Laboral

Adaptado de García-Müller (2012)

FUNDAMENTO

Orientación general

De acuerdo con la Recomendación 193 de la OIT en relación con los derechos de los trabajadores de las cooperativas, las políticas nacionales deberían, especialmente,

> *"Velar por que no se puedan crear o utilizar cooperativas para evadir la legislación del trabajo ni ello sirva para establecer relaciones de trabajo encubiertas, y luchar contra las pseudo-cooperativas, que violan los derechos de los trabajadores, velando por que la legislación del trabajo se aplique en todas las empresas".*

Ahora bien, siempre debe tenerse presente que los fraudes que se perpetran utilizando la figura de CTA no pueden remediarse con el dictado y aplicación de normas que dificulten el funcionamiento de las cooperativas genuinas.

De manera que si se pretende seguir propiciando y fomentando la creación de cooperativas de trabajo, deben encontrarse caminos para que, cuando se esté frente a una que no es genuina, pueda implementarse lo necesario para que lo sea en adelante. Y si fue genuina en algún momento resultando luego "desnaturalizada", deba "naturalizársela" nuevamente.

En el primero de los casos, para que los trabajadores arriben al control de la entidad; en el segundo, para que lo retomen. En uno y otro, a fin de que aquellos pasen o vuelvan a gobernar y administrar democráticamente la empresa común, preservando la fuente de labor.

Orientación normativa

Adaptado de Dos Santos (2014)

Es prácticamente consensuado que la legislación en la materia debe orientarse por las siguientes vías:

1. Más que con medidas propiamente punitivas o sancionatorias el fraude debe ser tratado con medidas tanto de disuasión como correctivas, respetando el debido proceso y tomando en cuenta el resguardo de los intereses de las partes involucradas que son:

   a) La protección efectiva los derechos de los trabajadores pseudo-asociados, y

   b) El mantenimiento del empleo y de las propias empresas, y los intereses públicos (el fisco, las entidades y políticas de fomento y protección, la seguridad social, la seguridad laboral y la competencia leal, entre otros).

2. La lucha contra el fraude laboral no debería tratar de sancionar la tercerización laboral que, de por sí es una figura contractual lícita a ser prestada por empresas especializadas, dentro de las cuales es perfectamente viable que lo hagan auténticas CTA´s.

   Es más, aunque muchos dirigentes sostienen que la tercerización es un instrumento que perjudica a los trabajadores, una adecuada reglamentación de ella apunta precisamente a lo contrario, pues busca la inclusión dentro del empleo formal (en blanco) de todos aquellos trabajadores que se desempeñan en tareas complementarias o suplementarias, permanentes o temporarias (Ruiz, sf).

3. Ahora bien, para legislar procurando evitar el fraude a la ley por medio de falsas CTA´s, debe hallarse en el mismo dogma cooperativo sus soluciones, acentuándolo si hiciere necesario, en su control o exigencias formales (Farrés, 2000).

4. Además, debe contarse con la participación de los organismos representativos de los trabajadores y de las propias CTA´s, puesto que la experiencia ha demostrado que sin la participación activa de éstos actores, todas las medidas correctoras han fracasado.

5. Dictado de normas que brinden a los jueces herramientas para encauzar los pleitos hacia soluciones que atiendan al interés del conjunto de los trabajadores involucrados.

6. Evitar la práctica de condenar "por las dudas" a las cooperativas de ese tipo que son demandadas por quienes, habiendo sido asociados, luego reclaman como empleados.

   Estos supuestos "remedios", casi invariablemente, exponen al trabajador a perder su fuente de trabajo si frente a una cooperativa "no genuina" o "desnaturalizada", el accionar de los poderes del estado se limita a determinar deuda previsional y/o a condenar al pago de indemnizaciones de orden laboral, lógicamente no puede esperar otra cosa.

7. Como ha manifestado la Sala de lo Social del Tribunal Supremo Español del 10/11/2017), en Alegre (2021)

   el análisis sobre el uso fraudulento de la forma societaria en perjuicio de los derechos de los trabajadores debe hacerse conforme a la doctrina del "levantamiento del velo", de cuya aplicación no pueden quedar excluidas las cooperativas de trabajo asociado, si bien el enjuiciamiento de estas situaciones exigirá una acreditación rigurosa de la existencia de una actuación en fraude de ley con la finalidad de obtener unos beneficios.

ÁMBITO

El ámbito tiene que ver con el contenido de la acción a emprender; hacia dónde o contra qué o quién se dirigen las actividades de prevención y de sanción del fraude laboral, que puede ser: fraude en sentido amplio, fraude sólo laboral cometido por empresas a través de simuladas Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA´s) y el fraude cooperativo.

1. El fraude en sentido amplio

   En sentido amplio, se combate la figura del fraude -en forma coordinada, conjunta y simultánea- que generalmente es al mismo tiempo laboral, tributario y a la seguridad social, ya que el mismo lesiona los derechos de los trabajadores, distorsiona la actividad económica, provoca competencia desleal entre las empresas situando en desventaja a las que cumplen correctamente con sus obligaciones, perjudica a los contribuyentes cumplidores con sus obligaciones fiscales y ataca a la generalidad, equidad y justicia de la seguridad social, comprometiendo el futuro de la familia de los trabajadores en lo que se ha llamado el "holocausto silencioso".

2. El fraude laboral

   En este caso, la lucha se dirige solo contra el fraude cometido con ocasión del trabajo y lo que se pretende exclusivamente es preservar el empleo pleno, decente, productivo y

INDICE GENERAL

libremente elegido, según la terminología de la Organización Internacional del Trabajo (Resolución de 2.010).

La lucha contra el fraude laboral incluye enfrentar las siguientes modalidades de trabajo:

a) El trabajo informal, irregular o sumergido, entendido como "toda actividad económica realizada por el trabajador y una unidad económica que – por la ley o en la práctica – no está cubierto, o está insuficientemente cubierto por un arreglo formal." O, aquellas actividades productivas legales que son deliberadamente ocultadas a las autoridades con el fin de eludir tanto el pago de impuestos y cotizaciones a la Seguridad Social como el cumplimiento de la normativa laboral (Dirección, 2011).

b) El trabajo no declarado (subterráneo u oculto, clandestino, en "negro" o generalmente trabajo ilegal; tipos de trabajo cuyas actividades están cubiertas por las leyes laborales pero que no cumplen con sus requisitos administrativos).

c) La relación de trabajo encubierta, entendiéndose por tal la situación cuando un empleador considera a un empleado como si no lo fuese, de una manera que oculta su verdadera condición jurídica.

d) La relación de trabajo encubierta, triangular (supone una sola relación jurídica con participación de tres partes) o relaciones de trabajo tercerizadas, es una relación que si bien vincula en principio a un trabajador y a su empleador al mismo tiempo suponía la intervención de un tercero que inicialmente tomaba de ordinario la forma de un intermediario o de un contratista y hoy, además, del subcontratista, del *Outsourcing*, de Empresas de trabajo temporal, de cooperativas de trabajo asociado, de empleados de franquicias, de órdenes de servicios profesionales, en fin, de un tercero que intermedia en la relación de trabajo (Villasmil, 2015).

3. Fraude laboral cometido por empresas a través de CTA´s.

Como recomienda la OIT (2010) se debe canalizar los esfuerzos más hacia los entes públicos y empresas lucrativas que dolosamente crean y contratan con simuladas CTA´s de prestación de servicios personales para hacer intermediación ilegal de mano de obra barata, en detrimento de los derechos y beneficios laborales, así como de la seguridad social de los trabajadores, lo que es denominado, también, trabajo independiente colectivo falso.

Las actividades de control se realizan mediante la planificación y la ejecución de visitas para detectar la existencia de relación laboral entre la usuaria y los pseudo cooperativistas; relación que se produce, entre otros, al integrar al trabajador en una organización colectiva empresarial que fiscaliza y orienta el trabajo, al establecer subordinación puesto que la empresa hace la gestión del trabajo (determina el modo, tiempo y forma en que el trabajo debe ser realizado) y tiene un grado de especialización equivalente a la del contratante.

4. Fraude por simuladas CTA´s

Sobre todo en Latinoamérica, hay la tendencia a dirigirse no contra la empresa usuaria que dolosamente creó la falsa cooperativa ("fantasma"), sino sólo contra las CTA´s que, en definitiva, no son más que instrumentos simulados de la empresa usuaria, creados y usados con la intención de cometer fraude laboral, haciendo intermediación ilegal, aprovechando la necesidad de trabajar "a como sea" de asalariados que hacen fungir como asociados.

5. El fraude cooperativo

Desde el punto de vista del derecho cooperativo, este fraude tiene mayor importancia que los otros señalados, porque causa al movimiento cooperativo un daño que este no merece. Se produce cuando, utilizando la formalidad de una cooperativa de trabajo asociado, se sorprende en su buena fe a los supuestos asociados quienes, en realidad, no solamente no son dueños de la empresa de propiedad colectiva –lo cual es, por definición, una cooperativa genuina– sino que además, están trabajando para un empleador del derecho común (el supuesto consejo de administración). O se utiliza la cooperativa para prestar la mano de obra de sus asociados a terceros, en los casos no autorizados por la normativa aplicable (Moirano, spi).

O, también, el uso disfuncional de CTA´s por parte de entes públicos involucrados en la realización de programas de empleo transitorio, dando lugar a situaciones en que la genuina naturaleza cooperativa queda gravemente afectada (Cracogna, 2010).

INDICE GENERAL

AUTORIDAD COMPETENTE

El órgano con competencia administrativa para dirigir la lucha contra el fraude laboral puede ser:

La Inspección del Trabajo

1. Puede ser la inspección del trabajo en general como es el caso de España que otorga competencia a la Inspección del Trabajo y de la Seguridad Social sobre las cooperativas en relación a su constitución y funcionamiento y el cumplimiento de las normas de orden social en relación a los socios trabajadores.

2. una inspección especial, en cuyo caso el control se hace por medio de secciones especializadas en el fraude laboral por medio de CTA´s. Es el caso de Brasil con el Núcleo de combate a las cooperativas fraudulentas integrado por la Inspección del Trabajo y el Ministerio Público del Trabajo, o el caso de Argentina que reformó el Ministerio de Trabajo de manera que las labores de inspección pudiesen resultar efectivas (OIT, 2008).

3. Combinada, como en el caso de Italia que en 1998 constituyó el Comité Nacional para la Formalización del Trabajo Irregular para crear una red institucional entre el gobierno central y las autoridades regionales y locales, con miras a conocer en mayor profundidad las características de la economía informal, y desarrollar políticas de formalización, alentando a los trabajadores y empleadores a estar al día con sus impuestos y luchar en contra del trabajo no declarado.

El Ministerio Público

El Ministerio Público en general, o uno especializado en el Trabajo (caso de Brasil) que en combinación con la Inspección del Trabajo, o por sí mismo, debe obtener los elementos probatorios seguros, convincentes y aptos para fundamentar demandas judiciales, mediante la acción pública por ante la justicia del trabajo, y, si fuese el caso, acciones de tipo penal.

La Autoridad de aplicación Cooperativa o solidaria

Puede ser la Autoridad centralizada nacionalmente o descentralizada, en cuyo caso la competencia corresponde a la Autoridad de aplicación junto con las autoridades provinciales y, o locales, como el caso del INAES de la Argentina. O especializada: se crea, dentro de la Autoridad de aplicación, un grupo dedicado al control de las CTA´s.

Pudiese ser que las autoridades fiscal, laboral y, o de la seguridad social verifiquen la existencia del fraude laboral o de la evasión previsional y lo denuncien a la Autoridad de Aplicación cooperativa para que inicie el sumario administrativo a la entidad, y aplique, de ser procedentes, las sanciones correspondientes.

El Plan nacional social de España, 2010

Mención especial es el caso de España que tiene en ejecución un plan nacional de combate al fraude laboral en sentido amplio que ha sido exitoso, y que contempla:

1. La coordinación de las autoridades fiscal, de inspección laboral y de la seguridad social con los objetivos de disuasión y prevención del fraude, refuerzo de las actuaciones de investigación en profundidad, aprovechamiento de todas las fuentes de información del sector público y la mayor coordinación entre las agencias.

2. Creación del grupo de análisis del fraude (observatorio) con funciones de actualización permanente del catálogo de conductas fraudulentas y de los perfiles de riesgo en los distintos sectores de actividad; establecimiento de protocolos de actuación, actuaciones intensivas y selectivas de control hacia los ámbitos económicos que presentan mayor riesgo de fraude; explotación extensiva e intensiva de las bases de datos; mejoras de gestión y cambios normativos.

3. Incentivar el cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales, laborales y de la seguridad social y la simplificación de los trámites administrativos (no se pretende imponer nuevas obligaciones a los ciudadanos).

MEDIDAS DE PREVENCIÓN

Cada vez se acepta más que la disuasión por sí sola no es suficiente para luchar contra el fraude laboral y que se debería establecer una buena mezcla entre la prevención y la disuasión. Los nuevos miembros de la Unión Europea más bien han demostrado una preferencia por las medidas de detección y sanciones al incumplimiento de leyes sobre el trabajo no declarado. Lo que estos hechos revelan es que los países ya no dependen tanto de la disuasión y más bien están ampliando su respuesta de políticas para acomodar tanto "la zanahoria como el palo" (OIT, 2010).

Las medidas de prevención son, entre otras, las siguientes:

A cargo de las entidades públicas de control:

INDICE GENERAL

1. Distribución de la información y multiplicación de los agentes combatientes entre los abogados laboralistas, auditores fiscales y jueces de trabajo.

2. Sensibilización contra el fraude para reforzar la conciencia colectiva de rechazo. Informar del riesgo de ser sancionados, de los riesgos y costes asociados, de las ventajas del trabajo declarado y del pago de impuestos.

   Entre ellos, el "pasivo laboral virtual": situación en que las empresas contraen deudas laborales paulatinamente, sin percibir la proporción de los daños, que no son contabilizados en el momento, pero que se agregan a los costos del negocio cuando son cobrados en juicio (Fernández, 2005).

3. Mejoras en las actuaciones de información y de asistencia a las empresas de manera de reducir costes indirectos asociados al incumplimiento de obligaciones; potenciar el uso de vías telemáticas para lograr mayor difusión, proximidad e inmediatez de los emprendedores.

4. Emisión de certificaciones electrónicas de cumplimiento conjunto de obligaciones fiscales, laborales y de la seguridad social. En aquellos casos en que el resultado sea negativo, permitir que el solicitante claramente indique las razones por las que el certificado presenta tal carácter y se le dirija adecuadamente, para el caso que quiera regularizar su situación.

5. Acuerdos de entendimiento y convenios de colaboración con asociaciones representativas de sectores empresariales, de la economía solidaria y otros agentes sociales y económicos. El hecho es que los gobiernos reconocen que los interlocutores sociales deben involucrarse más activamente en las políticas sobre el trabajo no declarado ya que juegan un papel fundamental al respecto. Deben ser incorporados a la lucha de forma creciente colaborando con la administración, pasando del control auxiliar al delegado y llegando al autocontrol.

6. Control de áreas de riesgo (conocer en profundidad las características principales que presentan las áreas de control) y la realización material de las operaciones de control.

7. Establecimiento de un sistema eficiente (de bajo costo, expedito y justo) de mecanismos y procedimientos para determinar la existencia de una relación de trabajo y para determinar la identidad de las personas implicadas en ellas (OIT, 2008).

8. Consideración como trabajadores independientes a quienes trabajan fuera del ámbito tradicional de una relación de trabajo (llamados "cuasi-asalariados" en Alemania) y que merecen de especial protección.

9. Capacitar intensivamente a los inspectores del trabajo en la detección del fraude laboral; que los mismos puedan dedicarse más a realizar inspecciones proactivas o auditorías en forma aleatoria en sectores o empresas que presentan un perfil de incumplimiento de la legislación laboral, que a tramitar reclamaciones.

10. Dedicar funcionarios especializados para la ejecución de funciones educativas para los trabajadores.

En cabeza del Sector publico contratante

1. En licitaciones públicas

   a) Descartar ofertas de empresas (incluidas las CTA´s) que hagan la sola entrega de trabajo ya que es un signo revelador de correrse un riesgo fundado de que se incurra en fraude, salvo que se trate de una autentica cooperativa de trabajo.

   b) No tomar en cuenta el "menor costo" de la oferta ya que se puede traducir en mayor costo para el Estado: aunque el Estado pague menos al momento de la contratación, en caso de comprobarse una situación fraudulenta los socios serían considerados empleados directos del Estado usuario con la subsiguiente obligación de incorporarlos a la nómina (Brasil).

   c) Cuando una oferta es significativamente menor que las demás de la licitación, esto puede indicar que el empleador no paga beneficios de seguridad social u otras contribuciones, lo cual le permite ofrecer sus servicios a un valor por debajo del mercado (Estonia) salvo prueba en contrario.

2. En contrataciones públicas

   a) Prohibición de contratar la prestación de servicios que permita la subordinación directa de los empleados de la contratada al órgano o entidad contratante, ya que sólo pueden trabajar para la Administración pública quienes ingresen por concurso (Brasil, 97).

INDICE GENERAL

b) Sólo se puede contratar como empresas prestadoras de servicios tercerizados aquellas empresas que indudablemente sean una unidad productiva dedicada a la ejecución del objeto del contrato con una conjugación de capital, trabajo y materia prima organizados por el prestador del servicio (Brasil, 2002).

c) Hacer hincapié en la supervisión e interventoría de los contratos cuya función es precisamente salvaguardar los intereses de las entidades públicas y garantizar la ejecución puntual, idónea y exacta de las obligaciones contractuales (Colombia).

A cargo de la Empresa usuaria

1. Obligación de recabar contribución a la seguridad social de determinado porcentaje sobre el valor bruto de la nota fiscal o factura de prestación de servicios de la CTA sobre los servicios prestados por los socios (Brasil).

2. Entrega a la autoridad competente del contrato celebrado con la CTA (África).

3. Obligatoria inscripción de los trabajadores en registros administrativos (Argentina).

4. Es prudente que la tomadora de servicios exija de la CTA contratada los comprobantes de pago de las prestaciones laborales y sociales que se causen, en resguardo de problemas futuros, al poder ser considerada responsable solidaria o subsidiaria con la CTA de las obligaciones laborales y sociales pendientes (Da Silva, 2005).

5. Rebaja de porcentajes de la sanción pecuniaria aplicada por fraude laboral si la empresa usuaria posteriormente formaliza -mediante contrato escrito- una relación laboral a tiempo indefinido.

Respecto de las Cooperativas de Trabajo Asociado

Prohibición de:

1. Actuar como Agencia de colocaciones.

2. Operar como empresas de trabajo temporal y eventual (Colombia, Argentina). Sin embargo, podría permite en caso de sustitución temporal de personal regular o en picos de producción o de servicios, por un plazo determinado, prorrogable con autorización administrativa.

3. Destacar socios en empresas usuarias en trabajos misionales de estas de forma temporal o permanente.

4. En algunos países no se les permite ser multiactivas (en diversas actividades) exigiéndoles se especialicen en determinadas actividades como seguridad o salud.

5. Pero, más importante que ello, es el desarrollo de una cultura de control interno y la obligatoriedad de realizar auditorías externas periódicamente.

   No obstante, como dice Farrés (2000) se observa que las regulaciones que han pretendido sostenerse para evitar el *fraudem legis* por parte de la Autoridad de control denotan en quien las dictó una total ignorancia de la materia o al menos una lamentable imaginación para normar sobre el particular.

MEDIDAS CORRECTORAS Y SANCIONATORIAS APLICABLES

Hacia el Sector público

1. Establecimiento de procesos disciplinarios a funcionarios públicos que contraten, liciten u ocupen con la cooperativa funciones que deberían estar siendo ocupadas por servidores públicos ingresados por concurso, y establecimiento de penas como resarcimiento de daños, pérdida del cargo, suspensión de derechos políticos, o pago de multa civil (Brasil).

   Esta norma, sin embargo, debe poder hacerse efectiva reconociendo a los organismos del sector solidario derecho expreso de reclamo por estas actuaciones ante el superior jerarca de los funcionarios responsables.

2. Consideración de los pseudo-socios como empleados públicos con la orden de incorporarlos a las plantillas oficiales, y obligación solidaria o subsidiaria del ente público usuario de la mano de obra, sobre las obligaciones pendientes con el trabajador por parte del prestador del servicio, incluido el pago de los derechos económicos que les pudiesen corresponder por el lapso que estuvieron indebidamente despojados de ellos.

A la cooperativa de trabajo asociado

1. Objetivos

INDICE GENERAL

Se persigue la cesación de la situación irregular aplicando sanciones y medidas correctoras más que punitivas, en forma sucesiva, gradual y creciente, bajo el principio del mantenimiento de la empresa y de salvaguarda de los puestos de trabajo, antes que su mera liquidación. Las sanciones aplicadas podrían tener efecto suspensivo hasta tanto se agoten los recursos correspondientes.

Este control siempre se deberá hacer en el caso concreto porque la cooperativa puede estar actuando en forma correcta y por lo tanto no existir fraude, con lo cual p r o - cederían los recursos judiciales correspondientes y, en su caso, la indemnización de los daños y perjuicios causados por la Administración con su erróneo proceder.

2. Medidas que pueden adoptarse

De manera meramente enunciativa, señalamos las siguientes:

a) Como primera medida, sometimiento a proceso de certificación de ser CTA por parte de expertos externos independientes o de entidades gremiales del propio sector.

b) Multas sucesivas y crecientes aplicadas proporcionalmente y ajustadas a las particularidades de cada caso, sobre todo a la capacidad económica de la CTA, de manera que no llegue a ser "confiscatoria".

c) Suspensión (temporal) de actividades de la CTA o de ramas de actividad de la misma en donde se haya cometido la irregularidad.

d) Orden de reorganización empresarial con indicación de las medidas concretas a adoptar, en un plazo determinado, según las circunstancias particulares.

e) Gestión controlada o sometimiento de la CTA a tutela por los organismos de integración del sector.

f) Intervención temporal por la Autoridad pública de aplicación, o a cuenta de ella.

g) Adopción de procesos de recuperación de la empresa por parte de los trabajadores involucrados que constituyen auténticas CTA´s para salvaguardar sus puestos de trabajo, imputando los pasivos laborales debidos por la empresa usuaria como capital de la misma, con apoyo técnico, administrativo, comercial y financiero, sin lo cual sería, por lo menos, "ingenuo" llevar a cabo dichos procesos.

h) En los casos que fuese procedente, establecimiento de procesos de cesión de activos, de fusión, de segregación o de escisión obligatorias, aunque ello es de dudosa constitucionalidad.

i) Declaratoria de nulidad de los actos practicados con el objetivo de desvirtuar, impedir o defraudar la aplicación de los preceptos laborales (Brasil). Como consecuencia, la contratación de mano de obra a través de la CTA intermediaria será tenida como nula y los trabajadores contratados en esas condiciones serán considerados como empleados de la sociedad contratante (Fernández Da Silva, 2005).

j) Retiro de la autorización para funcionar con el efecto de conversión de forma jurídica, preferentemente a sociedad mercantil o civil, según fuese el caso, o proceder a la liquidación-

k) Solo como última instancia, liquidación obligatoria emitida exclusivamente por la autoridad judicial, a propuesta debidamente motivada de la Administración.

A los directivos de la CTA

1. Multas, pagaderas con fondos personales y no de las CTA´s.

2. Responsabilidad personal y solidaria por las obligaciones económicas pendientes con los "pseudo-asociados".

3. Responsabilidad criminal. El Código Penal de Brasil (Art. 203) considera delito el frustrar mediante fraude o violencia derechos consagrados por la legislación laboral, lo que sanciona con detención de un mes a un año y multa.

A la empresa usuaria

En todo caso, debe observarse que normalmente es la empresa usuaria la que comete el fraude despidiendo a sus trabajadores de planta y obligándolos a constituir la falsa CTA para poder continuar trabajando, así sea en forma precaria, razón por la cual la mayor parte de la responsabilidad es de ella, y no de los trabajadores.

INDICE GENERAL

Las medidas a adoptarse son, entro otras, las siguientes:

1. Multas.

   Es el procedimiento más usado. Sin embargo, la imposición de multas es controversial. A la luz de la experiencia europea las sanciones aparentemente tienen una efectividad limitada. En algunos casos el tamaño de la multa no es suficientemente grande para desalentar a los empleadores. De hecho, algunos empresarios seguirán arriesgándose a emplear trabajadores no declarados siempre y cuando el costo de la sanción sea menor que la diferencia entre el costo de la mano de obra de trabajadores declarados y no declarados.

   Por otra parte, si la sanción impuesta es excesivamente alta, puede generar un efecto contraproducente ya que podría llevar la empresa a la quiebra, particularmente cuando se aplica a micro o pequeñas empresas. Como resultado, los trabajadores no declarados podrían convertirse en desempleados lo cual no es beneficioso para el trabajador o la empresa.

   Consecuentemente, es de fundamental importancia que las sanciones se apliquen de manera proporcional con miras a la viabilidad y éxito en el largo plazo de la empresa y sus trabajadores. Quizá -dice la OIT (2010)- sea necesario flexibilizar el marco legal un tanto a este respecto.

2. En Francia se puede sancionar hasta con prohibición de operar como empleador por un período de cinco años en el mismo sector.

3. Transmisión de la empresa usuaria a los trabajadores con la posibilidad para quienes se hacen cargo de la misma, de deducir de sus rentas los intereses del préstamo tomado para financiar la operación (Francia).

4. La empresa usuaria puede ser declarada responsable subsidiaria basada en los conceptos de culpa *in eligendo* y culpa *in vigilando*. En esta perspectiva, las empresas tomadoras de mano de obra deben procurar escoger con criterio a las cooperativas con quienes pretendan firmar contratos, descartando aquellas sociedades que no se muestren idóneas. Caso contrario, incurrirán en responsabilidad subsidiaria por las obligaciones laborales y sociales no pagadas (Da Silva, 2005).

5. También, la empresa tomadora puede ser considerada como empleador directo y los pseudo socios-trabajadores pasar a ser considerados trabajadores dependientes de la empresa usuaria, a los efectos de la aplicación de la legislación laboral y de la seguridad social.

6. Para la OIT (2010) un enfoque más prometedor parece ser la adopción *de medidas de disuasión* imponiendo una sanción administrativa que afecta los intereses económicos vitales de la empresa. Esto incluye, por ejemplo, despojar la elegibilidad de la empresa a concursar en licitaciones de adquisiciones estatales y licitaciones públicas, el retiro de subsidios y asistencia pública, o el cierre temporal o total de un establecimiento, pérdida de los beneficios públicos obtenidos como CTA y reintegro de lo percibido.

7. Otra forma de sancionar incluye publicitar (nombrando y públicamente avergonzando) a las empresas que cometen violaciones severas a la legislación laboral. Por ejemplo, en Portugal los inspectores del trabajo pueden publicar sanciones en su sitio Web. Más aun, en Francia, dichas sanciones pueden ser publicadas.

ACTIVIDAD ADMINISTRATIVA

El problema

La Autoridad pública competente en la lucha contra el fraude laboral se enfrenta a la tarea de tratar de poner coto a numerosas falsas CTA´s, para lo cual debe, siguiendo el debido proceso administrativo correspondiente, probar -en cada caso- que efectivamente se ha cometido simulación laboral en fraude de los derechos de los trabajadores.

Comoquiera que en el Estado de Derecho se presume tanto la buena fe como la sujeción de la actividad de los ciudadanos a la ley (y por tanto, de las empresas de cualquier naturaleza que fuesen) además que en algunos ordenamientos la existencia de una CTA presume la no existencia de relación laboral, la Administración está en necesidad de desvirtuar –en cada caso- dichas presunciones, probando –por medio de indicios (prueba indirecta)- la simulación (dolosa) y con ello la comisión del fraude (tiene la carga de la prueba).

Pero, además, la Administración debe adoptar criterios objetivos, de aplicación general (a todos los casos) reduciendo -de esta forma- la discrecionalidad en la apreciación de las circunstancias de hecho que en cada caso en particular sustentan la emisión del acto administrativo sancionatorio.

INDICE GENERAL

De no hacerlo así, podría producirse el efecto de sancionar –sin haber probado los hechos o habiéndolos probado mal- (abuso de derecho)- a determinadas CTA´s que sí cumplen con los requisitos para serlo y que no han cometido fraude laboral, con el subsiguiente ejercicio de los recursos judiciales correspondientes. De esta manera se originaría una intensa litigación que ocasionaría, además de la intensiva carga procesal a que se vería sometido el Estado, muchos casos de condenas judiciales al Estado a reponer a las CTA´s gananciosas a su actuar original, con el subsiguiente pago de los daños y perjuicios causados por la decisión administrativa anulada por el Juez.

Investigaciones (Mateo, 2010)

Basta con que funcionarios se constituyan en los domicilios legales de las cooperativas y soliciten:

1. La exhibición de elementos básicos como: el estatuto de la cooperativa, el registro de asociados, los libros debidamente rubricados de Actas de Asambleas y de Actas de Reuniones del Consejo de Administración, solicitudes de asociación de los miembros y sus respectivas aceptaciones, libros contables, balances anuales cerrados, memorias anuales del consejo de administración, informes del síndico, informes de auditoría y toda otra documentación que deba estar a disposición de los asociados en la sede y, por ende, de la Autoridad pública.

2. Asimismo, se puede indagar a los que se encuentran prestando servicios -presuntos asociados de la cooperativa- para que contesten acerca de temas tales como: su fecha de ingreso, cómo ingresó, si solicitó asociarse, si aceptaron su solicitud, sobre las tareas que efectúa, si pagó derecho de ingreso, cuántas cuotas sociales posee, cómo se remunera su participación, si percibe retornos, quiénes son los integrantes del Consejo de Administración, si conoce por nombre y apellido a las autoridades de la cooperativa, etc., etc.

Al cabo de escasas jornadas de implementación de este sistema de control, que no es más ni menos que lo que debería ejecutarse como rutina por la Autoridad de aplicación, varias de las cooperativas truchas verían seriamente comprometida su autorización para funcionar".

TABLA DE CHEQUEO DE UNA COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO

Se propone aplicar un instrumento -de fácil uso- que empleado por la Autoridad pública competente logre -de manera objetiva (por medio de indicadores precisos)- comprobar el cumplimiento o no de las condiciones requeridas para ser una verdadera CTA, de manera tal que la prueba que pueda recabarse demuestre la realidad y desenmascare la simulación ilícita.

Los indicadores se verifican mediante la revisión de documentos y la formulación de preguntas a los trabajadores y otras personas determinadas. No basta con la simple mención en el estatuto de los atributos de la CTA, ya que –en numerosos casos- la práctica real se aparta de lo mencionado en el estatuto. Es más, ello podría ser tomado como un añadido en la identificación del fraude laboral.

De igual manera, hay que tomar las declaraciones de los presuntos asociados-trabajadores con cuidado, ya que en muchas ocasiones están presionados e, inclusive, amenazados (no solo en su trabajo) por los beneficiarios del fraude.

Los indicadores incumplidos pueden ser considerados jurídicamente como indicios (medios de prueba indirecta) de la existencia de una simulación del "contrato de trabajo realidad".

La existencia de un cúmulo (haz) de indicios *motiva* legalmente la emisión de la decisión de la Administración que sanciona a la falsa CTA (comprueba la existencia real de determinados "hechos" previstos por la norma y coincidentes con ella, como supuestos de derecho de la comisión del fraude laboral).

Con ello, la mayoría de las sanciones aplicadas por la Administración pública tendrían sustento real, con la subsiguiente reducción en la interposición de recursos judiciales que pudiesen resultar exitosos contra las mismas.

A tales efectos, se ha elaborado la siguiente tabla

Tabla de chequeo de indicadores que caracterizan una CTA

Nº	Elemento caracterizador de la CTA	Si	N0
1	El trabajador se vincula voluntariamente a la cooperativa, trabaja en forma personal y hace aportes económicos a la misma		
2	Todos los asociados tienen los mismos derechos y obligaciones, y reciben iguales beneficios y servicios que los demás asociados		

3	Los asociados participan de los excedentes o de rendimientos económicos (o de las pérdidas) que obtenga la cooperativa en el ejercicio anual, según lo que dispone el estatuto
4	Las remuneraciones pagadas a los asociados son proporcionales a la cantidad y calidad del trabajo efectivamente aportado por cada uno de ellos, según lo establecido en el estatuto
6	Los asociados perciben directamente de la CTA el pago de las remuneraciones o compensaciones ordinarias y extraordinarias,
7	El intervalo remunerativo entre los distintos niveles de trabajadores no es mayor de una a ocho veces; y en ningún caso menor al monto de la canasta básica
8	Los asociados están protegidos por sistemas de protección y, o de seguridad social, y gozan de prestaciones o beneficios laborales no menores que los de los trabajadores asalariados
9	Los horarios y las condiciones de trabajo de los asociados son similares a las de los trabajadores dependientes en la misma rama de actividad y zona geográfica.
10	El trabajo prestado por los asociados es dirigido por las autoridades de la cooperativa
11	Las autoridades de la CTA son quienes aplican las sanciones por las faltas de tipo laboral que cometan los asociados
12	El total del trabajo aportado por los asociados es mayor que el aportado por los asalariados, si excepcionalmente los hubiere
13	La cooperativa ejecuta programas de educación, formación y capacitación de los asociados, y les da información sobre la misma
14	La asamblea se reúne periódicamente y ejerce las funciones de aprobar los informes de gestión y los estados financieros, elegir directivos y aprobar el plan anual y su presupuesto
15	Los medios de producción son (o tienden a ser) propiedad de la CTA, aunque pueden serlo en posesión, arriendo, comodato, leasing y otras formas similares.
16	La CTA tiene fondos y recursos propios que le permiten cumplir sus objetivos, los que son diferentes de los del contratante
17	Las autoridades de la CTA deciden sobre el uso de los medios de producción y la ejecución de los procesos o subprocesos que realizan o contratan
18	Los bienes producidos o los servicios prestados por la CTA son destinados al mercado y no sólo vendidos, entregados o proporcionados a determinadas o únicas empresas, grupos o terceros
19	La cooperativa percibe un pago efectivo -con valor y condiciones de mercado- de los bienes producidos y/o de los servicios prestados
20	En caso que los asociados de la cooperativa presten servicios a otra empresa por cuenta de ella, sus directivos no ejercen cargos, o no reciben remuneración de dicha empresa

Fuente: García y Álvarez, 2010

Contenido

Origen 2873
Concepto 2875
Naturaleza 2878
Características 2881
Organización 2883
Los socios de la clase laboral 2885
Recursos económicos 2888
Pérdida de la condición de sociedad laboral 2891
Fomento del estado 2892
Figuras similares 2894
Corporaciones especiales propiedad de trabajadores de Puerto Rico . 2894
Las empresas asociativas de trabajo de Colombia 2895
Las sociedades participadas por los trabajadores de España 2896

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

78 Sociedades Laborales

ORIGEN

La sociedad laboral es una institución de raigambre británica cuya razón de ser estuvo en un momento dado en la conveniencia (o la necesidad) de interesar directamente a los trabajadores de una empresa en crisis en la viabilidad económica de esta, transfiriéndoles a tal propósito la totalidad o la mayor parte de las acciones emitidas por la sociedad anónima titular de la empresa (Gómez, 1999).

En España, surgen en los años sesenta como respuesta autónoma de los trabajadores al cierre de las empresas en crisis en las que prestaban sus servicios asalariados. Ante la huida del factor capital, se asocian en la posición de empresarios a través de la puesta en común de su fuerza de trabajo y de las ayudas públicas y subvenciones dirigidas a la constitución de empresas de régimen asociativo (Cano, 2002).

Actualmente ya no tienen más el carácter de empresas de salvamento de empresas en crisis, sino son una forma de autoempleo en sectores nuevos (especialmente servicios) y una nueva forma de organización empresarial auto gestionada (autoempleo colectivo) mediante la cual se presta trabajo, no autónomo sino por cuenta ajena (López Gandía, 2008).

En América Latina

El modelo de sociedad laboral ha sido copiado en Costa Rica y Argentina, y tiene semejanzas en Puerto Rico y Colombia.

1. Costa Rica

   En Costa Rica, el objetivo de la Ley de Sociedades Anónimas Laborales de 1994 fue externalizar el trabajo de funcionarios y empleados públicos, dándoles un estímulo para que abandonaran el Sector Público y se trasladarán a laborar en sociedades anónimas laborales para asumir la prestación de servicios públicos no esenciales, en las cuales no se desempeñarían únicamente como trabajadores sino también en calidad de accionistas.

   En compensación, el estado dio a las Sociedades Laborales formadas por sus ex empleados los beneficios de prioridad

y preferencia en los contratos públicos para auxiliar o dar apoyo a actividades que no eran consustanciales con el servicio público o actividad inherente de la institución.

Esta prioridad, que fue pensada para reforzar las nuevas empresas, fue concedida por un período de cinco años y podría extenderse por otros cinco. El Tribunal Constitucional resolvió que estas ventajas (preferencia y prioridad) fueron pensadas por los legisladores para estimular la organización empresarial de los servidores públicos con el fin de promover su retiro de las funciones del estado y reducir así el gasto público.

La particularidad de la sociedad laboral consiste en que posee ventajas fiscales y es destinataria de ayudas públicas, ya que está conceptuada como un instrumento de creación de empleo o auto empleo colectivo a disposición de personas económicamente modestas.

2. Argentina

En la Argentina, las sociedades laborales han ido diferentemente. Inicialmente, en 1995, la intención era regular una empresa de trabajadores públicos de responsabilidad limitada (sociedad anónima de trabajadores – SAT) pero finalmente no se aprobó el proyecto de ley.

El Decreto 1406/2001 sobre Sociedades Laborales alcanzó más adelante, aprobación. Sin embargo, requiere la conformidad con regulaciones para que sea operativo, que nunca tuvieron lugar, ni el registro de Sociedades Laborales se creó, y no se crearon sociedades laborales.

Un proyecto de ley Federal de cooperativas y mutualidades de 2015 volvió a la Sociedad Laboral como una forma apropiada que los trabajadores afectados podrían utilizar para la recuperación de sus empresas.

3. Puerro Rico y Colombia

Las Corporaciones especiales propiedad de trabajadores de Puerto Rico y las empresas asociativas de trabajo de Colombia son figuras parecidas a las sociedades laborales, en cuanto son empresas de trabajo, con fines de lucro por lo que de naturaleza mercantil (se verán al final).

CONCEPTO

Definición

Se considera sociedad laboral aquella sociedad en que la mayoría del capital social sea de propiedad de los trabajadores que presten en ella servicios retribuidos en forma personal y directa y cuya relación laboral se establezca por tiempo indeterminado. El carácter indefinido comprende tanto a trabajadores fijos continuos como a fijos discontinuos o a tiempo parcial, porque lo que cuenta no es el tiempo de trabajo efectivamente realizado por cada socio trabajador, sino las acciones o participaciones que posean, que no están condicionados por el tipo de contrato laboral (Fajardo, 2016)

Aunque para algunos no es posible, recientemente se acepta la existencia de socios trabajadores con empleo temporal, siempre que la mayoría del capital de la sociedad esté en manos de socios con contrato indefinido y no se sobrepase individualmente el control de un tercio del capital (López I Mora, 2002).

Ahora bien -de acuerdo a la ley laboral española- los trabajadores que superen dos contratos temporales para el mismo puesto de trabajo pasan a ser trabajadores fijos, con lo que se pretende evitar el llamado encadenamiento de contratos temporales. Para tratar de superar ello, se asiste a una elevada tasa de rotación de algunos puestos, o sea la ocupación temporal rotatoria de un mismo puesto de trabajo por varios trabajadores, lo que constituye una irregularidad (Goñi, 2008).

Tipos

Para no incurrir en el error de la primigenia legislación española (de 1997, reformada en 2015) actualmente en España las sociedades laborales pueden ser sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada, pensadas las primeras para empresas de grandes dimensiones y las segundas, para empresas de pocos miembros donde predomine el carácter personal.

En este segundo caso se trata de verdaderas "sociedades personalistas" ya que –como señala Cano (2008) las cualidades personales de los socios –pericia, laboriosidad, honestidad- son esenciales para la constitución y funcionamiento de la sociedad. Y cuyo corolario de ello es su carácter de "sociedad cerrada" que cierra a la entrada no querida de personas extrañas, trabajadoras o no, a la sociedad.

Requisitos (Andreu, 2016)

INDICE GENERAL

Para la nueva normativa española para que una sociedad anónima o de responsabilidad limitada puedan ser calificadas como sociedad laboral deben cumplir, de forma acumulativa, lo siguientes requisitos:

1. Que al menos la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores que presten servicios retribuidos de forma personal y directa, siendo su relación laboral por tiempo indefinido.

2. Que ninguno de los socios sea titular de acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social. En consecuencia, el número mínimo de socios es de tres. No obstante, se excepciona este número mínimo en una serie de supuestos legalmente establecidos.

3. El número de horas-año trabajadas por los trabajadores indefinidos no socios no podrá ser superior al cuarenta y nueve por ciento del cómputo global de horas-año que hayan trabajado el conjunto de los socios trabajadores (con independencia del número de socios trabajadores.

Fundamento

Las sociedades laborales desarrollan una actividad empresarial ineludiblemente vinculada a un objeto de interés general: la creación y/o el mantenimiento de empleo de calidad -estable- (Cano, 2008); y constituyen un instrumento para organizar jurídicamente una empresa. Está pensada para que personas trabajadoras sin empleo o con deseos de prosperar desarrollen colectivamente un proyecto empresarial.

La sociedad laboral es un instrumento jurídico diseñado para favorecer el acceso de los trabajadores al pleno control de una sociedad típicamente mercantil y capitalista, mediante la posesión de la mayoría de su capital (García-Jiménez, 1999). Para Pagador (2005) constituye un medio de promoción del autoempleo asociativo que, por razón del cometido que le es propio, queda a medio camino entre las fórmulas de asociacionismo económico mercantil ordinarias y las de asociacionismo económico cooperativo, tratando de compendiar las ventajas de unas y otras y evitar sus inconvenientes.

Farías (2003) considera que el decreto sobre Sociedades Laborales de Argentina atiende a varios fundamentos, los que para él tienen la siguiente orientación:

1. La necesidad de desarrollar nuevos métodos de creación de empleo, fomentando a la vez, la participación de los trabajadores en la empresa y el dinamismo de dichas relaciones.

2. La necesidad de plasmar dicha intención a través de figuras específicas que permitan otorgar una cobertura jurídica sin desvirtuar la verdadera naturaleza de las relaciones laborales, es decir, la preservación de las relaciones laborales de carácter dependiente;

3. La necesidad de establecer y asegurar que la mayoría del capital social pertenezca al conjunto de los socios trabajadores de forma tal que se impida -en todo momento- la utilización de la figura de la sociedad laboral con fines distintos a los que realmente motivan su creación;

4. La necesidad de determinar los límites a las tenencias de capital y transmisión de los derechos de posesión *inter vivos* o *mortis causa*;

5. La necesidad de establecer un régimen de prestaciones sociales en línea con los criterios que dan origen a su creación, y adecuado a las especiales características de las sociedades laborales y consecuentemente a las relaciones que en su seno se mantienen.

Fuentes

1. Principales:

   a) Ley especial de sociedades laborales cuyas disposiciones gozan de prioridad y prevalencia absoluta sobre las normas incluidas en las leyes mercantiles.

   b) La Ley de Economía Social que, en el caso de España, las incluye como entidades pertenecientes a la Economía social.

2. Supletorias:

   En lo no previsto en la regulación especial, se les aplican las leyes mercantiles de sociedades según el tipo adoptado: anónimas o de responsabilidad limitada, en el caso español. "Exceptuadas las particularidades propias de su normativa específica, todo lo concerniente a la estructura básica de las sociedades laborales habrá de acomodarse a lo previsto en lo previsto en la ley de sociedades anónimas o en la ley de sociedades de responsabilidad limitada,

INDICE GENERAL

según la forma mercantil que la sociedad laboral revista. Así sucederá en orden a la constitución de la sociedad, las aportaciones sociales, las acciones o participaciones, los órganos" (Gómez Calero, 1999).

NATURALEZA

Hay falta de consenso científico acerca del sentido institucional de esta figura organizativa, dividida entre los que la consideran una simple sociedad mercantil de capital especial y los que ven en ella una estructura organizativa de base mutualista, que en definitiva es lo que articula la causa del contrato de estas sociedades, por cuanto, el fin común se cumple con la participación directa de los socios en el desarrollo del objeto social propuesto.

La ley considera a las sociedades laborales como sociedades de capital que una vez obtenida la calificación de «laboral» modifican su naturaleza jurídica pudiendo alcanzar la consideración de sociedad de economía social (García-Ruiz, 2017).

Hay tres posiciones fundamentales sobre su naturaleza: sociedad mercantil, empresa solidaria y doble naturaleza.

Sociedad mercantil

Sostiene que la sociedad laboral es una sociedad mercantil de carácter especial proveniente del hecho que una parte de los socios reúne las condiciones de socio y de trabajador. En tal sentido, para Pagador (2005) son –necesariamente- sociedades mercantiles capitalistas –anónimas o limitadas- que por reunir determinados requisitos que permiten atribuirles el calificativo de laborales (es un atributo contingente, eventual, no definidor ni esencial) quedan sujetas a ciertas especialidades en cuanto a su régimen jurídico. Han de considerarse sociedades mercantiles capitalistas sometidas a ciertas especialidades, o sea, las usualmente denominadas sociedades especiales, o, a lo sumo, tipos societarios híbridos.

Para Batlle (1997) la sociedad laboral es una sociedad de capital cuyo control ejercen los trabajadores-socios propietarios de la mayoría del capital social. Se trata de sociedades mercantiles y por tanto su finalidad es lucrativa.

Cano (2002) la define como aquella "sociedad personalista de estructura corporativa y mercantilidad necesaria, cuyo capital social integrado por aportaciones interdependientes de contenido patrimonial y nunca de contenido laboral, se encuentra dividido en acciones nominativas o participaciones sociales que habrán de pertenecer mayoritariamente a los trabajadores estables de

la sociedad, cuyo número determinará la intensidad con la que la empresa de economía social, cuya actividad constituye el objeto social de la Sociedad Laboral, podrá recurrir al factor trabajo sin integrarlo previamente en la estructura societaria".

Empresa de economía social

La segunda posición sostiene que la sociedad laboral constituye un nuevo tipo societario integrado al sector de la economía social en razón de la participación de los trabajadores en el capital social. En efecto, la sociedad laboral funciona como un vehículo de participación de los trabajadores en el capital, con las ventajas que ello acarrea.

Constituye una manifestación atípica del fenómeno de participación de los trabajadores, al reunir tres características diferenciadoras respecto de los instrumentos usuales de participación (Confesal, 2009):

1. La participación se contiene en la propia estructura social, en la propia forma jurídica de la sociedad;

2. Constituye, no un simple mecanismo de participación en beneficios, sino una auténtica vía de acceso a la propiedad de la empresa por los trabajadores, lo que la ubica en el sector de la Economía social;

3. Se trata de una forma societaria que normalmente constituye una pequeña y mediana empresa.

Altzelai (2016) critica esta posición en los términos siguientes: "Aun admitiendo que ser "laboral" implique ser "social" por el hecho de que el control de estas sociedades esté en manos de los trabajadores, encontramos otro problema para incluirlas en el repertorio de entidades de la economía social. El caso es que la regulación y el sistema de control establecidos no permiten garantizar que los trabajadores y sólo éstos sean los titulares de las acciones y participaciones reservadas a ellos. Tampoco permite conocer con certeza qué socios son trabajadores fijos de la sociedad.

.Dicho de otro modo, el sistema legal con el que contamos no ofrece las debidas garantías sobre el cumplimiento por parte de estas sociedades de los requisitos que se les exigen para adquirir y, por ende, para conservar la calificación de laboral. Siendo esto así, entendemos que no es de recibo admitir que este tipo de sociedades sean, además, calificables *per se* como entidades de la economía social. Ya es bastante reprobable que puedan ob-

INDICE GENERAL

tener y mantener la calificación de laborales si ni tan siquiera puede verificarse el cumplimiento real de tales requisitos"

Doble naturaleza (Dominguez-Cabrera, 2016)

Sostiene que las sociedades laborales son, a la vez, sociedades de capital por su forma y porque le son aplicables las normas relativas a las sociedades anónimas y limitadas en lo no previsto en su regulación especial. Pero también son por sus fines y principios orientadores, entidades de la Economía social.

En efecto, el principio referido a la primacía de las personas y del fin social sobre el capital y el carácter estrictamente capitalista del quantum participativo en el capital social, queda matizado y condicionado a la Economía Social, al establecer la participación económica igualitaria al exigir el mismo valor nominal.

Son empresas de economía social de trabajo asociado; entes asociativos con cuerpo de sociedad mercantil y espíritu de cooperativa; una cooperativa de trabajo asociado con ropaje de sociedad capitalista.

Paz Canalejo (2012) opina que las sociedades laborales no pueden ser consideradas como sociedades de base mutualista, pero responden también a una finalidad de promoción social; importante instrumento de reconversión de la empresa en crisis, sino que han sido señaladas como un importante instrumento de promoción de empleo y acceso de los trabajadores a los medios de producción y a la participación en la empresa.

La sociedad laboral se diferencia de la cooperativa de trabajo asociado, entre otros:

1. Por la mayor flexibilidad y sencillez de la ley reguladora frente al régimen excesivamente complejo de las cooperativas de trabajo.

2. Los socios trabajadores perciben una retribución que es salarial, mientras que en las cooperativas perciben un anticipo periódico a cuenta de los excedentes disponibles.

3. La condición de trabajador prevalece sobre la condición de socio, en contra de las cooperativas en las que la condición de asociado conlleva la de trabajador y excluye la relación laboral o dependiente, mientras que, además, en la sociedad laboral es posible que el trabajador deje de serlo pero continúe como socio o accionista.

CARACTERÍSTICAS

La sociedad laboral presenta las características siguientes:

1. Está integrada por personas naturales

   Normalmente un mínimo de tres, de los que la mayoría debería tener el carácter de trabajadores por tiempo indefinido. Bien sea 2 trabajadores por tiempo indefinido y otro que no lo sea, bien 3 socios trabajadores por tiempo indefinido. Sin embargo, puede crearse con 2 socios que sean trabajadores indefinidos y que cada uno posea no solo del 50% tanto del capital, sino también de los derechos de voto, posibilidad que se configura como transitoria ya que en el plazo de 36 meses debe incorporar, al menos, un nuevo socio (Andreu, 2016).

   Consecuentemente, se rechaza cualquier viabilidad legal de la sociedad de un solo socio de carácter laboral (Lázaro, 1997). Se destaca que en la sociedad laboral tiene especial importancia el carácter de *"intuitus personae":* el elemento personal constituye el factor clave para su calificación. La sociedad laboral tiene un carácter "rabiosamente" personalista.

2. El efectivo control de la sociedad por los socios que, a la vez, tengan la condición de trabajadores por tiempo indefinido de la misma.

   Como afirma Olavarría (2008) "para que exista sociedad laboral una parte sustancial de los trabajadores de la sociedad deben ser propietarios directos o indirectos de la empresa de economía social de la que es titular la sociedad labora".

   Lo ordinario es que los socios que trabajan en la empresa deben poseer un porcentaje elevado del capital social, muchas veces no menor del 50% del capital social y cada socio puede poseer como máximo una tercera parte del capital social, siendo del 25% en Costa Rica.

   Sin embargo, si el derecho de voto no fuese más proporcional al capital social poseído, como señala Fajardo (2008) es posible que los trabajadores tengan la mayoría de capital, pero no de votos, con lo cual no tiene el control de la sociedad que es lo que se pretende

   En consecuencia –señala- tendría que cambiarse el criterio empleado para medir la capacidad de control a favor de la

INDICE GENERAL

mayoría de los derechos de voto, lo que permitiría que los trabajadores tengan el control de la sociedad sin necesidad de tener la mayoría del capital.

3. Puede estar formada por dos tipos de socios

   Los socios trabajadores y los socios aportantes de capital, llamados socios de clase general: socios que son simples aportadores de capital, siempre que no alcancen el 50% del mismo.

4. Los socios hacen aportes de carácter laboral constituidos por su capacidad laboral por tiempo indefinido, evaluada semestralmente según el desempeño y la calificación; y además, pueden hacer aportes adicionales consistentes en una tecnología o destreza, calificados según el significado que tengan para la productividad de la empresa. Pueden aportar, además, otros activos necesarios para el cumplimiento del objeto social.

5. Debe existir un tope al número de trabajadores indefinidos no que no sea socios ni de trabajo ni de capital, esto es, de simples asalariados que trabajen en la empresa. En tal sentido, la mayoría de los trabajos (calculada por el tiempo: horas-hombre trabajadas) debe ser realizado por los propios miembros.

   Aunque no sea un elemento determinante para caracterizar la sociedad laboral, según López (2008) este hecho constituye un rasgo fundamental para identificarlas como verdaderas empresas autogestionarias.

6. Se estimula la participación en ellas de entidades públicas y privadas sin ánimo de lucro o de capital de riesgo (hasta un 50% del capital) como medio de procurar la intervención financiera de los poderes públicos en empresas en crisis, aspecto cuya práctica debe hoy conciliarse con el carácter legalmente anticompetitivo de las ayudas públicas a las empresas (Alonso, 1997).

7. En principio no pueden existir acciones o participaciones que atribuyan derechos distintos a sus titulares respectivos, por ejemplo, de voto plural. En todo caso, el control por vía accionaria debe quedar, necesariamente, en la clase *laboral.*

ORGANIZACIÓN

Constitución:

El proceso de formación de la sociedad laboral puede ser:

1. Originario (*ex novo):*

   Cuando desde su origen es una sociedad laboral. En tal caso, se requiere una voluntad expresa de fundar una sociedad laboral, bien sea en un solo acto o en forma sucesiva, por suscripción de acciones.

2. Sobrevenido:

   Mediante acuerdo de la asamblea de una sociedad mercantil por la vía de una modificación del estatuto, alterando la denominación y aquellos otros aspectos que legalmente se requieran (Avila, 2012) y calificación como laboral por la Autoridad de aplicación, no siendo una conversión. En este caso, no se reputa transformación social y en consecuencia, no está sometida a las normas aplicables a la transformación de sociedades. Siendo claro, pues, que ni su adopción ni su ejecución quedaría sometida a las normas específicas aplicables a la transformación de sociedades (Lázaro, 1997).

En todo caso, deben inscribirse en el Registro Mercantil. Sin la inscripción existe una sociedad de trabajadores, pero no la investidura jurídica de sociedad laboral como tal que pueda gozar del régimen jurídico especial de tales empresas de economía social tanto a efectos mercantiles y fiscales como a efectos laborales. No cabe hablar, pues, de sociedad laboral irregular (López Gandía, 2008).

Denominación:

Es común la obligación de la mención del carácter laboral en la denominación y la obligatoriedad de publicidad de uso de ella en toda su actividad.

Órgano directivo (administradores)

Adaptado de Fernández (2019)

1. Designación

   El legislador español optó por dejar libertad a los socios fundadores para elegir la forma de administración de su

INDICE GENERAL

sociedad sin exclusión alguna, por lo que pueden establecer una administración unipersonal (puede serlo un socio trabajador o uno inversor) o pluripersonal y dentro de esta segunda opción podrán elegir entre administración mancomunada, solidaria o colegiada (Boquera, 2003) respetando en tal caso el sistema proporcional.

Este sistema posibilita que alcancen la condición de directivos no solo los representantes de la mayoría sino también los de la minoría; la cual, en las sociedades laborales, estará siempre integrada por titulares de acciones o participaciones de clase general (Gómez, 1999). Si no hay acciones de clase general, deja de ser obligatorio el sistema proporcional.

2. Funciones

Las personas administradoras asumen las funciones de gestión y de representación. La gestión está referida a los aspectos internos, mientras que la representación se refiere a la contratación o relación con terceros, que confiere a su vez la competencia de vincular contractualmente a la sociedad con aquellos con los que se relaciona en el tráfico mercantil y ante los cuales responderá la sociedad con su patrimonio social.

Cuando la gestión corresponda a una persona administradora única a ésta se le atribuye la representación en exclusiva, mientras que, si se trata de varias personas administradoras solidarias, el poder de representación corresponde a cada una de ellas de forma separada y solidaria, atendiendo en todo caso a las previsiones vía estatutaria o acuerdo de la junta general. Por otro lado, en caso de administración conjunta se deberá actuar de forma mancomunada, no pudiendo ser personas administradoras más de dos para las sociedades laborales anónimas (si fuera así se constituiría consejo de administración). Para la sociedad laboral de responsabilidad limitada no hay un límite legalmente establecido.

De organizar la administración a través de consejo de administración el poder de representación corresponde al propio consejo actuando de forma colegiada. El Consejo podrá establecer acuerdos que estarán sujetos al principio de mayoría.

3. Deberes

Los directivos deben actuar con la diligencia de un ordenado empresario, teniendo en cuenta la naturaleza del cargo y las funciones atribuidas a cada uno de ellos, desempeñando el cargo con lealtad. En particular, perseguir el interés social, yendo más allá de la creación de valor económico para los accionistas, buscándola creación de valor social, favoreciendo la generación de empleo estable y de calidad, la integración como socios de los trabajadores, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, y la conciliación de la vida personal, familiar y laboral. Además, adoptar políticas o estrategias de responsabilidad social fomentando las prácticas de buen gobierno, el comportamiento ético y la transparencia.

4. Revocación

Cuando la actuación del administrador produce un perjuicio para la sociedad, cualquier sector puede promover su revocación, aunque ello tenga como resultado que un grupo de socios tenga momentáneamente mayor representación que el otro en el consejo de administración al alterarse el porcentaje de participación de un grupo de socios. Pero cuando no exista justa causa (revocación *ad nutum)* debería ser el grupo que lo eligió quien podría instar la revocación (Boquera, 2003).

LOS SOCIOS DE LA CLASE LABORAL

Concepto:

Por socio trabajador hay que entender el que prestando en la empresa societaria servicios retribuidos de forma directa y personal, tiene un contrato de trabajo de duración indefinida y es titular de acciones o participaciones de clase laboral (Gómez, 1999). Son, a un tiempo, socios y sujetos de una relación laboral, aunque con ciertas peculiaridades, por la coincidencia en una misma persona de las calidades de socio y trabajador asalariado (Luján, 1997).

Naturaleza:

Para que una sociedad sea calificada como laboral, "... se hace preciso la vigencia simultánea de dos negocios jurídicos autónomos y compatibles entre sí mientras no se desnaturalicen sus respectivos presupuestos característicos –el contrato de sociedad capitalista y el contrato de trabajo" (López I Mora, 2002).

Los socios son parte de dos contratos acumulados: uno de trabajo por cuenta ajena que se adosa a otro de impronta societaria, en este caso mercantil capitalista (López, 2002). Concurren en una misma persona una doble condición, la societaria y la laboral.

Señala Mercader (2006) que lo esencial es el dato de ser trabajador y de estar sujeto, en cuanto tal, únicamente el ordenamiento laboral, sin que la condición de co-titular del capital social y, por ende, de la empresa, influya decisivamente en el *status* de asalariado, La doble relación es autónoma y relativamente incomunicada o impermeable.

La referida impermeabilidad dota de plena independencia al *doble vínculo*, laboral y societario, en cuanto a su vigencia, de modo que resultaría perfectamente posible que, extinguida la relación laboral por cualquiera de las causas admitidas legalmente, se conservara la condición de accionista de la sociedad.

1. Como *sociedad de capital,* la posición de socio se configura como parte del capital. No se es socio como parte contractual sino por virtud de la adquisición originaria o derivativa de partes del capital social (Alonso, 1997).

2. Como *trabajador,* el nexo que une a los socios trabajadores con su empresa tiene verdadera naturaleza laboral. Como quiera que estas organizaciones responden al patrón de la sociedad de capitales, y a diferencia de lo que ocurre con las compañías personalistas, no es posible contribuir al fondo común con una aportación de trabajo o industria.

En cuanto trabajador:

1. Su actividad debe ser retribuida.

   Ello significa que el trabajo debe realizarse como forma o medio de vida, para atender la subsistencia propia y, eventualmente, de la familia.

2. Relación personalísima

   La intimidad de la conexión entre el sujeto trabajador y su objeto de trabajo hace que la prestación contractual de trabajo sea personalísima; que sea debida por persona determinada; es más que empeña a la persona del trabajador en su cumplimiento. Por tanto, el carácter personal y directo de la prestación resultan presupuestos imprescindibles para la recta configuración jurídica de esta relación a la vez que expreso presupuesto de la condición de socio laboral

3. Deben ser una relación de tiempo indefinido.

   La estabilidad en el empleo excluye a los trabajadores temporales del ámbito reservado a los posibles socios (Mercader, 2006), aunque recientemente son aceptados, siempre que la mayoría del capital de la sociedad esté en manos de socios con contrato indefinido y no se sobrepase individualmente el control de un tercio del capital.

Si la relación societaria no puede en estos casos explicar y absorber el empleo que desarrollan sus miembros, ese trabajo derivará de otro contrato superpuesto y compatible con el de sociedad capitalista, de naturaleza laboral si se dan todas las circunstancias para hablar de actividad subordinada y por cuenta ajena (López, 1999).

No es que los socios trabajadores se contraten a sí mismos, sino que lo hace la persona jurídica corporativa que con su aportación de capital han contribuido a crear, sin que la relación asociativa pueda en estos casos absorber y explicar el empleo que desarrollan sus miembros, sino que el trabajo deriva de otro contrato superpuesto y compatible (López Gandía, 2008).

Con relación a la seguridad social

Los socios trabajadores pueden ser conceptuados como trabajadores por cuenta ajena, o pueden afiliarse al Seguro Social en la condición de trabajadores por cuenta propia. Aun cuando en España se pretende pasarlos al régimen de trabajo por cuenta propia, López (2008) considera que no resulta aceptable porque en buena lógica no cabe que un mismo trabajador sea asalariado en su empleo y autónomo a efectos de protección social, a la par que entonces tendrán que ser los socios quienes pagasen sus cotizaciones como autónomos, además que se reduciría notablemente su protección social como trabajadores.

Acceso de los trabajadores asalariados

Se promueve el acceso de los trabajadores de la sociedad laboral a la condición de socios y, por tanto, a titulares (en segundo grado) de ella, mediante el fomento de la adquisición de títulos por parte de los trabajadores, ya que no existe un acceso directo del trabajador a la condición de socio, que baste con solicitarlo, sino que es un acceso condicionado a que existan títulos disponibles y a que los trabajadores estén en condiciones de hacerlo.

Esto podría facilitarse dando una posición más preferente a la sociedad laboral cuando se transmiten títulos para su adquisi-

INDICE GENERAL

ción, cuando las mismas no son adquiridas por los trabajadores, con el fin de poderlas transmitir a éstos en un momento más oportuno. Igualmente, si la sociedad contara con reservas oportunas que permitieran cubrir parte del coste del título al trabajador que le conferirá la condición de socio (Fajardo, 2008).

En caso de ampliación del capital social, corresponde a la asamblea fijar el valor de la "prima" a pagar por los trabajadores por la adquisición de títulos de la sociedad, sin tener que acomodarse a su valor real. Incluso, la propia sociedad puede aplicar una parte de las reservas o de los beneficios a cubrir la diferencia entre el valor nominal y el valor de suscripción, de forma que por esta vía se facilite e incentive el acceso de los trabajadores a la propiedad de la empresa (Alonso, en Gómez, 1999).

Igualmente, se otorga un derecho de adquisición preferente en caso de transmisión de las participaciones de carácter laboral, por parte de los trabajadores no socios (Magro, 1998).

En todo caso, se restringen las cláusulas del estatuto que hagan prácticamente intransmisible la acción (se consideran nulas) aunque se permite la prohibición temporal de la transmisión por un período razonable de tiempo (Ávila, 2012).

Extinción de la relación laboral

En caso de extinción de la relación laboral (incluso por muerte del socio trabajador) se deben ofrecer las acciones o participaciones del mismo, pero no como un derecho a recuperar su participación, de forma que si nadie está dispuesto a adquirir esa participación, lo que puede ocurrir es que se transforme en acción o participación de la clase general, pero no al reembolso de su parte social, salvo que estatutariamente se haya previsto esta como causa de separación del socio (Fajardo, 2003).

Incluso, la sociedad puede adquirirlas, las que –sin embargo- no se pueden conservar indefinidamente. Como regla general deberán enajenarse de nuevo en el plazo de tres años o en su defecto amortizarse con la consiguiente reducción del capital que representan. Si la sociedad ha conseguido ser titular de sus propias acciones o participaciones podrá ofrecer directamente a los trabajadores no socios su adquisición.

RECURSOS ECONÓMICOS

Capital

Las sociedades laborales se constituyen con un capital social que puede ser fijado en los estatutos, o con un capital mínimo que puede ser menor que el de las sociedades mercantiles ordinarias. En España deben tener un capital social mínimo diferencial menor si se trata de sociedad limitada, y mayor si es sociedad anónima con un desembolso mínimo inicial determinado.

La mayoría del capital debe pertenecer a los socios trabajadores. Por el carácter democrático de la sociedad laboral, no puede haber acciones o participaciones privilegiadas que rompan la proporción entre aportación patrimonial y ejercicio de los derechos de socio. No son posibles las participaciones de voto plural (Cano, 2008) ni haber los denominados "socios industriales", puesto que los socios deben efectuar aportaciones en bienes o derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica, sin que en ningún caso puedan serlo el trabajo o los servicios (Gómez, 1999).

En caso de aumento del capital social con emisión de nuevas acciones o con creación de nuevas participaciones sociales, se debe respetar la proporción existente entre las pertenecientes a las distintas clases con que cuente la sociedad, teniendo derecho de preferencia sobre las mismas los socios de las clases respectivas.

Aportes y títulos

En las sociedades laborales hay dos clases de acciones o de títulos de participación (todos de carácter nominativo) de acuerdo a quienes son los titulares:

1. De la clase laboral: reservadas exclusivamente a los socios trabajadores, las que en ningún caso pueden estar privadas del derecho de voto.

2. De la clase general: de los aportantes que pueden ser el Estado y demás personas públicas; otras entidades del sector solidario u otras entidades sin ánimo de lucro; otros socios (personas físicas o jurídicas) no trabajadores y trabajadores con contrato de duración determinada. En Costa Rica, en caso que operen concesiones o contraten la prestación de servicios públicos fundamentales, las instituciones públicas pueden participar hasta con el 20% del capital.

Ahora bien, nada impide que todas las acciones o participaciones pertenezcan a la clase laboral, bien de forma circunstancial (porque todos los socios sean en un momento dado socios trabajadores con relación laboral por tiempo indefinido) o de forma consustancial (porque se haya incluido en los estatutos la exi-

gencia de ser trabajador de esta clase para ser socio) (Gómez, 1999).

En caso de adquisición de acciones o participaciones de una clase por socios no correspondientes, se impone la conversión de esos títulos mediante una tramitación del órgano directivo ante la autoridad registral o de aplicación. En la normativa de Argentina, los trabajadores (socios o no) que adquieran acciones de la clase general tienen derecho a exigir de la sociedad la inclusión de las mismas en la clase laboral, acreditando el cumplimiento de las condiciones requeridas.

Transmisión de los títulos

Las acciones se pueden transmitir observando un orden de preferencia que comienza por los trabajadores asalariados con contrato por tiempo indefinido, siguiendo por los socios trabajadores y pasando por otros niveles intermedios de vinculación a la empresa, acabando finalmente por terceros ajenos a los actuales accionistas. El auditor de la empresa fija el valor "real" de los títulos a los efectos de la transmisión.

Fondo Especial de Reserva

Existencia de una reserva especial para compensar pérdidas en años desfavorables, adicional a la reserva legal ordinaria. Es indisponible en cuanto que su única posible utilización para absorber pérdidas en el caso en que no haya otras reservas disponibles suficientes para este fin, por lo cual primeramente deben absorberse las pérdidas con cargo a la reserva legal general (Batlle, 1997).

Esa reserva especial se constituye con al menos el 10% de las utilidades netas de cada ejercicio, adicional a la reserva legal ordinaria. Y si se quiere gozar de beneficios fiscales, debe alcanzar el 25% de los beneficios líquidos que se obtengan en el ejercicio en que se produzca el hecho imponible.

No tiene carácter irrepartible y forma parte del pasivo ideal no exigible y su finalidad es en beneficio de los acreedores sociales y el robustecimiento de la solvencia de la sociedad; es una medida de defensa del capital social. Si bien fortalece financieramente a la sociedad, disminuye la cuantía del posible beneficio repartible entre los socios, a lo cual serán más sensibles los socios financiadores, si los hay, hasta el punto de que quizás produzca su desinterés en la participación en la sociedad. Por otra parte, si llega a estar "tentadoramente" dotado quizás sea una invitación a disolver la sociedad para poder proceder a su reparto entre los socios (Batlle, 1997).

Hay proyecto español de 2009 por el cual se reforma el objeto de la Reserva Especial, que se destinará a facilitar el acceso de los trabajadores a la condición de socios, a inversiones en la explotación de la empresa, o a compensar pérdidas en el caso de que no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin.

Para Fajardo (2008) la reserva podría contribuir también a mejorar la autofinanciación de la sociedad mediante su inversión en la explotación de la empresa, pareciéndole aceptable la propuesta de que la dotación del 10% del beneficio líquido de cada ejercicio deje de ser obligatoria cuando el fondo de reserva especial alcance el importe del capital social suscrito.

PÉRDIDA DE LA CONDICIÓN DE SOCIEDAD LABORAL

Se trata de situaciones fácticas en las que dejan de concurrir los presupuestos de los que se hace depender la calificación de sociedad laboral. La descalificación es, en definitiva, una mera consecuencia de la desaparición de los requisitos legalmente exigidos, y no está contemplada con el carácter de sanción administrativa (Gómez, 1999).

Causales:

La pérdida de la condición de sociedad laboral se produce por las causales siguientes:

1. Cuando el capital representando por los títulos de la clase laboral se sitúe en una cantidad igual o inferior a la representada por las de la clase general;

2. Cuando el número de horas-año trabajadas por los asalariados de la sociedad laboral (que tengan contrato de trabajo de duración indefinida y que no sean socios) supere un porcentaje determinado, previa autorización administrativa en base a un plan de reducción aprobado;

3. Cuando algún socio llegue a poseer títulos que representen más de un porcentaje del capital social establecido, transcurrido un plazo fijado de tal situación;

4. Cuando el fondo especial de reserva no sea dotado en absoluto o lo sea insuficientemente y también cuando, estando convenientemente dotado, sea objeto de aplicación indebida. Hay aplicación indebida cuando se le destina a una atención o necesidad diferente de la compensación de la pérdida y cuando se aplique a la compensación de pérdidas existiendo otras reservas disponibles suficientes.

INDICE GENERAL

Fajardo (2008) estima que la única causal debería ser la superación de los límites que impone la ley al control de la sociedad, como lo serían que la mayor parte de los derechos de voto no estuvieran en manos de los socios trabajadores, o que algún socio tuviera más del porcentaje del capital permitido.

Efectos

Si está prevista en el estatuto, la descalificación de laboral produce la incursión en causal de disolución de la sociedad. En caso contrario, no tiene por qué desaparecer como sociedad. Ciertamente, dejará de ser una sociedad laboral; pero podrá continuar subsistiendo como sociedad mercantil.

En la ley de Argentina, verificada la existencia de la causal, la Autoridad de aplicación requiere a la sociedad para que la elimine en un plazo no superior de seis meses, a cuyo término –de no haberse eliminado la causal- acuerda la descalificación y ordena su retiro del registro especial. La pérdida no se considera transformación social, aunque sí parece pertinente es proceder a la modificación de los estatutos primitivos, para eliminar de ellos las cláusulas que puedan ser incompatibles con la nueva situación (Gómez, 1999). Produce, también, la pérdida de las ayudas y beneficios que les acuerda el estado.

FOMENTO DEL ESTADO

Las sociedades laborales son objeto de un tratamiento especial por parte del estado, acordando medidas en la propia legislación, o remitiendo a la potestad del poder ejecutivo los beneficios –de distinta naturaleza- que pueden ser:

Financieros

Como afirma Calvo (2008) la financiación de estas entidades a través de aportes de los socios trabajadores no es importante dado que se trata de personas de capacidad económica reducida y, los aportes de los no trabajadores también, porque la mayoría del capital pertenece a los anteriores. Además, su acceso al mercado de capitales es muy difícil por su tamaño pequeño y medio e incluso por su naturaleza. Quedaría la posibilidad de recurrir a garantías reales (mobiliarias e inmobiliarias) costosas, lentas y probablemente más propias del tráfico civil que del mercantil.

Por ello, la financiación debe encausarse a través de entidades de financiación pública que tengan por objeto la promoción de empresas pequeñas y medianas, dada su incidencia positiva en relación con el empleo.

En tal sentido, se otorgan:

1. Estímulos diversos destinados a alentar la constitución y el funcionamiento de estas sociedades, teniendo un plazo máximo de duración, por ejemplo, en la Argentina, de cinco años a partir de su inscripción como tal, extensibles por períodos anuales.

2. En España, son beneficiarias de subvenciones y de ayudas que tienen por objeto la creación de empleo estable mediante la incorporación de desempleados como socios trabajadores, o por la transformación de contratos temporales de sus trabajadores en contratos indefinidos, al tiempo que adquieren la condición de socios trabajadores;

3. Ayudas por inversión en inmovilizado material o inmaterial, mediante subvención directa o bonificación de intereses de los préstamos destinados a financiar dicha inversión de hasta el 50% de la inversión realizada. En Costa Rica, tienen derecho a recibir financiamiento, constitución, funcionamiento y desarrollo, a la concesión de créditos del Banco Popular y a obtener fianzas de parte del Fondo Nacional de Avales.

4. El propio Calvo (ídem) sostiene que la solución tiene que venir a través de mecanismos de garantía recíproca que deben recibir un apoyo público, mediante la creación de sociedades de garantía recíproca que, dada el número considerable de entidades de economía social y la homogeneidad de los socios partícipes haría más fácil la consecución de socios protectores, ya tengan estos carácter público, o sean entidades de integración de la economía social. El coste de estas ayudas sería menor que la subvención directa, reservando ésta para la cooperación en la puesta en marcha de la empresa o para la incorporación de nuevos socios.

5. Para añadir atractivo a las sociedades anónimas laborales, la ley de Costa Rica estableció un régimen de contratación administrativa privilegiado que habilita al Estado, sus instituciones y las municipalidades para contratar en forma preferente con las sociedades anónimas laborales, utilizando el sistema de contratación directa, independientemente del monto de la contratación.

Tributarios

Las sociedades laborales debieran ser objeto de un tratamiento

INDICE GENERAL

fiscal adecuado, dado que realizan un interés general: facilitan que los trabajadores se responsabilicen de su propio empleo, les aproximan a la toma de decisiones en la empresa lo que redunda en un aumento de su productividad y competitividad, lo que genera un empleo estable (Calvo, 2008).

En Costa Rica, tienen derecho a que se les aplique el régimen impositivo más favorable y se registren libre de pago de derechos.

FIGURAS SIMILARES

CORPORACIONES ESPECIALES PROPIEDAD DE TRABAJADORES DE PUERTO RICO

Las Corporaciones Especiales Propiedad de Trabajadores Inc., (PT) son empresas de trabajadores con fines de lucro, que integran principios del cooperativismo, así como de la empresa capitalista tradicional (Pérez-Riestra, 2006)

Surgen a partir de una iniciativa de la Legislatura de Puerto Rico a finales de la década del 1980, al ordenar un estudio con el propósito de analizar alternativas para solucionar problemas de desempleo y pobreza en el país. Luego de estudiar diversas experiencias, finalmente fue desarrollado un modelo similar al de las Cooperativas de Trabajo Asociado de Mondragón, España.

Las PT pueden crearse mediante la conversión de una corporación existente que se encuentre en peligro de cierre o entidades sin fines de lucro y de servicios públicos a ser privatizados. Estas empresas se incorporan bajo las disposiciones del capítulo 16 de la Ley General de Corporaciones. Pueden organizarse con un mínimo de tres personas. Una PT puede tener miembros ordinarios trabajadores dueños, miembros extraordinarios y miembros corporativos.

Los trabajadores, como dueños de sus empresas participan en las decisiones y ganancias que se generan. Las personas empleadas también tienen la oportunidad de hacerse dueños de la empresa. Después del cuarto año de comenzar operaciones, el 80% deben ser socios de las empresas.

Para ser miembro se compra un certificado de matrícula, lo que sustituye a las acciones comunes en una corporación tradicional. El pago del certificado puede hacerse al ingresar a la Corporación, de forma parcial, ya sea en efectivo o en servicios prestados o mediante la aportación de otros bienes. En estas Corporaciones, lo que determina el nivel de participación es el trabajo de las personas y no el capital. La compensación por el trabajo realizado se recibe mediante anticipos de ganancias.

Las PT eligen anualmente una Junta de Directores. Estas empresas están exentas 100% de contribución sobre ingresos,100% de contribución sobre la propiedad mueble en inmueble, exentas 100% del pago de contribuciones municipales impuestas por una ordenanza municipal, exentas 100% del pago de arbitrios sobre vehículos de motor y maquinaria y exentas de pago de patente municipal sobre el 60% del volumen de negocios.

Se dedican a actividades económicas en las áreas de; servicios de limpieza a oficinas médicas, proyecto de gestación de una línea aérea puertorriqueña, construcción, reciclaje, producción de impresos y ventas de materiales escolares, de oficina y arte, tiendas al detal, manufactura de productos de limpieza, servicios de promoción y publicidad, proyecto de gestación de eco parques, artes, comercio y ventas al detal y jardinería comercial y paisajista.

Las Corporaciones Especiales Propiedad de Trabajadores Inc., (PT) están integradas en una asociación llamada, Asociación de Corporaciones Especiales Propiedad de Trabajadores, (ACEPT) que se organizó en el 1997 como una corporación sin fines de lucro, por iniciativa de un grupo de trabajadores de las PT, ante la necesidad de contar con un organismo de integración que les represente en su gestión empresarial.

LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO DE COLOMBIA

Creadas por la Ley 10 de 1991, las empresas asociativas de trabajo son organizaciones económicas productivas, cuyos asociados aportan su trabajo bajo el nombre de capacidad laboral, por tiempo indefinido, y algunos además entregan al servicio de la organización una tecnología o destreza, u otros activos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Tienen como objetivo la producción, comercialización y distribución de bienes básicos de consumo familiar o la prestación de servicios individuales o conjuntos de sus miembros.

Se trata de organizaciones de naturaleza mercantil, en las que los asociados tienen una relación de carácter típicamente comercial y sus aportes de carácter laboral no se rigen por las disposiciones de la legislación laboral, sino por las normas del Derecho Comercial.

Los asociados aportan su capacidad laboral la que es retribuida según el desempeño y la dedicación. Además, pueden efectuar aportes adicionales en tecnología o destreza, evaluados según su significación para la productividad de la empresa y cuya retribución no puede ser superior a la cuarta parte de lo que se asigne a los aportes de carácter laboral.

INDICE GENERAL

LAS SOCIEDADES PARTICIPADAS POR LOS TRABAJADORES DE ESPAÑA

Creadas por la Ley de Sociedades Laborales y Participadas de 2015, estas sociedades se definen como aquellas Sociedades Anónimas o Sociedades de Responsabilidad Limitada que, sin alcanzar los requisitos exigidos para poder ser calificadas como sociedades laborales, promuevan el acceso de los trabajadores a la condición de socios, y cuenten con trabajadores que participen en el capital, en los derechos de voto o en la toma de decisiones o bien, adopten estrategias para fomentar su incorporación a la condición de socios.

Para Bel Duran et al (2017) en esencia, son sociedades de capital en la que los trabajadores participan financieramente en la toma de decisiones o de algún otro modo.

Estas sociedades se rigen por los siguientes principios:

1. Promoción del acceso de los trabajadores al capital social y/o a los resultados de la empresa.

2. Fomento de la participación de los trabajadores en la toma de decisiones de la sociedad.

3. Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad".

Requisitos

1. Que cuenten con trabajadores que posean participación en el capital y/o en los resultados de la sociedad.

2. Que cuenten con trabajadores que posean participación en los derechos de voto y/o en la toma de decisiones de la sociedad.

3. Que adopten una estrategia que fomente la incorporación de trabajadores a la condición de socios

Además, Domínguez Cabrera, M. (2016) estima que también se consideran sociedades participadas otros tipos sociales que pierdan sus principales notas características, pero cumplan las establecidas para ser consideradas como participadas por trabajadores.

Modulo 9.

EMPRESAS AGRARIAS

UNIDAD XIV.
EMPRESAS AGRARIAS

Contenido

Conceptuación..... 2901
Los miembros 2910
La unidad domestica (UD)..... 2915
Régimen económico..... 2919
La cuenta corriente cooperativa agraria 2923
Formas de integración 2926
Los grupos agrarios en Francia..... 2927
La Entidad Asociativa Prioritaria de España (EAP) 2927
La agricultura urbana 2931
Relaciones con el estado 2933

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

79 La Empresa Solidaria Agraria

CONCEPTUACIÓN

Definición

Son empresas solidarias agrarias aquellas en las que sus miembros -en forma individual o colectiva- se dedican a realizar actividades esencialmente agrarias; esto es, el conjunto de trabajos que se requieren para la obtención de productos agrícolas, ganaderos y forestales: empresas que se desempeñan en la producción, transformación, conservación, clasificación y elaboración de productos provenientes de la actividad agraria.

Además, asumen otras actividades complementarias o colaterales al proceso agrícola, como la transformación agroindustrial o agroalimentaria, la comercialización de tales productos y su exportación, siempre que se vinculen subjetivamente al titular de la explotación agraria y se realicen de forma económicamente dependiente de la explotación en la que tiene lugar la actividad principal (Márquez-Lobillo, 2013).

En base a su estructura jurídica, hay dos tipos de empresas agrarias (Llopis, 2021)::

1. La empresa agraria individual, que se define como una persona física que puede ejercer la actividad agraria mediante un régimen de titularidad individual; o un régimen de titularidad compartido, en caso de existir un matrimonio o pareja de hecho (análoga relación de afectividad); o bien a través de una comunidad de bienes o sociedad civil sin personalidad jurídica. Y
2. La empresa agrario asociativa, que goza de personalidad jurídica independiente de la de sus socios y que se dedican a la actividad agraria.

De acuerdo a Ekai (2022c) en la cooperativización agraria, se pueden identificar las 3 modalidades básicas siguientes

<< INDICE GENERAL

Referentes	Ámbito geográfico	Estrategia de expansión	Ámbito cooperativizado
Cooperativas agrarias	Global	Gradualismo empresarial	Compras o ventas de agricultores autónomos
Kibutz	Israel	Geopolítico (Sionismo)	Trabajo y vida en común
koljoses	Unión soviética(y otros países socialistas) Bielorrusia	Ruptura Política (Revolución de 1917)	Trabajo

Fuente: Ekai, 2022c

Las cooperativas agroalimentarias

En el caso de las cooperativas, actualmente son denominadas "agroalimentarias" y representan el mejor mecanismo para acercar al sector productor primario (agrícola y ganadero) al mercado final, integrando en la misma empresa la gestión de la producción, transformación, y comercialización agroalimentaria (Meliá y Peris, 2017).

Según Vargas (023) las cooperativas agroalimentarias son entidades creadas por los productores y controladas democráticamente por ellos mismos, que contribuyen a la mayor eficiencia productiva mediante actividades de transformación, envasado y de comercialización en común de las producciones de aquéllos y en los que los retornos disponibles tras el pago del impuesto y la obligada dotación de fondos sociales se reparte entre los socios, no en función del capital social que ostenten, sino en función de la actividad cooperativa efectivamente desarrollada (léase, el volumen de producción aportada por cada socio para la gestión por la cooperativa).

Naturaleza

Las empresas solidarias agrarias tienen doble naturaleza: agraria y cooperativa o solidaria.

1. Agraria

   Son de naturaleza agraria de acuerdo con su finalidad agroeconómica ya que tienen por objeto realizar actividades económicas al servicio de las explotaciones agrarias de los asociados (cultivo de vegetales y la crianza de animales) permitiendo la conclusión de su ciclo económico por medio de la posterior conservación, transformación y comercialización de los productos resultantes.

ellas, debe existir tanto un nexo económico de subordinación funcional entre la actividad agraria de sus asociados y la actividad de la empresa, como una conexión jurídica entre las explotaciones de los miembros y la de la empresa.

De manera que las actividades de por sí no intrínsecamente agrarias (como la conservación, transformación, transporte, venta) son también calificadas agropecuarias por conexión, porque son ejercitadas en forma asociativa por los mismos titulares de una explotación agrícola, y así se realiza la coincidencia de la titularidad de la empresa agraria individual y de la cooperativa por los mismos sujetos económicos (Qüesta, 2006).

Para Casarotto (2009) son agrícolas las cooperativas de transformación y venta que utilizan en su actividad, con absoluta prevalencia, los productos de sus propios socios, que deben ser todos empresarios agrícolas. Se trata del llamado *criterio de la transparencia* fundado en el hecho que la estructura jurídica cooperativa, de tipo societario, es considerada solo como una formalidad respecto de la sustancia de las operaciones que ella cumple que consiste en la actividad de transformación y enajenación -realizada en forma común- de la suma de los productos de los socios cooperadores emprendedores agrícolas.

Por tal razón, es necesario que los productos conservados, transformados y vendidos sean todos originarios de la actividad productiva de los socios agricultores, puesto que en la hipótesis contraria se trataría de una actividad comercial asociada a las entregas de no agricultores, y por tanto, contraria a la naturaleza agrícola de la cooperativa.

2. Cooperativa o solidaria

   Además, estas empresas son de naturaleza cooperativa o solidaria, por cuanto las actividades que realizan los miembros con la entidad que les proveen servicios para el resultado económico final de las mismas, son actos cooperativos de provisión (suministro) o de distribución (entrega) y otros complementarios.

Finalidad

Como señala Argudo (2006) las cooperativas constituyen un tipo de empresa muy asentado en el medio rural, y que presenta una serie de características que la convierten en la forma empresarial más adecuada para liderar el desarrollo de cualquier forma

INDICE GENERAL

de actividad económica que en él se lleve a cabo, colaborando en el mantenimiento de la población, y logrando una mayor integración y cohesión social.

A ello contribuye también su flexibilidad y capacidad de adaptación para implementar las nuevas políticas de desarrollo rural. Sin las cooperativas en estos territorios, sería más difícil y complejo el surgimiento de iniciativas viables por faltarles el soporte de una organización o red empresarial, facilitando la realización de actividades de carácter complementario que suponen una fuente adicional de ingresos y empleo.

De hecho, como señalan la OIT-ACI (2015)

> *los desafíos a que los pequeños productores agropecuarios se enfrentan con mayor frecuencia son el vivir en zonas remotas y la falta de acceso a información sobre los precios de los alimentos en los mercados nacionales e internacionales; el acceso a insumos de alta calidad y los costos variables de las semillas y los fertilizantes; el acceso a créditos para comprar esos insumos; y las carencias en materia de transporte y demás infraestructuras en las zonas rurales. Carencias que las cooperativas están llamadas y tienen comprobada experiencia en superar*

Adicionalmente, se ha verificado que las cooperativas de productores agrícolas, en vez de fomentar actividades monopolísticas –como algunos sostienen- posibilitan la existencia de la economía de mercado, perfeccionando y organizando la concurrencia. Lo que hacen estas formas asociativas es organizar la concurrencia donde ella no existe, uniendo agricultores que, aislados, no conseguirían participar en la comercialización de sus productos agrícolas. Los asociados, individualmente, no consiguen establecer negociaciones, no entienden de mercados y por ello, se tornan fácilmente dependientes de comerciantes únicos (Périus, 2001).

Como señalan Corral y Marshall (2006) las cooperativas agrarias nacen a partir de la necesidad de los productores individuales de agruparse para alcanzar una forma más competitiva de organizar sus bienes económicos, a fin de adquirir un mayor poder de negociación que les permita competir en un mercado estructurado, resolviendo problemas de oportunismo, a la vez que permite a los productores, apropiarse de beneficios de la integración vertical y de diversificar el riesgo de los negocios, manteniendo la especialización productiva sin perder autonomía empresarial, patrimonial y productiva. Asimismo, el productor socio recibe servicios y otros beneficios que le brinda la cooperativa otorgados en su calidad de miembro de la misma.

Además, en los procesos de reforma agraria las formas asociativas generalmente han sido consideradas como los mejores instrumentos para llevar a cabo estos procesos de transformación del medio agrario. Y la experiencia ha demostrado que sólo aquellos procesos de reforma agraria que han basado en la cooperación, han tenido éxito.

Fuentes

La empresa solidaria agraria puede regulada en la ley común, esto es, por el derecho civil o por el derecho de sociedades, como cualquier sociedad; ser tratada en la normativa cooperativa (o del sector solidario) bien sea dentro de la ley general del mismo, o tratarse de ley especial de empresas solidarias agrarias.

También, puede ser tratada en la ley agraria tanto en su integralidad como por normas especiales, aunque puede ser regulada al mismo tiempo por la normativa agraria (de acuerdo a su naturaleza agraria) y por la legislación de cooperativas (en cuando a su funcionamiento).

Forma jurídica

Para Elgue (2006) no se puede establecer a priori cuál es la forma más apropiada para organizar a los pequeños productores. En cada caso, según el tipo de producción, la fase de la producción que se procura asociar y/o la idiosincrasia del grupo humano en cuestión, se deberá escoger aquel agrupamiento que mejor se adapte.

De manera que la empresa agraria puede asumir la figura de cooperativa o adoptar la forma jurídica propia de la actividad que desarrolla, en los casos que existiese; esto es, ser una empresa propiamente agraria. Aunque la cooperativa, como una forma de organización empresarial, es mejor para que un productor rural haga que su propiedad cumpla una función social y que su propiedad puede transformarse de propiedad familiar en empresa rural (Ladeira, 2000).

Puede ser, también, una figura del derecho común de acuerdo con la actividad específica desarrollada por la empresa. En Francia, si se trata de una simple actividad agrícola, sería de derecho civil, y si el objeto social consiste en una actividad industrial o comercial, sería de derecho mercantil (Gide, 1969).

INDICE GENERAL

Las formas asociativas de interés común sin fines de lucro (fundamentalmente las asociaciones y las fundaciones) aparecen como más propicias para efectuar tareas de promoción, asistencia, capacitación y tutorías, siendo las cooperativas las más adecuadas para afrontar la producción y la comercialización en los mercados formales, ya que las asociaciones no pueden operar comercialmente para el mercado.

En este sentido, en algunas situaciones, cuando se esté en condiciones de optar por la formalización se deberá evaluar si no es adecuado combinar sociedades comerciales (que pueden estar integradas –a su vez- por asociaciones, personas y cooperativas) o, a la inversa, cooperativas que tengan como asociados a asociaciones e incluso a sociedades comerciales como las sociedades de responsabilidad limitada y las sociedades anónimas.

OBJETO

Esencial

El objeto central o fundamental de la empresa agraria solidaria consiste en la realización de todo tipo de operaciones encaminadas al mejor aprovechamiento de las explotaciones de los asociados, de sus elementos o componentes y de la empresa, así como para la mejora de la población agraria y del desarrollo del medio rural, o la atención de cualquier otro fin o servicio que sea propio de la actividad agrícola, ganadera o forestal o esté relacionada directamente con ellas (Botana, 1999).

De manera que el objeto social de la cooperativa debe ser el mismo objeto que desarrollan sus miembros (Márquez-Lobillo, 2013) y puede ser único, especializado, o múltiple o multifuncional.

Para Meinen (2002) en el caso de las cooperativas de productores rurales, la actividad fundamental es trabajar con productores agropecuarios, suministrándoles insumos y recibiendo de ellos el resultado físico de sus cultivos o criaderos, cuyos ítems, reunidos en escala (procurando mayor poder de cambio y reducción de costos) comercializan libremente en el mercado.

Alternativamente a la monetarización directa de la producción, las cooperativas (que dispongan del sector de transformación / agroindustria) en muchos casos, convierten la materia prima en productos de mayor valor agregado (verticalizando el proceso productivo) incrementando, igualmente, las ganancias para sus asociados

En concreto, el objeto de la cooperativa agraria es el mejoramiento de la explotación misma de sus miembros, de su actividad de explotación agraria. Entendido ello, dice Coronado (2001) no habrá obstáculo para que la cooperativa pueda cumplir su objeto mediante la realización de todo tipo de negocios con terceros, ni tampoco para que, como actividad accesoria o instrumental, preste otros servicios individuales a los socios, que redunden en su beneficio.

De otra parte, algunos estudios destacan que son las mayores cooperativas las que están más capacitadas para retribuir en mayor medida al socio por su producción entregada, sobre todo porque las pequeñas deben destinar gran parte de sus ingresos en costear una estructura fija, excesiva en muchos casos para sus volúmenes de facturación (Meliá y Peris, 2017).

La OIT en uno de sus Documentos de orientación : “cooperativas para el desarrollo rural centrado en las personas”, (en Izquierdo, 2023) sostiene que

> las cooperativas en zonas rurales cumplen con un papel fundamental de autoayuda, especialmente en aquellos lugares en donde no accede la iniciativa privada y las autoridades gubernamentales no ofrecen ningún apoyo, proporcionando además oportunidades de empleo productivo, atención a la salud, educación, agua potable, mejoramiento de suelos, creación de caminos etc.

Específicos

Ya en forma específica, los objetivos de estas empresas serían muy numerosos y diversos, entre otros, mejorar las explotaciones individuales de los miembros; obtener rebaja de los costos de producción; la conquista de mercados; el fomento del ahorro de los miembros y mejor empleo de los excedentes; la obtención de financiamiento que puede ser individual, colectivo o solidario, tanto de ejercicio como complementario; la supervisión del uso de los créditos acordados; seguros mutuos; la asesoría y asistencia técnica; capacitación, adiestramiento; organización de la protección social; suministro de insumos; contratación de trabajadores temporeros para las necesidades de sus miembros; construcción, mejoras, mantenimiento; mecanización; almacenamiento; embalaje; transporte y distribución; etc. Igualmente, la gestión y utilización del agua de riego, la administración, exploración y la conservación de las respectivas obras y equipamientos de riego, cuando la ley permita que puedan ser administradas o gestionadas por cooperativas (Portugal, 1999).

INDICE GENERAL

Objetos adicionales

1. Contratos agroalimentarios

   Otro de los objetivos de la empresa agraria solidaria puede ser la celebración de *contratos agroalimentarios* para la comercialización de productos agropecuarios de sus miembros (operaciones de tráfico comercial de productos) como una forma de integración dentro de sistemas agroalimentarios de los sectores productivos y los sectores de trasformación y comercialización de estos productos agroalimentarios (Duque-Corredor, 2006).

   Los contratos alimentarios son aquellos en que una de las partes se obliga frente a la otra a la venta de productos alimentarios o alimenticios e insumos alimentarios por un precio cierto, bien se trate de una compraventa o de un suministro de forma continuada) en cuanto a su forma, condiciones contractuales (objeto, precio, condiciones de pago, etc.) y obligación de conservación de documentos (V asgas, 2023).

2. Actividades agroturísticas

   De otra parte, las actividades de transformación de productos y protección medioambiental son actividades conexas a la propia actividad directa agraria, y se discute la conexión en las actividades agro turísticas, considerándose como una actividad complementaria impulsada por la propia Unión Europea especialmente como complemento de rentas de productores agrarios de zonas desfavorecidas, en la nueva concepción comunitaria de la multifuncionalidad de la actividad agraria, contemplada como un conjunto de funciones alimentarias, paisajísticas y ecológicas (Argudo, 2007).

3. Protección medioambiental

   Para Duarte (2009) es importante destacar que las cooperativas deben prestar atención no sólo al mercado de producción y a la comercialización de los productos agrícolas, sino abrirse a los nuevos nichos que surgen, como los llamados Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) previstos en el Protocolo de Kioto, que permiten a los países que se han comprometido a reducir los gases que generan el incremento del efecto invernadero, comparar acciones de reducción realizadas en países en desarrollo, como Brasil. Esta es una alternativa que puede rendir mucho más a las cooperativas y los primeros resultados ya están probados.

4. La agroecología

   El movimiento de la agroecología, que aplica conceptos y principios ecológicos, sociales y democráticos al diseño y la gestión de sistemas agrícolas y alimentarios sostenibles, ha sido testigo del rápido crecimiento de diversas formas de asociaciones locales solidarias para la agroecología (FAO 2018).

   En este tipo de asociaciones, que se basan principalmente en la agricultura con apoyo comunitario —en la que los riesgos y beneficios de la actividad agrícola se comparten mediante un acuerdo vinculante a largo plazo—, también se incluyen algunos tipos de mercados agrícolas y cooperativas de productores y de comercialización. (Grupo de ESS de la ONU, 2022b)

5. Promoción del consumo responsable.

   También, como en el caso de las cooperativas integrales, estar comprometidas con una revalorización del trabajo del campo y en el campo, con la práctica local, con la producción cercana, con la producción agroecológica, el policultivo y la diversificación productiva; cooperativas y asociaciones comprometidas con un consumo responsable y politizado, un consumo de productos naturales, cercanos y de temporada, sanos y de calidad, junto con el establecimiento de circuitos cortos de distribución, mercados locales y de intercambios directos. Cooperativas comprometidas socialmente con el reconocimiento de una vida digna en el campo, con la agricultura campesina como sustento familiar en el medio rural, y como instrumento también de organización social en las zonas urbanas (Ortiz, 2013).

6. Gestión de riesgos

   La evolución de los mercados, el desarrollo de los intercambios y las variaciones en los fenómenos de la naturaleza conducirán, en los próximos años, a un fuerte desarrollo de los instrumentos de gestión de riesgos, en su concepto más amplio. De manera que disponer de estructuras productivas amplias, dispersas por el territorio y bien dimensionadas económicamente permitirá poner a disposición de los productores herramientas eficaces que les permitan gestionar sus riesgos de forma autónoma y profesionalizada a través de cooperativas. (Burgas, 2013).

INDICE GENERAL

LOS MIEMBROS

Requisitos

Los requisitos necesarios para ser miembro dependen del tipo de empresa de que se trate (cooperativa, caja agraria, asociación civil no lucrativa, etc.); de lo establecido en la ley que la regula y, sobre todo, de lo que disponga el estatuto. Se considera que es posible establecer limitaciones para el acceso a una cooperativa, tanto por motivos de la actividad del aspirante a ser asociado, como por criterios puramente económicos, como pueden ser los derivados del exceso en la oferta o demanda o la imposibilidad de que la estructura económica de la entidad absorba más producciones (Coronado, 2001).

Entre los principales requisitos que se pueden establecer se encuentran:

1. Tener un determinado vínculo geográfico:

   Residir o tener su explotación agropecuaria en una determinada área geográfica, o ámbito territorial establecido en el estatuto. Este debería prever los casos de las explotaciones en parte enclavadas en ese ámbito y en parte no, en cuyo caso, la empresa no estaría obligada necesariamente obligada a darle servicios respecto de la parte de la explotación que excede el límite estatutario (Mayorga, 2013).

2. Ser titular de una explotación agraria (agrícola, ganadera o forestal).

   No se requiere ser propietario, sino que perciba los rendimientos económicos de la explotación y asuma los riesgos de la misma; que posea bajo cualquier título (arredramiento, usufructo, aparcería, entre otros) la dirección y gestión de la explotación que genere el aprovechamiento de la misma (Mayorga, 2013).

   Ejercer el derecho del propietario de la tierra o de su poseedor para organizar, por sí mismo o con otras personas, la actividad productiva agraria, mediante la constitución y funcionamiento de unidades económicas, principalmente para concurrir al mercado y diversificar su producción para satisfacer las nuevas demandas sociales de conservar el medio ambiente y el carácter multifuncional de la actividad agraria (Duque, 2006).

3. Ejercer una actividad profesional semejante o común, Que sería la condición de ser agricultor, aunque no en general, sino que depende del principal rubro de producción de los miembros, por ejemplo, ser productor de café, de leche, de pollos. La actividad profesional de naturaleza agrícola desplegada por la persona debe ser principal, aunque no exclusiva (productor; campesino; pescador). (Gide, 1969).

   Igualmente, podrían ser miembros los titulares de explotaciones que no sean profesionales de la agricultura y los titulares de derechos diversos sobre esas explotaciones, por lo que el arrendatario, sea o no profesional de la agricultura y no el arrendador sería el legitimado; lo mismo que lo sería el usufructuario y no el nudo propietario (Coronado, 2001).

   Para la jurisprudencia italiana (Cass. 13/1/1986, en Casarotto, 2009) no se requiere que los socios de la cooperativa sean cultivadores en sentido estricto, pudiendo ser solamente trabajadores, en cuanto el emprendedor es la misma cooperativa que por su particular estructura utiliza el trabajo de los socios en el cultivo del fundo y no puede no ser asimilada al cultivador directo**.**

   La cooperativa agrícola va asimilada al cultivador directo, aunque sus socios sean trabajadores, en cuanto sujeto titular del derecho como emprendedor agrícola, y la misma cooperativa, por su particular estructura, utiliza en el cultivo del fundo el trabajo de los propios socios (Cass. 21/7/2006).

   En la cooperativa agrícolas se realiza una identificación orgánica de los socios en la estructura jurídica y funcional del ente, en el sentido que la actividad empresarial y la misma calificación de cultivador directo a los fines de la adquisición de los correspondientes beneficios y derechos, son referidos a la sociedad, la que se beneficia del trabajo de los socios en el cultivo del fundo.

4. La *edad necesaria* puede ser la mayoría de edad ordinaria, aunque, dada la madurez prematura que generalmente alcanzan los menores en el sector agrario, la edad necesaria podría establecerse en menos años que la ordinaria (de 16 años).

   Sobre la autorización del representante legal y del Juez, se distingue los casos en que el acto de asociación es un acto de administración de cuando sea un acto de disposición. Salvo el caso en que el ingreso a la empresa comporte la disposición de los bienes, lo normal es que la transmisión de la cosecha, de los frutos o de los productos de la explo-

INDICE GENERAL

tación no son sino actos de pura administración (Coronado, 2001).

5. Compromiso de entrega

   Comprometerse a entregar la totalidad (o parte) de los productos que produzca, o hacerlo con preferencia a la empresa, según el plan de producción establecido para su explotación agropecuaria, en los plazos, cantidades y calidades previstas.

6. Ecológicos

   Si así lo establece el estatuto, producir alimentos de manera orgánica, acorde con los principios de la economía circular, ahorro energético, mínima afectación del medio ambiente, entre otras.

Sobre la libre adhesión:

Se discute acerca de la vigencia del principio de libertad de adhesión en las cooperativas agrarias. Algunos piensan en la conveniencia de la admisión obligatoria de los campesinos pobres y que se obligue al trabajo agrícola asociado, pero de acuerdo con el servicio y no con la explotación, manteniendo intocado el principio de reparto de excedentes de acuerdo con el trabajo personal aportado por el asociado o su familia (Ortiz, 1968).

Es generalmente aceptado que el ingreso a una cooperativa pueda ser una condición necesaria para ser beneficiario de los programas de Reforma Agraria, como lo fue en Italia en el proceso del Mezzogiorno después de la segunda guerra mundial. En Cuba, para ser usufructuario de tierras ociosas, actualmente se exige estar vinculado a la cooperativa de créditos y servicios que corresponda (Díaz, 2009).

Sobre las personas naturales o jurídicas

Pueden ser miembros las personas naturales que cumplan los requisitos previstos en la ley y el estatuto. Además, en muchos casos pueden serlo las entidades públicas territoriales menores y de Fomento y demás personas de derecho privado.

En Galicia, para algunos, las cofradías o asociaciones tradicionales, religiosas, de mutualidades, con o sin personalidad jurídica pueden ser miembros de las cooperativas agrarias, siempre que hubiese norma expresa; otros, la aceptan de forma tácita y otros optan por la negativa. En Brasil se admite que ingresen a las cooperativas de pesca y de productores rurales las personas jurídicas como los clubes de jóvenes rurales, microempresas rurales siempre que practiquen las mismas actividades de los asociados, esto es, agricultura, ganadería o extracción.

En sentido contrario, no podría hacerlo el asociado propietario de una firma privada que opera en el mismo campo de actividades económicas de la cooperativa, ya que dicha empresa le hace competencia a esta, lo que está prohibido por la ley (Périus, 2001).

Número de asociados

Generalmente el número mínimos de miembros requerido es menor al exigido para otros tipos de empresas, entre dos, tres y cinco. Muchas veces el número de miembros está limitado a la capacidad de procesamiento que tiene la cooperativa, o de acuerdo con el mercado de que disponga.

Voto

Lo común es que el voto sea igualitario (un miembro, un voto). Modernamente se acepta que el estatuto establezca un voto plural ponderado, en proporción al volumen de la actividad que realice cada asociado, con un límite máximo que puede ser de hasta tres o cinco votos, siempre que ninguno de ellos pueda tener más de una tercera parte del total de votos.

Como señala Basañes (2003) en la experiencia internacional se encuentran casos donde los socios están prefiriendo modalidades que permitan alguna proporcionalidad entre el uso y el voto. Las razones de dicha elección son variadas, pero quizás la principal es que se procura jerarquizar en mayor medida el carácter de usuario que tiene el socio de una cooperativa. El razonamiento sería: si aporto recursos sustanciales a la cooperativa y uso de sus servicios en forma intensiva, no estoy dispuesto a que socios que han realizado sólo un aporte simbólico, y que usan en forma muy marginal la cooperativa, terminen teniendo el control.

La titularidad compartida (TC)

Del Valle (sf)

Es una opción voluntaria que tienen los matrimonios o personas con análoga relación patrimoniales de las parejas de hecho. de afectividad, de gestionar de manera conjunta una explotación agraria, compartiendo, no solo el trabajo en la explotación sino también la gestión, los derechos, cuotas y subvenciones. La TC es una unidad económica sin personalidad jurídica, susceptible de imposición a efectos fiscales, que no altera el régimen jurí-

INDICE GENERAL

dico de los bienes y derechos que la conforman ni el régimen jurídico matrimonial o pactos.

La finalidad de la TC es promover y favorecer la igualdad real de las mujeres en el medio rural ya que es allí donde se produce una evolución más lenta en la equiparación de sexos, siendo un sector muy "masculinizado" en el que la mayoría de los titulares de explotaciones son hombres y el trabajo de la mujer no ha tenido reconocimiento jurídico ni económico considerándose simplemente una "Ayuda" familiar.

Se caracteriza en que:

1. La administración corresponde a ambos titulares conjuntamente.
2. La representación de la titularidad compartida será solidaria.
3. La responsabilidad será directa, personal, solidaria e ilimitada de las dos personas titulares.
4. Los rendimientos generados por la explotación se repartirán al 50% entre ambos titulares de la explotación agraria de titularidad compartida.

Voto familiar (Périus, 2001)

En Brasil es admitida la credencial dada por el asociado a su hijo para que ejerza el voto a condición que este ejerza la misma profesión del padre y en la misma unidad familiar, en cuanto unidad productiva. Así, el padre agricultor podrá acreditar a su hijo, desde que este también sea agricultor y trabaje en la misma unidad familiar. La medida no autoriza la acreditación al hijo no ligado a la actividad productiva puesto que, si esto fuese autorizado, la cooperativa correría el riesgo de descaracterizar su *quórum* de electores, al punto de dejar a los "doctores", hijos de agricultores, decidir sobre el destino de la cooperativa, limitación a establecerse en los estatutos

Operaciones con terceros

En las empresas agrarias se acostumbra flexibilizar las limitaciones para operar con terceros, en razón que en ellas el resultado de la actividad de los miembros está condicionado en gran medida por factores externos (abundancia o no de cosechas, etc.) lo que hace imprescindible, para una correcta planificación empresarial, que se cuente con margen superior de maniobra (Coronado, 2001). En contra, se sostiene la reserva de operaciones en forma exclusiva sólo con los miembros, salvo excepciones.

Suspensión de derechos de voz y voto

La Ley de Cooperativas de Madrid ccontempla la posibilidad de que pueda regularse en el estatuto, como medida alternativa o acumulativa, la suspensión automática de los derechos de voz y de voto por incumplimiento, durante el año anterior, de la obligación de utilizar plenamente los servicios, actividades y maquinaria o equipos e instalaciones técnicas de la cooperativa o por ser el socio moroso (Cano Ortega,2022)

Sustitución de la condición de miembro:

La ley de Galicia de 1998 dispone que en el caso de que un asociado deje de ser titular de una explotación agrícola, podrá ser sustituido en su condición sin necesidad de transmisión, por quien lo sustituya en la titularidad de la explotación, con base en cualquier título admitido en derecho. Esta sustitución comportará que el sustituto se subrogue en todos los derechos y obligaciones contraídos por el sustituido con la cooperativa, o que sean inherentes a su participación en calidad de asociado de aquella. Además, el sustituto debe cumplir los requisitos exigidos para adquirir la condición de asociado y, asimismo, tendrá que ser admitido por el órgano de administración (Botana, 1999)

LA UNIDAD DOMESTICA (UD)

Concepto

La unidad doméstica es considerada como la organización de un conjunto de personas que comparten una misma vivienda, sobre la base de relaciones de parentesco o afinidad, que realizan y comparten las actividades ligadas al mantenimiento cotidiano y a la reproducción de sus miembros. De ella hacen parte:

1. Los cónyuges o compañeros permanentes; el padre y la madre de familia, aunque no convivan en un mismo hogar;
2. Los ascendientes o descendientes de los anteriores y los hijos adoptivos; y
3. Todas las demás personas que de manera permanente se hallaren integrados a la unidad doméstica (Google, 2022).

Tal como lo definió Yanagisako (1979, en López y Peña, 2002): "hogar es sinónimo de grupo doméstico, y en ese sentido, no se trata de un grupo de referencia sino de una unidad económi-

INDICE GENERAL

ca de producción y consumo". En el contexto rural, esta afirmación tiene una mayor validez porque el hogar es la unidad que combina los factores necesarios (trabajo, tierra y capital) para el sistema de producción que permite al campesino mantener un equilibrio entre consumo y producción gracias al ingreso de su unidad familiar, y no la maximización de ganancias.

Naturaleza

La unidad de organización económica no es el emprendimiento o microempresa sino la unidad doméstica (UD: familia, comunidad), que desarrolla estrategias cuyo sentido y fuerza intrínseca está dado por la reproducción de la vida de sus miembros, y cuya principal fuente es la efectivización de sus capacidades de trabajo, determinado como útil desde esa perspectiva y no desde la de la rentabilidad de un supuesto "capital "(Coraggio, 2013)

Palerm (1998, en Moctezuma, 2006) considera a la unidad doméstica como una unidad económica que produce su autoabasto y a la vez emplea su fuerza de trabajo en actividades no agrícolas. Para Cohen (2002) la unidad doméstica es una unidad que en esencia da a sus miembros un sentido de identidad dentro de su comunidad y contiene recursos, miembros emparentados y sus habilidades.

En conclusión, para Moctezuma (206) la UD es más que una unidad compuesta por parientes, es sobre todo, una unidad económica que tiene como objetivo central emplear a los miembros que la componen en diversas actividades económicamente rentables.

Elementos de la UD (Moctezuma, 2006)

La UD contiene tres elementos: parentesco, cercanía residencial y función doméstica, aunque dichos elementos se comportan de diversas maneras dependiendo de la sociedad en donde se desenvuelven. Sin embargo, en todas se encuentran como elementos importantes la convivencia y la unión de un grupo de individuos que les permite establecer lazos –ya sean estos por parentesco o por relaciones sociales-, para realizar determinadas actividades en beneficio de la UD.

Otro factor que se encuentra implícito es la cooperación de los individuos de una UD es la relación entre consumidores y trabajadores, lo que produce un beneficio económico; beneficio que no significa necesariamente capitalización, sino más bien distribución de la fuerza de trabajo de los individuos en diferentes ramas –agrícola, comercial, artesanal, servicios-. Lo que cimienta la UD es la satisfacción de las necesidades de sus miembros. Dentro de ella existen lazos de parentesco, pero no son tan importantes como lo son las necesidades económicas.

De acuerdo a Madera Pacheco (2000) el elemento fundamental de la UD es su organización interna, la que es dada por la composición, tamaño y ciclo vital de los hogares, y de la edad y sexo de sus miembros, lo que define la manera de organizar el trabajo, dentro de los tres tipos de familia que existen:

1. Familia nuclear, compuesta por la pareja de esposos con o sin hijos solteros. Incluye, además, al jefe sin pareja con uno o más hijos solteros.

2. Familia extendida, formada por una familia nuclear más algún pariente que no sea hijo soltero. Este pariente puede ser un hijo casado o cualquier otro en la línea de parentesco vertical o colateral. A su vez, se subdivide en dos: a) Tipo I: con otros parientes solos, y b) Tipo II: con otros parientes que forman otro núcleo familiar.

3. Familia pluripersonal sin componente nuclear del jefe, integrada por un jefe sin cónyuge y sin hijos solteros que vive con otros parientes o no parientes. También puede ser de dos tipos: a) Tipo I: con otros parientes o no parientes solos, y b) Tipo II: con otros parientes o no parientes que forman otro núcleo familiar.

Recursos

Un balance monetario positivo (ingresos menos egresos de la UD) es una condición de posibilidad, pero maximizarlo no es el sentido de sus actividades. Que el fondo de trabajo de las UD sea central como fuente directa o indirecta de satisfactores no implica que no cuenten con otros recursos (aunque en muchos casos con formas de propiedad formal precarias): tierra o suelo urbano, vivienda y locales, herramientas y utensilios, máquinas, etc. así como ahorros. Por otro lado, combinan la producción para el autoconsumo (oikos) con una intensa participación en los mercados. (Coraggio, 2013).

El fondo de trabajo

Para Coraggio (en Sanchez y Angoa, 2023) el fondo de trabajo como el conjunto de capacidades de trabajo que pueden ejercer en condiciones normales los miembros hábiles de un hogar para resolver solidariamente su reproducción. El fondo de trabajo que propone el autor abarca los siguientes ejercicios económicos y sociales:

INDICE GENERAL

1. Trabajo mercantil: comprende el trabajo por cuenta propia, individual o colectivo, (por su pequeña escala, usualmente denominado micro emprendimiento mercantil); y producción de bienes y servicios para su venta en el mercado.

2. Trabajo asalariado, vendido a empresas capitalistas, al sector público u a otras organizaciones o unidades domésticas.

3. Trabajo de reproducción: trabajo de producción de bienes y servicios para el autoconsumo de la unidad doméstica; trabajo de producción solidaria de bienes y servicios para el consumo conjunto de una comunidad; y trabajo de formación y capacitación.

Las UD como organizaciones de ESS

Para el maestro Cañedo (2022), las Unidades Domesticas de Producción o Unidades de Producción Doméstica o, simplemente, Unidades Domésticas, son un tema recurrente en diferentes países y espacios de discusión de delimitación de las Entidades de la ESS. Esta perspectiva de mirar a las UD como centrales en la identificación de otra forma de hacer economía. Coraggio la identifica dentro de la Economía Popular.

Y continúa Cañedo: "Creo que esto rompe con la tradición de la ESS, pero considero que es bastante recomendable considerarla, al menos para México (y para otros países también). Sería interesante y muy importante entrar en ese debate".

De manera inicial y aproximativa, acatando la sugerencia de Cañedo, pareciera que el carácter de organización de economía social y solidaria de la UD tendría que ver con cinco elementos principales:

1. Los bienes y recursos financieros de que disponga la UD para el desarrollo de su actividad productiva por cualquier título (propiedad, posesión, uso) si son de disposición exclusiva del jefe de familia, o si otros miembros del grupo familiar tienen algún tipo de derechos reales sobre algunos de ellos;

2. Las relaciones de poder dentro de la UD, reflejadas en la conducción de las actividades productivas, las normas de comportamiento de los miembros de la UD y el poder disciplinario, entre otros, si son de carácter autoritario o participativo:

3. El intervalo remunerativo (niveles de remuneración) entre los miembros de la UD y el reparto o apropiación de los excedentes económicos obtenidos con la actividad productiva, si son equilibradas y, o equitativas, o no;

4. La naturaleza de las relaciones productivas, de servicios, comerciales o financieras con otra u otras empresa o institución, si son de autonomía o subordinación:

5. Un elemento de carácter subjetivo, que sería la intención de lograr un nivel de vida digna y un trabajo decente, o la presencia de ánimo lucrativo en quienes toman las decisiones fundamentales en la UD.

En todo caso, la presencia, intensidad y caracteres específicos de estos elementos en cada una UD, daría pie para considerarla o no, y en diversos grados de identificación, de economía social y solidaria.

RÉGIMEN ECONÓMICO

Patrimonio

El patrimonio de la empresa agrícola se constituye según el tipo de que se trate, aunque –en general y en condiciones semejantes- las empresas colectivas deberían tener un mayor patrimonio que las formas individuales agrarias, de manera que:

1. El patrimonio de las cooperativas agrarias de trabajadores-asociados}

   Se compone de las tierras -generalmente de propiedad colectiva de la empresa- bien sea por aportes temporales o definitivos de las mismas de parte de sus miembros; por compra a terceros o por adjudicaciones –onerosas o gratuitas- hechas por el Estado; por las bienhechurías creadas en ellas (galpones, caminos, cercas, canales, drenajes, defensas, electrificación); los demás bienes agropecuarios, medios culturales, recreativos y otros bienes aportados por sus miembros o adquiridos por compra o cualquier otro título, así como los construidos por la empresa; los animales y las plantaciones, la producción agropecuaria y otras producciones pertenecientes a la cooperativa, así como la producción forestal; las viviendas construidas, adquiridas o entregadas a la cooperativa; las reservas acumuladas y los recursos financieros propios.

2. El patrimonio de las cooperativas de productores agrarios asociados

INDICE GENERAL

Está formado por las edificaciones, instalaciones, maquinarias, equipos, instrumentos agrícolas y otros bienes que hubieren sido adquiridos (o transferidos o donados) por la cooperativa; por las aportaciones de los asociados, así como por los fondos y las reservas de carácter irrepartible que hubiese constituido y acumulado la empresa.

Aportaciones

1. En las empresas agrarias colectivas

   Los aportes de los asociados-trabajadores además de las tierras, pueden consistir en la propiedad, usufructo, arrendamiento o uso de los medios de producción, además de aportes en dinero (generalmente muy reducidos) o en trabajo personal y directo.

2. En las empresas de productores asociados

   a) Los aportes de los asociados son la base esencial de los recursos de la entidad (incluida la suscripción inicial del aporte al capital social) los que normalmente son proporcionales a las tierras disponibles de los mismos, a los productos entregados, a los insumos adquiridos, al grado de utilización potencial de los servicios de cada miembro, reales o comprometidos etc.

   b) También, los aportes suelen establecerse en función de variables agronómicas como número de hectárea o de áreas cultivadas, número de plantas en producción, de cabezas de ganado o kilogramos de frutos. Igualmente, puede estar en relación con el movimiento financiero del miembro o equitativo a los productos a ser comercializados, beneficiados o transformados, vale decir, en armonía con la producción cooperativa experimentada o esperada en el momento de la adhesión a la entidad, en conformidad con las reglas del estatuto (Branco, 2003).

   c) En casi todas las cooperativas agropecuarias se da un proceso de capitalización compulsiva sobre la base de la retención de un determinado porcentaje sobre la producción entregada, que consigue elevar el capital social. Se trata, entonces, de una obligación de hacer por parte del asociado, quien se torna deudor de esa prestación. Los actos de capitalización descritos son obligaciones de hacer que, en la esfera del Derecho Cooperativo son actos cooperativos (Périus, 2001). Sin embargo, ello puede producir que una minoría de asociados –grandes productores- contabilicen la mayoría del capital. Ello, a su vez, genera un grave riesgo, que es el de desvío de la producción, motivado exactamente por la obligatoria entrega de los productos, con un descuento a título de capitalización (Périus, 2003).

   d) Los miembros pueden pagar cuotas periódicas para financiar el funcionamiento administrativo de la empresa, las que tienen el carácter de ingresos del ejercicio porque no integran el capital social ni son reintegrables.

Financiamiento de las cooperativas de comercialización (Digby, 1956)

Cuando no se requieren grandes cantidades de dinero más que durante unas cuantas semanas o meses, de ordinario para el traslado de algún producto de temporada, es antieconómico que la cooperativa utilice dinero de su capital en acciones o de su fondo rotatorio, que devenga interés durante todo el año, ni tampoco que inmovilice reservas con tal objeto, que quedarían ociosas en las demás estaciones del año.

Si le es posible obtener algún préstamo, o sobregiro, de cualquier banco cooperativo, oficial o privado, durante el breve período para el que lo necesita y a tipos razonables de interés, esto constituiría la fuente más barata de capital transitorio, y de ella deberá sacar el mayor partido posible la cooperativa.

Si no obtiene préstamos debe negociar un acuerdo con el banco o sociedad de crédito, en virtud del cual puede el afiliado acudir al banco inmediatamente, y con el recibo que se le ha dado por el producto entregado y, bajo la garantía de ese recibo, tomar dinero a préstamo para ir tirando hasta que su cooperativa haya vendido lo suficiente para comenzar a pagar a sus socios.

Transmisión de aportaciones

Se admite el traspaso de los aportes a los familiares, a los herederos, o a otros miembros, en especial, a personas que convivan con el miembro o a terceros. En España se produce de modo ordinario y constante la sucesión en la titularidad de la empresa agraria de padre a hijo por causa que no es el fallecimiento del primero.

Un ejemplo es por jubilación. En este caso, el padre se da de baja, la cooperativa liquida sus aportaciones y el hijo solicita la admi-

INDICE GENERAL

sión haciendo la aportación mínima, con lo que se descapitaliza la empresa. Borjabad (2002) plantea que debería acordarse la transmisión obligatoria e integra de las aportaciones del padre al hijo al mismo tiempo que la transmisión de la titularidad de la empresa agraria por causa que no sea el fallecimiento.

Resultados del ejercicio

Los resultados positivos del ejercicio pueden ser en todo o en parte irrepartibles, destinándolos a la capitalización social o a financiar el desarrollo comunal, de acuerdo con lo establecido en el estatuto.

Fondos y reservas

Además de las reservas y fondos ordinarios de las empresas solidarias, en las agrarias se crean otros especiales como son:

1. Retención de porcentajes sobre entregas

   El proceso de capitalización compulsiva en base a la retención de determinado porcentaje sobre la producción entregada es una forma de elevar el capital social. Pero, señala Périus (2001) en Brasil ello está generando un grave riesgo que es la desviación de la producción, motivado exactamente por la entrega obligatoria de los productos, con un descuento, a título de capitalización.

2. Reserva para contingencias:

   Se aconseja crear una reserva llamada de contingencias, constituida por fondos colectivos constituidos con porcentajes de los excedentes, o directamente de la producción; su monto puede guardar relación con el patrimonio social o con el ahorro de los miembros. Es usado en períodos de escasez o para solventar situaciones económicas difíciles debidas a catástrofes naturales u otras causas no cubiertas por el seguro, para garantizar la vida económica de la cooperativa.

3. Fondo de operaciones

   Igualmente, es recomendable crear un fondo de operaciones dedicado a solventar los gastos y erogaciones del próximo año, aunque pueden usarse para a la adquisición de medios básicos y de rotación, construcción de viviendas y de instalaciones productivas y sociales, actividades de investigación y capacitación, etc.

4. Reserva para inversiones

   También, una reserva para inversiones, destinada a renovar o a reponer la capacidad productiva de la empresa. Está constituida por porcentajes de los excedentes líquidos anuales provenientes de las operaciones con los miembros, y un porcentaje de los excedentes líquidos anuales provenientes de operaciones con terceros, a definir por la asamblea a propuesta de la dirección.

LA CUENTA CORRIENTE COOPERATIVA AGRARIA

*Concepto (*Qüesta, 2006)

La empresa agraria tiene por objetivo prestar servicios de distinta índole a sus miembros, fundamentalmente de suministro de insumos necesarios para el ejercicio de su actividad agrícola, esencialmente la producción, y –al mismo tiempo- comercializar esa producción. A tal efecto, les suministra a sus miembros bienes (semillas, fertilizantes, agroquímicos, combustible) y les presta servicios de clasificación, transporte, almacenamiento, procesamiento, etc., sin pago inmediato, sino que se le acredita a una cuenta, a ser cubierta, una vez que la cooperativa, en el caso, venda la producción que el mismo asociado le ha entregado para su comercialización. Y todo ello se registra en una "cuenta" en que se llevan sumas de crédito por un lado y deudas por el otro.

Con lo percibido por la venta de la producción se asienta en la cuenta que cada asociado tiene, surgiendo débitos y créditos a favor de la entidad o de sus miembros y que según es práctica, los créditos se pueden reclamar en cualquier momento sin que sea necesario requerimiento alguno, habiendo adquirido la pericia contable practicada en los libros validez significativa para acreditar estos saldos.

Naturaleza

Para algunos, únicamente existe una cuenta simple o de gestión en virtud de la cual el asociado entrega a la cooperativa su producción para su venta evitando el intermediario, y esta a su vez abre a favor del asociado una «cuenta de crédito» a compensar con la liquidación del producto entregado, una vez realizada su venta, lo cual es de la esencia de las cooperativas (Superior Tribunal del Chaco; Sala 1, 26/11/1962, *en*, Corbella, 1990). En este sentido, según Saleme (1997) La cuenta corriente "cooperativa" no es otra que la cuenta corriente mercantil reglada por el Código de Comercio, y el saldo de ella es perfectamente exigible por el cuentacorrentista o por la cooperativa, según el caso.

INDICE GENERAL

Sin embargo, prevalece la opinión de que se trata de un acto cooperativo complejo, formado por las operaciones sucesivas realizadas entre la cooperativa y su asociado en cumplimiento del objeto social, representado por entregas recíprocas de bienes, servicios o valores, sin que esta continuidad fije al acto un estado de dependencia por no existir una situación en expectativa, ya que las partes podrán exigirse en cualquier momento el cumplimiento de las prestaciones comprometidas.

Pero, además, no hay un doble orden de relaciones jurídicas que enfrenten intereses contrapuestos, sino un concepto integrador de la relación social (Corbella, 1990). En la cuenta corriente cooperativa la obligación preexistente se extingue y nace otra diferente.

Como lo establece la Cámara Civil de Río Tercero, Argentina, 12/6/1995, en: msmurd, La Ley S.A. 2004)

> "La cuenta corriente cooperativa no está regulada por el derecho mercantil ni por el derecho civil, por lo cual, en caso de conflictos, la primera fuente a la que se debe acudir es la propia ley "...La naturaleza jurídica de las cuentas corrientes cooperativas cabe conceptualizarla como contrato sui generis y en consecuencia cabe recurrir a la costumbre como fuente del derecho (costumbre praeter legem)".

INTEGRACIÓN

Fundamento (Caldentoy, sf)

Es un hecho generalizado que las cooperativas pequeñas pueden tener grandes dificultades para llegar a aplicar técnicas de industrialización y estrategias de marketing. Muchas de esas cooperativas siguen siendo simples suministradores de materias primas a la industria de transformación, tratándose de una situación casi igual a la de los agricultores aislados.

Para hacer frente a esta situación, si la cooperativa tiene limitaciones para su crecimiento puede integrarse en cooperativas de segundo grado que por su mayor tamaño si pueden dominar dichas técnicas y estrategias. La creación de cooperativas de segundo grado permite el aumento de la actividad, así como un aumento del poder de negociación. Se trata de un aumento de la actividad en sentido horizontal, pero suele ir acompañado de un aumento vertical dado que las cooperativas de segundo grado suelen llevar consigo un nuevo avance en el proceso de comercialización igual que sucede en las cooperativas de primer grado-

Las cooperativas de base se integran en cooperativas de segundo grado, especialmente en el área de la comercialización, siendo estas las especialistas en el mercado en base a sus capacidades distintivas (conocimiento del mercado, cartera de productos diversificada, etc.) encargándose de comercializar la totalidad o parte de los productos confeccionados por las primeras.

De esta forma, las cooperativas de primer y segundo grado, a través de la asociación que establecen, complementan sus recursos y capacidades, produciéndose un desarrollo de sus miembros y una mejora de la competitividad de la relación (Arcas, 2001).

La integración cumple las siguientes funciones:

1. Coordinar y aunar esfuerzos concentrando las producciones de varias cooperativas, o creando cooperativas de segundo grado, o fusionando varias cooperativas municipales o comarcales en una más amplia, provincial o que abarcara todas las dedicadas a una misma actividad o a varias actividades complementarias, en una o en varias regiones, hasta llegar a ámbitos nacionales, transfronterizos e, incluso, internacionales.

2. La competitividad es un factor empresarial que determina la capacidad para conquistar nuevos mercados, superar al resto de actores, atraer inversiones y crecer; la dimensión empresarial es un factor de competitividad. En el sector cooperativo, que está caracterizado por organizaciones de pequeño tamaño, ganar dimensión es especialmente relevante. El movimiento cooperativo y los modelos de negocio asociados, necesitan ser capaces de generar economías de escala en sus procesos dada la imposibilidad hoyen día de competir eficientemente en los mercados si no se apuesta por el crecimiento empresarial (Pazos 2018, en Sánchez y Castilla, 2022)

3. Puede tratarse de centrales de acopio locales o zonales; laboratorios, centros de pesaje, de abastecimiento de insumos; silos; plantas procesadoras, agroindustrias, etc. Igualmente, prestar servicios especializados que requieren mayor escala como procesamiento de productos, envasado o asistencia técnica especializada y, por otro lado, coordinar y planificar la producción de las diferentes cooperativas en función de las necesidades de los mercados.

La integración de cooperativas proporciona la posibilidad de crear cadenas multiproducto, que permiten diseñar y po-

INDICE GENERAL

ner en práctica estrategias de mercado propia, mediante la creación de marcas, que penetran directamente en los mercados de consumidores (Moyano y Mataix, 2005).

4. Se establece en el estatuto la obligación para las adheridas de comercializar por su intermedio, salvo causas insalvables debidamente justificadas de beneficio común y por permisión temporal, toda la producción que reciban de sus asociados o produzcan, con el pago de una indemnización consistente en un porcentaje del valor de la producción que la cooperativa derive a otro destino y/o destinatario.

FORMAS DE INTEGRACIÓN

Concentración empresarial

Otra forma de crecimiento de las cooperativas consiste en la participación como accionistas en empresas civiles o mercantiles junto con otros accionistas cooperativos o no cooperativos. En general, no se trata de una simple inversión de capital, sino que se trata de participación en empresas dedicadas a actividades relacionadas con las propias de la cooperativa. Esta estrategia es muy frecuente en algunas cooperativas sobre todo en participaciones en empresas dedicadas a transformaciones del producto de segundo nivel o en empresas de comercialización, pero su importancia es limitada a nivel general, aunque pueda tenerla en algún caso particular (Caldentoy, sf).

Señalaba Del Arco (1965) –con gran visión- que las grandes cooperativas, especialmente las de segundo y ulterior grado para la industrialización y comercialización en los mercados interiores e internacionales, se verán constreñidas a operar a través de sociedades de derecho común, si no quieren encontrarse en inferioridad de condiciones respecto de las empresas competitivas. Y lo justificaba en que todo lo que favorezca el interés de los cooperadores como tales y la mejor consecución de los objetivos esenciales cooperativos podrá encausarse a través de formas asociativas no cooperativas, tales como sociedades de forma mercantil, pero –anotaba acertadamente- la utilización de estas formas no podrá servir para desviar el fin cooperativo, ni convertirse en un procedimiento de proporcionar a los socios dividendos o beneficios típicamente capitalistas.

Intercambio intercooperativo

Lo más lógico sería que las cooperativas agrarias celebren convenios con las cooperativas de consumo para comercializar la mayor parte de su producción con las cooperativas de consumo, de manera de acercar lo más posible los productores cooperativizados a los consumidores cooperativizados, disminuyendo las etapas intermedias y con ello, disminuyendo precios para los consumidores y aumentando los percibidos por los productores.

Los acuerdos intercooperativos

También pueden darse los acuerdos inter-cooperativos, esto es, convenios suscritos con otras cooperativas agrarias para que tanto las cooperativas como los miembros de las mismas realicen operaciones de suministro o entrega de productos o servicios con la otra cooperativa vinculada por el acuerdo.

La principal consecuencia de estos acuerdos es que las operaciones efectuadas en su marco tendrán la misma consideración de operaciones cooperativizadas efectuadas por la cooperativa con sus propios asociados (Botana, 1999) y que son consideradas como operaciones internas (actos cooperativos).

LOS GRUPOS AGRARIOS EN FRANCIA

(Vargas Prieto, 2016)

El contexto evolutivo del sector agrícola en Francia llevó a las cooperativas agrarias a crear grupos departamentales y regionales de empresas tanto polivalentes como especializados, que combinan las cooperativas tradicionales —encargadas del proceso de producción—, y las filiales, encargadas de agregar valor a la producción.

Las cooperativas tradicionales funcionan según los principios cooperativos, mientras que las filiales lo hacen en forma cercana al sistema accionarial.

Los asociados se enfrentan a dos formas de distribución de ingresos: una distribución de ingresos relacionada con la actividad de producción (forma asociativa), y una distribución de los ingresos relacionada con la propiedad del capital (forma capitalista). Esta mezcla de formas asociativa y capitalista es percibida por los asociados como una transformación de sus acciones y sus derechos de uso de la cooperativa en capital de una sociedad anónima.

LA ENTIDAD ASOCIATIVA PRIORITARIA DE ESPAÑA (EAP)

Adaptado de Cano Ortega (2015), Hernández Cáceres (2018 y 2019), Sánchez Pachón (2015) y Burgas (2013).

La ley del Estado Español de 2013, y actualmente en casi todas las Autonomías se incentiva la creación de la Entidad Asociativa Prioritaria Agroalimentaria, con lo que se pretende conseguir un aumento de dimensión y de competitividad de las cooperativas y

INDICE GENERAL

otras entidades de carácter agroalimentario a través de procesos de integración.

Objetivo

Se busca que las cooperativas existentes compartan una única estrategia comercial para ganar poder de negociación, mejorar su eficiencia y poder acometer proyectos que de forma individual no podrían llevarse a cabo. Favorecer la operatividad y competitividad de las empresas agroalimentarias; impulsar la participación de los productores primarios en el valor añadido de la cadena alimentaria; mejorar la capacidad de negociación de los eslabones más débiles de la cadena; favorecer un reparto equitativo y reequilibrio del valor añadido de la cadena; mejorar la posición frente a competidores.

Incentivos

La ley otorga a las EAP prioridad de acceso preferente en la concesión de subvenciones y ayudas, lo que se extiende tanto a las entidades, como a las personas productoras físicas o jurídicas que forman parte de las mismas, tratando así de promover la motivación por el fenómeno integrador tanto desde arriba hacia abajo, como desde abajo hacia arriba, a lo largo de las estructuras comercializadoras.

Con base en la normativa comunitaria en defensa de la competencia, en ningún caso esta prioridad podrá ser de carácter absoluto, garantizando en las bases de las convocatorias que no existirá ningún tipo de discriminación en el acceso a las ayudas y subvenciones, y evitando solapamientos de ayudas por los mismos conceptos entre la propia entidad y, simultáneamente, sus entidades y personas productoras que las conforman.

Por tanto, no podrá beneficiarse cualquier entidad del sector agroalimentario que realice o haya realizado algún proceso de integración, sino que se limita a aquéllas entidades productivas que alcancen una determinada dimensión y obtengan la calificación de Entidad Asociativa Prioritaria, además de a las entidades asociativas que las integran y sus productores agrarios.

Incentivos en las comunidades autónomas

Elementos subvencionables a proyectos de integración cooperativa agroalimentaria en las Comunidades Autónomas de España	
Financiación de la inversión	—Construcción, adquisición y mejora de bienes inmuebles —Bienes de equipo —Equipos de Proceso de Información y programas informáticos
Gastos al inicio del proceso	—Gastos de asesoría para la integración realizados en ejercicios anteriores —Gastos de constitución de la nueva sociedad —Asesoría de preparación del proyecto de integración y de la inversión subvencionable —Auditorías
Gastos Corrientes	—Alquiler de inmuebles —Servicios de comunicaciones y suministros —Retribuciones de personal —Dietas y gastos de viaje —Alquiler de vehículos —Gastos de amortización de activos de desinversión necesaria —Material de oficina
Gastos de Consolidación	—Gastos de promoción —Gastos de formación —Gastos administrativos —Asesoramiento durante la integración —Gastos derivados de Planes Estratégicos
Gastos de Mejora Profesional	—Gastos de nuevos productos o servicios —Gastos de comercializaciónGastos de internacionalización —Gastos derivados de incorporación de socios —Gastos de primera aportación al capital social

Fuente: adaptado de Sánchez y Castilla, 2022

Forma jurídica

Tener forma jurídica de cooperativa agroalimentaria de primer o segundo grado o de grupo cooperativo agroalimentario; de Sociedad Agraria de Transformación; de Organización de productores con personalidad jurídica propia; y entidades civiles o mercantiles agroalimentarias, siempre que más del 50 por ciento de su capital social pertenezca a sociedades cooperativas, a organizaciones de productores o a sociedades agrarias de transformación de carácter agroalimentario.

Ámbito geográfico

La entidad debe tener implantación y un ámbito de actuación económico de carácter supra-autonómico. En el caso de Andalucía, que el 90% de los socios de base tengan la mayor parte de

INDICE GENERAL

sus explotaciones en Andalucía, y que el 90% de su actividad económica, referida a los procesos productivos y de transformación agroalimentaria, se desarrolle en dicha comunidad.

Comercialización conjunta del total de producción

Para alcanzar un óptimo nivel de competitividad a través del poder de negociación, es fundamental que exista una integración comercializadora real. Por tal razón, debe realizar la comercialización conjunta de toda la producción de las entidades asociativas y de los productores individuales que las componen, pues es la única forma de asegurar que existan condiciones homogéneas en la comercialización, evitando posibles alteraciones en función de unos criterios excepcionales que resultan muy difíciles de explicitar objetivamente.

Garantías estatutarias

El estatuto de la EAP y de las entidades que la forman, deben contemplar previsiones que extiendan algunos de los principios cooperativos a las entidades que obtengan dicho reconocimiento.

Valor de la producción comercializada

La facturación de la entidad asociativa solicitante o la suma de las facturaciones de las entidades que se fusionan o integran deberán alcanzar determinada cifra, que puede ser para un producto determinado si es una entidad especializada en un único producto; para un conjunto de productos, o que lleven a cabo una diversificación de los productos.

Este requisito es la referencia por excelencia que va a indicar si la entidad ha alcanzado unas altas cuotas de competitividad y de eficiencia suficientes como para competir en el mercado internacional.

I*ncentivos a la integración cooperativa agroalimentaria en la comunidad autónoma de Extremadura*

El Decreto 32/2015 establece las bases reguladoras de los gastos subvencionables (Sánchez y Castillo, 2022)

1. De reestructuración cooperativa

    a) Los de constitución, tales como notariales, registrales, altas, licencias y similares; Las auditorias e informes de gestión, los servicios profesionales independientes, incluidos los gastos derivados del informe de auditoría emitido para la justificación de la subvención;

    b) Los gastos de implantación y legalización; Los desensibilización y asesoramiento de socios, consejeros, administradores y técnicos;

    c) Los estudios de financiación, viabilidad y comercialización.

2. De gestión:

    a) La adquisición de material de oficina, incluidos ordenadores y programas informáticos

    b) Los costes del personal, siempre que se trate de gastos de personal directamente relacionado con el proyecto

    c) Los costes generales (luz, agua, teléfono...).

    d) Los costes de asesoramiento jurídico y fiscal y los gastos legales y administrativos

    e) soportados.

    f) Los alquileres de oficinas, a precio de mercado,

3. Gastos derivados de la incorporación de socios, incluidas cuotas de ingreso

LA AGRICULTURA URBANA

Adaptado de Hanón (2016)

Como se ha visto, en las empresas agrarias solidarias, los miembros deben ser titulares de explotaciones agrícolas de determinados rubros en un área geográfica determinada, además que la actividad profesional (de naturaleza agrícola) desplegada por la persona debe ser principal, aunque no exclusiva.

Sin embargo, en el caso de la agricultura urbana, se trata de personas que viven en zonas urbanas que si bien realizan actividades agropecuarias, no son titulares de explotaciones agrícolas; su actividad profesional no es la agrícola sino más bien de naturaleza urbana, que realizan actividades agrarias complementarias a su actividad principal.

En Cuba la agricultura urbana adopta múltiples formas según el método agrícola de producción que desarrolla y el tipo de organización social o productiva que adopta, tales como:

Los Huertos Populares, Patios o Parcelas Familiares

INDICE GENERAL

Cuentan con el mayor número de participantes, representan la forma con mayor difusión de la agricultura urbana. Estos son jardines individuales o compartidos por agrupaciones de vecinos sobre tierras vacantes entregadas por el Estado o agricultores particulares que cultivan en sus propias parcelas de tierra, terrazas o patios.

En general, estos productores se organizan de manera colectiva a través de la creación de Grupos de Parceleros y Horticultores que facilitan el intercambio de información y conocimientos entre sus miembros. Los Patios y Parcelas, representan una forma de agricultura comunitaria y familiar donde la producción es destinada principalmente al autoconsumo y donde el trabajo está basado en la mano de obra familiar. Además, estos grupos son aprovechados por el Estado como intermediarios para la distribución de recursos agrícolas y la realización de talleres de capacitación con técnicos del gobierno.

Los Autoconsumos

Son jardines en manos de instituciones públicas como escuelas, cafeterías, hospitales o fábricas con el objetivo de producir alimento para aprovisionar las cantinas de estos establecimientos. Los eventuales excedentes de la producción son vendidos a los trabajadores de estos organismos o al público en general (Douzant-Rosenfeld, 1999).

Huertos intensivos

Finalmente, existen también dentro de la agricultura urbana, métodos específicos de producción agrícola ecológica a pequeña escala tales como los Huertos Intensivos (parcelas de tierra donde se aprovecha la fertilidad natural del suelo y son enriquecidos continuamente con materia orgánica).

Huertos Organopónicos

Huertos realizados en canteros protegidos por escalones donde se incorpora un sustrato de materia orgánica mezclada con suelo. Estos últimos son creados con el apoyo estatal en el seno de los autoconsumos, de las cooperativas o por agricultores privados y son ideales para cultivar en áreas improductivas o suelos degradados de los espacios urbanos.

Sin embargo, aunque la instalación de los Organopónicos es financiada por el Estado, los trabajadores tienen la completa gestión de los mismos.

Los Organopónicos son una de las formas más productivas de agricultura urbana, pudiendo alcanzar rendimientos de más de 20kg por m². Ellos permiten producir a lo largo del año diferentes cultivos hortícolas en rotación, los cuales luego son vendidos libremente a la población, pero a precios de venta fijados por el Estado.

Asimismo, estas instalaciones ofrecen al público una gran variedad de productos generalmente no incluidos en el carnet de aprovisionamiento tales como lechuga, espinaca, albahaca, tomate, arvejas, etc. y a precios más ventajosos que el de los mercados libres campesinos.

RELACIONES CON EL ESTADO

Protección del estado

Se considera que las cooperativas agrarias deben tener un efectivo apoyo del estado, tanto a nivel macro como local, dada su efectiva contribución al desarrollo rural. En efecto, está demostrado que las cooperativas constituyen una fuerza motriz de primer orden para el desarrollo de zonas económicamente débiles por diversas razones:

1. Constituyen un vector de desarrollo regional articulado alrededor de un eje vertical –dimensión sectorial- y de un eje horizontal –proyección territorial. En ella se expresa la voluntad colectiva de la población regional, donde se perciben las necesidades y las posibilidades de la región y donde se planifica el desarrollo maximizando los resultados económicos y minimizando los sacrificios.

2. Son las formas empresariales que garantizan la reinversión de los beneficios económico que obtienen en las zonas de producción –además de la consecuente creación y mantenimiento de puestos de trabajo.

3. Permiten la conservación de infraestructuras socio-económicas de diversos tipos, actividades secundarias y terciarias y retención de la población y representan fórmulas idóneas para lograr una difusión industrial, a pequeña escala en las áreas rurales (Morales-Gutiérrez, 2002).

Formas de protección

Son muy diversas las formas como el Estado puede hacerlo, siendo las más importantes:

1. Prestación de asesoría para la constitución, asistencia técnica socio-educativa y administrativa que puede ser gratuita,

INDICE GENERAL

subvencionada o remunerada. Muchas veces es subsidiada al inicio de los programas de asistencia, siendo cofinanciada creciente y paulatinamente, hasta llegar a ser totalmente autofinanciada;

2. Entrega de tierras en propiedad o en usufructo; protección y fomento a la propiedad del sector, otorgándole el carácter de patrimonio familiar e inalienable, indivisible e inembargable a los predios incorporados a las cooperativas.

3. Financiamiento mediante el otorgamiento de créditos con carácter de preferencia tanto en la tasa, como en las condiciones de devolución.

   En la Región de Liguria (Italia) las cooperativas agrícolas pueden ser favorecidas con contribuciones públicas al capital hasta un 55% de los gastos necesarios para los gastos relacionados a la cosecha, conservación, elaboración, transformación, venta de productos agrícolas, así como para la adquisición de instrumental, maquinaria y equipamiento (Giusti, 2003).

4. A efectos de impuestos, dar el carácter de operación de transformación de materia prima y de carácter interno a las operaciones que realicen con productos o materias (incluso suministradas por terceros) cuando se destinen únicamente a las explotaciones de los miembros (Ley Euskadi 4/95).

5. Otorgamiento de exenciones o de bonificaciones temporales de impuestos para estimular la constitución de nuevas empresas, o solo los primeros años de su constitución.

6. Fomento a la integración de empresas asociativas agroalimentarias, mediante subvenciones y ayudas a Entidades Asociativas prioritarias, resultantes de procesos de integración de cooperativas y otras entidades asociativas agroalimentarias, como el caso de España, con la Ley de 2013.

7. Según la legislación española, las cooperativas agroalimentarias, además de la condición de mayoristas, por lo que les son de aplicación los precios o tarifas correspondientes, tienen también, a todos los efectos, la condición de consumidores directos para abastecerse o suministrarse de terceros de productos o servicios que les sean necesarios para sus actividades (Cano Ortega,2022)

Contenido

Concepto 2937
Algunas formas 2938
La sociedad cooperativa de explotación comunitaria de la tierra de España 2938
La unidad básica de producción cooperativa de cuba (UBPC) 2941
Las sociedades de solidaridad social de México 2943
Empresas sociales rurales de México 2944
La empresa Campesina en la Reforma Agraria de Venezuela 2944
Las empresas asociativas de campesinos de Honduras 2946
Organizaciones comunitarias de producción 2948
Koljos 2948
Los Sovjóses 2950
Diferencia entre los Koljoses y los Sosjoses 2952
El Kibutz 2952

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

80 Empresas Agrarias de Trabajadores

CONCEPTO

Definición

Las empresas agrarias de trabajadores son empresas asociativas y colectivas de trabajo-asociado para la producción agrícola, de propiedad colectiva de los medios de producción. En este supuesto, la entidad es propietaria de un fundo, presta el servicio de dar a sus asociados la oportunidad o la ocasión del trabajo (Moirano, 2006).

El trabajo productivo se realiza en forma colectiva, prestado en forma personal y directa por los propios miembros (excepcionalmente por asalariados); los insumos son adquiridos y utilizados en forma colectiva, lo mismo que la comercialización o venta de los productos de la empresa, todo lo que se hace en forma colectiva.

Naturaleza

Lo fundamental es que los titulares de derechos sobre bienes inmuebles de destino agrícola aporten esos derechos a la empresa para que esta cumpla con su objeto, que es el ejercicio de la actividad empresarial agraria. En estas cooperativas desaparece la explotación individual de los asociados, integrándose en una nueva explotación, de la que va a ser titular la cooperativa.

Los bienes aportados son, lógicamente, la tierra; además, otros bienes inmuebles susceptibles de explotación agraria: la vivienda con dependencias agrarias; las construcciones e instalaciones agrarias, incluso de naturaleza industrial, y los ganados, máquinas y aperos, integrados a la explotación y afectos a esta, cuyo aprovechamiento y utilización corresponden a su titular en régimen de propiedad, arrendamiento, derechos de uso y disfrute e incluso por mera tolerancia del dueño (Coronado, 2001).

La empresa puede prestar otros servicios a sus miembros como comedor, salud, vivienda, entretenimiento, educación, etc. Para la mayor parte de la doctrina, no se trata de empresas solidarias agrarias sino de empresas de trabajo asociado en el medio agrario, reservando el término de cooperativas agrarias sólo a la organización de productores individuales que utilizan la cooperativa para la obtención en común de insumos, la comercialización y otros servicios anexos.

<< INDICE GENERAL

ALGUNAS FORMAS

A continuación, se reseñan algunos tipos de empresas agrarias de trabajadores asociados:

LA SOCIEDAD COOPERATIVA DE EXPLOTACIÓN COMUNITARIA DE LA TIERRA DE ESPAÑA

Adaptado de Roncero (2006) y Torres-Pérez (2013)

Concepto

Son empresas asociativas y colectivas de trabajo-asociado para la producción agrícola, de propiedad colectiva de los medios de producción. En este supuesto, la entidad es propietaria de un fundo, presta el servicio de dar a sus asociados la oportunidad o la ocasión del trabajo.

A diferencia de las cooperativas de comercialización, ya no se aporta el producto de cada explotación individual de cada socio, sino que todos los socios obtienen el producto dimanante de una explotación que hacen en común, con la cesión de los derechos de uso y de aprovechamiento de bienes propios. (Aberasturi, en Torres-Pérez, 2013).

Objeto

La cooperativa tiene por objeto poner en común tierras u otros medios de producción para crear y gestionar una única empresa o explotación agraria, pecuaria, forestal, turística, industrial o de servicios.

El objeto social de este tipo de cooperativas puede ser así muy amplio, siendo precisamente esta circunstancia una de las virtudes de este modelo cooperativo, pudiendo canalizar a través de ella proyectos diversos de naturaleza agrícola, ganadera o forestal vinculados directamente con el proceso productivo, pero también con la comercialización, el transporte, el turismo o la conservación de recursos naturales o energéticos (Pastor, 2022).

La cooperativa puede desarrollar las siguientes actividades:

1. Las dedicadas directamente a la obtención de productos agrarios.
2. Operaciones preparatorias que tengan por finalidad constituir o perfeccionar la explotación en todos sus elementos, funciones y procesos.
3. La recolección y distribución, y las conexas y complementarias y,
4. Cuantas actividades resulten propias de la actividad agraria o sean antecedentes, complemento o consecuencia directa de la misma.

Miembros

Pueden ser socios tanto las personas físicas y jurídicas titulares de tales derechos o de los bienes inmuebles, así como las personas físicas que, sin ceder derechos de disfrute sobre bienes, presten su trabajo en la misma y que tendrán únicamente la condición de socios trabajadores.

Son de dos tipos:

1. Socios cedentes: son titulares de derechos de uso y aprovechamientos de bienes susceptibles de explotación agraria que ceden tales derechos. Pueden, además, prestar su trabajo personal o sus servicios (propietarios, arrendatarios y titulares de derechos de goce).
2. Socios de trabajo: personas que sin ceder derechos de disfrute van a trabajar en la entidad. Se rigen por las normas de las CTA. En relación con la seguridad social de los socios de trabajo, son considerados como a trabajadores por cuenta ajena.
3. Además, trabajadores asalariados (hasta el 30% de los socios de trabajo).

Régimen de la cesión

1. Los socios deben poseer la titularidad "suficiente" –plena o limitada- sobre los derechos .de uso y aprovechamiento de tierras u otros bienes inmuebles (incluso ganado), susceptibles de explotación agraria, que ceden dichos derechos a la cooperativa.

   Dicha cesión puede catalogarse como un verdadero contrato agrario entre el cedente y la cooperativa, de modo que la cesión de explotación puede efectuarse por el propietario del bien, por el arrendatario, por el usufructuario, o por cualquier otro titular de un derecho de goce (Pastor, 2022).

2. Ningún socio puede ceder el usufructo de más de un tercio del valor de todos los bienes integrados en la explotación., salvo que se trate de entes públicos.

INDICE GENERAL

3. El estatuto debe determinar el tiempo mínimo de permanencia obligatoria de los socios como cedentes de bienes, la que es susceptible de prórroga automática por sucesivos períodos, por ejemplo, no superiores a cinco años. Si se trata de arrendatarios -si el contrato respectivo no lo prohíbe expresamente- la cesión se podrá hacer por el plazo máximo de duración de dicho contrato.

   Esta permanencia vincula, en cualquier caso, no tanto al socio cedente como a los bienes o derechos cedidos, de modo que si el socio cesa por cualquier causa la cooperativa podrá conservar los derechos sobre éstos por el tiempo que faltase para terminar el período de permanencia obligatoria Pastor, 2022).

4. Para que la cooperativa pueda llevar a cabo obras o mejoras sobre los bienes cedidos, el estatuto debe establecer el régimen de indemnizaciones y compensaciones correspondientes al cambio de valor de los bienes, y la aprobación por acuerdo de la asamblea, en cuyo caso el socio cedente no podrá oponerse a lo acordado.

Régimen económico

1. Los aportes económicos son diferentes para los socios cedentes, los socios de trabajo y los de doble condición. Se diferencian los aportes patrimoniales efectivos al capital social, de las prestaciones consistentes en la obligación de aportar trabajo, servicios o asistencia técnica (no capital).

2. La remuneración de los socios es doble: renta por la cesión de uso de bienes (su cuantía se suele establecer en la renta usual en la zona para fincas análogas) y anticipos laborales, a cuenta de los resultados finales, lo que se regula por las normas de las cooperativas de trabajo asociado.

3. Los retornos y participación en las pérdidas son proporcionales a la remuneración percibida tanto por las rentas como por los anticipos percibidos.

4. En caso de pérdida de una de las dos condiciones de socio se reintegra únicamente las aportaciones realizadas en función de esa condición.

5. Si la explotación de los bienes cedidos genera pérdidas, aquellas que correspondan a la actividad cooperativizada de prestación de trabajo sobre dichos bienes se imputan a los fondos de reserva y a los socios en su condición de cedentes.

Régimen fiscal

Las cooperativas de explotación comunitaria de la tierra son consideradas dentro de los tipos cooperativos susceptibles de ser tratados como especialmente protegidos, siempre y cuando cumplan con las exigencias previstas en la propia norma, esto es, que se ajusten a lo que la ley contempla. (Pastos, 2022).

LA UNIDAD BÁSICA DE PRODUCCIÓN COOPERATIVA DE CUBA (UBPC)

Adaptado de la Ley de Cooperativas Agropecuarias, 2019

Es una de los tres tipos de cooperativas agropecuarias reguladas por ley de Cooperativas agropecuarias de 2019, integrada por trabajares agropecuarios.

Características

La UBPC comparte con las cooperativas de Producción Agropecuaria y las Cooperativas de Créditos y Servicios los elementos siguientes:

1. Naturaleza: las UBPC son cooperativas de objeto o servicios múltiples o multiactivas de pequeños productores agropecuarios, forestales o apicultores sin tierra.

2. Sus socios son productores, personas naturales denominados “cooperativistas”, mayores de 18 años, residente en Cuba, aptos para trabajar y que aporten bienes o trabajo. No pueden ser propietarios o usufructuarios de tierras.

3. Pueden contratar trabajadores asalariados eventuales o permanentes,, regulados por la legislación del trabajo, con la posibilidad de ingresar como socios, une vez superado un período de prueba.

4. Responden por su actividad principal en correspondencia con la línea fundamental de producción o de servicios aprobada en su constitución; y pueden realizar actividades secundarias, eventuales y de apoyo, siempre que no vayan en detrimento del cumplimiento de la línea fundamental y utilicen para ello los medios o activos fijos tangibles que sean de su propiedad.

5. Se constituyen sobre la base del aporte de bienes y trabajo de sus cooperativistas, posee personalidad jurídica, patrimonio propio, autonomía en la gestión y en la administración de los bienes, cubre los gastos con los ingresos y responde por sus obligaciones.

INDICE GENERAL

6. Se vinculan a empresas estatales agropecuarias y azucareras con las que mantienen relaciones contractuales y reciben servicios que les permiten dar cumplimiento a sus planes y programas.

7. Se rigen por los principios siguientes:

   Voluntariedad, cooperación y ayuda mutua, autosostenibilidad económica, disciplina, patrimonio indivisible, decisión colectiva e igualdad de derechos, territorialidad, colaboración entre cooperativas y otras entidades, responsabilidad social y contribución al desarrollo de la economía nacional, se rigen por los estatutos o reglamentos internos, administran, poseen, usan y realizan cualquier acto de disposición sobre los bienes de su propiedad,

8. Contratan y venden a las entidades estatales sus producciones que se demandan para cubrir necesidades previstas en el plan de la economía nacional. Una vez cumplidos los contratos para los destinos de interés estatal, o cuando los productos corran riesgo de perderse, o sus excedentes no sean contratados, las cooperativas agropecuarias pueden comercializar las producciones agropecuarias y forestales a las personas naturales y jurídicas que se interesen.

9. De las utilidades obtenidas en el ejercicio de destinan parte para la Reserva de Pérdidas y Contingencias, el Fondo de Desarrollo, el Fondo Sociocultural y otros. El Fondo sociocultural no forma parte del patrimonio de la cooperativa y no podrá ser objeto de retención o uso diferente al que está previsto.

Aspectos *particulares de la UBPC*

1. Se constituye por personas naturales incorporadas a ella voluntariamente que aportan su trabajo o los bienes que poseen, recibe la tierra en usufructo;

2. Tiene por fines:

   a) Desarrollar la producción agropecuaria y forestal con eficiencia y sostenibilidad, garantizando el cumplimiento de la línea fundamental de producción o servicios aprobada;

   b) Cumplir los compromisos de entrega de las producciones para los destinos del encargo estatal y del plan de la economía;

   c) Desarrollar otras producciones diversificadas o complementarias, así como prestar servicios agropecuarios u otros.

   d) Contratar y comercializar las producciones, vender insumos agropecuarios y prestar servicios a los usufructuarios que a ella se vinculen.

   e) Comercializar las producciones de terceros y prestar servicios a estos, cuando sea aprobado mediante acuerdo previo de la Asamblea

3. Su patrimonio está constituido por:

   a) Los bienes agropecuarios, incluidas las bienhechurías; los animales; las plantaciones; la producción agropecuaria, forestal y otras que obtengan; así como los bienes aportados por los cooperativistas, los adquiridos por compraventa o cualquier otro título, y los creados por la propia cooperativa agropecuaria; y

   b) Las reservas acumuladas y los recursos financieros de la cooperativa.

4. De los ingresos totales obtenidos durante el ejercicio se deduce el pago de las obligaciones pendientes; las del proceso productivo y de prestación de servicios; y las obligaciones con el Presupuesto del estado. Con las utilidades obtenidas se aportan los tributos al Estado. De las utilidades que quedan se deducen los pagos por anticipos, y las cuantías a los fondos creados y las utilidades a distribuir entre los cooperativistas.

5. El trabajo de cada cooperativista se remunera de acuerdo con la cantidad y calidad de este. En caso de fallecimiento del cooperativista sus herederos tienen derecho a las utilidades no recibidas, a los anticipos pendientes de pago y demás derechos reconocidos en la legislación vigente.

LAS SOCIEDADES DE SOLIDARIDAD SOCIAL DE MÉXICO

Se constituyen con un patrimonio de carácter colectivo, cuyos socios son personas físicas de nacionalidad mexicana, en especial ejidatarios, comuneros, campesinos sin tierra, parvifundistas y personas que tengan derecho al trabajo que destinen una parte del producto de su trabajo a un fondo de solidaridad social y que podrán realizar actividades mercantiles. Los socios convendrán

INDICE GENERAL

libremente sobre las modalidades de sus actividades para cumplir las finalidades de la sociedad.

Tienen por objeto la creación de fuentes de trabajo, la práctica de medidas que tiendan a la conservación y mejoramiento de la ecología, la explotación racional de los recursos naturales, la producción, industrialización y comercialización de bienes y servicios que sean necesarios, la educación de los socios y de sus familiares en la práctica de la solidaridad social, etc. (Ley de 1976).

EMPRESAS SOCIALES RURALES DE MÉXICO

Adaptado de Toledo y Ortiz, (2013)

Concepto

*Son a*quellas entidades organizadas en torno a bienes en propiedad común y formas de organización colectivas para la consecución de objetivos comunes que se rigen por normatividades propias. Conformados por pueblos indígenas pueden, aunque no necesariamente, estar sustentados en procedimientos formalmente reconocidos. Es el caso de organizaciones orientadas a la producción, a la conservación y aprovechamiento de recursos naturales, y a la defensa de patrimonios colectivos.

Caracteres:

1. Consecuencia de procesos de resistencia social realizados por sectores marginados y explotados,
2. Son desarrollados bajo formas de democracia participativa,
3. Realizados mediante prácticas ecológicamente adecuadas y bajo modalidades de organización colectiva.
4. Establecen vínculos con otras entidades similares, creando relaciones de intercambio bajo formas de reciprocidad, en las que fluyen además de bienes y servicios, circulan conocimientos.

LA EMPRESA CAMPESINA EN LA REFORMA AGRARIA DE VENEZUELA

Adaptado de Sanoja (1983)

Concepto

Es una unidad de producción o asociación agropecuaria constituida por un grupo de campesinos organizados para explotar colectivamente un área de tierra adjudicada por el gobierno. La adjudicación de la tierra es a la empresa como un todo y no a los miembros como copropietarios de partes alícuotas.

La empresa tiene carácter económico, comunitario y campesino, con personalidad jurídica que reúne a campesinos beneficiarios de la Reforma Agraria de una determinada zona rural. Son de adhesión libre y voluntaria y de administración propia y autónoma de los organismos oficiales.

Se constituye para combinar eficientemente los recursos humanos, físicos, económicos y tecnológicos en un proceso de consolidación social, basada en la solidaridad, en la cooperación y en la participación democrática de la gestión, para lograr el desarrollo integral de los campesinos beneficiarios de la Reforma Agraria.

Características

1. Son organizaciones de régimen colectivo, por lo que la tenencia de la tierra, las instalaciones básicas, las bienhechurías y los servicios son colectivos. En principio, no se contemplaba el otorgamiento a los miembros de parcelas o huertos familiares para el consumo doméstico. La vida familiar de los miembros es privativa e independiente de la Empresa.
2. El trabajo es organizado en forma colectiva por la empresa para los miembros y sus familiares. El campo de acción colectivo puede presentarse sobre todo el proceso de producción o limitado a determinadas facetas del mismo (mecanización, mercadeo, adquisición de insumos).
3. Pueden emplear asalariados eventuales cuando los miembros no sean suficientes para realizar labores inaplazables, o labores que requieran conocimientos técnicos o especiales que no posea ningún miembro.
4. La planificación, solicitud, movilización y recuperación de los créditos se efectúa colectivamente por medio del órgano administrativo de la empresa. Los créditos son destinados a cumplir una planificación colectiva, en donde las actividades de la producción se realizan bajo programas colectivos.
5. Los miembros son responsables personal y solidariamente frente a la Empresa y frente al organismo financiador.
6. Los servicios de créditos, administración, contabilidad, labores de mecanización y beneficios, adquisición de insumos, comercialización de la producción, asistencia técnica, social y educativa son colectivos.

INDICE GENERAL

Régimen económico:

1. El capital de la empresa es de pertenencia colectiva.

2. Los ingresos de los miembros comprenden los anticipos destinados a la satisfacción de sus necesidades básicas y la cuota parte que les corresponde por excedentes netos del ejercicio anual, de acuerdo a las jornadas de trabajo aportadas por cada uno durante el año de trabajo.

3. Se prevé el establecimiento de fondos de reserva, previsión social y educación, los que provienen de los excedentes del ejercicio.

LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS DE CAMPESINOS DE HONDURAS

(Estatuto, 1976)

Concepto

La Empresa Asociativa de Campesinos es la constituida por personas beneficiarias de la Reforma Agraria que acuerdan aportar en común su trabajo, industria, servicios y otros bienes con el fin primordial de explotar directamente uno a más predios rústicos adjudicados por el Instituto Nacional Agrario, así como para comercializar o industrializar sus productos y repartirse entre los asociados, en forma proporcional a sus aportes, las utilidades o pérdidas que resulten de cada ejercicio económico.

Las Empresas Asociativas concertan entre ellas combinaciones o acuerdos encaminados a disminuir sus costos; hacer un mejor aprovechamiento de su maquinaria, equipo, insumos y demás bienes de que dispongan; establecer servicios comunes y, en general, a facilitar su óptimo funcionamiento y su expansión.

Tipos

Las Empresas Asociativas de Campesinos pueden ser Empresas Asociativas de Campesinos de Producción; y, Empresas Asociativas de Campesinos de Transformación y *Servicios.*

Miembros

Todos los socios tienen derecho a participar en la dirección y manejo de la empresa de conformidad con lo establecido en el Estatuto y a disfrutar de los beneficios que se deriven de las actividades que realicen.

Los socios perciben una remuneración periódica que compense el trabajo individual, la que en ningún caso será inferior al salario mínimo correspondiente, ni superior al salario que normalmente se paga en la zona en que la Empresa Asociativa realiza sus actividades principales. Dicha remuneración, además, se computará en la contabilidad en la cuenta de gastos sin que los socios tengan obligación de reintegrarla en caso de que el balance no arrojé excedentes o utilidades.

Régimen económico

1. El haber social de la Empresa Asociativa está constituido:

   a) Por la aportación del trabajo personal de los socios; el cálculo se hará tomando como base una aportación por socio no inferior a doscientas (200) jornadas ordinarias diurnas de trabajo al año.

   b) Por la aportación de dinero, bienes muebles o inmuebles y créditos que hagan los socios.

   c) Por los recursos que integren los fondos colectivos.

   d) Por las donaciones, herencias y legados que la empresa acepte

2. Los bienes, créditos y demás activos de las Empresas Asociativas pertenecen a éstas. Sobre los mismos no podrá existir propiedad individual. Todo pacto en contrario será nulo y se tendrá por no escrito.

Fondos y reservas

Las Empresas Asociativas de Campesinos anualmente separan de sus utilidades netas el diez por ciento para formar el capital de reserva hasta acumular el equivalente de la cuarta parte del haber social; cuarenta por ciento para el Fondo del Promoción Social y treinta por ciento para el Fondo de Capitalización. El veinte por ciento restantes se distribuye entre los socios en función de los días trabajados por cada uno durante el mencionado ejercicio o en proporción del uso de los servicios.

Huerto Familiar

Es la parcela que dentro del área asignada a la Empresa Asociativa de Campesinos de Producción, se destina a cada asociado para que cultive productos de consumo familiar. También tendrá derecho el asociado a que se le señale un área para la construcción de la casa. En ningún, caso el conjunto de los huertos podrá superar el l0% de la superficie total del predio. El huerto y la vivienda estarán ubicados en las áreas que designe el Instituto Nacional Agrario.

INDICE GENERAL

La explotación del huerto podrá llevarse a cabo en pequeñas parcelas individuales o en una sola área. Sólo en este último caso podrán utilizar los insumos de la empresa en beneficio de los huertos familiares, cuando las necesidades de producción así lo determinen,

La Asamblea podrá destinar las áreas señaladas para huertos de los asociados para incorporarlos a la explotación comunitaria de la empresa.

ORGANIZACIONES COMUNITARIAS DE PRODUCCIÓN

Son casos muy especiales de organización agraria, las organizaciones comunitarias de producción tienen como principales características ser una organización de personas en comunidades o villas y la producción colectiva. Es el caso de las comunas en China, los Kibutz en Israel, los Ejidos en México y, en Brasil, las cooperativas de producción agropecuaria (CPA) del Movimiento de Trabajadores Rurales Sin Tierra (Ladeira, 2002).

Un caso notorio son las TVE de China (*Township and Village Enterprises)* donde la propiedad y el control de la empresa son principalmente colectivos y basados sobre la comunidad. Sus activos no son vendibles, transferibles o heredables. En ellas, la participación no es voluntaria, sino determinada por la residencia. Muestran una orientación desinteresada y comunitaria. Tienden a reinvertir el activo en las empresas públicas locales y a distribuir los excedentes sobre todo igualitariamente entre las familias rurales (Levi, 1999).

KOLJOS

Adaptado de Wikipedia (2022)

Concepción

Los koljoses fueron establecidos por Vladímir Lenin apenas después del triunfo de la Revolución rusa de 1917 como una forma de cooperativa campesina destinada a eliminar los latifundios de los grandes terratenientes rusos. Para esto, el gobierno bolchevique realizó expropiaciones masivas a los terratenientes y entregó las tierras así obtenidas a las cooperativas formadas por campesinos afines al régimen, aunque siempre otorgando sobre dichas tierras solo un "derecho de uso" pero no de propiedad pues una de las primeras medidas del gobierno bolchevique fue nacionalizar todas las propiedades inmuebles.

Desde fines de la década de 1920, con la abolición de la «Nueva Política Económica» (NEP), el gobierno soviético decidió fortalecer los koljoses existentes y estimular la formación de muchos nuevos, a expensas de las pequeñas y medianas explotaciones privadas que habían emergido durante la NEP. El resultado inmediato no fue totalmente exitoso, pues no se cumplió con las cuotas de producción que se habían fijado. (Vivancos, 2018).

Con la llegada de la perestroika se impuso a los koljoses mecanismos que recompensaran la productividad, suprimiendo algunos "cuotas de producción" fijas e incentivando la competencia entre koljoses, a fin de reducir en lo posible la importación de alimentos.,

A partir de 1992 el nuevo gobierno de Rusia autorizó que los koljoses se privatizaran, siendo comprados por grupos económicos locales al mando de oligarcas. No obstante, la disolución del "pasaporte interior" soviético (por el cual los campesinos no podían salir de su localidad sin permiso del Estado) causó que para entonces la gran mayoría de campesinos koljosiano abandonase el campo para migrar a asentamientos urbanos.

Miembros

Al miembro de un koljós se le denominaba koljóznik (masculino) o koljóznitsa (femenino). El plural es koljózniki. A los koljózniks se les pagaba con parte de la producción del koljós y con el beneficio hecho por la explotación agrícola, proporcionalmente a las horas trabajadas.

A los koljózniki se les autorizaba además a poseer tierras (aproximadamente de 0.40 hectáreas por cada adulto, como máximo) y un poco de ganado menor, aunque la cantidad permitida de ambos elementos era bastante menor a lo que poseía un campesino ruso pobre en la época zarista.

Los campesinos afiliados al koljós podían ser propietarios de algunos pequeños bienes de producción (como herramientas agrícolas) y se hallaban obligados a entregar cuotas de producción al Estado. Los miembros del koljós recibían como pago una parte de la . producción proporcional a su trabajo (Vivancos, 2018).

Si bien el koljózniki era reconocido legalmente como ciudadano de la Unión Soviética, enfrentaba una serie de trabas legales. Primeramente, todo campesino que viviera en un koljós estaba prohibido de salir de allí sin permiso de la administración central del mismo. Con este sistema el gobierno soviético castigaba como delito toda migración del campo a la ciudad, prácticamente confinando a los campesinos en las granjas colectivas.

En segundo lugar, el campesino koljosiano solo tenía derecho al uso libre de una pequeña parcela de producción individual y a la

INDICE GENERAL

propiedad de sus artículos personales de labranza, estando prohibida toda otra forma de propiedad personal. No obstante, estos limitados medios servían para su subsistencia y adquirieron gran importancia en tanto los salarios estatales no aumentaron significativamente a lo largo de los años, pese al continuo empobrecimiento del koljós.

Administración

Las decisiones se tomaban en asambleas de koljosianos, quienes podían aprobar la admisión de nuevos miembros, así como la expulsión u otras sanciones, bajo el principio de una disciplina igual para todos. El Consejo de Dirección del koljós nombraba a su presidente, y se reunía dos veces al mes, para fines administrativos de la producción. (Vivancos, 2018).

Trabajo y producción

La productividad en un koljós solía ser muy variada, especializando algunos de ellos en cierta clase de productos (grano, legumbres, cereales, carne) pero el escaso financiamiento otorgado por el gobierno soviético para mejoras en la agricultura impidió que los koljoses pudieran abastecer toda la demanda alimentaria de la URSS.

La burocracia encargada de la administración de los koljoses desconocía cómo aplicar nuevos sistemas de manejo financiero y requería más subsidio estatal,

Cuando un koljós dejaba de ser rentable, se podía decidir su desaparición, en cuyo caso sus herramientas, equipos y bienes muebles eran entregados a otro koljós junto con la asignación de las tierras. (Vivancos, 2018).

LOS SOVJÓSES

VIvancos, 2018, Wikipedia 2022 y Diccionario, 2001

Concepto

Sovjós (en ruso: Совхоз) En español se traduce como Granja Estatal y son las explotaciones agrícolas que en la extinta Unión Soviética no tenían carácter cooperativo, sino que dependían directamente del Estado.

El *Sovjós* (granja del Estado soviético), era una explotación agrícola bajo la administración del Estado, a través de un consejo administrativo que decidía acerca del uso de los medios productivos, los salarios y otros asuntos.

Evolución

Aunque hay precedentes en la época de Lenin, se empezó a forzar su imposición, de manera acelerada, con la colectivización de tierras de Stalin en 1929., cuando se ordenó reunir toda la tierra, aperos de labranza, ganado y todo bien de interés económico en torno al sovjós y koljós. Así, las grandes propiedades agrícolas se transformaron en granjas de propiedad directa del Estado.

Nikita Jruschov cambió la política agraria de Stalin. Dando más autonomía al sovjós para cultivar lo que se demandara y reduciendo su excesivo tamaño, cambiando las pretensiones de Stalin de reducir los sovjós y aumentar su extensión.

Miembros

Los trabajadores en los sovjoses recibían un salario regulado, y eran considerados como miembros de una fracción de la clase obrera, no como campesinos. Se trataba, en resumidas cuentas, de una empresa agroindustrial del Estado.

La productividad laboral (y los ingresos) fue más alta en los *sovjoses*. Los trabajadores de las granjas estatales recibieron salarios de acuerdo con la cantidad y calidad de la producción, así como prestaciones sociales.

Durante la década de 1960 se permitió a los agricultores la venta en el mercado de una parte de los excedentes y se estableció el pago de primas de producción

Dirección

Su planificación, equipamiento y dirección estaba a cargo de funcionarios asalariados. Al frente de cada sovjós estaba un director, que era asesorado por una asamblea de producción compuesta por los trabajadores agrícolas.

Producción

Los sovjoses tendían a enfatizar una producción a mayor escala y podían especializarse en ciertos cultivos. El gobierno tendió a proporcionarles una mejor maquinaria y fertilizantes.

la fuente de financiamiento era el propio Estado, aunque se les exigía procurar su autofinanciación. Este hecho implicaba acceso a más y mejores maquinarias, herramientas, equipos, abonos y suministros en general, por lo que los sovjoses regularmente resultaban más productivos; esto llevó a que muchos koljoses decidieran su liquidación y su transformación en sovjoses.

INDICE GENERAL

DIFERENCIA ENTRE LOS KOLJOSES Y LOS SOSJOSES

Mientras que las granjas colectivas se crearon generalmente combinando varias granjas individuales pequeñas en una estructura cooperativa, el estado organizó los sovkhozes en tierras confiscadas que se consolidaron en grandes propiedades.

Una diferencia importante frente a los koljoses, era que en el caso de los sovjoses la fuente de financiamiento era el propio Estado, aunque se les exigía procurar su autofinanciación. Este hecho implicaba acceso a más y mejores maquinarias, herramientas, equipos, abonos y suministros en general, por lo que los sovjoses regularmente resultaban más productivos; esto llevó a que muchos koljoses decidieran su liquidación y su transformación en sovjoses.

El koljós era mucho más atractivo a los campesinos soviéticos en comparación con el sovjós, en el cual los trabajadores o sovjózniki recibían solamente un salario fijo del Estado soviético sin importar su nivel de producción, siendo que en el sovjós los campesinos no tenían derecho a poseer tierras para explotación propia.

Se consideró que los sovjoses eran más productivos y rentables que las granjas colectivas. Los sovkhozes estaban presentes principalmente en la producción de cereales , verduras y huevos .

En 1990, la Unión Soviética tenía 23.500 sovkhozes, o el 45% del total de las propiedades de tipo sovkhoz / kolkhoz. El tamaño medio de un sovjós era de 15.300 hectáreas, casi tres veces el koljós medio que era de 5.900 hectáreas en 1990. Los sovjoses eran más numerosos en Siberia que en la parte europea de la Unión Soviética.

EL KIBUTZ

Adaptación de Ardila (sf) y Sekulic (1969)

Concepto

Kibutz, procedente del hebreo “kbutza”, que significa “grupo” o “agrupación”, es una comuna agrícola o empresa colectiva (creación original israelí); un poblado rural multigeneracional, caracterizado por la vida en comunidad, por su administración democrática, responsabilidad por el bienestar de cada uno de sus miembros, niños y adultos, por la salud y la educación, y por la copropiedad .de los medios de producción y de consumo. Es una sociedad de carácter voluntario, con una forma de vida colectiva basada en la producción, el trabajo y el consumo comunes.

En los primeros años los kibutz cumplieron un papel central en el desarrollo de la economía del país, produciendo una parte importante de las exportaciones del mismo. Mientras que la importación de productos agrícolas aún no era viable en los primeros años, los kibutz suplieron en forma casi exclusiva las necesidades del país en esa área. También cumplieron un papel importante en la colonización de la tierra y en la defensa de las fronteras. Asimismo, fueron centros de absorción y adaptación para muchos inmigrantes.

En la actualidad, aun cuando la mayoría de los Kibutz funcionan en el medio agrario, son verdaderas empresas de trabajo asociado que se dedican a la producción agropecuaria, pero con mucha relevancia a la producción industrial de última tecnología, razón por la cual pueden ser consideramos como empresas de trabajo asociado.

Postulados básicos de los kibutz

1. Centralidad del trabajo agrícola.

   En las primeras épocas se llegó a situaciones extremas, se echó a miembros de los kibutz que no querían estudiar agricultura y preferían dedicarse a otras cosas. Sin embargo, con los años se fueron ampliando las opciones. Hoy en día los kibutz que sobreviven como *Kibutz tradicionales*, que siguen manteniendo en parte los demás postulados, son en su mayoría aquellos que levantaron industrias exitosas.

2. Propiedad colectiva.

   Tanto los medios de producción como los servicios y demás bienes pertenecen a todos los miembros. La propiedad colectiva abarca los medios de producción, la tierra, las viviendas y los medios de consumo. En sus inicios no se les permitía a sus miembros ningún tipo de propiedad privada o status social, ya que cada cual aportaba todo el caudal y tipo de trabajo que podía, y no recibía más de lo que necesitaba, pero poco después se les permitió a los miembros tener ciertos bienes personales y se les pasó a entregar un presupuesto mensual para gastos de índole personal. Incluso, actualmente tienen la posibilidad de ser propietarios de sus bienes, y de tener salarios diferenciados.

3. Trabajo propio.

   Para evitar la plusvalía, los miembros del kibutz debían ser los dueños de los medios de producción y también los que

INDICE GENERAL

aportaran la fuerza de trabajo. De manera que los miembros sólo pueden trabajar fuera del Kibutz por orden o consentimiento del mismo y dentro de la planificación del trabajo colectivo. En los primeros años esto llegó a generar choques entre los kibutz y el gobierno ya que los kibutz se negaban a ser una fuente de trabajo para los no habitantes del kibutz. En la actualidad casi todos los kibutz tienen trabajadores asalariados externos al kibutz (incluyendo trabajadores extranjeros) con un límite del 25% del total de miembros.

4. Salarios igualitarios.

   Tanto los salarios para gastos personales como los demás recursos se distribuyen entre los miembros del kibutz según la pauta de "cada cual otorga según sus posibilidades y recibe según sus necesidades". No importa si el miembro es el *Mazkir* del kibutz (Secretario General), el que lava la vajilla o un jubilado, todos reciben en proporción a la cantidad de hijos a mantener u otros indicadores de sus necesidades (por supuesto que esto no se aplica a los trabajadores externos). En algunos casos también se les da preferencia a los miembros con más *vetek* (antigüedad) en el kibutz. En el nuevo kibutz, los miembros ganan salarios acordes con las ganancias que aportan. "No es una equidad total sino una equidad básica".

5. No se paga cuota de admisión.

   Las acciones o participaciones son intransferibles y hay prohibición expresa de reparto de los beneficios. El miembro del Kibutz goza del fruto de la propiedad comunal en tanto es miembro del Kibutz, pero esto no le otorga ninguna clase de derechos individuales o privados en lo que respecta a la propiedad en sí".

6. Rotación de los puestos.

   Se considera muy importante que los altos puestos del kibutz roten entre varios miembros. Sin embargo, posteriormente se dieron cuenta de que para triunfar en la economía moderna había que especializarse; que no todos los miembros del kibutz servían para todo.

7. Decisiones democráticas.

   Las decisiones importantes, incluyendo todo lo concerniente a cambios en los postulados o su aplicación, deben ser tomadas por la asamblea de miembros, en la que pueden participar todos los miembros que así lo deseen. La admisión de nuevos miembros es decidida por la asamblea.

Constitución

Se requiere un mínimo de siete miembros, aceptándose que otras cooperativas puedan ser asociadas. Un registrador especial se encarga del registro, comprobando si la nueva cooperativa (en especial, sus objetivos) cumple con todas las previsiones legales. En su denominación debe aparecer las palabras "cooperativa" y limitada" (Aymerich, 2008).

Estructura organizativa

En todo kibutz la Asamblea es el principal organismo que decide sobre los asuntos importantes. Rige el principio de "un hombre, un voto" exclusivo para mayores de edad (si son nacidos en el Kibutz); caso contrario, deben superar el período de prueba de un año.

Existen, además, un Secretario, que actúa como presidente de la Asamblea y organiza los diversos comités. Un tesorero que se encarga de los fondos. Un Secretario de Personal que se encarga de la adquisición de nueva maquinaria y del mejoramiento del equipo.

Fuera de esto existen varios Comités, entre los cuales se destacan: el de Organización, encargado de problemas generales; el de Trabajo; el Económico, de Educación; de Cultura, a quien corresponde organizar los círculos de estudio, conferencias, conciertos, obras de teatro; comité de Miembros; de Casas de Salud; de la Juventud, etc.

Situación de los miembros

Sus miembros pueden ser propietarios de los bienes que utilizan, los servicios como comedores o lavandería se encuentran privatizados, y solo comparten entre sí los espacios públicos, como el comedor, el pub, o la piscina, aunque asegurando que ningún miembro tenga sus necesidades básicas insatisfechas.

Los miembros que trabajan fuera del Kibutz depositan su salario en la caja comunal. A cambio reciben una paga mensual para sus gastos. La cuantía de la paga depende del tamaño de la familia. El kibutz se encarga del resto. Salud, escuela, universidad, pensiones para los mayores y cultura, entre una infinidad de servicios. Hay un lema que preside todo el invento y que resume muy

INDICE GENERAL

bien la filosofía sobre la que se asienta el kibutz: "Todo el mundo pone lo que puede y recibe lo que necesita".

Operan bajo el principio de la responsabilidad mutua. Cuando un miembro flaquea, la comunidad sale al rescate. En los privatizados hay coches comunes, y multitud de decisiones todavía se votan en asamblea. La diferencia con los tradicionalistas es que el sueldo se lo guarda cada uno y lo gasta como quiere, salvo la cuota que se paga a la comunidad. Ese ha sido el gran cambio, el gran atentado a la premisa igualitaria del universo kibutz.

La apertura [privatización] de los kibutz ha hecho posible que los jóvenes vivan en una comunidad, pero a la vez sean dueños de sus actos y de sus salarios. Que dependan menos unos de otros.

Proceso de transformación

Actualmente la gran mayoría de los kibutz están pasando por un proceso de transformación que incluye, en mayor o menor grado, la privatización de los medios de producción y los servicios del kibutz, la implementación más extensiva de la propiedad privada y el salario diferenciado.

Si bien las principales posesiones de los kibutz son todavía colectivas, las comunidades son dirigidas en gran parte por gerentes profesionales más que por el voto popular. Y, más importante aún, no se les paga lo mismo a todos.

Compran bienes y servicios en bloque al mundo exterior, lo que les permite beneficiarse de ofertas como, por ejemplo, en teléfonos móviles.

Hoy día, la gran mayoría de los kibutz son empresas rentables. Muchos combinan la producción agrícola con la fabricación de todo tipo de productos. Envases plásticos, blindaje para coches, piezas de electrodomésticos. Casi de todo. Sus miembros suman apenas el 1% de la población de Israel, pero representan el 40% de la producción agrícola y en torno al 9% de la industrial.

Contenido

Conceptuación 2959
Según su actividad productiva 2960
Cooperativas agroindustriales 2961
Cooperativas agropecuarias de productores pequeños de cuba 2962
Asociaciones agropecuarias y campesinas de Colombia 2966
Las Ferias Francas de Misiones, Argentina 2967
Las sociedades de producción rural de México 2970
Cooperativas agrarias de usuarios de Perú 2971
Asociación Nacional de Cultivadores de Algodón de Venezuela 2975
Las cooperativas agrarias polivalentes y multisectoriales de Portugal 2977
La cooperativa rural de castilla-la mancha 2977
Cooperativas vitivinícolas 2978
El Moshav 2979
Las sociedades agrarias de transformación (SAT) de españa 2990
Las Sociedades Agrarias de Transfomación (Sat) De Colombia 2994
Empresas agrarias de nuevo tipo 2998
Contratos de asociación para la organización y el funcionamiento de unidades productivas 3004
Asociaciones y cooperativas agrarias de negociación en América del Norte 3005
Organizaciones de productores hortofrutícolas en Europa 3007

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

81 Empresas Agrarias de Productores

CONCEPTUACIÓN

Concepto

Son empresas constituidas por los productores o empresarios agrarios para recíprocamente brindarse servicios de conservación, transformación y venta de la producción agropecuaria proveniente de la propia actividad económica, además de la provisión de insumos y otros elementos necesarios para el ejercicio de su actividad empresarial (Qüesta, 2006).

Estas organizaciones singulares adquieren un gran protagonismo en el incremento de la competitividad de las empresas de sus socios mediante los servicios que les prestan (formación, asesoramiento, suministros, comercialización, etc.). Estos servicios ayudan a sus socios a mejorar la eficiencia de sus explotaciones, responder a las exigencias del mercado y a protegerse del abuso de poder de negociación y del oportunismo de sus proveedores y clientes (Arcas et al, en Sánchez-Navarro et al, 2019).

Señala Moirano (2006) que en la Argentina, estas asocian, en general por especialidad, a los productores de distintas actividades: cereales, algodón, oleaginosas yerba mate, té, leche, ganadería y un infinito etcétera que se corresponde con la pródiga naturaleza del territorio argentino. Recibe la producción de sus asociados, la industrializa o no, y la vuelca al mercado; a su vez, compra en este los insumos que necesitan aquellos. Junto con esto y de acuerdo con las posibilidades económico-financieras de cada entidad, los servicios que ponen a disposición de los asociados son muy variados y complementan la actividad principal. Muchas operan la sección consumo.

Naturaleza

Las explotaciones agrarias de los asociados siguen teniendo su propia personalidad económica y jurídica, pero entre todos ellos han constituido una nueva empresa de la que son propietarios y con la que establecen vínculos sobre todo de tipo comercial. En efecto, los agricultores miembros se comprometen a entregar sus productos a la cooperativa para su comercialización y esta se compromete a recibirlos y a comercializarlos.

Se trata por tanto de un caso especial de "red de empresas" en la cual hay una empresa comercializadora que realiza actividades

« INDICE GENERAL

de transformación y de marketing y una serie de empresas suministradoras de materias primas que, a su vez, son propietarias de aquélla (Caldentoy, sf).

Su transformación en sociedad anónima, si la ley no lo prohíbe expresamente, requiere consultar ampliamente la voluntad de los asociados que son los suministradores de materia prima y que –en cuanto suministradores- reciben el pago por la entrega de la producción según el volumen confiado a la cooperativa y, sobre ese mismo criterio *"ratean"* los resultados (Périus, 2001).

SEGÚN SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA

De utilización en común de materiales agrícolas

Tienen por objetivo rebajar los costos de las inversiones en equipamiento agrícola mediante la adquisición y uso colectivo de los materiales y equipos, el acceso a las innovaciones tecnológicas, la asesoría contable y de gestión (Schlürter, 1999).

De maquinaria agrícola

Cooperativa cuya finalidad es promover las explotaciones agrícolas de sus socios mediante la provisión de maquinaria agrícola y proporcionándosela a los socios según si necesidad, con o sin personal. De esta manera los socios alivian su trabajo en época de cosecha cuando los picos de trabajo son más altos. Además, las cooperativas de maquinaria previenen de realizar altas inversiones por parte del agricultor en maquinaria cara para cortos períodos de uso en terrenos pequeños (Münkner y Txapartegui, 2011).

De prestación de servicios a los productores

La empresa asume la adquisición en común de los insumos necesarios para la producción de las explotaciones de los miembros, la financiación y presta la asesoría y asistencia técnica para ello. Igualmente, asume la comercialización de los productos de sus asociados.

Secciones de trabajo

En Argentina, son cooperativas donde los asociados son productores rurales. Allí se establece que la cooperativa deberá contar como mínimo con una sección provisión de servicios y otra de trabajo y que el retorno se distribuirá «en proporción al trabajo efectivamente prestado por cada uno, o en proporción a las operaciones realizadas y/o servicios utilizados por cada asociado, de conformidad al criterio de distribución aprobado por la asamblea para cada ejercicio social. La autoridad de aplicación (INAES) aprobó un modelo de estatuto de «Cooperativa de Trabajo y Provisión de Servicios para Productores», (Basañes, 2021)

Cooperativa lechera

Cooperativa de productores de leche dedicada a la recogida, transformación y comercialización de leche y productos lácteos. A menudo combinado con otros servicios tales como: servicios veterinarios e inseminación artificial (Münkner y Txapartegui, 2011).

Las cooperativas de servicios agrarios de la Argentina

Son una variante de las cooperativas de prestación de servicios. Según Moirano (2006) son cooperativas que se caracterizan por no ocuparse de colocar o industrializar la producción de los asociados, sino en suministrarles el herramental y las maquinarias que ellos necesitan para desenvolverse en sus predios, tareas de alambrado, desmalezamiento, arado, cosecha, provisión de insumos, construcción y mantenimiento de caminos rurales, etc. Toda esta actividad se mezcla un poco con la que cumplen las agrarias propiamente dichas, pero, reitera, las de servicios no se ocupan de la colocación ni de la industrialización de los productos de sus asociados.

De almacenaje

Cooperativa agrícola que facilita sus instalaciones a los miembros para el almacenamiento temporal de sus productos (silos, almacenamiento en frío, bodega) a la espera de que mejoren los precios para su posterior venta (Münkner y Txapartegui, 2011). La cooperativa le entrega un certificado de depósito por los productos almacenados que, si las normas internas lo permiten, puede servirle al miembro como garantía por préstamos que pueda obtener de la propia cooperativa.

COOPERATIVAS AGROINDUSTRIALES

Tienen como objeto principal la industrialización de los productos agropecuarios provenientes de los miembros, por lo cual pueden realizar toda operación concerniente a su producción, transformación y comercialización e, inclusive, exportación. Tanto el aporte como la responsabilidad del asociado productor guardan relación con su derecho y su obligación de remitir materia prima a la cooperativa. Sólo se aceptan como asociados a quienes tengan actividad en la explotación agropecuaria, la agricultura y sus derivados, y a otras cooperativas, e instituciones públicas o privadas, siempre que realicen idénticas actividades.

INDICE GENERAL

Se permite que el estatuto imponga un lapso mínimo de permanencia como asociado. Pero, además, el principio de puertas abiertas no siempre se aplica puesto que las instalaciones industriales y la estructura comercial no permite una aceptación de nuevos socios que aumenten de una forma incontrolada la cantidad de producto a transformar y comercializar (Caldentoy, sf).

Al igual que otras empresas agroindustriales, las cooperativas agroindustriales, además de operar en un entorno que es intrínsecamente riesgoso, también están expuestas a altos grados de riesgos financieros y de mercado. Varias situaciones generan este tipo de riesgos para las cooperativas. Las cooperativas suelen centrar sus actividades en pocos productos básicos y/u operan en regiones geográficamente limitadas y/o utilizan pequeños canales de venta. La mayoría de las pequeñas cooperativas, por ejemplo, tienen un bajo nivel de diversificación y, por lo general, para los productos básicos que comercian (como frutas, verduras y frutas y hortalizas) no hay opciones disponibles en los mercados de futuros o seguros.

Estas cooperativas no tienen la oportunidad de gestionar sus riesgos utilizando las herramientas proporcionadas por el mercado. Todo esto implica altos niveles de riesgo de mercado. Además, las cooperativas suelen operar con pequeños márgenes de beneficio, no tienen acceso a financiación a través de la banca. (Rodríguez Moreira, 2022).

COOPERATIVAS AGROPECUARIAS DE PRODUCTORES PEQUEÑOS DE CUBA

Adaptado de la Ley de Cooperativas Agropecuarias, 2019

La cooperativa agropecuaria es una organización económica y social que forma parte del sistema de producción agropecuaria y forestal; su objetivo general es la producción de bienes, fundamentalmente agropecuarios y su comercialización, así como la prestación de servicios mediante la gestión colectiva para la satisfacción del interés social y el de los cooperativistas.

Se regulan por El Decreto Ley N° 365 De las cooperativas agropecuarias, del 24/05/2019 y el Reglamento del Decreto Ley del 8/12/2018

Son de dos tipos: la Cooperativa de Producción Agropecuaria y la Cooperativa de Créditos y Servicios.

Aspectos comunes

1. Naturaleza: son cooperativas de objeto o servicios múltiples o multiactivas de pequeños productores agropecuarios, forestales o apicultores sin tierra.

2. Sus socios son productores, personas naturales denominados "cooperativistas", mayores de 18 años, residente en Cuba, aptos para trabajar y que aporten bienes o trabajo. No pueden ser propietarios o usufructuarios de tierras.

3. Pueden contratar trabajadores asalariados eventuales o permanentes, regulados por la legislación del trabajo, con la posibilidad de ingresar como socios, une vez superado un período de prueba.

4. Responden por su actividad principal en correspondencia con la línea fundamental de producción o de servicios aprobada en su constitución; y pueden realizar actividades secundarias, eventuales y de apoyo, siempre que no vayan en detrimento del cumplimiento de la línea fundamental y utilicen para ello los medios o activos fijos tangibles que sean de su propiedad.

5. Se constituyen sobre la base del aporte de bienes y trabajo de sus cooperativistas, posee personalidad jurídica, patrimonio propio, autonomía en la gestión y en la administración de los bienes, cubre los gastos con los ingresos y responde por sus obligaciones.

6. Se vinculan a empresas estatales agropecuarias y azucareras con las que mantienen relaciones contractuales y reciben servicios que les permiten dar cumplimiento a sus planes y programas.

7. Se rigen por los principios siguientes:

   Voluntariedad, cooperación y ayuda mutua, autosostenibilidad económica, disciplina, patrimonio indivisible, decisión colectiva e igualdad de derechos, territorialidad, colaboración entre cooperativas y otras entidades, responsabilidad social y contribución al desarrollo de la economía nacional, se rigen por los estatutos o reglamentos internos, administran, poseen, usan y realizan cualquier acto de disposición sobre los bienes de su propiedad,

8. Contratan y venden a las entidades estatales sus producciones que se demandan para cubrir necesidades previstas en el plan de la economía nacional. Una vez cumplidos los contratos para los destinos de interés estatal, o cuando los

INDICE GENERAL

productos corran riesgo de perderse, o sus excedentes no sean contratados, las cooperativas agropecuarias pueden comercializar las producciones agropecuarias y forestales a las personas naturales y jurídicas que se interesen.

9. De las utilidades obtenidas en el ejercicio de destinan parte para la Reserva de Pérdidas y Contingencias, el Fondo de Desarrollo, el Fondo Sociocultural y otros. El Fondo sociocultural no forma parte del patrimonio de la cooperativa y no podrá ser objeto de retención o uso diferente al que está previsto.

Análisis comparativo

	Cooperativa de Producción Agropecuaria	*Cooperativa de Créditos y Servicios.*
	Se constituye por agricultores pequeños que voluntariamente deciden aportar la tierra u otros bienes de su propiedad al patrimonio de la cooperativa que, una vez creada, puede recibir tierras en usufructo. Se integra, además, por otras personas naturales que concluyan satisfactoria mente el período de prueba y sean admitidos por la Asamblea	Se constituye por la incorporación voluntaria de agricultores pequeños que mantienen la propiedad o usufructo de sus tierras, demás bienes, y de la producción que obtienen. Además, por los familiares de los agricultores que estén vinculados a la tierra, los apicultores sin tierra y los trabajadores contratados que sean aceptados como miembros por la Asamblea Además, la cooperativa tiene áreas de uso colectivo que se dedican esencialmente a la producción de bienes y a la prestación de servicios que permitan el completamiento de los ciclos productivos a los cooperativistas
Fines	Desarrollar la producción agropecuaria y forestal con eficiencia y sostenibilidad, garantizando el cumplimiento de la línea fundamental de producción o servicios aprobada; Cumplir los compromisos de entrega de las producciones para los destinos del encargo estatal y del plan de la economía;. Desarrollar otras producciones diversificadas o complementarias, así como prestar servicios agropecuarios u otros. Contratar y comercializar las producciones, vender insumos agropecuarios y prestar servicios a los usufructuarios que a ella se vinculen. Comercializar las producciones de terceros y prestar servicios a estos, cuando sea aprobado mediante acuerdo previo de la Asamblea	Suministrar a sus miembros los insumos destinados a la producción y prestarles servicios Garantizar el cumplimiento de la línea fundamental de producción o servicios aprobada. Cumplir los contratos de las producciones dirigidas a satisfacer la demanda estatal planificada. Gestionar créditos bancarios u otros financiamientos destinados a la producción agropecuaria y forestal necesarios para los cooperativistas y la propia cooperativa así como contribuir a su recuperación productiva. Comercializar las producciones de sus cooperativistas, de terceros y de la propia cooperativa. Adquirir, explotar y arrendar los equipos agrícolas y de transporte de la cooperativa.
Patrimonio	El patrimonio está constituido por as tierras de su propiedad; los bienes agropecuarios, incluidas las bienhechurías; los animales; las plantaciones; la producción agropecuaria, forestal y otras que obtengan; los bienes aportados por los cooperativistas; los adquiridos por compraventa o cualquier otro título y los creados por la cooperativa y las reservas acumulada y recursos financieros	El patrimonio está constituido por Las edificaciones, viviendas, instalaciones, maquinarias, equipos, implementos agrícolas y otros bienes construidos y adquiridos por las cooperativas para uso colectivo; y las reservas acumuladas y otros recursos financieros creados por la gestión de la cooperativa agropecuaria
Resultados	De los ingresos totales obtenidos durante el ejercicio se deduce el pago de las obligaciones pendientes; las del proceso productivo y de prestación de servicios; y las obligaciones con el Presupuesto del estado. Con las utilidades obtenidas se aportan los tributos al Estado. De las utilidades que quedan se deducen los pagos por anticipos, y las cuantías a los fondos creados y las utilidades a distribuir entre los cooperativistas.	De los ingresos totales obtenidos durante el ejercicio se deducen las obligaciones contraídas y demás gastos ocasionados del proceso productivo y de la prestación de servicios. Con las utilidades obtenidas se aportan los impuestos, se deducen los pagos por anticipos y se destinan las cuantías a los fondos creados y las utilidades a distribuir entre los cooperativistas que realizan actividades en beneficio colectivo.

INDICE GENERAL

Remuneraciones	El trabajo de cada cooperativista se remunera de acuerdo con la cantidad y calidad de este.	Los cooperativistas que laboran en las áreas de uso colectivo se remuneran de acuerdo con la cantidad y calidad del trabajo realizado. Y los que posean tierras y convengan la venta de producciones a través de la cooperativa, reciben sus pagos de acuerdo con los precios acordados

Fuente: elaboración propia con base en la ley de cooperativas agropecuarias

ASOCIACIONES AGROPECUARIAS Y CAMPESINAS DE COLOMBIA

Concepto

La asociación agropecuaria es la persona jurídica de derecho y sin ánimo de lucro, constituida por quienes adelantan una misma actividad agrícola, pecuaria, forestal, piscícola y acuícola con el objeto de satisfacer o defender los intereses comunes de sus asociados y contribuir al desarrollo del sector rural nacional. Y

La asociación campesina es aquella organización de carácter privado constituida por campesinos, y que tenga como objeto principal la interlocución con el Gobierno en materia de reforma agraria, crédito, mercadeo y asistencia técnica agropecuaria.

Fuente

Decreto 1716 de 1994 establece el marco jurídico de las asociaciones agropecuarias y campesinas. Los casos no previstos en el Decreto se resolverán mediante la aplicación analógica de disposiciones generales sobre asociaciones, corporaciones, fundaciones y sociedades que por su naturaleza sean aplicables a las asociaciones agropecuarias y campesinas.

Características

1. Que tanto el ingreso de los asociados como su retiro sean voluntarios.

2. Que el número de asociados sea variable e ilimitado, no menor de 20

3. Que garantice la igualdad de derechos y obligaciones de sus asociados

4. Que su patrimonio sea variable e ilimitado

5. Los recursos que los asociados entreguen a las asociaciones no se consideran aportes de capital, sino contribuciones para sostenimiento de la persona jurídica y/o para la prestación de servicios a sus asociados, y en ningún caso son reembolsables ni transferibles.

6. Las utilidades que se obtienen en el desarrollo de su objeto social no son objeto de distribución entre sus asociados

Miembros.

Pueden ser miembros de una asociación agropecuaria, las personas naturales o jurídicas que se dediquen a la producción agrícola, pecuaria, forestal, piscícola y acuícola. No pueden serlo, en consecuencia, aquellas personas cuyas actividades se limitan a servir de simples intermediarios entre los productores y los consumidores, ni quienes tienen por actividad exclusiva suministrar bienes o prestar determinados servicios a los productores. En las asociaciones campesinas podrán ser miembros las personas que acrediten la calidad de campesinos, de conformidad con lo establecido en los respectivos estatutos.

LAS FERIAS FRANCAS DE MISIONES, ARGENTINA

Adaptado de Anello, 2017

1. Conceptos

   a) Feria Franca: es el conjunto de puestos móviles o fijos que funcionan en espacios públicos o privados cedidos por la Provincia, municipios y/o particulares, destinados exclusivamente a la venta minorista de productos alimenticios, frutihortícolas, de granja, panificados, regionales y productos elaborados artesanalmente de los pequeños y medianos productores, constituidos en simples asociaciones y con autorización municipal; y

   b) Feriantes: los productores, especialmente los pequeños productores familiares, que comercializan en forma directa sus productos al consumidor final quedando así expresamente excluidos los intermediarios.

2. Presentación

   El origen de las ferias se atribuye a la iniciativa de las mujeres agricultoras, que frente a la crisis de precios de los cultivos industriales que afectaba sus chacras y su familia, decidieron organizarse para llevar al mercado el excedente de su producción para autoconsumo.

INDICE GENERAL

La venta en las ferias significa un ingreso complementario para las familias, que aporta un flujo constante de fondos, frente a los ingresos anuales de los cultivos de renta que algunos productores continúan desarrollando.

Las ferias francas están organizadas bajo la figura legal de asociación civil. Actualmente, en Misiones se cuentan más de cincuenta asociaciones de ferias (repartidas en los setenta y cinco municipios de la provincia)

La provincia de Misiones cuenta desde 2010 con una Ley provincial que regulariza su funcionamiento de las Ferias Francas como ferias libres de impuestos (por eso se llaman "francas") y que, entre otras cosas, las dota de un presupuesto anual de cerca de 4 millones de pesos, que a par tir de representantes del Ministerio del Agro y la Producción es ejecutado mediante la asociación provincial.

3. Organización interna

Si bien la forma de organización de cada feria es particular y responde a las prácticas y acuerdos sociales de cada colectivo, en términos generales responden a la estructura organizacional de las asociaciones civiles. Esto es, cuentan con tres órganos de gobierno formados por la Asamblea General (constituida por los socios-feriantes, que son quienes eligen a sus representantes en la Comisión Directiva cada dos años y se reúnen al m nos una vez al año para evaluar la gestión de la Comisión o tratar temas específicos que los afectan), la Comisión Directiva (presidente, vicepresidente, tesorero, secretario, vocales) y un órgano de fiscalización.

Al conformarse como organización cada feria establece los acuerdos marco dentro de su estatuto, debidamente consensuado por la asamblea; en algunos casos, con el pasar del tiempo y la experiencia de los feriantes también suele generarse un reglamento interno que regula mecanismos de incorporación de nuevos feriantes, origen de la producción, horarios y días de atención, determinación de precios, etc.

4. Funcionamiento

El funcionamiento de las ferias se lleva a cabo en espacios públicos generalmente cedidos por el municipio, el cual, además de aprobar su funcionamiento, lleva a cabo un trabajo de control bromatológico de los puestos, feriantes (requiriendo su libreta sanitaria) y productos allí presentes.

Las ferias funcionan generalmente los días sábados, y reúne a consumidores de diversos sectores sociales, que con distintas expectativas se acercan a buscar productos de la chacra.

Cada feria adopta una dinámica de comercialización propia. Generalmente, la feria reúne a productores zonales que entre sus diversas estrategias de venta dedican uno o dos días de la semana a la comercialización en la feria.

5. Integración

Las Ferias Francas están articuladas por una organización de segundo grado a nivel provincial por la Asociación Provincial de Ferias Francas (más conocida como "Asociación de Interferías"), que representan a alrededor de 3000 familias.

Los presidentes de cada feria, a su vez, son delegados en la Asociación de Interferías, organización que tiene entre sus objetivos representar los intereses de las diversas ferias y favorecer su desarrollo armónico en toda la provincia.

De la misma manera, la Asociación de Interferías cuenta con un órgano de gobierno (presidente, tesorero, vocales) que es elegido por la votación de los socios.

Dentro de sus funciones se encuentra la organización periódica de "encuentros zonales" de ferias y la Fiesta anual de las Ferias Francas. La Asociación de Interferías es también un espacio de interlocución con las instancias de la política pública provincial y nacional.

6. Autoridad de aplicación

Es la Secretaría de Estado de Agricultura Familiar con, entre otras, las siguientes funciones principales:

a) Llevar el Registro de Ferias Francas, las que deben inscribirse en el mismo para para percibir los beneficios, apoyo, asesoramiento y asistencia técnica que otorgue el Estado Provincial al sector.

b) En coordinación con los municipios, garantiza la vigilancia y seguridad del ámbito ferial y sus alrededores durante los días y horas de funcionamiento, brindando tranquilidad a los feriantes y público en general.

c) Coordinar e impulsar políticas de promoción y protección de los medianos y pequeños productores, a fin de

INDICE GENERAL

generar mayor volumen en su producción manteniendo la calidad y la continuidad de la actividad;

d) Establecer periódicamente, en coordinación con los municipios, un rango de precios entre un mínimo y un máximo de los productos ofrecidos, teniendo en cuenta el carácter social y de fomento de las Ferias Francas como además las condiciones del mercado;

LAS SOCIEDADES DE PRODUCCIÓN RURAL DE MÉXICO

(Ley agraria de 1992)

Dichas sociedades tendrán personalidad jurídica, debiendo constituirse con un mínimo de dos socios que sean productores rurales. La razón social se formará libremente y al emplearse irá seguida de las palabras "Sociedad de Producción Rural" o de su abreviatura "SPR" así como del régimen de responsabilidad que hubiere adoptado, ya sea ilimitada, limitada o suplementada.

Son de tres tipos:

1. Las de responsabilidad ilimitada son aquellas en que cada uno de sus socios responde por sí, de todas las obligaciones sociales de manera solidaria;

2. las de responsabilidad limitada son aquellas en que los socios responden de las obligaciones hasta por el monto de sus aportaciones al capital social, y

3. las de responsabilidad suplementada son aquellas en las que sus socios, además del pago de su aportación al capital social, responden de todas las obligaciones sociales subsidiariamente, hasta por una cantidad determinada en el pacto social y que será su suplemento, el cual en ningún caso será menor de dos tantos de su mencionada aportación.

Los derechos de los socios de la sociedad serán transmisibles con el consentimiento de la asamblea. Cuando la sociedad tenga obligaciones con alguna institución financiera se requerirá además la autorización de ésta.

Constituyen su capital social mediante aportaciones de sus socios, conforme a las siguientes reglas: en las sociedades de responsabilidad ilimitada no se requiere aportación inicial; en las de responsabilidad limitada y de responsabilidad suplementada, la aportación inicial será la necesaria para formar un capital mínimo

La contabilidad de la sociedad será llevada por la persona propuesta por la junta de vigilancia y aprobada por la asamblea general.

Dos o más sociedades de producción rural podrán constituir uniones con personalidad jurídica propia a partir de su inscripción en el Registro Público

COOPERATIVAS AGRARIAS DE USUARIOS DE PERÚ

Adaptado de Torres, 2022

Definición

Es una sociedad de personas que realizan actividad agrícola y/o forestal y/o ganadera, que se han unido de forma voluntaria mediante una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada que cumple con los Principios Cooperativos.

Objeto

Brindar servicios relacionados con la actividad agrícola y/o forestal y/o ganadera que sus socios realizan, practicando con ellos Actos Cooperativos.

La ley precisa los servicios que pueden ser brindados a los socios de manera totalmente enunciativa y no limitativa, por lo cual, bastará que se trate de un servicio que la coooperativa brinde o pretenda brindar a sus socios para que se encuentre comprendido dentro de los alcances de la Ley, siempre que se trate de un acto vinculado, accesorio o complementario a la actividad agrícola, ganadera o forestal.

Excepcionalmente pueden brindar servicios a terceros, en cuyo caso los mismos constituyen una operación contractual que queda sometido a la tributación general por tratarse de un acto de comercio y no de un acto cooperativo.

Fuente

Ley 31335 de 2021 de cooperativas agrarias de usuarios y sus organismos de integración y supletoriamente por lo establecido en la Ley General de Cooperativas y por la Ley 29683, Ley del Acto Cooperativo

Actos cooperativos

Tienen la naturaleza de un «Mandato con Representación» cuando la cooperativa agraria realiza alguna operación en el mercado con el objeto de obtener los bienes o servicios que sus socios

INDICE GENERAL

requieren o para colocar los bienes o servicios de sus socios en el mercado. La cooperativa actúa como un centro unitario de intereses, es decir, actúa como «representante» de los socios, lo que le permite aglutinar la oferta y demanda de sus socios logrando mejores precios en la compra y en la venta.

La cooperativa agraria es la única responsable ante terceros por las obligaciones que asuma en cumplimiento del mandato.

Socios

No menos de 25 personas naturales o jurídicas (sin fines de lucro., Se permite que la sociedad conyugal o la unión de hecho sea socia, en cuyo caso cualquiera de sus integrantes pueden ejercer los derechos al interior de la cooperativa.

En 5 años de la vigencia de la ley se procurará tener una presencia de mujeres y hombres proporcional al número de socias y socios hábiles que conforman su membresía

Directivos

1. El cargo de Presidente (de Administración y Vigilancia), es directamente elegido por la Asamblea y no podrá variarlo el Consejo respectivo.
2. Se prohíbe la reelección inmediata para cualquier órgano de gobierno, salvo que el estatuto lo permita. De permitirlo, solo podrá ser por un período inmediato y no «indefinida»
3. Se permite que los directivos continúen en sus cargos aunque su mandato haya vencido, máximo por un año
4. La Ley prohíbe la existencia de parientes a nivel de los órganos directivos. Y que los directivos y delegados deben velar por el interés general, es decir, por el interés de la cooperativa y sus miembros y no anteponer su interés personal. Y sí tienen un interés en contrario al de la cooperativa debe manifestarlo y abstenerse de participar en la deliberación y en la votación de dicho asunto

Asamblea

En las cooperativa con más de 200 socios, el consejo de administración puede acordar que la asamblea sea por delgados (60) electos bajo la dirección del comité electoral. Si tiene más de 500 es obligatoria con 100 delegados.

Integración

Se pueden constituir

1. Centrales Cooperativas de segundo grado o de grado superior, con un mínimo de dos cooperativas o de dos centrales de segundo grado, según corresponda.
2. Federaciones Nacionales por línea de cultivo, ganadera o forestal, para lo cual se requiere un mínimo del quince por ciento de cooperativas de la misma línea.
3. Una Federación Nacional de Cooperativas Agrarias, para lo cual se requiere un mínimo de tres Federaciones Nacionales de Línea de cultivo, ganadera o forestal.
4. La ley dispone la creación de un Consejo Nacional de Cooperativas Agrarias la cual tendrá la calidad de comisión multisectorial, de carácter permanente, integrada por representantes del Poder Ejecutivo y del movimiento cooperativo agrario, que se constituye como el órgano del más alto nivel encargado de la coordinación, planificación, fomento e investigación de la actividad cooperativa agraria en el país.

Autoridad pública

El Ministerio de desarrollo agrario y riego, a través de una unidad especializada, es el sector encargado de la promoción, fomento, asistencia técnica, supervisión y gestión del sistema de información de las cooperativas agrarias, otorgándosele diversas funciones en coordinación con las federaciones nacionales por línea de cultivo, ganadero o forestal.

Se crea el Registro Nacional de Cooperativas Agrarias a cargo del MIDAGRI, con carácter obligatorio para poder operar al amparo de la ley

Fomento público

1. La Ley dispone que todos los beneficios y medidas de promoción establecidas o que se establezcan para las MYPE en materia producción, comercialización de sus productos, promoción de sus exportaciones, garantías, servicios financieros, acceso a financiamientos, fondos, programas, entre otros, son automáticamente extensivos a las cooperativas agrarias sin limitación ni restricción alguna, en la medida que les sean aplicables y resulten más beneficiosos

INDICE GENERAL

2. En los procesos de compras estatales en que participen las cooperativas tendrán asignado en la calificación final que obtengan, un 10% adicional.

Autocontrol asociativo

Las Federaciones pueden constatar

1. Si la cooperativa cumple con observar los Principios Cooperativos Y los principios del buen gobierno cooperativo
2. Si la cooperativa acredita debidamente la titularidad de las aportaciones que corresponde a cada socio.
3. Si la cooperativa cumple con liquidar y pagar el saldo resultante de la cuenta del socio en caso se produzca su desvinculación, en la forma y plazos establecidos por la le y y el Estatuto

Régimen tributario

Las cooperativas agrarias están

1. inafectas al Impuesto a la Renta y al impuesto general a las ventas por los ingresos netos derivados de actos cooperativos.
2. Afectas al Impuesto a la Renta por operaciones que no califiquen como actos cooperativos, con una tasa del 15 al 25%
3. Tributan el Impuesto Temporal a los Activos Netos, proporcional a sus ingresos gravados
4. Exoneradas del Impuesto de Alcabala por la adquisición de inmuebles para sus fines

Régimen laboral

Las relaciones laborales con sus trabajadores se regulan por la ley laboral ordinaria, pero no de la aplicación de la Ley de Participación de los Trabajadores en las Utilidades de la Empresa

Transformación de asociación civil a cooperativa

1. Ratifica expresamente la procedencia de la transformación
2. Permite que el 50% Patrimonio Neto de la Asociación sea utilizado para formar la cuenta «capital social» en la cooperativa y no tengan los socios que efectuar nuevos aportes como sucede actualmente y el otro 50%, pasa a la cuenta «Reserva Cooperativa».
3. El último Consejo Directivo de la Asociación aunque cuente con mandato vencido, puede convocar a una Asamblea para aprobar la transformación

ASOCIACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE ALGODÓN DE VENEZUELA

Adaptado de (García, 2016)

Anca es una empresa creada en 1.945 para negociar en común el algodón en nombre de los productores de los valles del centro del país. Su razón de ser era el vender en común el algodón a las hilanderías que compraban el producto a muy bajo precio a los productores que lo vendían por separado.

Es una sociedad civil sin fines de lucro, constituida por agricultores productores de algodón, quienes trabajan en su gran mayoría en terrenos propios y con capital personal. Para asociarse hay que pasar por una inspección técnica que incluye la propiedad de la tierra o contrato de arrendamiento, inventario de las maquinarias y equipos necesarios para el cultivo del algodón y una valoración de los terrenos para demostrar la factibilidad de la producción del cultivo.

El socio solicita la siembra de una determinada superficie de algodón y después de una inspección preliminar se aprueba la solicitud en la junta directiva con el aval personal del socio. Se firma un pagaré con aval sobre la cosecha, por el total del préstamo concedido al socio y se le abre una línea de crédito. El primer adelanto del crédito es sobre la superficie de tierra preparada y lista para sembrar.

La sociedad entrega al agricultor la cantidad de semilla certificada necesaria, el herbicida pre-emergente y post-emergente, el fertilizante, los sacos de algodón necesarios para la cosecha, la cabuya de algodón para coser los sacos llenos, el dinero para pagar los obreros, el entresaque, la aplicación de insecticidas, herbicidas y defoliantes, la cosecha y el pago del transporte desde la puerta de la finca hasta la desmotadora.

Las partidas del crédito en efectivo se solicitan y aprueban cada semana entre el agricultor y un representante de la junta directiva y se incluyen los gastos necesarios en efectivo, fuera de los insumos entregados. Al terminar la etapa de siembra se hace una medición topográfica de la superficie efectivamente sembrada

INDICE GENERAL

por cada agricultor y su costo se carga al crédito. También se paga un servicio de inspección del cultivo efectuado por peritos empleados de ANCA quienes ordenan la aplicación y dosis de insecticidas, herbicidas, re-abono, defoliantes para la cosecha, aplicaciones por avión y hacen las inspecciones necesarias.

El algodón se envía las desmotadoras de Anca en camiones. Al ingresar el camión a la planta desmotadora se toma una muestra para determinar la calidad de la fibra y las impurezas presentes en el envío. Si la muestra tomada determina que el envío supera las normas establecidas, el camión se devuelve al productor. Esta es una tarea muy importante porque el productor no pude arriesgarse a la devolución de una entrega que constituye un capital significativo.

Después de terminada la cosecha y vendido el algodón y la semilla, se termina el ciclo de crédito y se determina individualmente la ganancia o pérdida. Se efectúa una asamblea de socios para repartir los excedentes y se celebra una fiesta en que se entregan los cheques del sobrante una vez cancelado el crédito. Es muy raro ver a alguien a quien no queda ningún sobrante. Por supuesto que en los gastos del crédito se cargan todos los intereses bancarios originados por el descuento de los pagarés, las compras de los insumos y los gastos de la sociedad.

La administración la efectúa una junta directiva elegida por todos los socios con voto individual. La elección se efectúa anualmente en asamblea general de asociados, pero se permite la representación de los electores y antes de la asamblea, en las reuniones semanales de los socios que solicitan anticipos monetarios sobre el crédito, se le presentan autorizaciones en blanco para representar al socio ante la asamblea que elige a la junta directiva.

Se tramitan créditos ente la banca comercial para la adquisición de maquinaria, ANCA sirve de fiador con la garantía prendaria sobre la cosecha y los pagos se hacen al banco. Puede establecerse el convenio de pagar a los bancos con la liquidación de la cosecha por parte del agricultor.

El sistema de ANCA es un estilo de agremiación activa cuyo motor es el descuento de pagarés de los agricultores en la banca comercial y con ello se abre una línea individual de entregas por partidas con la entrega de insumos y servicios para los agricultores y asegura la recepción de la cosecha.

LAS COOPERATIVAS AGRARIAS POLIVALENTES Y MULTISECTORIALES DE PORTUGAL

Estas cooperativas se caracterizan por abarcar más de un área de actividad del ramo agrícola, o directamente conexa o relacionada, y por adoptar una organización interna por secciones, teniendo cada una de estas un reglamento propio que define su objeto y funcionamiento y contabilidad propia que evidencie sus resultados y actividades, aunque el capital social de la cooperativa responda en conjunto y solidariamente por las obligaciones asumidas.

Cada sección tiene una asamblea sectorial a la que compete decidir sobre las actividades, cuentas y gestión de la sección, elegir a sus delegados a la asamblea general, proporcionales al número de inscritos en cada sección. La cooperativa multisectorial integra actividades no agrícolas y -por lo menos- una actividad específica en el ramo agrícola y tiene inscritos en actividades agrícolas al menos la mitad de sus asociados (Portugal, 1999).

LA COOPERATIVA RURAL DE CASTILLA-LA MANCHA

La cooperativa rural es una clase de cooperativa que teniendo domicilio social en municipios de Castilla-La Mancha con una población igual o inferior a 15.000 habitantes, asocia a personas físicas o jurídicas y tiene por objeto la realización de actividades y prestación de servicios que mejoren económica, social y técnicamente a la propia cooperativa, a las personas y entidades socias de la misma o a las terceras personas de su entorno social y ayuden a la dinamización, el desarrollo, la transformación y la generación de valor en el medio rural, aumentando la calidad de vida y la igualdad de oportunidades de las personas vinculadas a la cooperativa, fomentado el desarrollo sostenible del medio rural.

La cooperativa rural podrá realizar libremente las actividades y servicios cooperativizados previstos en sus estatutos con terceras personas no socias sin limitación porcentual alguna

Las cooperativas rurales organizarán todas sus actividades en torno a las diferentes secciones de que disponga la cooperativa para gestionar las diferentes actividades económicas o sociales específicas,

Los estatutos deberán regular la existencia y los criterios para la constitución de secciones dentro de la cooperativa y determinando como mínimo los siguientes aspectos:

1. Las actividades que estarán afectadas a cada sección.

INDICE GENERAL

2. Los criterios para la medición de la actividad cooperativizada que se utilizarán, en su caso, para la distribución diferenciada de excedentes positivos y negativos de cada sección.

Toda persona y entidad socia incorporada a una sección deberá participar en la actividad específica de la misma según el módulo de participación mínima establecido en los estatutos para cada tipo de actividad,

Del cumplimiento de las obligaciones derivadas de la actividad de cada sección, responden en primer lugar las participaciones hechas o comprometidas y las garantías presentadas por los socios/as integrados en la sección o secciones, así como el patrimonio afecto a las mismas, todo ello sin perjuicio de la responsabilidad universal de la cooperativa frente a terceros.

La asamblea deberá repartir los excedentes o imputar las pérdidas que resulten de la contabilidad general de la cooperativa de manera diferenciada, teniendo en cuenta el resultado económico de cada una de las secciones, de forma que los posibles retornos, imputación de pérdidas o liquidaciones de deuda que puedan corresponder a cada persona y entidad socia se efectúen teniendo en cuenta su participación en cada una de las secciones y cada una de las actividades que hubieren podido generarlos.

COOPERATIVAS VITIVINÍCOLAS

(Fecovita-Argentina)

Tienen por objeto optimizar el valor de los productos entregados por los asociados, trasladando a sus productores asociados un mayor precio que el mercado por los vinos producidos, producto de la comercialización exitosa de sus vinos, mediante el cumplimiento de las siguientes actividades:

1. Establecer bodegas para vinificar la uva de sus asociados, y fábricas para la industrialización y/o elaboración de frutas y todo otro producto regional;

2. Vender en los mercados la producción vitivinícola y frutícola de sus asociados, en estado natural o previo acondicionamiento, elaboración y/o industrialización;

3. Construir, adquirir, arrendar locales para almacenes, bodegas, usi-nas secaderos, fábricas de envases, medios de transporte y cuantas otras instalaciones crean necesarias para el depósito, fermentación, manipuleo, acondicionamiento y expedición;

4. Adquirir o arrendar tierras; compra de animales de trabajo, máquinas, drogas y demás elementos necesarios para sus explotaciones;

5. Formar viveros para proporcionar a sus asociados las variedades de vides y frutales que mejor se adapten a la zona;

6. Propiciar la contratación de seguros contra accidentes de trabajo, granizo, incendio u otros que respondan a un alto espíritu de previsión;

7. Adquirir, para proveer a sus asociados, artículos de consumo, de uso personal y del hogar;

8. Propender al mejoramiento de la producción de sus asociados, al fomento de la vialidad y abaratamiento de los medios de transportes, a la realización de concursos e institución de premios para estimular la producción; organizar exposiciones y mercados; difundir la enseñanza técnico-agrícola en la región, colaborando con los poderes públicos en todo aquellos que pueda mejorar y acrecentar la riqueza nacional;

9. Fomentar la uniformidad o coordinación de la producción de los asociados y toda iniciativa tendiente a mejorar su economía;

10. Establecer un registro para las estadísticas de producción de los asociados y ejercer dentro de lo posible el control de la misma, tanto en la sanidad de los productos cuanto en localidad y métodos de producción;

11. Hacer suya y secundar toda iniciativa que tienda a fomentar el espíritu de unión, solidaridad, cooperación, etc., entre sus asociados y demás productores de la zona y que promueva su adelanto cultural, técnico y económico.

EL MOSHAV

Adaptado de Rojas Flores, (sf)-

l Moshavot – aldeas de granjeros basadas en el principio de la propiedad privada. (Poblado cooperativo de pequeños granjeros) es un tipo de comunidad rural israelí de carácter cooperativo, formado por granjas agrícolas individuales y promovida por el sionismo laborista. Se diferencia del kibutz por estar influido por la propiedad privada.

Originalmente el Moshav consistió en un conjunto de pequeños parceleros de alrededor de 1 ½ hectárea cada una, destinadas a

INDICE GENERAL

servir como granjas auxiliares de los trabajadores agrícolas para facilitarles ingresos suplementarios y permitir su plena ocupación

Los principios básicos del Moshav.

El Moshav, constituyó la forma de colonización agrícola intermedia, elegida por aquellos que deseaban vivir siguiendo los principios de la igualdad social, el trabajo propio, la ayuda mutua y una organización cooperativa altamente desarrollada en todo lo referente a suministros, sin perjuicio del papel desempeñado por la voluntad del individuo para desarrollar su propia granja y organizar a su agrado su vida familiar. Por lo cual, la estructura social del Moshav, se basa en dos principios fundamentales: El individual y el cooperativo.

1. El principio individual: Cada aldea está compuesta por varias decenas de granjas explotadas por unidades familiares. El propietario de la granja tiene el derecho de cultivar los terrenos agrícolas a su disposición y organizar el trabajo como mejor le parezca.

2. El principio cooperativo: Al mismo tiempo, rigen en el Moshav principios sociales y cooperativas estrictos que se manifiestan en la vigencia de convenios comunes, la cooperación económica, la ayuda mutua y por último, la existencia de instituciones nacionales que promueven la colaboración entre las aldeas."

En otras palabras, podemos ilustrar de la siguiente manera los principios básicos del Moshav: Propiedad nacional de la tierra, la cual es arrendada cada 49 años. Cooperativismo. Ayuda mutua. Trabajo propio.

El apoyo del Fondo Nacional Judío.

Los Moshavim que se instalaron posteriormente a la fundación del estado de Israel, pudieron recibir apoyos considerables. Para solucionar los problemas de los nuevos inmigrantes, el Fondo Nacional Judío, tomó la responsabilidad de: Adquisición de tierras, traslado y asentamiento de la población; organización de la economia; además, tomó sobre si la tarea de organizar el financiamiento de esta enorme empresa sobre la base de la contribución voluntaria de la población judía en todo el mundo; el paquete de apoyo que recibieron fue entre otras cosas los siguiente:

1. Alojamiento y equipo.

La vivienda, las construcciones, los edificios auxiliares y el equipo agropecuario, cada granjero inmigrante recibió de parte del Estado en calidad de prestamo financiero, (aunque varía en la mayoría de los Moshavim de una región a otra, pero tienen el mismo valor en todas).

a) Las viviendas se componen, por lo general, de: Una cocina. Dos dormitorios, Cuarto de baño. Y era permitido construir otras habitaciones más a cuenta del granjero.

b) Las construcciones auxiliares eran: Cobertizo mixto (mitad establo y mitad granero) un criadero de pollos.

c) Mientras tanto los equipos eran: Cañerías de riego. Un arado. Una rastra. Un pulverizador para insecticidas. Un azufrador. Y otros instrumentos de labranza.

d) En animales, cada granjero recibe. Una vaca lechera. 200 pollos.

e) Mientras que, cada dos vecinos compartían lo siguiente: Un animal de tiro y un carro.

2. El equipo de instructores:

A fin de orientar a los pobladores en el nuevo sistema de vida y en el trabajo agrícola, existió en los inicios en cada Moshav un equipo de instructores de afuera. El equipo fue transfiriendo gradualmente sus funciones y facultades a los pobladores.

El equipo consistía en:

a) Instructor general, cuyas funciones son: Coordinador del equipo, secretario externo, cajero, secretario interno, mediador, encargado de la distribución de trabajo.

b) Instructora, cuyas funciones son: Fomentar en los pobladores, y en particular en las mujeres una actitud positiva hacia la labor agrícola; ayudar a desarrollar actividades culturales y educativas en el Moshav; inculcar la importancia del hogar y de la familia; fomentar especialmente entre las mujeres, el deseo de mejorar y elevar el nivel de vida; enseñar economia domestica; asesorar en la limpieza de la casa y del patio, en colaboración con la enfermera.

INDICE GENERAL

c) Instructor agrícola, cuyas funciones son: Asesorar y ayudar a los pobladores a establecer una granja productiva, según las normas establecidas en el país general y en la zona en particular.

d) Enfermera, cuyas funciones son: Ocuparse del nivel general de salud y tomar las medidas necesarias para evitar enfermedades y su difusión: atención a la madre y al niño.

e) Encargado de la seguridad: Es el responsable de todos los asuntos de seguridad del Moshav; representa al Moshav ante las autoridades militares en todo lo referente a seguridad.

f) Director de la tienda cooperativa: Dirige la tienda y se ocupa de que no falte ningún producto que los pobladores puedan necesitar.

Las funciones colectivas en conjunto de este equipo eran entre otros: servir de ejemplo en todos los terrenos y trabajar en plena colaboración entre sí; Inculcar a los pobladores, mediante conversaciones premeditadas, los valores del Moshav, junto con los deberes y los derechos que tienen como pobladores del mismo.

3. Los servicios públicos de un Moshav:

a) "Sinagoga, un local que les sirve para realizar las reuniones de oración, lecciones de Biblia y fiestas religiosas.

b) Tienda cooperativa, abastece a los pobladores de todo los artículos de primera necesidad, pequeñas herramientas agrícolas, insumos agro veterinarios, entre otros que se necesiten en el Moshav.

c) Dispensario médico, proporciona principalmente atención a la madre y al niño y es atendido por una enfermera diplomada.

d) Club, es un lugar de cita y de esparcimiento de los pobladores.

e) Jardín de infancia, funciona por las mañanas para los niños de 5 y 6 años.

f) Oficina, funciona en ella la secretaria del Moshav y en ella se llevan todas las cuentas.

g) Cuarto de seguridad, se conserva en el las armas de los guardianes y allí se arreglan los asuntos de la guardia.

h) Depósito, para guardar las maquinarias agrícolas comunes del Moshav.

i) Tinglado, para la clasificación de los productos agrícolas."

La organización social.

1. La familia.

'El Moshav se constituye en base de familias, con un principio rector que es la ayuda mutua, teniendo en cuenta el respeto a los derechos y deberes del individuo ante la comuna y ante el mismo.» El modo de vida de cada familia en un Moshav es privado, cada familia tiene su propia casa y organizan su vida familiar, en ella están integrados los padres y los hijos; es decir, los padres viven junto con sus hijos. Como la vida familiar es privada, entonces los servicios domésticos de cada familia también son privados. Pero, sin embargo, en las comunas existe mucha vida social.

2. Tipos de miembros en el Moshav.

a) Miembros agricultores, son aquellos que disponen de un lote de tierra y viven dentro del marco de la cooperativa dedicándose a las faenas agrícolas.

b) Miembros no agricultores, son aquellos empleados y funcionarios de la cooperativa ocupados en el almacenamiento y distribución de los productos, la atención de los servicios de producción. Participan de la comuna con iguales derechos y tiene voz y voto en las asambleas.

c) Otro grupo se compone de los trabajadores manuales no agropecuarios tales como mecánicos, artesanales, tejidos, venta de ropa y otro tipo de trabajos manuales.

Estructura organizativa

El Moshav es una comunidad democrática que se gobierna así mismo por medio de un comité elegido por la comunidad, y está organizado de la siguiente manera:

INDICE GENERAL

1. La Asamblea general (institución suprema).

   Donde participan todos los miembros, los cuales son convocados a menudo y tienen una asamblea general anual. En estas asambleas reciben informes de los consejos de Administración y comisión de control.

2. El consejo de administración

   La cantidad de los miembros de este consejo varía según la cantidad de miembros que tenga cada Moshav, en algunos son solo 5, en otros son 7 y en otros hasta 9 miembros. Las funciones del consejo de administración son_ ejecutar las resoluciones de las instancias superiores y supervisar la administración e informar a la Asamblea General.

3. Comisiones. Al consejo de administración lo secunda diversas comisiones encargadas de tareas específicas tales como:

   a) La comisión de actividades económicas,

   b) la comisión de actividades culturales,

   c) la comisión de salubridad,

   d) la comisión jurídica,

   e) la comisión de defensa,

   f) Otras comisiones que tuviese el Moshav dependiendo de la cantidad de familias y actividades que tengan programadas.

4. El secretario interno.

   Su actividad constituye la clave del buen funcionamiento de la cooperativa, su función es muy amplia; ya que atiende todos los problemas de orden interno, tanto económico como sociales. Además esta secretaría es supervisora de las demás secretarías y de las unidades de servicio.

5. El secretario externo.

   Representa al Moshav ante las instancias fuera de la aldea; dirige y realiza toda la actividad comercial de la misma. Además, es el tesorero.

6. El departamento de contabilidad.

   Se encarga de centralizar toda la actividad contable, tanto en la cooperativa como de sus asociados.

Educación y cultura.

La educación ocupa un lugar de primordial importancia en el Moshav. Los estudios en general se adaptan a las modalidades específicas de la vida rural, las escuelas cultivan sus propias parcelas, muchas colonias tienen sus propias escuelas secundarias.

Por otra parte, la vida cultural es muy intensa. Se organizan cursos profesionales, cursos de música y danza, eventos artísticos, conferencias, etc.

Cada Moshav tiene su propia biblioteca y los Moshavim más antiguos han construido grandes aulas de lectura y esparcimiento.

La organización económica.

La organización económica en los Moshavim está orientada al cooperativismo y la ayuda mutua. "El cooperativismo que formaron los Moshavim no fue de consumo, fue de producción, y es allí donde realmente se necesita la ayuda mutua.

Principios básicos del trabajo agrícola en forma cooperativa en el Moshav

1. Granjas individuales: Cada miembro recibe su propia granja, y debe trabajar bajo su propia responsabilidad y depender de ella para su subsistencia.

2. Trabajo propio: Todo el trabajo agrícola debe ser ejecutado por el mismo propietario de la granja sin utilizar obreros asalariados. Los únicos que cultivarán la tierra serán el agricultor y su familia. De este principio es que cada integrante cuenta con parcelas que puede trabajar lo suficiente para que pueda ganarse la vida honorablemente.

3. Las aldeas deben ser establecidas en tierras nacionales y no de propiedad privada. Se otorga en arriendo a largo plazo (por 49 años renovables).

   La comercialización de los productos, asi como la adquisición de los elementos necesarios para la subsistencia del colono deberá ser organizado estrictamente en forma cooperativa. Esto con el fin de que en la compra y venta no haya perdidas, sino que llegue todo a los mismos productores.

INDICE GENERAL

El costo **que demande los servicios** municipales e institucionales de la colonia (educación, cultura, salud, etc.) correrá a cargo de todos los miembros, en conjunto, sin depender del número de los componentes de la familia.

Las aldeas deberán establecer sistemas completos de ayuda mutua en caso de desgracias privadas, enfermedades, problemas económicos, etc. Al mismo tiempo deben arbitrarse medidas para evitar el deterioro económico de la aldea.

La tenencia de la tierra

Los Moshavim no poseen tierras privadas, todas las tierras que usufructúan son del Estado, adquiridas por el fondo de la Agencia Judía. Las tierras son distribuidas a los colonos por intermedio del Fondo Agrario Nacional, quien las arrienda al Moshav, y las autoridades del Moshav , a su vez, vuelven arrendar la tierra en esas mismas condiciones, cuidando que los lotes sean de la misma medida y en lo posible de la misma calidad de suelo. La cantidad de tierras pueden variar de región on en región, , tomando en cuenta la calidad del suelo y el agua; pero sin embargo, cada miembro en el Moshav posee las mismas cantidades de tierra.

De las familias que viven en el Moshav como unidad social estática, sólo uno de los descendientes puede continuar trabajando la unidad agrícola de sus padres. Los otros hijos tendrán que vivir en otro sitio puesto que cada parcela es de igual tamaño para todos los miembros y no puede ser dividida entre los descendientes. Es decir, que la siguiente generación será del mismo tamaño que la de sus padres y del mismo número que la tercer generación.

Los otros hijos que no heredaron o heredarán la parcela, se dedican, conforme a sus profesiones y/o títulos, en la mayoría de los casos abriendo sus oficinas o bufetes en la aldea; entre las profesiones se pueden dar algunos ejemplos, tales como: maestros, ingenieros, psicólogos,escritores,pintores o diseñadores gráficos, etc.

Sistemas de producción en los Moshavim

1. Las Granjas Mixta

   Es la granja con muchos renglones pequeños y algunos animales domésticos para cada colono, lo cual le servía para autoabastecerse con los productos alimenticios esenciales y tener una fuente de trabajo todo el año.

   Después de haber hecho las correcciones necesarias, en cuanto se refiere a los nuevos asentamientos, entregaron las tierras pensando en que cada colono debería poseer una granja mixta con 4 dúnames de hortaliza, 5 dúnames de árboles frutales, 5 dúnames de maní, 7 dúnames de algodón, 5 dúnames de remolacha azucarera, 5 dúnames de maíz, 5 dúnames de legumbre, 1 dúname de forraje, entre 20 a 35 dúnames de tierra de regadío (un dúname = 1.000 m) = 50.000/10.000 = 5 Ha.

   Además, se plantó para todo el bloque un huerto de naranjales en común, en el que cada poblador posee un área de 5 dúnames que serán transferidos a su nombre una vez que los árboles comiencen a dar frutos.

2. La granja especializada.

   Cuando los colonos vieron que el sistema tradicional ya no era competitivo, se vieron obligados a cambiar de sistema de producción; para lo cual, idearon lo que hoy se llama granjas especializadas. Para lo cual, los granjeros tuvieron que ceñirse a cultivos específicos y especializados; y en algunos Moshavim a crianza de animales en forma tecnificada, esto para incrementar la unidad de producción a fin de sacar el mayor provecho de la mecanización y los métodos de producción más eficientes.

   Hoy en día, existen aldeas que están basadas en el cultivo de la tierra y la crianza de animales con un nivel técnico muy avanzado; han dejado ya de existir en la forma tradicional debido a los grandes cambios ocurridos en las últimas décadas.

   El desarrollo y la modernización de los métodos de cultivo y el gran incremento de la productividad que resultó como consecuencia de ello. La actividad de los granjeros pasó a ser intensiva en capital y no como antes, intensiva en trabajo. Este fenómeno implica que menor cantidad de granjeros pueden producir más o mucho más que antes.

Credito de inversión **y** *financiación*

"Los bienes de producción cuyo valor alcanza por lo general a la suma de 30,000 L.I., los recibe el granjero en condiciones de credito bastante favorable, comparadas con las que rigen en el país. Por empezar, hasta que la aldea se consolide, es decir, de 6 – 10 años desde su fundación, los bienes siguen siendo propiedad del departamento de colonización y el

granjero no amortiza esos créditos ni paga interés alguno.

Sólo cuando la aldea sale de la tutela del departamento, comienza a devolver el credito. Este se entrega generalmente, a un plazo de 30 años y al 3.5% de interés, en tanto que el interés bancario corriente es del 10 – 11% anual.

Los medios para el desarrollo adicional de la granja son eventualmente obtenidos por préstamos a medio plazo en el banco Agrícola u otras instituciones, y por el ahorro de la misma operación cooperativa y reinversión del superávit. Cuando un granjero recibe un préstamo, del Banco, el Moshav actúa como un intermediario y garantiza.

No olvidemos que el granjero recibe también un credito directo de las autoridades del Moshav, en el sentido de que pueda realizar compras, sin limitaciones, en la tienda general y en el almacén de granos

Sistema cooperativo de compra y venta

Todos los integrantes del Moshav son integrantes de una sociedad cooperativa, registrada en el Registro de as ciaciones cooperativas de Israel. Dicha sociedad es la organización comercial del Moshav y constituye de hecho una cooperativa de finalidad múltiple.

Sus dos funciones principales son proveer a los colonos de todos los insumos necesarios y comercializar sus productos agrícolas.

La compra y venta en cooperativa brinda al grupo muchas ventajas, tales como

1. Le libra de preocupaciones y de la pérdida de tiempo de viajar al mercado y realizar negociaciones con mayoristas o compañías de venta.
2. Le reduce los gastos de transporte, embalaje, mano de obra, etc.
3. Puede encontrar precios más bajos en la compra de los insumos agropecuarios y de los productos de primera necesidad; asimismo, puede percibir precios más elevados por sus productos en las ventas al por mayor.

Servicios cooperativos de producción

Casi todos los servicios de producción del Moshav se llevan a cabo sobre una base comunal, bajo la responsabilidad de toda la aldea; los cuales son entre otros:

1. La estación de maquinarias agrícolas, tales como los tractores con sus accesorios para la preparación de la tierra.
2. Servicios de inseminación artificial,
3. Preparación de alimentos concentrados para el ganado.
4. Almacén de material técnico.
5. Incubadora.
6. Estación de transporte automotor.
7. Capacitación profesional

La coordinación **de la producción**

Toda la producción en los Moshavim es de naturaleza individual, cada familia puede dedicarse a lo que mejor les parezca; pero sin embargo, existe un nivel de coordinación para la producción agropecuaria. El nivel de coordinación les permite diversificar su producción, dependiendo de qué productos podrá tener mejor precio en el mercado nacional o internacional. Para estos últimos años, los Moshavim, siendo ya granjas especializadas con mayor competitividad en el mercado, realizan su coordinación y planificación con más frecuencia y precisión.

El Moshav siendo una cooperativa muy avanzada, tiene ahora múltiples propósitos, que incluyen producción, abastecimiento de provisiones, comercialización, irrigación, procesamiento, almacenamiento, entre otros.

La contabilidad

Cada Moshav tiene un departame to de contabilidad que lleva las cuentas de cada uno de los miembros, de los distintos ramos de la producción agrícola y de los servicios, así como de las operaciones comerciales que se realizan con instituciones o particulares.

Se realizan balances económicos periódicamente (cada tres meses), y el granjero recibe mensualmente el estado de su cuenta, en forma automática, junto con el material que sirvió de base para el registro en su cuenta analítica anual.

Impuestos y contribuciones

Cada poblador debe pagar

INDICE GENERAL

1. Impuestos gubernamentales e Impuesto al consejo regional, que es un reducido impuesto territorial para contribuir en parte a mantener los servicios regionales.

2. Contribuciones al Moshav, el 5 % del salario del poblador para financiar los servicios del Moshav, como ser: oficina, limpieza, correo y teléfono, club, sinagoga, etc.

3. Seguro nacional, (jubilación, maternidad, accidentes de trabajo y seguro de vida) este es por Ley un seguro obligatorio. seguro médico, por intermedio de Kupat Jolim (servicio médico de la confederación obrera), que en la práctica es un seguro obligatorio ya que en los Moshavim no existe otro tipo de atención médica.

4. Agua y electricidad, los pagos se calculan en base al consumo y cada unidad posee medidores de agua y **electricidad**. implementando las granjas especializadas.

LAS SOCIEDADES AGRARIAS DE TRANSFORMACIÓN (SAT) DE ESPAÑA

Adaptado de Mauleón y Genovart (2016)

Concepto

Son entidades de la economía social, con personalidad jurídica propia desde su inscripción registral, constituidas fundamentalmente por titulares de explotaciones agrarias y trabajadores agrícolas, que se asocian para participar activamente en la entidad en beneficio de todos los socios; de estructura corporativa y, en principio democrática, de capital variable y con responsabilidad patrimonial limitada por decisión de los socios (Mauleón y Genovart, 2016)

Objeto (Roncero, 2006)

Son un tipo especial de sociedad que se caracteriza por su objeto social, que se define legalmente por referencia a dos grupos de actividades claramente diferenciadas:

1. De un lado, las propias del ejercicio de una actividad empresarial en el sector económico de la agricultura y ganadería (producción, transformación y comercialización de productos agrarios, ganaderos o forestales) y, en su caso, de actividades complementarias a ésta dentro del ámbito rural (conservación del espacio natural y protección del medio ambiente, al igual que las turísticas, cinegéticas y artesanales realizadas en sui explotación).

2. Y, de otro, un conjunto de actividades de interés general ligadas al desarrollo agrario (realización de mejoras en el medio rural, promoción y desarrollo agrarios y la prestación de servicios comunes que sirvan a aquella finalidad). Se forman con un mínimo de tres personas que ostenten la condición de titular de explotación agraria o trabajador agrícola o personas jurídicas que, no ostentando las condiciones anteriores, persigan fines agrarios.

Naturaleza

Son varias las opiniones acerca de la naturaleza de este tipo asociativo agrario:

1. Tipo societario *sui generis*

   Como señala Vargas, de su normativa no se resume ningún elemento tipificador que permita afirmar que estemos ante una figura jurídica distinta; se trata de una entidad híbrida entre las sociedades civiles, cooperativas agroalimentarias y sociedades mercantiles de capital, y Martínez, considera que es un tipo societario *sui generis*, en atención al carácter civil que impone la norma, junto a su carácter mutualista, pero con una estructura corporativa y una personalidad diferenciada de sus socios.

2. Como entidades de economía social

   a) Opiniones en contra

      La inserción de la SAT en las entidades de la economía social puede ser ambigua, sobre la base de la singular regulación del derecho del socio a participar en los resultados y del ejercicio del derecho de voto en acuerdos que entrañen obligaciones económicas para el socio.

   b) Opiniones a favor

      Porque tienen objetivos distintos a los capitalistas, más ligados a una economía de servicio que a una economía de ganancia, incidiendo especialmente en valores como la ayuda mutua y la solidaridad.

3. Posición ecléctica (de la realidad)

INDICE GENERAL

Para los autores, la inclusión o no de una entidad dentro de la economía social se centra en la realidad subyacente de cada entidad para advertir si se cumplen los principios de la economía social en las reglas internas que rigen su funcionamiento y en los acuerdos de la asamblea, por lo que habrá que examinar caso por caso.

Fuentes

1. Legales: el Real Decreto 1776/1981, Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación, las normativas de las Comunidades Autónomas, la legislación mercantil de sociedades y aplicación subsidiaria del Código Civil.

2. Estatuto

   Dada la falta de detalle en la ley de la ordenación de importantes aspectos de las SAT, los socios cuentan con amplio margen de maniobra para la redacción del estatuto, lo que conlleva la existencia de SAT que han tomado como modelo económico-financiero de referencia el establecido para las cooperativas, otras que han puesto la vista en la estructura económico-financiera de las sociedades anónimas y las sociedades limitadas y un tercer grupo de estatutos de SAT, que no contienen apenas normas concretas relativas a su régimen económico y en alguna ocasión se han calificado como "sociedades económicamente muy básicas (Mauleón y Genovart, 2016).

Características

1. Responsabilidad

   Los socios tienen la opción de pactar en los estatutos qué tipo de responsabilidad quieren asumir, limitada o ilimitada, aunque en la praxis empresarial todas presentan responsabilidad limitada en sus estatutos.

2. Capital social

   La legislación autonómica mayoritaria no prevé capital social mínimo. Los autores abogan por el establecimiento legal de un capital social mínimo (pecuniaria o en especie) que vendría a suponer un perfeccionamiento de su función de garantía:

3. Régimen de los socios

   a) Número: para la constitución, un mínimo de tres socios, aunque las legislaciones autonómicas permiten su posterior reducción a dos (por mor de transmisiones) e incluso, la unipersonalidad sobrevenida.

   b) Requisitos: ser titular de una explotación agraria o trabajador agrícola y en el caso de las personas jurídicas, en las que no concurran las condiciones expresadas, perseguir fines agrarios.

   c) Aportes: el importe de las aportaciones originarias al capital social de cada socio (representadas en "resguardos") no puede exceder de una tercera parte de éste y el montante total de las participaciones realizadas por el conjunto de personas jurídicas o bien por las personas jurídicas que sin ser titulares tienen finalidades agrarias, no puede superar la mitad del capital social.

   d) La transmisión de los resguardos no otorgará la condición de socio al adquirente, si bien es factible su enajenación en operaciones *inter vivos* dentro de las disposiciones que los estatutos regulen, así como la *mortis causa.*

4. Órganos sociales

   Asamblea general y Junta Rectora. Ahora bien, si el número de socios es menor a diez, la asamblea embebe las competencias de la Junta Rectora, fusionándose los dos órganos en uno sólo.

5. Voto:

   Rige la paridad del derecho de voto. Sin embargo, en acuerdos que entrañen obligaciones económicas para los socios, los estatutos podrían prever que los socios dispongan de un número de votos proporcional a su participación en el capital social.

6. Fondo de reserva

   La dotación de fondos obligatorios de reserva con cargo a beneficios no está prevista en la normativa de la SAT. Luego su dotación depende exclusivamente de la voluntad de los socios, bien se haya manifestado esta intención en la redacción de los estatutos, o bien en los acuerdos de asamblea.

INDICE GENERAL

7. Operaciones

   a) Con terceros: no tiene limitaciones.

   b) Con los socios: tiene proscrita la venta al socio de productos con el fin de que éste se lucre en su ulterior transmisión, pues lo contrario iría en contra de la esencia del tipo social.

LAS SOCIEDADES AGRARIAS DE TRANSFOMACIÓN (SAT) DE COLOMBIA

Adaptado de Alcaldía Mayor de Bogotá (2008)

Definición

Las SAT son sociedades comerciales constituidas, con un mínimo de tres (3) socios, como empresas de gestión, sometidas a un régimen jurídico y económico especial. La Sociedad una vez constituida legalmente, forma una persona jurídica distinta de los socios individualmente considerados. Tienen como objeto social desarrollar actividades de postcosecha y comercialización de productos perecederos de origen agropecuario y la prestación de servicios comunes que sirvan a su finalidad.

Constitución,

La Constitución de las SAT se llevará a cabo por escritura pública. El registro de las SAT se radicará en el registro mercantil de las Cámaras de Comercio, de conformidad con los artículos 28 y 29 del Código de Comercio.

Naturaleza

Se ha discutido si las SAT son organizaciones solidarias. Se ha concluido que sí desde la perspectiva del análisis de los sujetos de la Ley de economía solidaria, ya que se trata de personas jurídicas organizadas para realizar actividades sin ánimo de lucro, en las cuales los trabajadores o los usuarios según el caso, son simultáneamente sus aportantes y gestores, creadas con el objeto de producir, distribuir y consumir conjunta y eficientemente, bienes y servicios para satisfacer las necesidades de sus miembros y al desarrollo de obras de servicio a la comunidad en general.

Atributos de la personalidad

Las SAT gozarán desde su constitución legal y registro en la Cámara de Comercio, de personalidad jurídica y plena capacidad de obrar en el cumplimiento de su finalidad siendo su patrimonio independiente del de sus socios.

1. En la parte final de la razón social se debe incluir la expresión SAT.

2. El domicilio de las SAT se establecerá en el municipio del lugar donde se radique su actividad principal, y en él estará centralizada su documentación social y contable.

3. El número mínimo de socios necesarios para la constitución de una SAT será de tres (3), pero el número de socios, como personas naturales, deberá ser superior al número de socios como personas jurídicas.

4. Las SAT serán de responsabilidad limitada. Para los efectos de este artículo se limita la responsabilidad de los socios al valor de sus aportes y la responsabilidad de las SAT para con terceros, al monto del patrimonio social.

5. Se rigen por lo dispuesto en el capítulo XV de la Ley 101 de 1993 (Ley General de Desarrollo Agropecuario y Pesquero) modificada por la ley 811 de 2003, y subsidiariamente por el Código de Comercio, según lo señalado por el Artículo 109 de la Ley mencionada.

Fines generales de la SAT

1. Facilitar la enajenación de los productos, así como su preparación y comercialización con destino al consumidor final.

2. Facilitar el incremento de los niveles de ganancia de los productores primarios de alimentos, contribuyendo al desarrollo económico y social del país y a la consolidación de los pilares de equidad, consagrados en la Constitución Nacional.

3. Facilitar la organización de los productores alrededor de propósitos económicos comunes.

4. Facilitar la integración de los procesos de producción, postcosecha y comercialización y la participación en ellos de los productores directos.

5. Contribuir al abastecimiento de los mercados de alimentos con productos agropecuarios.

6. Contribuir a la estabilización de los precios para productores y consumidores.

INDICE GENERAL

7. Facilitar el desarrollo e implementación de regímenes de inversión, crédito y asistencia técnica para sus socios.

Quiénes pueden ser socios de las SAT

1. Ser persona natural y ostentar la condición de titular de explotación agraria, en calidad de propietario, poseedor, tenedor o arrendatario con un contrato de explotación no menor a 5 años.

2. Ser persona natural y ostentar la condición de trabajador agrícola; y

3. Las personas jurídicas de carácter privado dedicadas a la comercialización de productos perecederos.

Régimen Económico

El capital social de las SAT está constituido por:

1. El valor de los aportes realizados por los socios, en el acto de constitución o en virtud de posteriores aumentos de capital. El capital social podrá aumentarse o disminuirse en virtud de la correspondiente reforma estatutaria, aprobada y formalizada conforme a la Ley.

2. El revalúo de activos no implica aumento del capital social.

   No se podrá constituir como SAT si no se tiene su capital social suscrito y pagado al menos en un veinticinco por ciento (25%). El resto se desembolsará conforme se determine, en un plazo máximo de seis (6) años.

El importe total tanto de los aportes como de la participación de un socio en el capital social, no podrá exceder de un treinta y tres por ciento (33%) del mismo. Para los socios que sean personas jurídicas, el monto total de los aportes realizados por el conjunto de ellas no superará en ningún caso del cuarenta y nueve por ciento (49%) del capital social.

El capital social se dividirá en cuotas de igual valor nominal. A cada parte le corresponderá un voto en la asamblea general.

Excedentes

Las SAT no tienen por objeto la obtención de utilidades para ser distribuidos entre los socios. No obstante lo anterior, la asamblea general con la aprobación del setenta y cinco por ciento de los votos, podrá disponer el reparto de las utilidades provenientes de la enajenación de activos, en cuyo caso la distribución se hará en forma proporcional a la participación en el capital social.

Las SAT tendrán ejercicios anuales. Al término de cada ejercicio se cortarán las cuentas y se elaborará el balance, el inventario y el estado de resultados.

Si del ejercicio resultaren excedentes, estos podrán aplicarse en todo o en parte, en la forma como lo determine el estatuto o la asamblea. Sin perjuicio de lo anterior estos excedentes se aplicarán en primer término a compensar pérdidas de ejercicios anteriores. También podrán destinarse a la revalorización de aportes, teniendo en cuenta las alteraciones en su valor real, o destinarse a un fondo para amortización de aportes de los socios.

Cuando la reserva de protección de los aportes sociales se hubiere empleado para compensar pérdidas, la primera aplicación del excedente será para restablecer la reserva al nivel que tenía antes de su utilización.

Las SAT podrán crear, por decisión de la asamblea, otras reservas y fondos con fines determinados. Igualmente podrán proveer en sus presupuestos y registrar en su contabilidad incrementos progresivos de las reservas y fondos, con cargo al ejercicio anual.

Ningún socio podrá adquirir productos elaborados por la SAT, con ánimo de lucrarse en su reventa.

Aportes de los socios

Los aportes que realicen los socios de una SAT pueden ser:

1. Dinerarios o no dinerarios, debiendo fijarse en dinero la valorización de estos últimos previa la aprobación de todos los socios.

2. El derecho real de usufructo sobre bienes muebles o inmuebles, que se valorará de acuerdo con los criterios establecidos por la ley comercial.

3. De conformidad con el Artículo 137 del Código de Comercio, la industria o trabajo personal de un asociado podrá ser objeto de aportación, sin que tal aporte forme parte del capital social.

El incumplimiento en la entrega de aportes y todo lo relacionado con los aportes en especie, se regirá por los artículos 126 y 127 del Código de Comercio y por las demás normas pertinentes.

INDICE GENERAL

Régimen contable

A las SAT por ser sociedades obligadas a llevar libros contables, les son aplicables las normas de contabilidad previstas en el Reglamento General de la Contabilidad y las demás que lo modifiquen o adicionen.

Además, se sujetarán a las normas especiales que para las cooperativas expida la autoridad competente encargada de su inspección, vigilancia y control, sin que vayan en contravía de los principios de contabilidad generalmente aceptados.

En lo no previsto en esta ley se aplicarán las normas pertinentes del Código de Comercio y del Estatuto Tributario, en cuanto no se opongan a su naturaleza jurídica.

Asociación de SAT

Las SAT para las mismas actividades y fines a que se refiere la Ley 101 de 1993, podrán asociarse o integrarse entre sí, constituyendo una agrupación de SAT, con responsabilidad jurídica y capacidad de obrar, cuya responsabilidad frente a terceros, por las deudas sociales será siempre limitada.

EMPRESAS AGRARIAS DE NUEVO TIPO

Las cooperativas de la nueva generación"

Adaptado de Basañes (2011) y Andrews (2015)

En las zonas rurales de los Estados Unidos de América ha surgido en los últimos años un modelo asociativo de cooperativas de "nueva generación". Las cooperativas de nueva generación pueden adoptar la forma jurídica de una sociedad de responsabilidad limitada, dependiendo de la legislación vigente en cada estado.

Fulton (1996en Moutinho, 2021) define la Nueva Generación de cooperativas (NGC) como una forma organizacional que mantiene los principios doctrinarios del cooperativismo, pero que edifica una nueva arquitectura organizacional, que tras modificaciones de los derechos de propiedad induce a la organización cooperativa a un nivel de eficiencia económica. En l constitución de la NGC ocurre la obligatoria capitalización del nuevo emprendimiento por el propio cooperado, proporcionalmente la a producción a ser entregada en el futuro, pudiendo haber financiamiento por parte de agentes financieros directamente a los miembros interesados.

El sistema consiste en el aporte de capital para emprendimientos específicos y, las cuotas sociales (*delibery share*) aportadas, no sólo dan al asociado la calidad de tal, sino que otorgan a sus titulares derecho de entrega a la cooperativa de los productos para ser elaborados.

Por su parte, la cooperativa tiene la obligación de recibir el producto existiendo de esa manera un doble contrato entre la cooperativa y el asociado que los vincula mutuamente con derechos y obligaciones siempre referida a una unidad por cada cuota social suscripta (Farías, 2003).

Sus características son:

1. Tiene por objetivo apropiarse del valor agregado.

   Se crea una cooperativa cuyo capital se divide en x cuotas, cada una de la cuales vales un porcentaje igual del capital. Cada cuota social implica el derecho y la obligación de entregar una unidad de producto. Son cerradas por las limitaciones de tamaño del agro negocio en cuestión. El productor para entregar cada unidad de producto debe comprar una acción.

2. En lugar de aplicar el enfoque más tradicional de partes sociales nominativas de valor fijo, generalmente requieren de una inversión inicial de capital importante de parte de los asociados, debido a que el procesamiento con valor agregado es una actividad intensiva en capital. .Los asociados cuentan con cuotas de suministro establecidas en función de las partes sociales suscriptas, por ejemplo: un bushel de trigo por cada parte social integrada. Muchas cooperativas de nueva generación colocan partes sociales preferentes, lo que les permite captar inversión externa

3. El productor tiene derecho y obligación de entrega y el retorno se distribuye en efectivo, en proporción a las entregas. El derecho de entrega de productos tiene como correlato jurídico la "obligación "de parte de la cooperativa, de recibir los productos en la cantidad proporcional a una unidad por cada cuota suscripta. Estos derechos - obligaciones dan nacimiento a una *doble relación contractual o doble contrato* entre la cooperativa y sus asociados.

   Se establece una vinculación contractual condicional o condición *sine qua non* (condición necesaria para que un negocio jurídico produzca sus efectos) entre ambos contratos (Formento, sf). Se recomienda a los productores no entregar más del 10 ó 15 % de su producción a una cooperativa,

INDICE GENERAL

a los efectos de disminuir el riesgo. Un mismo productor puede pertenecer a varias cooperativas de diferentes actividades industriales (Formento, sf).

4. Se establece un objetivo de capitalización anual por unidad de volumen de producto entregado al que deben llegar todos los productores asociados, (un alto porcentaje de los excedentes) y el resto lo retira en efectivo. Una vez alcanzado el objetivo, el productor puede retirar anualmente todo el excedente repartible que le corresponde. Se establece un mecanismo de retiros de capital gradual para aquellos productores que disminuyen su entrega o se retiran de la empresa, en un plazo hasta 12 años.

   De esta manera logran que el productor sepa con claridad cuál es el esfuerzo de capitalización que deberá realizar, que dicho esfuerzo sea equitativo en función de los servicios recibidos de la cooperativa y que a partir de su cumplimiento comenzará a recibir los excedentes en efectivo. De igual manera, la cooperativa también tiene claro el ritmo de los retiros de capital, pudiendo programas las decisiones financieras necesarias.

4. Posibilidad del asociado de vender sus cuotas sociales a precio de mercado, precio variable en función del éxito de emprendimiento.

5. Se mantiene el principio democrático que caracteriza al sistema cooperativo tradicional, dado que cada socio tiene derecho a un voto, independientemente de la cantidad de cuotas de entrega que haya suscripto.

6. El impuesto a la renta es generalmente aplicado a nivel de los asociados, lo que representa una ventaja sobre el modelo tradicional por el que las rentas son gravadas a nivel de la empresa, antes de la distribución entre sus propietarios

Los productores americanos están acentuando la forma de coordinar las cadenas, mediante estos mecanismos asociativos, que les permite participar de los procesos de integración vertical, lo cual determina una mejora sensible de los resultados operativos, como consecuencia del aumento de los ingresos.

Cooperativas de un solo producto-servicio (Formento, sf.)

Los cambios de la economía ponen de manifiesto el requerimiento de sumar capital de riesgo con la finalidad de incrementar el valor agregado y modificar los servicios que las cooperativas, tradicionalmente, prestaban a sus socios -acopio, acondicionamiento, simples procesamientos, otros. A las necesidades económicas le siguen las jurídicas, orientadas a encontrar los mecanismos normativos adecuados para poder efectivizar el aumento del capital demandado.

Estas objeciones al sistema de organización de las cooperativas podrían encontrar solución mediante la implementación de políticas de entrada de miembros homogéneos – formando cooperativas de un solo producto/servicio, y limitando el ingreso de nuevos miembros, en función del tamaño del establecimiento y/o de la demanda proyectada. Estas alternativas se pueden lograr a través de la emisión de "acciones cooperativas" de manera limitada, y recurriendo a la modalidad de contratos con derechos y / u obligaciones de entrega de los productos.

Este sistema supondría que la compra de cada acción otorgue al productor, el derecho de entregar una cantidad determinada del producto (kilogramos, quintales, etc.) pero al mismo tiempo, la obligatoriedad de hacerla efectiva durante un cierto lapso estipulado (número de años). En caso contrario, podría ser penalizado con la pérdida del valor de las acciones y con la discontinuidad del posterior derecho de entrega.

*La cooperativa agrícola de empresarios de Italia (*Casarotto, 2009)

Son cooperativas agrícolas de transformación y venta que utilizan en su actividad, con absoluta prevalencia, los productos de sus propios socios, que deben ser todos empresarios agrícolas. Se trata del llamado *criterio de la transparencia*, fundado en el hecho que la estructura jurídica cooperativa, de tipo societario, es considerada solo como una formalidad respecto de la sustancia de las operaciones que ella cumple, que consiste en la actividad de transformación y enajenación de los productos de los socios realizada en forma común de la suma de los socios cooperadores emprendedores agrícolas.

Por tal razón es necesario que los productos conservados, transformados y vendidos sean todos originarios de la actividad productiva de los socios agricultores, puesto que en la hipótesis contraria revelaría una actividad comercial asociada a las entregas de no agricultores, y por tanto, contraria a la naturaleza agrícola de la cooperativa.

Los bancos cerealeros de Níger (Caparós, 2010)

Los bancos cerealeros son una de las formas más eficaces de combatir la amenaza del hambre: un grupo de mujeres activas en su pueblo se compromete a construir un depósito y recibe, de parte del Programa Alimentario Mundial, a través de determina-

INDICE GENERAL

da ONG´S, un capital inicial de granos: habitualmente cien bolsas de cien kilos de mijo, maíz, arroz. El banco vende y/o presta pequeñas cantidades de grano a la comunidad, en momentos clave. Lo administran las mujeres divididas en comisiones –aunque toman sus decisiones importantes en asamblea- y el proyecto debe ser "rentable".

Cada año, con los ingresos recibidos, el banco se "capitaliza" comprando más grano para el año siguiente. El banco permite que las mujeres puedan adquirir grano en su propio pueblo (sin necesidad viajar para comprarlo), regula los precios (porque siempre vende más barato que el mercado) y, sobre todo, es un recurso que les permite tener menor miedo del hambre y ganar un lugar en su comunidad y en sus casas. Pueden dar préstamos para una visita familiar, un bautizo o una boda.

El banco cerealero es una construcción de ladrillos de 4 metros por cuatro, sin ventanas, con puerta de metal con cerradura. Su construcción fue costeada por las mujeres, aunque fueron los hombres quienes trabajaron. Se dan charlas, debates, formaciones y cursos de alfabetización.

Agrupamiento para adquisiciones especiales (Chiaradía, 2006)

Se podrán agrupar los productores agropecuarios bajo esta modalidad sin tener necesariamente un vínculo societario especial, la única vinculación entre ellos se determinará por la facturación por separado de la compra de un bien de uso. Debe tratarse de compra de bienes muebles para ser afectadas como bien de uso, por un conjunto de usuarios. El vendedor facturará el bien en forma proporcional a cada integrante del conjunto. A tal fin podrá optar por confeccionar facturas globales dirigidas a varios compradores; o por emitir tantas facturas como compradores existan.

Principalmente se da en los casos de adquisición, entre varios productores, de maquinaria agrícola cuyo costo es importante, previendo el uso compartido entre todos en el establecimiento de cada uno, como también los turnos, manejo y mantenimiento. No se requiere necesariamente un contrato.

Este contrato podrá contener textos referidos a condiciones de compra, participaciones en pesos y en porcentajes, formas de pago, pautas sobre mantenimiento y gastos, forma o aspectos a determinar en el momento de decidir la venta del equipo adquirido, etc. Se trata en realidad de un condominio, que estaría regulado por el Código Civil.

Consorcio de emprendedores rurales de Brasil (Bertoli, 2016)

Es la unión de productores rurales, personas físicas, con la única finalidad de contratar directamente empleados rurales, siendo concedido a uno de los productores poderes para contratar y administrar la mano de obra utilizada en sus propiedades. Son diversos propietarios del área rural, con empleados comunes.

En esta modalidad los consorciados contratan uno o más trabajadores que prestarán servicios de forma alternada a todos los contratantes-emprendedores, conforme lo dispuesto en la contratación.

No es una sociedad de productores rurales, ya que no se juntan con finalidad comercial común ni poseen *affectio societatis,* sino una asociación de personas físicas que, de forma conjunta y con responsabilidad solidaria, realizan la gestión conjunta de mano de obra contratada. La solidaridad entre los productores se limita a las relaciones de empleo.

Los consorciados continúan manteniendo, de forma independiente, sus actividades económicas, pudiendo inclusiva ser concurrentes unos de otros, lo que significa que su unión apenas tiene el interés de mantenimiento y utilización de mano de obra que utilizan de forma común, pero reduciendo costos y dividiendo los riesgos.

Los agronegocios asociativos sin ánimo de lucro (ASALs)

Acevedo y Sánchez (2020).

Agronegocio es una empresa que desarrolla varios eslabones de la cadena de valor, con la meta de obtener ganancias, luego puede ser una finca de cualquier tamaño, una empresa agroindustrial, una productora y/o comercializadora de insumos y/o de productos agrarios.

Los autores piensan que para los pequeños y medianos productores es posible competir en grandes mercados, creando agronegocios asociativos sin ánimo de lucro, con capacidad para ser competitivos y sostenibles, con características como: inclusivos, de doble vía, diversidad de portafolio y manejados por expertos.

El modelo de negocio del ASAL recomendado para los pueblos, debe promover el consumo local de lo que produce y llevar los excedentes a mercados de mayor demanda y mejor precio, vía conformación de redes empresariales de gran capacidad y alcance.

INDICE GENERAL

Este modelo de negocio permitiría lograr resultados, como: economía de escala (alto volumen de operaciones), alta capacidad de negocia- ción, canalizar apoyo del gobierno y de entes de cooperación, ganar competitividad y sostenibilidad, entre otros.

Siendo que la cooperativa es la forma jurídica más recomendable para los agronegocios, se recomienda crear una cooperativa en cada pueblo o subregión, que comercialice productos multilínea e insumos al menor precio posible y que maneje alianzas productivas, de tal modo que al ser un proceso más global, grande y complejo, pueda delegar en expertos la administración

Operando como un gran ASA, podrá ser una empresa capaz de ser competitiva y eficaz, para poder pagar impuestos, cumplir normas, certificar sus procesos y lograr los objetivos por los que fue creada, y además lograr ser sostenible los más rápido posible, de tal modo que no dependa de apoyos esporádicos del gobierno, ni de ningún otro origen.

CONTRATOS DE ASOCIACIÓN PARA LA ORGANIZACIÓN Y EL FUNCIONAMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS

Duque Corredor (2006) plantea que la legislación agraria moderna debe fomentar el asociacionismo para la formación y consolidación de explotaciones agrarias, favoreciendo la incorporación a ellas de quienes no tienen tierras pero que si poseen medios y recursos para participar con los propietarios de las tierras en la conducción y dirección de la empresa agraria, asumiendo junto con él los riesgos que le son propios. Para ello, se deben modernizar y actualizar diversas formas contractuales de producción agropecuaria para que evolucionen hacia sistemas de relaciones económicas dinámicas, multifuncionales, con orientación hacia el mercado

Entre estas formas asociativas destacan *las sociedades agrarias de gestión* que son sociedades entre los pequeños y medianos productores para la realización de operaciones de transformación, de comercialización y empaque de productos perecederos para fortalecer sus economías familiares y facilitar su acceso a los mercados y el aprovechamiento del valor agregado de sus productos.

Estas sociedades, según el derecho comparado, se alejan de las sociedades mercantiles por su carácter personal y por la prohibición de repartir utilidades y por las limitaciones al control del capital social. En estas sociedades, por su carácter personal, puesto que sólo pueden formar parte de ellas productores agropecuarios o asociaciones agropecuarias, la responsabilidad de los socios se limita al valor de sus aportes y la responsabilidad para con los terceros se limita al monto del patrimonio social.

Por otra parte, la ley y el reglamento serán supletorios del estatuto de estas sociedades, los cuales definirán lo relativo a su domicilio, ingreso y retiro de socios y sus derechos de adquisición preferente en caso de enajenación de los aportes, exclusión de socios, reembolsos, derechos y deberes de los socios, pago de los aportes, régimen de responsabilidad limitada, capital social y cuotas sociales, distribución de excedentes, reservas, órganos directivos y administrativos, quórum de deliberación y de decisión, disolución y liquidación, régimen contable y de supervisión y vigilancia, Se mencionan sus principales elementos y para flexibilizar su regulación se deja al reglamento completar su régimen jurídico. Finalmente, su naturaleza es agraria.

ASOCIACIONES Y COOPERATIVAS AGRARIAS DE NEGOCIACIÓN EN AMÉRICA DEL NORTE

Adaptado de Bijman et al (2012)

Las asociaciones de negociación son establecidas por los agricultores para negociar colectivamente un buen precio para sus productos y unas condiciones de entrega favorables. Las contrapartes en este proceso de negociación suelen ser empresas de transformación, pero pueden también ser comerciantes, mayoristas o minoristas.

Una función básica de las cooperativas de comercialización es la negociación con los clientes. No obstante, dentro de la familia de diferentes tipos de organizaciones de productores, se puede distinguir las cooperativas de negociación especializadas y las asociaciones de negociación.

Hay una diferencia entre la asociación de negociación y la cooperativa de negociación. Mientras que la asociación de negociación se centra en la negociación, una cooperativa a menudo asume más funciones para las que también ha adquirido activos particulares. Por consiguiente, una cooperativa es un tipo de empresa, mientras que la asociación de negociación es un tipo de asociación.

La diferencia, no obstante, no está siempre clara en la práctica, ni en la forma jurídica. La asociación a menudo no pasará a ser el propietario del producto vendido por el agricultor, mientras que la cooperativa puede convertirse en el propietario del producto. Pero hay ejemplos de cooperativas que tampoco se convierten en propietarios.

Las cooperativas agrarias de negociación son propiedad y son controladas por los agricultores, y son asociaciones que bene-

INDICE GENERAL

fician a los agricultores y que negocian las condiciones de los contratos con los transformadores-compradores de su materia prima.

Las asociaciones de negociación no suelen participar en la manipulación de la materia prima y, por consiguiente, difieren de las cooperativas de comercialización.

Hay dos tipos de cooperativas agrarias de negociación en América del Norte.

1. El primer tipo establece los precios mínimos y las condiciones de venta para los productos de sus socios que deben incorporarse a los contratos que respetan los propios socios para vender su producto. E

2. l segundo tipo, además de establecer los precios y las condiciones comerciales o de venta, también actúan como vendedores exclusivos para sus socios y cierran contratos de venta para los productos de sus socios.

El primer objetivo de una asociación de negociación es obtener mejores precios y condiciones de entrega en situaciones de mercado caracterizadas por un poder de mercado asimétrico. No obstante, hay otros motivos que pueden explicar la creación de asociaciones de negociación, por ejemplo, para evitar el comportamiento oportunista pos contractual de los productores y los transformadores que operan con contratos a plazo. La posibilidad de determinar el precio en mercados donde reina incertidumbre en cuanto a las condiciones de oferta y demanda y la mejora de los problemas de selección adversa y riesgo moral cuando la clasificación de la calidad es un proceso difícil y costoso.

Además de la negociación, estas asociaciones también facilitan la coordinación eficiente de las transacciones entre los agricultores y los transformadores, proporcionando (u organizando la prestación de) servicios a sus socios como, por ejemplo, la asistencia técnica, la oferta de insumos, el intercambio de información y la organización de la ayuda a la cosecha y al transporte).

Desde la perspectiva del derecho de la competencia, una asociación de negociación no está siempre autorizada: depende de la cuota de mercado que tenga o del impacto de la asociación sobre la eficiencia de la cadena alimentaria. El acuerdo de venta en común por una asociación de negociación puede constituir una colusión anti competitiva, a menos que el acuerdo genere eficiencias para la producción de los socios y la distribución, y, de esta manera, permita compensar la restricción de la competencia debido a la fijación de precios.

ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES HORTOFRUTÍCOLAS EN EUROPA

Adaptado de Jannarelli (2008) y Cabañete (2018, 2019)

La Unión Europea creó la figura de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (en adelante, OPFH) que posibilite la concentración de productores de frutas y hortalizas para la comercialización conjunta de sus productos. Es decir, para la planificación de su producción posibilitando la adaptación de la producción a las exigencias de la demanda a la que se responderá concentrando la oferta y comercializando conjuntamente los productores su producción, como vehículo orientador de los mercados y buena forma de estabilizarlos.

Deja a cada Estado miembro que configure su marco jurídico concreto, lo que hizo España en 2017, cuando dictó una normativa que regula la organización y funcionamiento de dichas organizaciones en su territorio.

En tal virtud, la Ley declara lano sujeción a tributación o reducción de la carga fiscal de los miembros productores agropecuarios, pesqueros y de acuicultura, forestales, industriales y, o artesanales de las organizaciones de base.

1. Concepto

   Son entidades de segundo grado que reúnen organizaciones de productores hortofrutícolas y otras personas jurídicas distintas que cuenten con mecanismos de control democrático, para participar en el mercado con grandes y fuertes asociaciones de productores agrícolas.

2. Naturaleza

   La OPFH, como tal, carece de personalidad jurídica, por lo que cualquier entidad jurídica determinada por la norma nacional puede solicitar su reconocimiento como OPFH, así como los productos que comercializa.

En España pueden ser reconocidas como OPFH:

a) Sociedades mercantiles, siempre que sus acciones sean nominativas

b) Las cooperativas y Sociedades Agrarias de Transformación (SAT)

INDICE GENERAL

c) Las secciones de las cooperativas y de grupos de productores de una SAT

3. Objetivos:

Tienen por objetivos la consecución de los mismos objetivos propios de las organizaciones de productores asociados, los cuales deben señalarse –en forma enunciativa- en sus respectivos estatutos. Pueden realizar cualquiera de las actividades o funciones de una organización de productores, incluso cuando los miembros que la componen sin comercializando los productos en cuestión.

En particular, tienen los siguientes objetivos:

a) Garantizar que la producción se planifique y se ajuste con arreglo a la demanda, sobre todo en lo referente a la calidad y a la cantidad;

b) Concentrar la oferta y la comercialización de los productos de sus miembros, incluyendo la comercialización directa;

c) Optimizar los costes de producción y los beneficios de las inversiones realizadas en respuesta a normas relativas al medio ambiente y al bienestar de los animales, y estabilizar los precios de producción".

d) Asumir alguna actividad conjunta, como puede ser la distribución o transformación, el control de calidad, el uso de equipos e instalaciones de almacenamiento o, también, la adquisición de materias primas.

4. Requisitos

a) Tener no menos de cinco miembros productores, quienes deben comercializar el 90% del volumen o del valor de su producción a través de la organización de productores.

De manera que el estatuto de la organización podrá autorizar a cada uno de sus miembros a no comercializar a través de ella hasta un 10% del volumen o del valor de la producción de dicho miembro, siempre que la entidad controle y disponga de un sistema de control que deje rastro de los controles realizados por la organización que garantice el cumplimiento de dicho límite.

b) El período mínimo de adhesión de los productores es de un año, con un plazo de preaviso para la renuncia no superior a seis meses.

c) Control democrático que exija la rendición democrática de cuentas y que ningún miembro pueda tener más del 34% del total de los derechos de voto y 49% de las acciones o del capital social.

INDICE GENERAL

Contenido

Organizaciones de regantes 3011
Algunas experiencias de organizaciones de usuarios de agua..... 3017
Autogestión del riego en comunidades indígena de México 3023
La actividad forestal 3025
Las cooperativas forestales 3028
Tipos de cooperativas forestales 3031
Miembros 3033
Financiamiento 3035
La silvicultura..... 3037
La silvicultura comunitaria 3039
Cooperativas agroambientales 3043
Proyecto Canapro ambiental 3047
Cooperativa de bioconstrucción 3049

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

82 Empresas de Regantes, Forestales y Ambientales

ORGANIZACIONES DE REGANTES

Este epígrafe se fundamenta en M. Solanes (1981).

Concepto

Llamadas también organizaciones de usuarios de agua, son organizaciones estables de personas naturales y jurídicas –sin fines de lucro- que canalizan la participación de sus miembros en la gestión multisectorial y uso sostenible de los recursos hídricos (Ley de las organizaciones de usuarios de agua del Perú, N° 30.157 del 19/01/2014).

El área o ámbito espacial de las entidades de usuarios debiera ser función de dos tipos de variables: la extensión de los intereses comunes de sus miembros y el área de riego y drenaje determinada por aguas provenientes de una fuente común.

Podría también resultar importante la estructuración de organizaciones con diferente alcance espacial a nivel de sistemas de distribución terciaria, secundaria y de cuenca, según las características de cada zona y en base a los planes y programas que se postularen.

Justificación

Las razones del nacimiento, perduración, desarrollo y difusión de este tipo de instituciones son varias:

1. La participación organizada del usuario implica una mayor consideración y evaluación de sus intereses por parte de las autoridades públicas;

2. Las tareas asumidas por las entidades de usuarios suponen un alivio en la gestión estatal directa, permitiendo al sector público efectuar empleos alternativos de recursos financieros, humanos y materiales;

3. En países de escaso desarrollo económico tales instituciones facilitan la capitalización del esfuerzo comunitario en obras de infraestructura hídrica, haciendo posible la utilización de los recursos financieros en otros cometidos;

<< INDICE GENERAL

4. La organización común permite a los usuarios efectuar economías de escala en la utilización de sus recursos compartidos, reduciendo los costos individuales y haciendo útiles esfuerzos que a nivel singular habrían sido de poca o ninguna importancia;

5. Las organizaciones de regantes permiten al Estado concertar acciones, planes, programas y obras con un solo interlocutor, a través del cual se expresan varios usuarios.

Naturaleza

La caracterización jurídica de las entidades de usuarios es un problema no resuelto por la mayoría de las legislaciones. Difícilmente las mismas definan si son personas públicas o privadas, o si en virtud de su creación por ley tienen o no personería jurídica y en este caso con qué alcance.

Las entidades de usuarios pueden existir legalmente o de hecho y en el primer caso, pueden o no tener personería jurídica pudiendo ser en caso afirmativo esta última de derecho público o de derecho privado. Tienen ciertas características que tienden a conferirle caracteres públicos o de interés público, los que se acentúan a medida que las aguas se convierten en recurso crítico, tanto en su calidad, como en su cantidad, y en elementos fundamentales para los programas de desarrollo estatal.

Pueden ser cooperativas de riego cuyo objeto es el uso de las aguas en su área de influencia, adquirir y administrar otras en beneficio de sus asociados por lo que puede perfeccionar las técnicas y métodos de trabajo agrícola, establecer factorías, obtener y otorgar créditos, constituyendo garantías reales, comerciar sus productos y establecer vínculos con otras entidades.

Principios

Los principios que animan las empresas de usuarios de riego son, entre otros, igualdad de derechos y obligaciones de los regantes; defensa de los intereses comunes; participación democrática de los regantes en la vida institucional; solidaridad, reciprocidad y ayuda mutua entre todos los regantes; la defensa del equilibrio ecológico; la preservación y el uso racional de los recursos naturales y respetar el recurso agua como derecho fundamentalísimo para la vida.

Características

Por regla, las características esenciales de cada entidad son determinadas dentro del marco general de una ley básica. La creación e implementación de cada organización en particular se establece en un estatuto que debe adaptarse a la ley de base. Además, se toman en cuenta los usos y costumbres.

Algunos elementos que configuran este carácter de entidades legales y públicas de las asociaciones de usuarios son:

1. Adhesión forzosa.

   En algunos supuestos la calidad de usuario conlleva, automáticamente, la de miembro de una entidad de usuarios. Concomitantemente se da la posibilidad para el estado de requerir, en forma imperativa, su formación, conjuntamente con la de la integración de todos los usuarios afectados.

2. No renunciabilidad de la calidad de miembro.

   En la mayoría de los casos no se tolera el derecho de receso, a menos que se renuncie a la calidad de usuario de aguas.

3. La regulación, asistencia y control a que se ven sujetas por parte de los organismos estatales de administración hídrica

4. El hecho de que las decisiones de la mayoría, o del órgano superior de la organización sean obligatorias -con respecto a las minorías o a los reticentes, quienes no pueden apartarse de estas decisiones salvo que renuncien a su calidad de usuarios y regantes.

5. La creación de asociaciones o de entidades zonales reducidas, integradas a su vez en organismos de cuenca, región o distrito.

Funciones

En algunos países tienen amplias funciones propias. En otros, por el contrario, sus tareas son de simple asistencia, consulta y cooperación con las autoridades.

En el primer caso, entre sus principales funciones encontramos:

1. Establecer los planes de riego, dictar reglamentos y regulaciones, cobrar tasas u cuotas o requerir servicios y pagos de sus miembros.

2. Recepción y distribución del agua entre sus miembros en función de sus derechos, así como disponer los turnos para el uso del agua, repartiendo proporcionalmente los costos.

INDICE GENERAL

3. Realización de obras permanentes o transitorias, la conservación de los canales y su limpieza y la reforestación de cuencas.

4. Contratar préstamos para la ejecución de obras.

5. Programación de obras, la preparación de proyectos de presupuesto y cuotas y el nombramiento de personal.

6. Dirimir los conflictos de hecho que se plantean entre los usuarios.

7. Suministrar utensilios y equipos de riego a los usuarios (motores, bombas, tuberías)

8. Desarrollo de actividades de ahorro y de crédito para los usuarios-miembros.

9. Implementar programas de promoción y protección social de sus miembros.

Miembros

1. Son miembros los propietarios o poseedores de los terrenos (titulares de derecho de uso de agua) afectados por la organización, que pueden ser personas físicas y jurídicas. Pueden integrarse con usuarios y representantes del estado. En oportunidades se exige un número mínimo de usuarios para su constitución o una determinada extensión regada.

2. Obligaciones y derechos

   Pago oportuno de los aportes y, o de cuotas; asistencia a las sesiones del órgano deliberante; desempañar cargos en los órganos directivos; respeto del turno de agua y de las modalidades de su distribución. Puede observarse una tendencia a garantizar los derechos del pequeño regante, limitando los derechos de voto a medida que aumentan las hectáreas en cabeza de una persona, otorgando un solo voto por regante, independientemente de sus derechos y garantizando los derechos de las minorías.

3. Faltas de los miembros

   Uso no autorizado, desperdicio o sustracción de aguas; destrucción de obras, trabajos clandestinos perjudiciales y cerramiento de caminos; venta o cesión de aguas hechos en perjuicio de terceros y daños intencionales a obras, equipos estructuras y canales; falta de cumplimiento de los programas de riego; contaminación del agua; falta de mantenimiento o realizar por su cuenta reparaciones de canales.

4. Sanciones

   Multas a los regantes que incumplan sus obligaciones y a los deudores morosos; suspensión del servicio (provisional o definitiva); reparación o modificación de los elementos que alteran la distribución de las aguas y los caminos; inhabilitación para desempeñar cargos en la entidad o ser empleado de la mima; pago de daños y perjuicios y acciones penales.

Estructura organizativa

1. Asamblea

   Por lo general, las funciones deliberativas son conferidas al conjunto de los usuarios reunidos en Asamblea o Junta.

   Tiene por funciones la elección de los directivos, la aprobación de planes de obras y servicios y la determinación de las cargas financieras que cada usuario debe pagar. También pueden incluirse la revisión de los actos cumplidos por las autoridades ejecutivas.

   En lo que al voto hace, éste se ha determinado, tradicionalmente, sobre la base de los intereses de cada miembro en la comunidad. Los intereses se determinan por los beneficios que cada miembro percibe o, lo que es lo mismo, por la cantidad de hectáreas sujetas a irrigación o los volúmenes de agua que se reciben o, en definitiva, por las extensiones servidas por sistemas de drenaje o el valor de los bienes protegidos contra efectos nocivos de las aguas.

2. Órgano directivo

   Las funciones ejecutivas son atribuidas a Directores, Directorios y Comités Directivos colegiados.

3. En algunos casos tienen un órgano diferenciado de la comunidad (jueces de agua)

   Con facultad de decidir conflictos de facto entre sus miembros derivados del uso y distribución de las aguas. Podría apreciarse que los conflictos *de iure*, debieran ser excluidos de las atribuciones de la organización de usuarios, dado

INDICE GENERAL

que, por afectar no el ejercicio sino la titularidad y modalidades de los derechos, los mismos serían competencia de los órganos jurisdiccionales regulares del Estado.

4. Otros

   En ocasiones se agregan cuerpos de contralor y, o se nombran gerentes a cargo de las tareas ejecutivas.

Recursos económicos

Las entidades de usuarios pueden arbitrar sus recursos de diversas de fuentes:

1. En las cooperativas de riego se tiene un capital social integrado por certificados de aportación. Igualmente, por las utilidades de las inversiones y actividades comerciales y agrícolas, valores percibidos por renta o arriendo de aguas, los fondos que por cualquier concepto se asignaren a la cooperativa, las cotizaciones voluntarias y los fondos de reserva.

2. Contribuciones de sus miembros (carga sobre el usuario) en función del beneficio que reciben, es decir, determinado a prorrata de los derechos de agua según su volumen, extensión de tierra, valor de las cosechas, etc. de pago obligatorio, se utilice o no el recurso. Podría autorizarse su pago en dinero o en materiales y servicios. Podría resultar particularmente importante el pago en especie, pues permitiría la capitalización en obras y servicios de riego, trabajo y materiales que de otro modo podrían quedar inactivos o subempleados. La falta de pago faculta la suspensión del servicio.

3. Aportes extraordinarios determinados en función del motivo que determine la necesidad de su percepción.

4. Aportes y subsidios del Estado, y eventualmente, cargas sobre terceros. Podría resultar también ventajoso sujetar el otorgamiento de préstamos y subsidios estatales a regantes a la previa comprobación de que el peticionante integrare una entidad de usuarios y de que ésta aprobare el destino que se hubiere pensado dar a los fondos solicitados.

5. Multas impuestas a los usuarios por faltas al reglamento de uso del agua.

ALGUNAS EXPERIENCIAS DE ORGANIZACIONES DE USUARIOS DE AGUA

Las organizaciones de usuarios de aguas (OUA) de Chile (Gobierno de Chile, 2018)

1. Definición

   Las OUA se pueden definir como aquellas entidades con personalidad jurídica, reglamentadas en el Código de Aguas, que tienen por objeto fundamental administrar las fuentes de aguas y las obras a través de las cuales estas son extraídas, captadas y/o conducidas; distribuir las aguas entre sus miembros y resolver conflictos de estos entre sí o entre estos y la organización.

   El Estado mantiene un rol subsidiario, es decir, solo interviene en aquellas materias que la ley lo faculta y en caso de que los particulares no tengan facultades para hacerlo. Por ejemplo, la ley subsidia proyectos de infraestructura de riego por un monto máximo de 90% del valor de las obras.

   La OUA nace de un hecho, esto es, que dos o más personas tengan derechos de aprovechamiento de aguas en un mismo canal o embalse, o usen en común la misma obra de captación de aguas subterráneas. Sin embargo, para que tenga existencia legal, y con ello respaldo jurídico, es necesario que esté constituida legalmente, ya que solo así obtiene la personalidad jurídica que le permite desenvolverse con todas las funciones, derechos y obligaciones que la ley le otorga.

   Una vez que tienen existencia, sea de hecho o legal, son permanentes; son funcionales, ya que su objetivo es administrar los recursos hídricos e infraestructura; y utilizan el sistema de mayorías para adoptar los acuerdos, donde una acción es igual a un voto.

2. Funciones

   a) Administrar los cauces naturales o artificiales (aguas superficiales) o acuíferos (aguas subterráneas) sobre los cuales la organización ejerce jurisdicción. Para cumplir con esto a las OUA les corresponde construir, explotar, conservar y mejorar las bocatomas, tomas, pozos o, en general, las obras de captación, conducción y distribución, acueductos o canales, compuertas, sifones, desarenadores, y otras que sean necesarias para el aprovechamiento y beneficio común de las aguas.

INDICE GENERAL

b) Distribuir las aguas entre los miembros de la respectiva organización: consiste en entregar el agua a cada miembro de la OUA, de acuerdo con los títulos de los derechos de aprovechamiento de aguas de cada uno de ellos. Si el caudal es insuficiente, se debe repartir el agua proporcionalmente a cada socio, distribución que constituye la regla general y habitual en las OUA. Por eso los derechos de aprovechamiento de aguas se expresan en acciones y a cada acción se le otorga una equivalencia en caudal, por ejemplo, una acción equivale a un litro por segundo.

Para entregar el agua a cada socio la organización debe, primero, captar las aguas de los cauces naturales, acuíferos o de canales matrices; luego conducirlas desde el punto de captación hasta el punto de entrega de las aguas; medirlas para determinar cuánto es el caudal existente y finalmente entregarlas a cada socio según los títulos.

La distribución la hace la OUA, a través de los mecanismos o dispositivos que fije el directorio, y el celador será quien materialmente verifique que se entrega el caudal que a cada comunero le corresponde.

c) Resolver conflictos como árbitro arbitrador: La OUA debe conocer los conflictos o problemas que se presenten y dar un veredicto conforme a principios de equidad, en relación con el real saber y entender de los directores. Las OUA tienen facultades jurisdiccionales, es decir, para conocer y resolver conflictos respecto de determinadas materias, en especial entre socios o comuneros y estos con la OUA en lo relativo al objeto de esta. Para este efecto el directorio tiene la facultad de actuar como juez.

3. Tipos

a) Comunidades de aguas

Son organizaciones de regantes con personalidad jurídica formadas en torno de un cauce artificial (canal) o acuífero común. Distribuyen las aguas de sus comuneros de acuerdo con los derechos de aprovechamiento de aguas que poseen cada uno de ellos.

b) Asociaciones de canalistas

Son organizaciones de regantes con personalidad jurídica que se originan en torno a cauces artificiales (canales). Son la alternativa a la forma de organizarse de una comunidad de aguas, aunque generalmente se hacen cargo de la administración conjunta de varios canales.

c) Juntas de vigilancia

Son las organizaciones de regantes con personalidad jurídica que se forman en torno de un cauce natural (ríos, esteros) y tienen como objeto administrar y distribuir las aguas a que tienen derecho sus miembros en los cauces naturales, explotar y conservar las obras de aprovechamiento común y realizar los demás fines que les encomienda la ley. Sus miembros son otras comunidades de agua y/o asociaciones de canalistas (que participan a través de sus representantes), o personas individuales que tienen derechos de aprovechamiento de agua y que tienen tomas directas en el río o estero. Las juntas de vigilancia tienen la obligación de incorporar en su gestión a las comunidades de agua subterráneas cuando estas existan.

Asociaciones de Usuarios Colombia (Maldonado, 2000)

De acuerdo con la Ley 41, se crean organizaciones denominadas para los efectos de la representación, manejo y administración de los distritos de riego. Una vez recuperado el valor de las inversiones públicas, las obras al servicio de los distritos ingresarán al patrimonio de las Transferencia de sistemas de riego a los usuarios de las respectivas asociaciones de usuarios. Éstas quedan autorizadas para subcontratar la administración de los distritos con empresas especializadas

Asociaciones de usuarios del agua de México (Maldonado, 2000)

Se traspasaron los distritos de riego manejados por el gobierno a las Asociaciones de usuarios del agua, cada una de las cuales se hizo responsable de la operación y mantenimiento dentro de un módulo. El módulo se define como una superficie irrigada que por lo general comienza en la toma del canal secundario y se extiende hasta las tomas individuales de las fincas.

Para sostener los distritos transferidos, los usuarios tienen que establecer un fondo de inversión destinado a cubrir las emergencias y el desarrollo futuro.

INDICE GENERAL

La Asamblea General es la autoridad suprema de las AUA; no obstante, como el número de usuarios dentro de una asociación puede superar los 5 000 agricultores y es difícil reunir en una asamblea a los miembros de un grupo tan grande, la ley permite que se designen delegados para representar a subzonas dentro del módulo. Estos delegados representan los derechos individuales de los agricultores a nivel de la Asamblea General.

Sociedades agrarias de riego de Uruguay (Maldonado, 2000)

En virtud de la Ley N° 16 858, del 11 de septiembre de 1997, "Declárase de interés general el riego con destino agrario, sin perjuicio de los otros usos legítimos", los productores rurales interesados en el uso de agua para riego pueden organizarse en sociedades agrarias de riego para la utilización, manejo y aprovechamiento del agua. También se autoriza al gobierno para conceder asistencia crediticia en una amplia gama de modalidades, así como franquicias fiscales en favor de las obras que se construyan a partir de la entrada en vigencia de esta ley.

Las juntas de usuarios de riego del Perú (Bossio, 2007)

En 1979 entran en vigencia en todo el Perú nuevas organizaciones para la administración del riego que son las Juntas de Usuarios y las Comisiones de Regantes. Las Juntas de Usuarios deben velar por el mantenimiento de la infraestructura de riego, es decir canales y bocatomas, así como infraestructura para conservación de agua. Las Juntas realizan estas tareas con recursos provenientes del cobro de tarifa de agua Los 'usuarios de riego' que son los propietarios de los terrenos agrícolas y socios de la Junta.

La Junta se divide en Comisiones de Regantes, cada comisión es alimentada por uno de los grandes canales de regadío y normalmente ocupa el territorio de una de las antiguas cooperativas; por ello no tienen similar tamaño o número de socios.

Los sectoristas son funcionarios de la Junta, asignados a diferentes comisiones, que hacen la distribución de agua y la asignación de los turnos de riego, y controlan el buen estado y mantenimiento de la infraestructura de riego. Adicionalmente, dan capacitaciones y cumplían el rol de correo, llevando y trayendo encargos de la Junta a las comisiones y viceversa. Su relación directa con el agricultor les permite estar al tanto de que se está sembrando, así como de qué problemas se enfrenta durante el ciclo productivo y la comercialización.

L*as comunidades de regantes de España*

Adaptado de Arcas y Alcón (2007)

1. Concepto

   Del Campo las define como "una agrupación de todos los propietarios de una zona regable, que se unen obligatoriamente por Ley, para la administración autónoma y común de las aguas públicas, sin ánimo de lucro".

   La distribución, aplicación y el control sobre los caudales y del consumo de agua de cada regante desde la toma suelen realizarlas las comunidades de regantes, mientras que la aplicación la realizan los propios agricultores: cada regante utiliza el agua cuando la necesita dentro de su asignación; turnos, establecidos de cabeza a cola del canal principal.

   El precio del agua y el sistema tarifario empleado para su cobro, se establece de diversas formas: fijo, por hectárea; variable, por metro cúbico; binómico, una cuota fija en función de la superficie y otra variable en función del consumo.

2. Caracteres

Las comunidades de regantes son consideradas como entidades de Economía social porque tienen las siguientes características:

a) Finalidad de servicio a los miembros más que de lucro

b) Tienen como función prioritaria la distribución y administración de las aguas concedidas con la máxima eficiencia y equidad, sujetándose a normas sancionadas por la Administración y elaboradas por los propios miembros o usuarios.

   Por ello, no cabe duda de la finalidad de servicio de la CR a sus miembros, quienes tienen la necesidad de integrarse en ella al objeto de gestionar de forma asociativa unos bienes o medios comunes: agua, obras hidráulicas de conducción y distribución, y servidumbres originadas por las obras realizadas.

c) Autonomía de gestión

   Para García-Trevijano y Alonso, son sujetos de derecho con personalidad jurídica propia, de bases asociativa e independiente de los miembros que la forman. Su personalidad es corporativa y de carácter público

INDICE GENERAL

pues reúne a una serie de personas para la administración autónoma y común de aguas públicas, estando facultadas, a través de sus órganos de gobierno, para comprar, vender, contratar y realizar toda clase de actividades dirigidas al logro de sus fines.

Además, esta autonomía de gestión de la que gozan conlleva que la Administración del Estado, aunque tiene facultad de constituirlas, no la tiene para adscribirles patrimonio ajeno, ni para intervenirlo, ni nombrar cargos directivos, ni fiscalizar presupuestos, ni otras actividades que son competencia específica de ellas.

d) Proceso de decisión democrático

Este principio propugna la participación activa de los miembros en la fijación de los objetivos, en las políticas para alcanzarlos y en la toma de decisiones, siendo esta participación independiente de las aportaciones a capital social.

e) Primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios. En caso de haber beneficios, en la práctica se reinvierte en el desarrollo de sus fines que tiene un carácter colectivo.

3. Atributos de las comunidades de regantes de España

Personería	- Corporación de Derecho Público adscrita al Organismo de Cuenca (Confederación Hidrográfica) - Personalista
Registro y Tutela	- Organismo de Cuenca (Confederación Hidrográfica) .- Ministerio de Medio Ambiente
Actividad principal	Administración de aguas públicas destinadas a riego
Capital/Fondo social	No cabe hablar de capital social sino de fondo social
Responsabilidad del comunero	Limitada, respondiendo las tierras con derecho a agua
Número mínimo de miembros	Tres comuneros
Condición de los miembros	Personas físicas o jurídicas propietarias de tierras con derechos de agua
Derecho de voto democrático	- Ponderado en función del caudal asignado o superficie de regadío de cada comunero - Ningún comunero puede alcanzar el 50% del total de votos
Libertad de entrada	Si, sin ningún tipo de limitación
Libertad de salida	Si, previa renuncia al aprovechamiento de las aguas y el cumplimiento de las obligaciones contraídas
Órganos de *Gobierno*	- Asamblea General - Junta de Gobierno - Jurados
Reparto de beneficios	Se reinvierten en el desarrollo de sus fines
Transmisión de participaciones o derechos	- Transmisión intervivos por venta de la tierra con derecho a agua - Por herencia de tierra con derecho a agua
Operaciones con terceros	Prohibidas (sólo se puede ofrecer agua para riego a los usuarios de las tierras con derechos de agua)
Fiscalidad	Las rentas obtenidas por la actividad propia están exentas, el resto tributan al 25%

Fuente: adaptado de Arcas y Alarcón, 2007

AUTOGESTIÓN DEL RIEGO EN COMUNIDADES INDÍGENA DE MÉXICO

Adaptado de Romero et al (2015)

Los mecanismos autogestionarios relacionados con el hídrico en poblaciones originarias corresponden a una particular construcción cognitiva acerca del ser humano y su entorno natural, que comprende los elementos materiales y las pautas culturales que convergen en el funcionamiento tradicional de la autogestión siguientes:

Tenencia de la tierra

Un factor determinante en las estrategias de autogestión del agua en comunidades de tradición indígena es considerar al agua como un recurso no mercantil. Así, el agua no es un elemento apropiable en términos de excluir a otros del acceso a este bien, a pesar de que el producto de la tierra sea dirigido al mercado, por lo que el valor económico del agua adquiere una dimensión particular, pues si bien es posible valorizarlo en términos de la rentabilidad que tiene en los precios de los productos en el mercado, su valor principal radica tanto en la utilidad que provee el recurso en la satisfacción de necesidades básicas, tanto como en el papel que desempeña en el identitario colectivo.

Escalas de irrigación, tecnologías y patrones de asentamiento.

Una característica común en la autogestión comunitaria indígena es la irrigación de pequeña escala. Una gama de recursos tec-

INDICE GENERAL

nológicos está presente en función del medio natural condicionando patrones de asentamiento y formas de organización para el trabajo, por ejemplo. De esta forma, ya sean fuentes de agua atmosférica, subterránea o superficial, están estrechamente asociadas a culturas lagunares, ribereñas, o en torno a los manantiales, respecto a las tecnologías, las presas efímeras, la construcción de pequeños embalses denominados aljibes o jollas, son parte del paisaje asociado a la autogestión

Factores simbólicos

El simbolismo asociado con el binomio agua y tierra (agua-montaña, agua- cerro, agua-cueva) es un elemento de crucial importancia en las culturas indígenas. En efecto, uno de los elementos que tiene una importancia fundamental en esta relación es el entramado que une las percepciones, la delimitación territorial, la identidad, la comunidad, las prácticas y el simbolismo asociados al agua.

La mayoría de las comunidades indígenas mantienen un sistema de cargos específico que incluye a autoridades religiosas encargadas de la petición y agradecimiento por la lluvia; ello se asocia con ritos que se desarrollan generalmente alrededor del 3 de mayo de cada año.

Las comunidades indígenas realizan estos ritos con la convicción de que sólo así su propia intervención, a través del diálogo con los númenes del agua (santos, dioses, chaques, tlaloques, *anjeles*, ángeles, vírgenes, chaneques o chanecos, rayos, truenos, antepasados, dueños de manantiales, de cerros y de cuevas) permitirá la presencia de lluvia y, con ello, de alimento y mantenimiento a los pobladores.

Estructura de cargos

Si bien los proyectos de gestión comunitaria del agua no necesariamente deben implicar grandes inversiones monetarias, conllevan una gran cantidad de trabajo humano organizado de manera colectiva.

La organización se realiza en función de la superficie, características del medio geográfico y de los recursos tecnológicos, entre otros. Una puntual división del trabajo expresada en plataformas para la acción estructuradas por el ejercicio a través de asambleas, un sistema de cargos, medidas de coacción y sanción (los reglamentos tácitos o no escritos, normas acordadas oralmente por los miembros de la comunidad o, en zonas indígenas-mestizas o reglamentos escritos en forma), son recursos a través de los cuales se instrumenta la toma de decisiones.

Estas formas organizativas locales mantienen una amplia autonomía respecto de las instituciones del Estado, y están estructuradas por

1. El Mayordomo

   Los sistemas de cargos generalmente están al mando de un Mayordomo (figura de organización de tipo religioso cuya responsabilidad generalmente se otorga por un año), que se ocupa de las cuestiones relacionadas con las celebraciones religiosas, incluyendo las peticiones de lluvia del 3 de mayo; en algunos lugares se le denomina como Mayordomo del Agua Murillo, 2005). El Mayordomo, cuenta con un grupo de personas que trabajan junto con él con tareas y funciones específicas.

2. También existen organizaciones sociales que realizan trabajos de cuidado y mantenimiento de los sistemas, así como gestión y distribución. De este tipo son los Patronatos del agua (para uso doméstico) o los Comités de Agua y para el caso específico del riego, existen los Jueces y las Juntas de Agua, que es una institución de origen hispánico, con funciones regulatorias y de mediación en casos de conflicto, pero cuya integración se legitima a través de su carácter representativo.

3. Un elemento importante en el mantenimiento de los sistemas es el trabajo colectivo o faenas. Bien se puede decir que gran parte del buen funcionamiento de los sistemas de riego es la participación de la comunidad (o comunidades) en general. Hay ejemplos de cómo, pese a que existe una Junta de Agua, al fallar este trabajo colectivo, derivado tal vez de la falta de cohesión social, el sistema de riego deja de funcionar.

   De esta forma, la cooperación, la reciprocidad y el trabajo colectivo, además de una estructura socio-organizativa, permiten un buen funcionamiento de los sistemas de regadío. Si falla alguno de ellos, inevitablemente encontraremos problemas en la gestión de riego o, en el peor de los casos, conflictos por el agua.

LA ACTIVIDAD FORESTAL

Adaptado de Revista UNASYLVA, FAO

La actividad forestal es la actividad que realiza el hombre para aprovechar los distintos productos de los bosques y de las selvas

INDICE GENERAL

Peligros de la actividad forestal:

1. Los trabajadores se ven expuestos a peligros naturales: como terrenos irregulares o fangosos, vegetación densa y a una serie de agentes biológicos y peligros de incendio causados por el clima.

2. Relacionados con las condiciones climáticas donde se realiza la actividad: Hay una permanente exposición a las condiciones atmosféricas (frío-calor-lluvia-vientos-nieve). Es posible que un trabajador sufra una insolación, calambres por pérdida de agua y sales debido a la exposición solar; cáncer por radiación ultravioleta, agotamiento por calor. La exposición a fríos extremos, entorpece los movimientos, pueden producirse casos de congelamiento de extremidades.

3. Contaminantes Biológicos: La realización de actividades en áreas muchas veces selváticas, hace posible que virus, bacterias, hongos, protozoarios y parásitos sean inoculados o trasmitidos a los trabajadores y sus familias mediante animales o insectos trasmisores tales como: equinos, bovinos, perros, mosquitos, moscas, vinchuca, ratas, garrapatas, etc.

Riesgos:

1. Riesgos relacionados con la carga de trabajo

   El manejo de cargas y el movimiento de elementos pesados, son tareas frecuentes en el monte. Ellas exigen un elevado esfuerzo físico y una demanda energética que se encuadra entre las llamadas "pesadas" porque requiere más de 2000 calorías por día, siendo posible que lleguen a las 5000 cal / día.

2. Como las tareas a lo largo del proceso productivo varían, también varían sus requerimientos energéticos.

   Una rápida enumeración incluye: obtención de plantines en el vivero, plantación, tratamientos sanitarios y preventivos de plagas, malezas, manipulación de plaguicidas, distintas podas bajas y de altura, raleos de árboles, tala o volteo, trozado de troncos, su traslado en el monte para ordenarlos y apilarlos, carga y descarga manual o mecanizada, el transporte fuera de la plantación hacia los aserraderos u otras plantas de transformación.

3. La tarea de tala o apeo de los árboles es muy exigente.

   Se realiza sobre terrenos irregulares, muchas veces fangosos, en posiciones incómodas y forzadas, generalmente en cuclillas. Por otra parte, para mejorar las condiciones de trabajo en la empresa forestal, deben atenderse, además de los aspectos ligados a la seguridad (máquinas, herramientas, escaleras, etc.) y a la higiene (ruido, vibraciones, etc.), los factores de riesgo derivados de la organización y del contenido del trabajo que pueden suponer una mayor carga: los horarios, los turnos, las jornadas, los sistemas de remuneración, el acceso a los servicios de salud, entre otros.

4. Riesgos relacionados con la organización y gestión del trabajo: La tercerización de los riesgos en el trabajo forestal es un aspecto que debe controlarse. La empresa principal subcontrata tareas y no siempre supervisa su ejecución correcta ni reconoce los costos derivados de la prevención.

5. Los riesgos físicos y químicos

   Dentro de los riesgos físicos el ruido y las vibraciones son los de mayor jerarquía. La actividad presenta niveles de ruido que superan frecuentemente los límites permitidos. Es importante tener en cuenta a la hora de adquirir la maquinaria, que la misma tenga sistemas de atenuación de ruido. El otro aspecto es la utilización adecuada de protectores auditivos seleccionados específicamente. Dentro de los contaminantes químicos más frecuentes, se encuentran los plaguicidas, combustibles y aceites.

6. Los riesgos relacionados con los elementos tecnológicos y de seguridad.

   Es frecuente que las maquinarias en general, las herramientas y motosierras, según cómo se manejen y el estado de mantenimiento de sus elementos de seguridad, puedan significar serios riesgos para la salud y seguridad de los trabajadores.

Consecuencias

1. Los lugares de trabajo suelen estar alejados y mal comunicados, lo que dificulta las labores de rescate y evacuación de los trabajadores si se presenta una emergencia. En muchos países todavía es normal que vivan durante largos períodos en campamentos aislados de sus familias y amigos.

INDICE GENERAL

2. Enfermedades por causas biológicas del lugar de trabajo.

3. Las tareas de tala y apeo son muy exigentes. Ocasionan fatiga y cansancio muscular. En las áreas selváticas se pueden inocular virus, hongos, bacterias y parásitos.

4. La mala preparación puede provocar serios accidentes por cortes, golpes y caída de árboles por una mala forma de utilización de herramienta o maquinaria

5. Las vibraciones, producidas por la motosierra junto a condiciones de altos ritmos, insuficiencia de pausas, largas jornadas de trabajo y exposición al frío entre otras, son determinantes de una patología denominada "enfermedad del dedo blanco".

6. El uso de combustibles entraña el peligro de incendios y explosiones, así como el riesgo generado por inhalación (neumonitis) o por vía cutánea (dermatitis).

7. Demasiada exposición al ruido causa (hipoacusia inducida por ruido) y extra auditivos (irritabilidad, jaqueca, presión arterial elevada, gastritis, etc.).

LAS COOPERATIVAS FORESTALES

Importancia

Las cooperativas forestales son menos comunes que las agrícolas. A pesar de ello, a medida que los países en desarrollo conceden cada vez más importancia a las aportaciones del sector forestal al desarrollo rural mediante la participación de la población en los programas de ordenación forestal y de arboricultura, existe un creciente interés en las empresas forestales cooperativas (Kilander, 1987).

El modelo cooperativo puede ofrecer una alternativa apropiada para promover el desarrollo integral sustentable de la comunidad, entendiendo por tal si permite mejorar la calidad de vida de la sociedad en forma continua, al tiempo que mantiene una base total de recursos (naturales, humanos y creados por el hombre) no decreciente (Etchart, 1996).

La legislación forestal de América Latina establece condiciones que reconocen o reafirman, según el caso, a las cooperativas forestales como garantes de los derechos de las poblaciones locales y su capacidad de gestión colectiva; promueven una amplia participación campesina en la toma de decisiones y la responsabilidad de conservación y manejo; aseguran su acceso a los bosques de madera, y que el bienestar generado por éstos recursos sean distribuidos equitativamente entre todos las poblaciones locales (Silva, 1999).

Concepto

Para la ley que actualmente rige las asociaciones de propietarios forestales japoneses «estas asociaciones tienen por objeto fomentar, a través de la organización cooperativa de estos propietarios, la ordenación racional de los bosques y el aumento de la productividad silvícola, así como también mejorar la situación económica y social de los propietarios forestales (Kilander, ídem).

Las cooperativas forestales tienen por objeto la práctica de la silvicultura (del latín *silva*, selva, bosque, y cultura, cultivo), entendida como el cuidado de los bosques, cerros o montes y también, por extensión, la ciencia que trata de este cultivo; es decir, de las técnicas que se aplican a las masas forestales para obtener de ellas una producción continua y sostenible de bienes y servicios demandados por la sociedad.

Carácter

Tan grande es el interés que ofrece la cooperativa forestal para el desarrollo económico de la pequeña propiedad arbolada particular, no sólo para el mismo socio de la cooperativa sino también para el país interesado, que el legislador siente la fuerte tentación de hacer obligatoria la constitución de las cooperativas, sobre todo de las forestales. De una manera general, el principio de la libertad de constitución de las cooperativas forestales se observa en los demás países en que éstas se han desarrollado

No obstante, algunos tipos de cooperativas, constituidas con finalidad especial, son obligatorias o semiobligatorias. En ciertos países, algunas cooperativas constituidas para realizar trabajos determinados, vías, avenamientos, etc., pueden llegar a ser obligatorias para todos los propietarios de la jurisdicción territorial interesados en tales trabajos, si una determinada proporción de aquellos, que representen cierta parte de la superficie total, reclaman la creación de una asociación semejante (Francis, 1956).

Objetivos (Dacunda, 2004)

El Modelo de desarrollo forestal sustentable en Argentina y Uruguay tuvo por finalidad promover la gestión común (asociativa) de las plantaciones, mediante los siguientes objetivos:

1. Agrupar las plantaciones forestales de los miembros y manejarlas como una sola masa forestal.

INDICE GENERAL

2. Realizar la planificación forestal para las plantaciones de sus miembros y negociar por éstos los contratos de trabajos forestales con las empresas de servicios técnicos.

3. Promover la forestación y la silvicultura intensiva entre sus miembros.

4. Representar a los productores en el negocio de la madera.

Básicamente el modelo favorece la integración de las poblaciones locales como actores fundamentales del proceso de desarrollo forestal. En este modelo, la mayoría de los beneficios creados a través de las actividades forestales se quedan dentro de la región y sirven a la consolidación del modelo de desarrollo socioeconómico.

Este modelo desarrollado está basado en la fórmula asociativa, y promueve la solución de las dificultades del pequeño y mediano productor, así como del pequeño contratista y del operario forestal, mediante la unión de los recursos, potenciándolos y haciendo uso de los valores democráticos dentro del grupo, lo cual no sólo permite el desarrollo tecnológico y económico, sino también el desarrollo personal.

Los objetivos de una cooperativa forestal deben elegirse de forma que no entren en conflicto con los planes existentes. Además, deben ser muy concretos y prever un resultado de utilidad evidente para los participantes, lo cual no siempre es fácil. Cuando se trata de repoblación forestal, por ejemplo, los beneficios se prevén al cabo de muchos años y, por lo tanto, los participantes deberán estar seguros de que tendrán el derecho de obtener o compartir de alguna forma, los beneficios futuros. Lo ideal es que exista una legislación fiable que garantice esos beneficios (Kilander, 1987).

*Funciones (*Etchart, 1995)

Las cooperativas forestales, según su tipo, pueden desempeñar, entre otras, las siguientes funciones:

1. Producción, que incluirá el planeamiento, la organización y la coordinación de las actividades de cosecha de productos forestales, agrícolas y de pesca de acuerdo a las necesidades estimadas y a las limitaciones impuestas por los requisitos de sustentabilidad ecológica.

2. Comercialización, con actividades tales como: obtención de datos y preparación de estimaciones de venta; comercialización de productos forestales, agrícolas y pescado. Este proceso también incluye preparación de los productos para le venta como embalado, almacenamiento y controles de calidad.

3. Servicios de apoyo, tales como venta de forrajes, semillas, equipos y herramientas; provisión y reparación de tractores; provisión o coordinación de transporte de los productos al mercado y de la mercadería que se compra fuera de la comunidad; provisión de asesoramiento técnico; teneduría de libros y asesoramiento legal

4. Relaciones especiales, como relaciones con las instituciones financieras o bancos para la obtención de créditos; relaciones con la comunidad y demás organizaciones;

5. funciones adicionales como contratar servicios médicos, culturales, deportivos, turísticos, educacionales, etc.

TIPOS DE COOPERATIVAS FORESTALES

Adaptado de Francis (1956) y Kilander (1987)

Cooperativas de propiedad.

Al estar ordenados la totalidad de los bosques como una sola unidad, las parcelas que lo constituyen quedan individualizadas. Precisamente en forma de cooperativa de propiedad es como más a menudo se presentan las cooperativas de repoblación en las que los propietarios aportan a la asociación superficies denudadas, para cuya plantación se obtiene generalmente la mayor parte de los créditos necesarios de los fondos públicos.

Cooperativas de economía o de productores.

En ellas se ponen en común algunos servicios en función de la mejorar la eficacia individual de los productores propietarios de bosques, tanto a nivel del manejo del bosque como a nivel de la comercialización (Lessard, 2003). Cada propietario conserva la plena propiedad del suelo y el vuelo de sus parcelas. La comunidad se reduce al fomento, o a determinadas fases del fomento de estos elementos.

Dentro de ellas se distingue la cooperativa limitada, en la que cada propietario dispone por su cuenta de los rodales de su monte y le presta los cuidados que le son necesarios. Se habla, pues, según el caso, de cooperativa de protección, de vigilancia, de gerencia, de explotación o de ordenación. Esta última es la forma de cooperativa que exige a los participantes los más estrictos compromisos.

INDICE GENERAL

La cooperativa total.

En ellas, la gestión de la totalidad de los bosques agrupados en la cooperativa se desarrolla, por cuenta común, según un plan de explotación también común. Cada cooperativista recibe una parte de los ingresos de la cooperativa, proporcional al valor en capital, suelo y vuelo, de la parcela arbolada, que, no obstante, sigue siendo de su propiedad, pero todas las operaciones que sobre ella se efectúan, se realizan sin responsabilidad por su parte.

Cooperativas de trabajo.

En un contexto en que la mayoría de los bosques productivos son públicos, los trabajadores que cortan árboles y trasportan madera para grandes empresas, se organizan para efectuar el corte de madera en forma cooperativa. Luego, amplían operaciones en el campo de la transformación al equiparse de pequeños aserraderos. También, asumen el mantenimiento intensivo del bosque público, y programas de reforestación, la producción de plántulas forestales y en la silvicultura.

Según su actividad, las cooperativas forestales pueden ser:

Especializadas en una sola actividad forestal

Realizan trabajos en varias etapas de la cadena de la madera: corte, transporte, selvicultura y producción de plantas, operación de aserraderos y fábricas de muebles y otros productos.

Polivalentes

Además de la cadena de la madera, asumen otras actividades conexas como son la producción de carbón, elaborado de los residuos de los aprovechamientos forestales, miel de abeja, artesanías de acículas de madera, resina, recolección de fruta y semillas de turismo ecoambiental.

Agroforestales (agrosilvicultura)

Que combinan la actividad de la madera con actividades agrícolas y pecuarias como cría de animales de granja y de ganado y pastos o forraje, pesca, cultivos (entre ellos destaca el café bajo y cacao bajo bosque, frutales), entre otras, en una misma unidad productiva. Se asocia a pequeños y medianos productores.

Supone el aprovechamiento tanto del ganado como de los elementos vegetales, de forma que unos son instrumento para la conservación de los otros y viceversa, consiguiéndose un equilibrio dinámico vital para estas formaciones, en las que un exceso de ganado implicaría la imposibilidad de regeneración del campo, y un exceso de pasto supondría la pérdida paulatina de calidad del mismo pudiendo llegar a convertirse en alguna de las peores clases de pasto, inservibles para el ganado doméstico.

Tipos de cooperativas forestales en Quebec (Lessar2002).

1. Cooperativa de productores, mediante la cual se ponen en común algunos servicios en función de mejorar la eficacia individual de los productores tanto a nivel del manejo del bosque como a nivel de la comercialización.

2. Cooperativas de trabajo con una alta relación mano de obra/capital, un bajo nivel de especialización de sus socios y un bajo nivel de dominio tecnológico.

3. Cooperativas forestales que realizan trabajos en varias etapas de la cadena de la madera: corte, transporte, selvicultura y producción de plantas. Generalmente, las cooperativas obran en subcontratación para los industriales forestales. Algunas realizan una sola actividad mientras otras se han vuelto polivalentes.

4. Algunas cooperativas ofrecen servicios forestales profesionales y realizan la planificación para sus clientes industriales

Observa el autor que las políticas públicas han jugado un papel importante en el desarrollo de las cooperativas forestales quebequenses. En particular la obligación de limitar el número de cooperativas forestales activas en un territorio ha contribuido a su consolidación como empresas viables. Luego la preferencia otorgada a las cooperativas en el otorgamiento de contratos de mantenimiento y reforestación en el bosque público. Finalmente, el nuevo régimen de los permisos de explotación forestal introduce un marco general de manejo de los bosques en el cual las cooperativas forestales han logrado insertarse exitosamente, a partir de sus competencias.

MIEMBROS

Adaptado de Etchart (1995)

Generalmente se fija el número mínimo de personas que pueden establecer una cooperativa forestal. En Suecia es de 6 personas, pero si éstas representan sociedades, el número puede reducirse a tres. En el Japón, la cifra es de 10 para las asociaciones de fomento y de 6 para las asociaciones de producción.

Los miembros deben cumplir los siguientes requisitos:

INDICE GENERAL

1. Ser titular de una parcela forestal, en el caso de las cooperativas de propietarios.

   Puede suponerse que los reglamentos internos excluyan a los propietarios forestales cuyos intereses difieren mucho de los de la media de los demás afiliados. Por ejemplo, es cierto que el gran propietario forestal que posee una superficie suficiente para dar empleo a su propio personal técnico y que puede poner a la venta cortas de un volumen suficiente para atraer a los compradores y suscitar entre ellos cierta competencia, aun sin tener intereses directamente opuestos a los de los pequeños propietarios, no puede interesarse en igual medida que ellos en el funcionamiento de una cooperativa.

2. Ser ocupante –de hecho- de una zona de explotación forestal y dedicarse –como actividad preferente- al trabajo forestal.

3. Ser trabajador forestal.

   La mano de obra subcontratada representa en la mayoría de los países una proporción importante y cada vez mayor de los trabajadores forestales. En muchos países los contratistas no están amparados por la legislación laboral y gozan de menos protección que los trabajadores que tienen un empleo.

   Los propios contratistas y su personal ejercen un empleo muy inestable; dado la necesidad de reducir los costos en un mercado muy competitivo, tienden a propasarse en los ritmos de trabajo y a trabajar horas excesivas. Incurren, a veces, en prácticas ilícitas como el trabajo clandestino y la contratación de inmigrados no declarados.

   De igual forma, las condiciones de trabajo no reúnen los requisitos básicos en materia de alojamiento y nutrición, por no hablar de la protección social. En muchos casos, los trabajadores viven en campamentos, en lugares muy aislados. La rotación de personal suele ser muy rápida aún en muchos de los países industrializados.

4. Motivación de los miembros.

   La idea general que informa el concepto de cooperativa es que, para garantizar el futuro del proyecto, es preciso motivar a los participantes. El factor crucial para que exista esa motivación es que la población de las zonas rurales conozca las posibilidades existentes, y que éstas correspondan a sus necesidades tal como ellos las perciben, o de lo contrario no existirá una demanda real de los artículos que puedan producirse.

   En la mayor parte de las zonas rurales de los países en desarrollo, el sector forestal y el de la industria correspondiente pueden satisfacer muchas necesidades evidentes e inmediatas.

FINANCIAMIENTO

Financiamiento privado

1. Aportes

   Los que están vinculados a la posesión de una propiedad forestal o de una empresa de explotación forestal. En el primer caso, el número de participaciones que posee cada miembro lo determina, en general, la importancia de esa propiedad.

   Puede suceder también que los miembros aporten a la cooperativa plántalas de semillero o madera cortada por ellos mismos. Normalmente, el principal beneficio seria el acceso a los productos de la cooperativa. Sin embargo, cuando se paga a los miembros por las contribuciones que aportan cabe esperar que también ellos paguen la madera, la leña o los artículos que produzca la cooperativa. En algunos casos la transacción podría hacerse mediante trueque.

   Un beneficio indirecto podría ser el acceso a las instalaciones construidas por la cooperativa o el uso de los servicios que ésta organiza, como pueden ser escuelas, lugares de esparcimiento y hospitales.

   En una cooperativa, es poco frecuente que los miembros puedan conseguir dinero para pagar sus contribuciones y, en ese caso, la forma más eficaz de solucionar el problema es reunir la cuota de participación de cada miembro deduciéndola de los pagos o retribuciones por la entrega de productos o por los trabajos realizados.

   En Suecia, por ejemplo, los miembros dejan un porcentaje del dinero que reciben por sus entregas de madera como contribución al capital de la cooperativa. Estas deducciones se realizan durante largos períodos de tiempo, y su cuantía depende del tamaño de la parcela forestal del miembro participante.

INDICE GENERAL

En los países en desarrollo podrían utilizarse sistemas similares. Si los miembros aportan su propio trabajo, parte del salario podría acumularse para formar la aportación individual al capital social de la cooperativa.

2. Los compradores de madera/resina.

   Se considera inconveniente por que ata con compromisos muy serios la venta de la producción y por condiciones muy desventajosas en materia de precios

3. Préstamos de las Cooperativas de Ahorro y Crédito: con tasas de interés más bajas del mercado, pero requieren de la afiliación a las mismas.

Financiamiento público

En Honduras, el Proyecto Coopforh creó un sistema financiero caracterizado por:

1. Tasas de interés superior al índice de inflación (7%): índice de inflación + 1% para fortalecimiento del fondo; 3% para reserva de préstamos incobrables; 3% costo de administración.
2. Exige condiciones de organización administrativa, pero suministra servicios gratuitos de capacitación y asesoría.
3. Líneas y plazos:

   Para elaborar plan de manejo forestal – 18 meses. Para elaborar planes operativos anuales – 12 meses. Para capital de trabajo – 6 meses

4. Fondos de financiamiento:

   a) Fondo de manejo forestal (no reembolsable) destinado a dar apoyo a la realización de actividades silvícolas insertos en el plan de manejo de los bosques comunales; la realización de actividades vinculadas al proceso de certificación, tanto de la gestión forestal como de la cadena de custodia; los incentivos para la reforestación

   b) Fondo de apoyo a las actividades económicas (corto plazo) para el financiamiento de los estudios de factibilidad, estudios de mercado, inversiones, fondo de operaciones y fondos de comercialización; inversiones para infraestructura y equipos necesarios para la cosecha forestal, la transformación y la producción de valor agregado de los productos forestales maderables y no maderables y para la ebanistería.

   c) Reforzamiento de las federaciones para la prestación de servicios hacia los miembros de las cooperativas: técnicos, administrativos y de suministro de insumos.

   d) Garantías bancarias para financiar contratos de reforestación

5. Requisitos: constitución legal; tener acceso legal y ordenado a los recursos forestales (la concesión es el método de ordenación forestal predominante); viabilidad técnica y capacidad operativa de la cooperativa solicitante; manejo básico de la contabilidad; presentar un proyecto de inversión.
6. Garantías (Bustos, 1998). La imposibilidad de que la gran mayoría de los miembros de las cooperativas forestales puedan otorgar garantías reales, ha llevado a que estén constituidas por:

   a) El flujo de ingresos generados en la actividad productiva de la cooperativa.

   b) Se establece prenda sobre los productos en proceso de obtención, elaboración o comercialización.

   c) Se refuerza con la responsabilidad personal de los miembros de las juntas directivas de las organizaciones prestatarias

7. Manejo. La FAO cede a la cooperativa financiera de la región la administración de los fondos para el desarrollo del programa de financiamiento forestal. Se crea un comité de administración que establece los lineamientos para el manejo de los fondos.

LA SILVICULTURA

Adaptado de ITTO, sf

Concepto

Silvicultura (del latín silva, selva, bosque, y cultura, cultivo)1? es la disciplina que trata sobre la gestión de los bosques o montes forestales también, por extensión, la ciencia que trata de este cultivo; es decir, de las técnicas que se aplican a las masas forestales para obtener de ellas una producción continua y sostenible de bienes y servicios demandados por la sociedad.

INDICE GENERAL

Estas técnicas se pueden definir como tratamientos silvícolas, cuyo objetivo es garantizar dos principios básicos: la persistencia y mejora de la masa (continuidad en el tiempo y aumento de su calidad) y su uso múltiple.

La silvicultura origina una producción diversa (diferencia clara con la agricultura), siendo necesaria la compatibilización de todas las producciones y externalizaciones que produce. Será el principio de preferencia quien rija el orden de estas, mediante listas de preferencias jerarquizadas...

El silvicultor

El silvicultor es el que emplea diferentes tratamientos silvícolas en función de lo que quiera obtener, como madera, leña, frutos, calidad ambiental. Por ello, la silvicultura siempre ha estado orientada a la conservación del medio ambiente y de la naturaleza, a la protección de cuencas hidrográficas, al mantenimiento de pastos para el ganado y a la función pública de los bosques.

En muchos países tropicales, las condiciones de trabajo no reúnen los requisitos básicos en materia de alojamiento y nutrición, por no hablar de la protección social y de las bajos salarios.. En muchos casos, los trabajadores viven en campamentos, en lugares muy aislados. La rotación de personal suele ser muy rápida. La silvicultura es una de las tres ocupaciones más peligrosas en casi todos los países.

Problemática de la silvicultura (ONU, 2022b)

1. Participación limitada de los miembros más pobres de las comunidades;

2. Los beneficios suelen ser captados por las élites locales;

3. A las comunidades se les suelen asignar derechos de uso en bosques muy degradados, de valor limitado para las comunidades;

4. Acceso restringido a los recursos madereros de valor comercial;

5. Los organismos gubernamentales instan a las comunidades a proteger los recursos forestales en lugar de gestionarlos;

6. El poder real de decisión tiende a ser mantenido por las autoridades forestales en lugar de ser devuelto a las comunidades.

Asimismo, los sistemas locales que pueden utilizar y gestionar los recursos de forma sostenible se ven amenazados por múltiples fuerzas, como el acaparamiento de tierras, la emigración y la falta de apoyo gubernamental. El futuro de la silvicultura comunitaria y de la protección de los bosques depende en gran medida de los derechos sobre la tierra y del papel de los Gobiernos a la hora de garantizar dichos derechos

LA SILVICULTURA COMUNITARIA

Concepto

Adaptado de ITTO (sf) y Gerez y Purata, 2008

La silvicultura comunitaria significa que los dueños del bosque se organizan para manejarlo, comercializarlo y obtener los beneficios de manera directa, sin intermediarios.

El manejo de bosques por parte de las comunidades locales o con su colaboración constituye un mecanismo importante para alcanzar el objetivo de la equidad social fomentando a la vez la sustentabilidad del recurso forestal. La silvicultura comunitaria es un concepto general que incluye tanto los sistemas colaborativos de gestión forestal como la silvicultura practicada por los pequeños productores.

En las formas colaborativas, la silvicultura se practica en tierras que tienen alguna forma de tenencia comunal y requieren una acción colectiva, mientras que en la modalidad de producción en pequeña escala, comprende las actividades forestales practicadas en tierras de propiedad privada por pequeños productores que manejan los bosques de forma independiente o mediante algún tipo de actividad colectiva

En 1978 la FAO la definió como las situaciones que permiten a la comunidad local participar de cerca en las actividades forestales. Este concepto comprende una gama de labores que van desde el establecimiento de parcelas forestales en lugares donde se carece de árboles, hasta la plantación de árboles en zonas tradicionalmente agrícolas. Incluye igualmente la elaboración de madera a nivel doméstico, artesanal o de pequeña industria para obtener algunos ingresos, así como las actividades de las comunidades que habitan en las zonas boscosas (Otavo, sf).

Objeto (Socodevi, sf).

1. El manejo sostenible e inclusivo de los recursos forestales y la biodiversidad, por y para las comunidades locales.

2. El desarrollo sostenible de las actividades de explotación y transformación de los productos forestales leñosos o maderables y no maderables.

3. La profesionalización de las acciones en el ámbito forestal, la obtención de certificaciones forestales y la creación de empleos sostenibles

Diferentes formas de silvicultura comunitaria (ONU, 2022b y Otavo, sf)

1. Cooperativas y empresas asociativas con el objetivo de administrar y compartir la riqueza generada por los bosques. Una de las modalidades de participación de las poblaciones que viven en las zonas de bosques es el modelo cooperativo (Lessar, 2002).

2. Una de la formas más exitosas para contribuir a mejorar la calidad de vida de la población y hacer uso sostenible del bosque, es la formación de cooperativas de producción, procesamiento y comercialización de productos forestales, debido a que para alcanzar los objetivos no existe la coerción, sino que por el contrario, son producto de los esfuerzos personales y voluntarios de los integrantes de la comunidad. Con este tipo de asociaciones se asegura el aprovechamiento sostenible del bosque, obtención de productos terminados, mejores precios, aumento del empleo y el mejoramiento de las condiciones ambientales de la región.

3. Pueden ir desde el cultivo de árboles en parcelas relativamente pequeñas hasta la gestión de bosques designados como propiedad del Estado o regidos por regímenes de tenencia consuetudinarios.

4. Por medio de la agrosilvicultura en la que se combina deliberadamente de manera consecutiva o simultánea, en la misma unidad de aprovechamiento de tierra, especies arbóreas perennes (árboles frutales y madereros) con cultivos agrícolas anuales y/o animales, a fin de obtener permanentemente una mayor productividad;

5. Mediante el establecimiento de pequeñas industrias de transformación de la madera talleres de ebanistería manejados por las comunidades a través de formas asociativas

Organización Comunal para el Manejo del Bosque

La actividad forestal únicamente puede hacerse de forma colectiva porque necesita de la participación de muchas personas.

Los componentes esenciales de una empresa comunal especializada en la actividad forestal son:

1. La organización de las personas que trabajan en el bosque y si se tiene, en el aserradero y

2. Llevar una administración y contabilidad ordenada y transparente del dinero obtenido por la venta de productos forestales.

Muchos ejidos y comunidades deciden repartir las utilidades o ganancias forestales entre todos los ejidatarios o comuneros, para uso familiar o para pagar deudas. Pero, también hay muchos otros que deciden sacarle más provecho a ese dinero para beneficiar a todos los habitantes de la comunidad, o para hacer inversiones que hagan más productivo el bosque.

Principales funciones de una Empresa Forestal Comunal

1. Organizar el aprovechamiento de los bosques y los equipos de trabajo en el monte y, según el caso, en el aserradero o talleres secundarios.

2. Participar en el trabajo en el monte.

3. Vigilar que se realice un buen manejo del bosque y que se apliquen los tratamientos silvícolas y las medidas de prevención de impactos ambientales que se contemplan en el Programa de Manejo.

4. Trabajar en coordinación con el Director Técnico o Prestador de Servicios Forestales, desde la realización de los inventarios y planificación del manejo del bosque, hasta la entrega de informes finales a la autoridad forestal y a la Asamblea General.

5. Trabajar en coordinación con el Comisariado de Bienes Comunales o Ejidales.

INDICE GENERAL

6. Si hay un vivero: mantener y cuidar la producción de planta necesaria.

7. Si hay un aserradero: manejar el funcionamiento correcto del equipo, la organización y capacitación del personal y mantener la producción.

8. Gestionar los convenios y contratos con los asesores y los compradores de productos forestales .

9. Vender la madera y los otros productos que salgan del aprovechamiento del bosque.

10. Cobrar y pagar lo que sea necesario, y manejar una cuenta bancaria.

11. Llevar una administración clara y ordenada de los gastos de producción, pagos a los trabajadores, ingresos por ventas, deudas e inversiones.

12. Elaborar informes para la autoridad forestal y para los diferentes financiadores, en colaboración con el Director Técnico o Servicios Técnicos Forestales.

13. Presentar los resultados de su administración ante la Asamblea General.

14. Recibir auditorias técnicas y financieras para comprobar la buena administración

Algunos temas incluidos en el reglamento comunal y en el de la empresa forestal

1. Los recursos del bosque que se pueden cortar, cazar o utilizar libremente, sin necesidad de permiso

2. Los recursos que necesitan permisos de la autoridad comunal

3. Las épocas en que se permite la extracción o cacería

4. Las zonas que pueden utilizarse para la agricultura y ganadería, y donde no esta permitido

5. Funciones de la unidad forestal o empresa comunal forestal y responsabilidades de cada miembro

6. Tipo de puestos, formas de contratación, duración de los puestos y salarios

7. Funciones, responsabilidades y conocimientos que debe tener la persona que ocupe cada puesto

8. Líneas de mando (quién manda a quién, y a quién informa)

9. Formas de elección y cambios en los miembros de la unidad forestal o empresa forestal comunal

10. Presentación de los informes de actividades y de finanzas, a quién y sobre qué debe informarse.

Puede ser de gran utilidad un manual de organización, que contenga la descripción de todas las actividades que se necesitan para el manejo forestal, desde los trabajos en el monte hasta la administración de la empresa, y que describa las funciones que realizará el responsable de cada puesto.

COOPERATIVAS AGROAMBIENTALES

Se presentan cinco experiencias de cooperativas agroambientales. Dos cooperativas especializadas en asuntos ambientales; dos proyectos de reforestación desarrollados por cooperativas multiactivas y otro, por un organismo de integración.

La GEA, cooperativa de estudios ambientales

Adaptado de GEA (2021)

GEA es un proyecto de economía solidaria que mediante la Cooperativa asocia a trabajadores de áreas ambientales, generando alternativas de trabajo prestando soluciones y servicios mediante propuestas sociales y ambientales. GEA es una cooperativa de jóvenes emprendedores entre los 25 y 30 años que decidieron agruparse y cooperar a través de una Cooperativa Multiactiva.

La Cooperativa -GEA- se destaca por ofrecer asesorías en el manejo adecuado de la administración y aprovechamiento de los recursos naturales y en la orientación para la formulación, implementación y evaluación de planes ambientales en las empresas, tales como Sistema Integrado de Gestión- SIG- Sistema de Gestión Ambiental SGA- ISO 14001, Certificación ISO 9001/08 Planes Integrales de Gestión Ambiental PIGA, Informes de Desastre Ambiental -ISA , Planes de Gestión de Agua- PGA e igualmente asesoran en temas de emergencia y atención de desastres.

Otro de los Servicios que prestan es asesoría en estudios técnicos con profesionales altamente calificados en temas de suelos, agua, fauna, flora, agroecológicos y contaminación ambiental.

INDICE GENERAL

En el área de capacitación apoyan a las entidades en educación ambiental y salud ocupacional.

Finalmente, este grupo de 29 jóvenes cooperativistas asesoran a empresas y a comunidad en general en el cumplimiento de normas nacionales e internacionales relacionadas con procesos de certificación, reforestación, desenglobe y parcelación predial entre otros tema

Cooperativa campesina y agroambiental

Adaptado de Rodríguez (2017).

La Cooperativa está integrada por mujeres, hombres y jóvenes; campesinos, pequeños y medianos productores agropecuarios (transformadores), ambientalistas o trabajadores del campo, que se identifiquen con la naturaleza, los principios y objetivos de la cooperativa, y se comprometan a cumplir con los deberes y derechos consignados en el estatuto.

La cooperativa es una propuesta social y económica esperanzadora; es una propuesta que se diferencia de la empresa tradicional, porque en lugar de ser privada es de propiedad colectiva, promueve la unión voluntaria de personas con intereses y necesidades comunes, una organización en la que todos y todas tenemos los mismos deberes y derechos, sin privilegios ni jerarquías.

Sus fines específicos son:

1. Fortalecer la agricultura campesina y promover la agroecología como forma de producción agropecuaria sustentable de los campesinos;
2. Desarrollar estrategias y alternativas de comercialización justa y solidaria para los productos campesinos a nivel local, regional y nacional;
3. Fortalecer la organización comunitaria y la asociatividad;
4. Cuidar la naturaleza, el ambiente, el territorio y contribuir e incidir en el ordenamiento territorial con criterios de sustentabilidad;
5. Desarrollar procesos de formación y capacitación;
6. Promover el ecoturismo comunitario como alternativa de economía propia y conservación ambiental;
7. Promover la participación y asociación de jóvenes y mujeres.
8. Comercialización de productos agropecuarios y bioinsumos
9. Acompañamiento y seguimiento técnico.
10. Capacitación en distintos temas.
11. Acceso a alimentos sanos
12. Fortalecimiento de la soberanía alimentaria.
13. Acceso insumos.
14. Recreación.
15. Certificación para productos
16. Ahorro y crédito.

Objeto Social

La Cooperativa es de carácter multiactiva y su objeto es la defensa de la economía y actividades sociales de los cooperados, estos esfuerzos están dirigidos a fortalecer la agricultura campesina, la economía propia, la soberanía alimentaria y la territorialidad campesina a través de la asociatividad de las familias y comunidades campesinas.

Para cumplir y desarrollar el objeto del acuerdo cooperativo, desarrolla, entre otras, las siguientes actividades:

1. Servicios Agroecoturísticos
2. Producción y comercialización de bioinsumos para la producción agropecuaria
3. Producción y comercialización de productos agropecuarios
4. Desarrollar una gestión comunitaria de servicios agroecoturisticos, donde se vincules las fincas aptas para la actividad, sitios de interés turístico del territorio, actividades pedagógicas y ofrecimiento de bienes y servicios conexos.
5. Fomentar la producción y comercialización de bioinsumos para el desarrollo de procesos productivos enmarcados en los modelos de agricultura mencionados en la actividad anterior.
6. Establecer puntos de producción y venta, centros de acopio, canales de distribución, procesos de experimentación, empaque y todas las acciones necesarias para el desarrollo de la presente actividad.

INDICE GENERAL

7. Fomentar la producción y comercialización de productos agropecuarios de origen local y campesino que sean obtenidos mediante técnicas y prácticas de la agricultura limpia, orgánica, agroecológica y/o natural.

8. Establecer puntos de venta, centros de acopio, canales de distribución, procesos de transformación y todas las acciones necesarias para el desarrollo de la presente actividad.

Programa de reforestación y el cuidado del ambiente de la cooperativa de obras y servicios

Adaptado de Cronista (2020).

La Cooperativa de Obras y Servicios de Río Ceballos Limitada inició la construcción de un vivero forestal de especies nativas, con el objetivo de propiciar acciones orientadas a mitigar las problemáticas ambientales de la región, a fin de producir plantines para el trabajo conjunto con instituciones educativas, públicas y comunitarias. Además, participa de un proyecto que ya logró plantar 30 mil especies arbóreas en las sierras chicas cordobesas.

Se trata de un aporte más para brindar solución a la situación de degradación y pérdida de los recursos naturales en la provincia de Córdoba, y más puntualmente en el cordón de sierras chicas, ámbito de acción de la Cooperativa",

Ya se comenzó con el armado del invernadero que contará con sistema de riego por aspersión y sombráculo que albergará la producción potencial de unos 13 mil plantines anuales de calidad, tamaño y características adecuadas para su reubicación.

Cooperación Verde: Un compromiso cooperativo para preservar el medio ambiente.

Adaptado de Confecoop (2019).

Más de dos millones de árboles plantados, 1800 hectáreas recuperadas y 280 mil toneladas de oxígeno producidos, hacen parte de los resultados ambientales de Cooperación Verde, organismo creado hace 10 años por el cooperativismo colombiano.

El Programa de Desarrollo Sostenible "Cooperación Verde" es una iniciativa que tiene como propósito contribuir en la mitigación del cambio climático y en el desarrollo y cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Cooperación Verde inició su actividad de responsabilidad social y sostenible en 2009 con 18 cooperativas, hoy ya son más de 51

las que se han unido para impulsar la mitigación de la deforestación, y los efectos climáticos, mediante la producción de maderas sostenibles, uso de la biomasa como energía renovable, la producción de miel de abejas, la expedición de bonos de carbono y el ecoturismo.

El proyecto se encuentra ubicado en el municipio de Puerto Gaitán en el departamento del Meta, cuenta con 3.500 hectáreas, 1.800 de ellas con árboles plantados que han capturado 280 mil toneladas de carbono, conservando 1000 hectáreas de bosque natural y 60 nacederos de agua.

Su actividad principal se encuentra en la comercialización y producción de la madera natural mediante la plantación de árboles de rápido crecimiento y con equipos de alta tecnología, que logran plantar un árbol cada 1.4 segundos.

A la fecha el proyecto Cooperación Verde ha logrado importantes reconocimientos, hace parte de los 500 mejores proyectos ambientales en América Latina, ocupó en ese mismo ranking el puesto 11 en captura de carbono para la mitigación del cambio climático y ha obtenido certificados en el registro de vivero y plantación ante el Instituto Agropecuario ICA y el Certificado del Programa Bibo.

PROYECTO CANAPRO AMBIENTAL

Adaptado de Canapro ambiental (2020)

Canapro Ambiental nace en respuesta al llamado que las organizaciones internacionales realizan a los estados y sus pobladores, para generar acciones reales que permitan frenar el acelerado deterioro de nuestro entorno natural, el más preocupante el cambio climático; esto unido al espíritu de sostenibilidad ambiental propio del sector cooperativo, contribuyó 44para que en el 2008 se diera inicio en el municipio de Puerto Carreño a un sueño llamado Canapro Ambiental.

Nuestro proyecto Canapro Ambiental combina procesos de producción y uso sostenible del recurso suelo, con los componentes de conservación y protección de bosques nativos. Tenemos plantaciones de Acacia mangium, Anacardium occidentale, actividades apícolas y silvopastoriles, cada una de estas desarrolladas bajo estándares de sostenibilidad ambiental.

A lo largo de estos años hemos visto como nuestro proyecto ha evolucionado; hoy notamos con orgullo el retorno de la fauna nativa a las áreas de bosque primario, en los apiarios cuidamos 800 colmenas y un número aproximado de 20.000.000 de abejas,

INDICE GENERAL

sembramos 80.000 árboles de especies autóctonas amenazadas por su uso extendido, generamos nuevas oportunidades laborales y en conjunto protegemos la cuenca del río Bita considerado como un hervidero de biodiversidad.

Misión y visión

Canapro Ambiental, en desarrollo de los principios y valores de la economía solidaria, tiene como misión aportar al desarrollo forestal, ambiental y social sostenible del departamento de Vichada, mediante la ejecución de procesos silviculturales que permitan el desarrollo económico mediante la incorporación de actividades compatibles con esta; buscamos ser veedores y protectores de los recursos naturales, promoviendo en nuestros asociados y en la comunidad, acciones de respeto y cuidado por el medio natural.

Tene por visión, ser el proyecto referente y líder en procesos de silvicultura sostenible y conservación de bosque natural, encabezando los procesos de compensación de huella de carbono, mitigación de cambio climático y restauración.

Programas

1. Reforestación

   Canapro a sembrado más de 1 millón de árboles en Puerto Carreño en el departamento colombiano de Vichada

2. El proyecto "Un bosque que camina" se basa en la protección de este territorio, por lo que han retornado más de 100.000 árboles que con la ayuda de las abejas, vientos, cortafuegos y otras medidas, se ha evitado la deforestación y la quema, por esto, el bosque no solo se conserva, también, se reproduce

3. El proyecto ambiental de la cooperativa CANAPRO posee una línea productiva de 800 colmenas distribuidas en diecinueve (19) apiarios ubicados en el departamento de Vichada, Puerto Carreño, los cuales producen miel 100% natural extraída de la Acacia, especie forestal ampliamente reconocida para la producción de miel en Colombia.

   a) El proyecto Canapro Ambiental posee como línea iniciadora de sus procesos, la silvicultura; con ella se posibilita dar un uso adecuado a los suelos que tradicionalmente son destinados para actividades que los subutilizan y deterioran como la ganadería extensiva. Asimismo los árboles en sus procesos biológicos realizan la captura de dióxido de carbono, uno de los gases causantes del cambio climático

   b) El marañón (Anacardium occidentale L), es un árbol silvestre oriundo del noroeste brasileño y de las zonas tropicales de América el cual presenta excelentes características medicinales y nutricionales.

COOPERATIVA DE BIOCONSTRUCCIÓN

Economía Solidaria (2022).

En el año 2021, un grupo de trabajadoras y trabajadores jóvenes decidieron conformarse como Cooperativa de Trabajo "La Colmena Limitada". Trabajan asociativamente en la provincia de Salta y promueven un estilo de vida en armonía con la naturaleza y el medio ambiente.

> *"Nosotros que ya trabajamos juntos hace un tiempo, decidimos armar el espacio cooperativo convencidos que queríamos trabajar de manera horizontal y colaborativa", contó Lucía Spinatto, arquitecta e integrante de la Cooperativa de Trabajo.*

La Colmena realiza construcción de casas con la técnica de bioconstrucción. Una disciplina o rama de la arquitectura y edificación que promueve la integración del edificio con su entorno natural y busca generar el menor impacto posible en el medio ambiente.

> *Junto a los ejecutores de las bioconstrucciones, los bio constructores, y miembros de la Cooperativa utilizamos materiales naturales, madera, tierra, usamos el sistema constructivo de la quincha e implementamos sistemas de aprovechamiento energético sustentables", explicó la cooperativista en una entrevista radial en Radio Nacional Salta. "*

Trabajan con técnicas de construcción ancestrales que se utilizan en muchas partes del mundo, que reflejan estéticas contemporáneas, con todas las comodidades y con el firme compromiso de colaborar con el medio ambiente y la naturaleza. Proponen combinar el pasado y el futuro y llevarlo por los alrededores de Salta capital, en lugares que desde lo edilicio combinen lo rural y urbano como en las localidades de Vaqueros, La Caldera, Cerrillos y San Luis.

INDICE GENERAL

Con el uso de materiales naturales es viable abaratar los costos de una construcción y sobre el tema económico la cooperativista apuntó en la importancia del aprendizaje en este tipo de construcciones, "Queremos desarrollar una propuesta para fomentar la autoconstrucción, sobre todo para quienes busquen abaratar costos y tal vez no tiene mucho dinero, pero que sí disponen de mano de obra. Con capacitación y acompañamiento técnico se puede hacer su casa".

Desde La Colmena apuestan a la bioconstrucción para brindar soluciones de vivienda en consonancia con el cuidado del entorno natural, porque requiere de materiales que provienen de la tierra sin mucho procesamiento, baja contaminación y sobre todo porque esos materiales pueden volver a la tierra sin dejar tanto rastro. *"Creo que el vínculo con la naturaleza es la clave del hábitat del futuro, concluyó la profesional.*

Contenido

La actividad pesquera 3053
Las Cooperativas pesqueras..... 3054
Objetivos 3056
Tipos de cooperativas de pesca 3059
Cooperativas de trabajadores pesqueros..... 3059
Cooperativas de suministros de utensílios de pesca 3060
Cooperativa de servicios pesqueros..... 3060
Otras figuras menores..... 3061
Por la naturaleza de la actividad pesquera que realizan 3062
Las cooperativas del Mar de españa 3062
Las cofradías de Pescadores..... 3064
El naviero cooperativo y la cooperativa naviera 3069

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

83 Empresas Solidarias de Pesca y Similares

LA ACTIVIDAD PESQUERA

Señala Chávez-Pérez (1967) que la actividad pesquera se caracteriza por:

1. Ser una actividad de tipo extractivo: la renovación de los recursos marinos generalmente la efectúa la propia naturaleza, siendo necesario explotar esos recursos en forma cuidadosa.

2. Los productos pesqueros son de fácil y rápida descomposición. Son, además, de olor y aspecto que otros con dificultades en el consumidor para distinguir sus condiciones.

3. Requiere de mano de obra calificada. Desde las más sencillas operaciones requieren cierta habilidad, hasta tareas claramente calificadas como patrones de barco y motoristas.

4. Generalmente es una actividad riesgosa (naufragio, incendio, accidente laboral).

5. No tiene tiempo fijo, sino es una actividad que requiere espera y aventura.

6. La escala de salarios es baja, especialmente en labores menos calificadas.

7. El equipo de pesca tiende a uniformarse en una misma zona, según la (s) especie (s) de mayor importancia. Son equipos de alto costo que se amortiza a plazos relativamente largos. Su adquisición, reparación y reposición, readaptaciones y avituallamiento constituyen un aspecto vital.

8. Generalmente el campo pesquero es un lugar aislado, insalubre, sin comodidades, lo que hace de la vida pesquera una actividad bastante dura. Y, en muchos casos, es provisional en cuanto que construyen habitaciones sencillas en las costas de acuerdo con las temporadas.

9. En la industria de la pesca se distinguen los siguientes procesos: el básico proceso de captura, y los procesos restantes a partir de la manipulación del producto desembarcado, como almacenamiento, transformación, transporte y comercialización mayorista y minorista.

INDICE GENERAL

10. En el proceso de captura participan empresas relativamente grandes, empresas medianas y pequeñas, y los pescadores independientes.

11. Los productores independientes venden (directa o indirectamente) su producción a las empresas organizadas; elevado número; débil y poco dinámico en la actividad económica, administrativa y técnica; conformado por una multiplicidad de empresas, dispersas y de pequeñas dimensiones.

De manera que, como expresa Cerdá (1959) "La vida marítima no se concibe aislada y solitaria; es vida de grupo de trabajadores hermanados que ligan su suerte, luchando con la bravura del mar".

Según la FAO (sf), siendo tan compleja la actividad pesquera, pareciera que la clave para las cooperativas de pesca consistiría en adoptar un enfoque flexible, en el sentido de permitir que la cooperativa asuma cualquier forma, tamaño y grado de cooperación que sus miembros elijan. Aun el propio nombre de la cooperativa puede ser cambiado por otro (por ejemplo, sociedad, asociación, etc.) si este está asociado con una experiencia negativa pasada. La selección de las metas y funciones deberán ser enfocadas con mentalidad abierta y flexibilidad en cada caso por separado.

Hay siete dominios principales en los que los pescadores pueden cooperar: en el campo de la producción (captura); en el campo del procesamiento y almacenaje; en el campo de la comercialización; en el campo de los servicios y abastecimientos; en el campo del consumo y servicios sociales; (en el campo del manejo u operación de las zonas de pesca y cuotas; y en el campo del crédito y otros planes financieros.

LAS COOPERATIVAS PESQUERAS

Concepto

Son cooperativas pesqueras aquellas que se dedican a la producción, compra, venta, distribución, transformación de bienes, productos y servicios relacionados con la explotación de productos del mar y a las actividades que persigan el mejoramiento de las condiciones de vida de quienes las desempeñan (Ley de Chile).

Tienen por objeto dedicarse a las faenas de extracción, elaboración y distribución de los productos del mar, cuyos beneficios se reparten entre los asociados en proporción al trabajo realizado o al volumen de producción realizado por cada uno (Sepúlveda, 1963).

Pueden ser de pesca en común, de comercialización de la producción y de servicios y actividades complementarias. De operaciones de extracción, de cría intensiva, de conservación, elaboración y distribución de recursos pesqueros. De explotación de los recursos acuícolas y de los derechos de uso territorial sobre los recursos marinos que sus titulares aportan a la cooperativa, y los que van a prestar su trabajo personal (Tato, 1998).

En el Ecuador son consideradas como armadores artesanales. Pueden solicitar autorización o concesión para disponer de tierras sin vocación agrícola o de zonas de playa y bahía y utilizarlas en el desarrollo de sus actividades acuícolas, sea en fase de cultivo o de explotación y la concesión de espacios marítimos jurisdiccionales para el ejercicio de la actividad de acuacultura. Marina (Naranjo, 2016).

Miembros

Las cooperativas de pesca agrupan a los pescadores propiamente dichos y, además, pueden asociar a los acuicultores, mariscadores, procesadores, trabajadores de refrigeración, transformación, transporte y comercialización, así como a quienes desarrollen actividades conexas al desarrollo de las cadenas pesquera y acuícola. La idea básica de las cooperativas deriva del concepto de cooperación entre los trabajadores.

Esto implica que cada miembro de una cooperativa debería ser un miembro trabajador, y un miembro de una cooperativa pesquera debería ser un pescador activo (FAO). Sus miembros son personas que se dedican a la pesca y la acuacultura comercial, entendiendo por tal la que se realiza con criterio empresarial, y que puede ser artesanal o rural, industrial, complementaria, turística y recreativa, trabajada de forma extensiva o intensiva.

Número de miembros

En cuanto al tamaño de una cooperativa de pesca, según la FAO no podría ser prescrita por ley; no obstante, se puede asumir que debería estar compuesta al menos de cuatro o seis miembros. Hay cooperativas pesqueras con mucho éxito en el mundo, con un número de miembros que oscila entre seis y muchos miles.

Las más pequeñas, generalmente estarían relacionadas con la producción mientras que las más grandes en comercialización y abastecimiento. El tamaño de una cooperativa lo determinaría solamente su factibilidad de operación, comercial, social y cultural.

Financiamiento

(Digby, 1962)

Es recomendable que al principio la cooperativa opere con sus propios recursos, para asegurar su estabilidad. Cuando ya haya mostrado firmeza, aunque opere modestamente será posible esperar algún auxilio financiero de fuentes dignas de confianza.

Las cooperativas pesqueras tienen necesidad de un mayor capital externo por la naturaleza de la actividad misma, que requiere de un impulso extraordinario para apresurar su desarrollo, como por estar integradas por personas de modestos recursos de capital, razón y motivo por el que han decidido unirse en una empresa común (Chávez-Muñes, 1967).

Si el financiamiento proviene de un banco privado, es indiscutible que traerá como condición la presentación de garantías reales que cubran al Banco de los riesgos inherentes a toda empresa. Las fuentes particulares generalmente buscan resarcirse con creces de los riesgos del financiamiento.

OBJETIVOS

Adaptado de Chávez-Pérez (1967)

Objetivos generales

Las cooperativas son instrumento sumamente útil para constituir a los productores pesqueros independientes en unidades económicas más grandes, sin que los componentes individuales pierdan esencialmente su independencia.

Son empresas que buscan el mejoramiento económico y social de sus miembros, lo que puede ser muy amplio, desde la prestación de suministros de cualquier clase hasta actividades de formación, pasando por la prestación de servicios sanitarios o de socorros. Lo característico de ellas es que su objeto es la prestación de servicios comunes a empresas o sujetos económicos autónomos que van a seguir siéndolo (Romero, 2001).

Sus objetivos pueden clasificarse en económicos, financieros, sociales y técnicos

Objetivos económicos

Como oferentes de su producción pesquera y como demandantes de bienes y servicios para sus actividades de producción) sus objetivos son:

1. El mejoramiento de la posición de sus socios en la oferta presentando una oferta colectiva que les dé significación, eliminando la competencia ruinosa que se hacen entre sí, mediante la reducción de costos de operación, mediante la compra común de materiales a precios más bajos al presentar una demanda de mayoreo, inclusive hasta la adquisición de embarcaciones uniformes, sentando las bases para la reducción futura de refacciones.

2. Por la centralización administrativa, incorporando modernas de administrativa; por la especialización de las funciones (reparación de redes, pintura de las embarcaciones, reparaciones comunes) por personal especializado contratado.

3. Por la uniformidad de los equipos en cuanto a marca y modelo o características esenciales que permiten incorporar rápidamente repuestos intercambiables por personal con experiencia.

4. Mejor comercialización de los productos cubriendo diversas fases de tal proceso por el proceso de clasificación y de transformación de sus productos. Con ello, los pescadores logran seguridad en la colocación de sus productos.

5. Contar con el servicio de refrigeración y almacenamiento en frio.

6. Mejorar el sistema de distribución cubriendo diversas fases con dirección al consumidor, produciendo mayores volúmenes con mejores precios.

7. Mejor conocimiento de los mercados y su ampliación a mercados de mayor envergadura.

8. El prestigio de los productos a base del control de la calidad, incluso adoptar marcas.

Objetivos financieros

1. Mediante la agrupación de un buen número de pequeños productores individuales como sujetos de crédito en una cooperativa con la cual la institución financiera (pública, privada o del sector social y solidario) pueda entenderse unitariamente.

2. El pescador miembro puede tramitar la obtención de créditos a través de la cooperativa, la que garantiza el pago.

INDICE GENERAL

3. Se forma un fondo de previsión social, descontando un determinado porcentaje de la producción del miembro. Este fondo constituye el ahorro de los pescadores (Sepúlveda, 1963).

Objetivos sociales

Contribuyen a elevar la posición social de los pescadores por sí mismos, dándoles un sentido de dignidad y significación y colaborando a la estabilidad social, mediante:

1. Mejoramiento del nivel educativo mediante modestas escuelas costeadas por las cooperativas para los hijos de los pescadores, la realización de actividades culturales en los locales y centros de reunión en donde se realizan físicamente las actividades pesqueras.

2. Mejoramiento de las condiciones de higiene y sanidad de los pescadores mediante le tendencia de las cooperativas a acoger programas beneficiosos para sus socios.

3. Mejoramiento en el orden cívico, por la sociabilidad democrática de la cooperativa.

Objetivos técnicos

La organización en cooperativa de los productores individuales puede ser de utilidad técnica, por:

1. La coordinación de las actividades en diversas zonas pesqueras, permitiendo mediante la colaboración para la captura de algunas especies aprovechando la "corrida" de cardúmenes, además de poder complementar la pesca de la especie de una zona con la de otra.

2. Coordinación de la pesca de especies según las temporadas de veda o de captura con la consiguiente conservación de las especies, lo que es más factible por los autocontroles que puede ejercer la cooperativa.

3. Aprovechamiento de la investigación biológica colaborando con el Estado, o hasta contratar los servicios directos de biólogos pesqueros para que los asesoren en la mejor y más racional forma de explotar las especies objeto de sus capturas.

4. Mejoramiento en los sistemas de captura.

5. Promoción del cultivo de especies

TIPOS DE COOPERATIVAS DE PESCA

Adaptado de Chávez-Núñez (1967)

Por su objeto, las cooperativas de pesca pueden ser

COOPERATIVAS DE TRABAJADORES PESQUEROS

(O de trabajo asociado en el mar). En este caso, los trabajadores pesqueros se unen a una cooperativa para obtener un ingreso mayor por su trabajo personal directo, constituyendo su propia empresa. El equipo de trabajo es colectivo. A cada socio se le retribuye según el principio de proporcionalidad, según la importancia de su trabajo en la unidad productora, y repartiéndose los rendimientos netos de venta de sus productos, en proporción al trabajo más o menos calificado de los socios. En ellas el asesoramiento técnico es indispensable.

En estas cooperativas el sistema de pago al trabajo o de "anticipo" al pescador-socio es un elemento extraordinariamente sensible, como factor determinante en los resultados de la actividad económica.

Estas cooperativas son factores de tranquilidad social y de defensa de estos trabajadores para evitar que sean objeto de explotación por parte de empresas poderosas.

COOPERATIVA DE COMERCIALIZACIÓN Y TRANSFORMACIÓN PESQUERA.

Puede tratarse de pescadores artesanales que son aquellos que se desempeñan como patrón o tripulante en una embarcación artesanal, cualquiera que sea su régimen de retribución. Cada productor individual continúa dirigiendo su unidad o empresa en plena autonomía, quien puede tener el servicio de personal asalariado.

Se trata de cooperativas para la preservación de los productos pescados, de manera de esperar el momento más oportuno de la venta y entrar en el mercado con una oferta de mayor volumen, obteniendo así un precio más remunerativo para sus socios. Paralelamente, la cooperativa puede proporcionar a sus socios el servicio de aprovisionamiento de todos los materiales que componen el costo de operación de la producción de cada uno de ellos, bajando estos costos al presentar una demanda de mayor volumen.

Dos factores esenciales presionan al productor pesquero individual a la formación de estas cooperativas, la fácil descomposi-

INDICE GENERAL

ción de su producto, y la desventaja con que opera en el mercado por el bajo monto de su producción en la oferta total. La cooperativa no solamente puede permitir una mejora en el precio a favor del productor individual, sino también una mejora en la calidad de las refacciones, las reparaciones y el equipo que requiera para sus actividades de producción y una mayor oportunidad de contar con estos materiales.

Señala Digby (1962) que es buena práctica tener un buque de transporte cooperativo, anejo a la flota pesquera, que permita trasladar la pesca a tierra firme, en lugar de tener los barcos que regresar a puerto mientras aún quedan bancos de pesca ricos que podrían ser aprovechados, cuando su capacidad de conservación en hielo o sal no lo permiten.

Lo mismo, un puesto cooperativo en el mercado local, y/o un vehículo de entrega, puede ser un buen método de comercialización. De igual forma, instalar sus propias industrias de transformación que pueden abarcar desde el simple empaquetado y limpiado, el envasado en latas de conserva, la congelación profunda y la fabricación de harina de pescado y aceites farmacéuticos.

COOPERATIVAS DE SUMINISTROS DE UTENSILIOS DE PESCA

Pueden adoptar la forma sencilla de una tienda para el suministro de redes, aparejos, pinturas, ropas de mar, motores e instrumentos para la navegación. La tienda puede poseer un depósito de carburante y un distribuidor de la misma. Puede, también, fabricar redes y hielo para reducir de esa forma los costes. Como muchas veces atracan, para avituallarse –en especial de combustible- en puertos distintos a los de su residencia, deberían ser autorizados a hacerlo en la cooperativa de la localidad, en la misma forma que los propios socios (Digby, 1962).

COOPERATIVA DE SERVICIOS PESQUEROS

Tienen por objetivo obtener colectivamente servicios especiales en forma exclusiva: reparación y mantenimiento de sus embarcaciones o de su equipo, mediante el establecimiento de un taller en el que todos tuvieran el servicio a más bajo costo.

Son cooperativas de pequeños productores pesqueros que se asocian con el sólo fin de contar con el servicio de reparación y mantenimiento de sus embarcaciones o de su equipo en general (motores) así como del acondicionamiento de redes y demás implementos de pesca. También, para adquirir a más bajo costo los implementos de trabajo necesarios, o para obtener cualquier otro servicio relativo a la profesión que ejercen (Molina, 1968).

Igualmente, equipar buques que localizan bancos de pesca mediante el empleo de aparatos de sonar y que dirigen los buques de pesa mediante la radio a los mejores lugares para efectuar las capturas.

Mejoras en los puertos (muelles de reparaciones, rompeolas, refugios contra los vientos, construcción de surtidas, instalación de cabrestantes y cabrias, radios costeras para informar anuncios de tempestades a los socios y dar informaciones sobre los puertos más convenientes para descargar las capturas con objeto d encontrar un mejor mercado). Igualmente, albergue para dormir, encontrar agua y cocinar durante su estancia temporal.

OTRAS FIGURAS MENORES

Cooperativas de crédito de los pescadores

En Francia, fueron establecidas en cada puerto pesquero. Los pescadores pueden conseguir créditos en ellas a corto plazo para la adquisición de redes y aparejos, sal y productos petrolíferos (y por medio de los bancos regionales) a largo plazo, para la compra de motores, instrumentos y buques de pesca.

Pesca artesanal vivencial

Se trata de una actividad pesquera demostrativa, por la cual el Pescador Artesanal utilizando su permiso de pesca para embarcaciones, su infraestructura de trabajo y sus propias embarcaciones, ofrece al visitante de zonas acuáticas mediante viajes demostrativos de pesca artesanal, el arte, la cultura y la actividad pesquera y su experiencia y conocimientos de vivir en armonía con la naturaleza.

Es una actividad pesquera artesanal demostrativa con un limitado nivel de extracción y captura, sin fines de comercialización (de la pesca) y con incidencia turística en los ámbitos de seguridad, servicio e interpretación. Es el caso de Isla de Galápagos.

Seguro cooperativo en la pesca

Las compañías privadas se niegan a asegurar los buques de pesca, en parte por la dificultad de controlar las pérdidas y de evaluar los daños, y cuando lo aceptan cargan primas muy elevadas. Las formas más primitivas de cooperativas de seguros se basaron simplemente en acuerdos entre todos los pescadores de un puerto para contribuir en proporciones iguales a la cobertura de pérdidas en que dentro de un año pudiese incurrir alguno de los participantes.

El problema es que una única tempestad a escala local puede hacer naufragar a muchos buques de un solo puerto, con lo que

INDICE GENERAL

los restantes propietarios no podrían compensar las pérdidas de sus amigos. Por ello, ahora se trabaja sobre la base de primas, calculadas de acuerdo con el tonelaje y quizás con la antigüedad del buque; cubren más de un puerto pesquero y reaseguran parte de sus riesgos.

POR LA NATURALEZA DE LA ACTIVIDAD PESQUERA QUE REALIZAN

Adaptado de Chávez-Pérez (1967)

De ribera:

Aquellas que agrupan a pescadores artesanales: pequeños productores de pesca ribereña con canoas o embarcaciones pequeñas que realizan una pesca sencilla con equipo simple y de bajo costo, por lo que son de capital reducido; aquellos que se desempeñan como patrones o tripulantes en una embarcación artesanal, cualquiera que sea su régimen de retribución (Manual).

El tipo de cooperativa que sería más apropiado para esta pesca, es el de comercialización o de servicios, dedicándose al enfriamiento o congelación, el aseguramiento de mercados y el transporte con cajas enfriadoras, evitando pérdidas por descomposición de los productos al no ser trasladados a tiempo al mercado.

De alta mar:

Están dedicadas a la actividad que se desarrolla con embarcaciones mayores, requiriendo equipo más complicado, exigiendo mayores recursos de capital y recursos administrativos más complejos. Los propietarios de estas embarcaciones que están relativamente en la condición de pequeños productores, pueden organizarse en cooperativas de comercialización para actuar colectivamente con más fuerza.

Cooperativa de explotación de los recursos acuícolas

Una empresa en la que se integran los derechos de uso y de aprovechamiento de bienes y de títulos administrativos habilitantes, junto con la prestación de trabajo personal, con el objeto de realizar la explotación de los recursos acuícolas en común (Izquierdo, 1999).

LAS COOPERATIVAS DEL MAR DE ESPAÑA

Adaptado de Izquierdo-Alonso (2013)

Concepto

Son cooperativas del mar las que asocian a pescadores, armadores de embarcaciones, cofradías, organizaciones de productores pesqueros, titulares de viveros de algas, de cetáreas, mariscadores y familias marisqueras, concesionarios de explotaciones de pesca y de acuicultura y, en general, a personas físicas o jurídicas titulares de explotaciones dedicadas a actividades pesqueras o de industrias marítimo-pesqueras y derivadas, en sus diferentes modalidades del mar, rías y lagunas marinas, y a profesionales por cuenta propia de dichas actividades (Ley de cooperativas de España, 1999).

Objeto

La prestación de suministros y servicios y la realización de operaciones, encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios.

Cualquier servicio o actividad empresarial de interés de los socios, ejercido en común: consumo y servicios para los socios y para los miembros de su entorno social, y fomentar las actividades de promoción y mejora de las condiciones de la población del entorno.

Para el cumplimiento de su objeto, las cooperativas del mar podrán desarrollar, entre otras, las siguientes actividades:

1. Adquirir, elaborar, producir, fabricar, reparar, mantener y desguazar instrumentos, útiles de pesca, maquinaria, instalaciones, sean o no frigoríficas, embarcaciones de pesca, animales, embriones y ejemplares para la reproducción, pasto y cualesquiera otros productos, materiales y elementos necesarios o convenientes para la cooperativa y para las actividades profesionales o de las explotaciones de los socios.

2. Conservar, tipificar, transformar, distribuir y comercializar, incluso hasta el consumidor, los productos procedentes de la cooperativa y de la actividad profesional o de las explotaciones de los socios.

Miembros

1. Pueden serlo empresarios del ramo (mercantiles o no).

2. Titulares de explotaciones dedicadas a actividades pesqueras o de industrias marítimo-pesqueras y derivadas, para lo que deben tener título bastante para su ejercicio (propiedad, arrendamiento) y, o título administrativo que lo habilite

INDICE GENERAL

para la correspondiente ocupación o utilización del dominio público.

3. Profesionales por cuenta propia de dichas actividades (socios no titulares de explotaciones pero que, sin embargo, tendrían capacidad para actuar profesionalmente con cierta autonomía (pescadores o mariscadores)

4. Pueden participar socios de trabajo: los que ofrece múltiples posibilidades al respecto: miembros de la tripulación, mecánicos, guardas, etc.

LAS COFRADÍAS DE PESCADORES

Adaptado de Adaptado de Botana y Millán Calenti (2016)

Concepto

Las Cofradías de Pescadores de España son corporaciones de derecho público sectoriales, sin ánimo de lucro, representativas de intereses económicos de armadores de buques de pesca y de trabajadores del sector extractivo, que actúan como órganos de consulta y colaboración de las administraciones competentes en materia de pesca marítima y de ordenación del sector pesquero, cuya gestión se desarrolla con el fin de satisfacer las necesidades e intereses de sus socios, con el compromiso de contribuir al desarrollo local, la cohesión social y la sostenibilidad.

De acuerdo a la Ley 3/2001 son corporaciones de derecho público, sin ánimo de lucro, representativas de intereses económicos, que actúan como órganos de consulta y colaboración de las administraciones competentes en materia de pesca marítima y la ordenación del sector pesquero.

Compaginan labores propias de la Administración Pública con el desarrollo de actividades productivas y de comercialización, las que tienen naturaleza empresarial y son gestionadas de forma autónoma por sus miembros, quienes comparten y se benefician del uso y la explotación de los recursos marinos que condicionan su estructura organizativa y su actuación (11 Lorenzo, 2021).

Objeto

1. Desarrollar actividades propias de organización y comercialización de la producción en el sector pesquero, marisquero y de la acuicultura, por lo que las actividades económicas a las que se dedican constituyen la razón de ser de su existencia; de ahí su importancia en la organización de la producción- sobre todo en la ejecución de planes de capturas-, en la adopción de medidas para el ejercicio racional de la pesca y, ya pensando en los mercados, en la implantación de condiciones para la venta y producción regulando los precios.

   En la actualidad, las cofradías venden de manera conjunta los productos obtenidos de la explotación de recursos a través de las lonjas –mercado para ña exhibición y venta de productos frescos- y pueden decidir sobre la estrategia operacional, como las tasas a pagar, las horas de apertura o las formas de venta. Esta forma colectiva de comercialización es su principal ingreso económico (García Lorenzo, 2021).

2. Además, la calificación legal como "corporación de derecho público" significa que además de ejercer funciones de defensa y representación de los intereses de sus cofrades, también desempeñan determinadas funciones públicas de interés general, por lo que están sujetas a una especial tutela de la administración respecto de aquéllos actos y acuerdos adoptados en el ejercicio de funciones públicas.

   En este sentido, ejercen funciones de consulta en la preparación, elaboración y aplicación de normas sectoriales, o en la previsión de colaboración con la Administración cuando se interese sobre acciones para el desarrollo y mejora de la pesca y su comercialización e incluso podrán realizar funciones delegadas (además de las propias) en su ámbito territorial si son de interés general para la actividad extractiva del sector pesquero.

Naturaleza

Las Cofradías de Pescadores son, a la vez:

1. Personas jurídicas públicas integradas en el grupo de entes no territoriales o institucionales, pero no son organizaciones estructurales de la Administración. Jurídicamente se configuran como corporaciones de derecho público dotadas de personalidad jurídica y capacidad de obrar para el cumplimiento de sus fines, que además actúan como órganos de consulta y de colaboración con la Administración. Su creación no depende solamente de la voluntad de las personas que se integran en ellas sino que depende de la voluntad de la Administración.

2. Entidades de Economía Social, por cuanto concurren en ellas los rasgos identitarios de las mismas, como son:

INDICE GENERAL

a) Ejercicio de actividades económicas y empresariales aunque con carácter accesorio y eventual, como la : organización y comercialización de la producción en el sector pesquero, marisquero y de la acuicultura, o la gestión (por concesión administrativo) de las Lonjas de Pescado, junto a fábricas de hielo, venta de cebos, de pertrechos, cajas o ropas de agua.

b) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, por cuanto tienen por funciones la defensa de los intereses de sus miembros, como pueden ser las de orientar a éstos sobre ayudas o subvenciones, promover la formación sobre materias relativas a la pesca y la creación de servicios comunes para sus miembros (servicios sociales, recreativos o culturales), etc.

c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad: al igual que antaño, las Cofradías de Pescadores siguen respondiendo a la idea de ayuda y cooperación mutualista de sus miembros a la atención y cobertura de necesidades sentidas como comunes.

d) Aplicación de los resultados: en las Cofradías de Pescadores no es infrecuente la inexistencia de resultados, toda vez que en estas Cofradías no es esencial el desarrollo de actividades económicas y empresariales de las que procedan los "resultados". Pero incluso en el supuesto de existir tales "resultados" lo común es que los mismos se destinen en su totalidad a atender los fines sociales de las mismas. Por lo demás, este peculiar sistema de aplicación de los resultados se refleja en la prohibición legal de repartir entre los miembros, en caso de disolución, el haber resultante previo pago de las obligaciones.

e) Independencia respecto de los poderes públicos. Aunque como Corporaciones de Derecho Público están sujetas a la "tutela" de la Administración pública, dejan a éstas un espacio de autonomía suficiente para el desarrollo de sus propias actividades y el cumplimiento de sus fines específicos en términos análogos a las otras entidades de la Economía Social.

Para García Lorenzo (2021) su origen como agrupación privada, la posterior intervención de la Administración, las funciones que realizan y su inclusión como entidades de economía social, hacen que las cofradías de pescadores se encuentren entre el ámbito privado y público, lo que las sitúa como entidades híbridas.

Miembros

1. Requisitos

   a) Tener la condición de persona física o jurídica.

   b) Tomar voluntariamente la decisión de integrarse en la Cofradía-

   c) Dedicarse habitualmente a una actividad extractiva pesquera, de marisqueo o de producción acuícola,

   d) Estar en posesión del correspondiente título administrativo que habilite para el ejercicio de la actividad. (extractiva, marisqueo...).

   e) Presentar solicitud de ingreso y resolución de alta adoptada por el Cabildo.

2. Derechos

   a) Ser elector y elegible para ocupar cargos de dirección y representación;

   b) El ejercicio de acciones y la formulación de recursos en defensa de sus derechos, así como el de instar a la Cofradía a que adopte las medidas necesarias para la defensa de sus miembros

   c) La formulación de propuestas;

   d) El uso de los servicios de la Cofradía;

   e) Cualesquiera otros derechos que estén previstos en los estatutos.

3. Obligaciones

   a) Cumplir la normativa estatutaria, reglamentaria o legal que resulte de aplicación;

   b) Participar activamente en la actividad real que desarrolla la organización-

   c) Acatar y cumplir los acuerdos válidamente tomados por los órganos rectores;

INDICE GENERAL

d) Actuar con lealtad y buena fe; y

e) Satisfacer las cuotas y derramas que se establezcan.

Estructura Orgánica

1. Junta general

a) Composición: dos grupos o colectivos paritarios de miembros: los trabajadores y los empresarios (armadores).

b) Competencia: la Junta General se concibe como el órgano soberano de gobierno y decisión; le competen también funciones de control y fiscalización de los restantes órganos.

c) Adopción de acuerdos: requiere la presencia del patrón mayor y del secretario, además de la mitad al menos de los miembros.

2. El Cabildo

Integrado por el mismo número de trabajadores y armadores en representación de los distintos sectores de la Cofradía, ejerce las funciones de gestión y administración ordinarias de la Cofradía.

3. El Patron Mayor

Electo por la Junta General entre sus miembros, ejerce la función de dirección de la Cofradía. Además, dos vicepatrones mayores, uno por cada colectivo, sustituyen al patrón mayor.

Régimen económico

1. Presupuesto:

Obligatorio, elaborado por el Cabildo y aprobado por la Junta General, del que se da cuenta a la Administración pública competente.

2. Patrimonio:

Integrado por los bienes y derechos de su titularidad; las donaciones y legados; las acciones y demás valores que posea; así como los derechos de propiedad industrial o intelectual. El patrimonio se concibe como indivisible y afecto al servicio común de todos los miembros de la Cofradía.

3. Recursos económicos

En ellas no existe "capital social" como aportación económica. Los recursos económicos están formados por las cuotas ordinarias y extraordinarias; los derechos y exenciones que se reconozcan a la Cofradía; los frutos y rentas que generen su patrimonio; las cantidades que perciba por sanciones impuestas a sus miembros; las subvenciones recibidas de la Administración pública; los ingresos por servicios prestados; los retornos; y cualquier otro recurso obtenido conforme a las disposiciones aplicables.

4. Resultados (García Lorenzo, 2021)

Los resultados de la actividad empresarial se aplican en función del trabajo o servicio aportado por los pescadores, no por la aportación de capital a la entidad. La renta residual se traslada a los miembros a través de la ventaja en precios.

Los resultados del ejercicio, cuando son positivos, revierten a la cofradía y permanecen como fondos propios de la entidad. Los miembros no tienen derecho a una participación en estos beneficios ni una compensación económica a su salida de la cofradía.

EL NAVIERO COOPERATIVO Y LA COOPERATIVA NAVIERA

Adaptado de Díaz de la Rosa (2010)

El naviero

El naviero es la "Persona natural o jurídica que posee uno o varios buques y con carácter profesional y en nombre propio desarrolla una actividad constitutiva de empresa, a través de la navegación" (empresa marítima). El empresario que posee un buque para hacerlo navegar- Y, el hacer navegar el buque, implica una organización compleja -no se trata de un simple vehículo de circulación marítima, sino que requiere una planificación racional y compleja de medios materiales y humanos- que hacen que el naviero genere una serie de riesgos de gran entidad para sus acreedores.

Se diferencia de la sociedad naviera que es aquella sociedad que explota de manera ocasional un buque, mientras que el naviero es la empresa cuya actividad principal es, precisamente, la explotación de un buque.

INDICE GENERAL

El naviero necesita servicios marítimos (el empleo de mano de obra) razón por la cual contrata trabajadores por cuenta ajena, apareciendo como empleador en el contrato de trabajo con los mismos, llamado contrato de embarco. Y ese contrato se regula por la ley que designen las partes, a cuya falta será la ley del pabellón del buque.

La cooperativa naviera

Se habla de cooperativa naviera cuando la actividad de navegación es ocasional o cuando no se ha mutualizado; esto es, aunque forme parte del objeto social, esta no se desarrolla con la participación de los cooperativistas, sino que se realiza a través trabajadores por cuenta ajena contratados por la cooperativa para el desarrollo de la empresa marítima.

El naviero cooperativo

Ahora bien, esta empresa marítima admite que la prestación de servicios marítimos se produzca, no como consecuencia de un contrato de embarco, sino en virtud de un contrato de sociedad, más concretamente de sociedad cooperativa. Surge, así, la posibilidad del naviero cooperativo; expresión que alude al supuesto en el que la sociedad cooperativa es la titular de la empresa marítima que posee el buque para hacerlo navegar.

Así, cuando la sociedad sea una cooperativa, se habla de naviero cooperativo cuando aquella parte del objeto social que se cooperativiza, y que denominamos actividad cooperativizada (acto cooperativo), por ser la parte del objeto social que realizan los socios, es la actividad de navegación llevada a cabo por los propios socios cooperativos.

De esta manera, la figura del naviero cooperativo es de una cooperativa de trabajo asociado. En tal caso, la CTA desempeñaría el papel de naviero en la medida en que será la explote el buque y la prestación de los servicios correría a cargo de los socios trabajadores que mutualizarían la actividad de navegación.

Como uno de los requisitos para ser naviero es la posesión de uno a varios buques para su explotación, la CTA puede adquirirlos en propiedad (lo que es muy difícil en tratándose de trabajadores marítimos); puede adquirir la posesión de un buque a través de un derecho real o a través de un derecho "in personan", mediante la celebración de un contrato que implique las facultades de uso y disfrute, o bien, puede adquirir la posesión por un título corporativo, esto es, como una aportación social.

Es posible la creación del naviero cooperativo como resultado de situaciones de crisis empresarial, esto es, la posibilidad de que los trabajadores del mar despedidos se reintegren en el mercado laboral mediante la fórmula jurídica alternativa del naviero cooperativo. Así, cabe la posibilidad de que los trabajadores despedidos constituyan una cooperativa dirigida a la explotación de un buque.

INDICE GENERAL

Contenido

La comercialización agricola asociativa 3073
El oportunismo 3077
Naturaleza de la comercialización asociativa 3079
Acto cooperativo o actividad cooperativizada de entrega de productos..... 3084
La entrega de productos 3086
El compromiso de entrega..... 3088
El embargo de los productos 3091
Pago de los productos..... 3093
Cláusulas especiales 3095
Incumplimiento de entrega 3099

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

84 Comercialización Agrícola Asociativa

LA COMERCIALIZACIÓN AGRICOLA ASOCIATIVA

Concepto

La comercialización es el proceso que lleva a los productos agrarios desde la explotación agrícola hasta el consumidor. Es un proceso complementario de la producción agraria que los prepara para el consumo (Caldentoy (sf).

Los productos agrarios son los productos de las actividades agrícolas, pecuarias, forestales y pesqueras, bien sea como productos terminados o como materia prima para la agroindustria. Colocados en el mercado suministran los ingresos al productor y satisfacen las necesidades de los consumidores.

Comprende todas aquellas operaciones que tienden a la venta de los productos agrarios de los asociados, mediante la realización de una actividad más o menos compleja que puede incluir desde el simple almacenaje de los productos, hasta su transformación física para su posterior venta, incluso directamente al consumidor (Coronado, 2001).

Se trata de que se retenga el valor añadido que los agricultores con su esfuerzo han sido capaces de generar, de vender bien lo que producimos y hacer nuestro lo que ahora estamos dejando en manos de otras empresas que se aprovechan de la ausencia de vertebración comercial del sector cooperativo (Del Real, 2002).

Por comercialización se entiende la colocación de la producción. Comprende el conservar, tipificar, manipular, transformar, transportar, distribuir y comercializar los productos de las explotaciones de los miembros en su estado natural o previamente transformados. Los agricultores deciden asociarse a la cooperativa agraria con el objeto de aprovechar las economías de escala que de ella se derivan. Recogen el producto y lo trasportan hasta las instalaciones de la cooperativa de la que son miembros para su posterior transformación, almacenamiento y distribución. Se caracteriza por su gestión democrática, en la participación de todos los asociados-empresarios en la toma de decisiones y de fijación de políticas de actuación de la organización (García y Ruiz, 2002).

INDICE GENERAL

Problemas del lado de la cooperativa (Grünewal, 1967)

1. La cooperativa debe proceder a la comercialización de todo el producto de sus asociados, lo cual las coloca en una situación de desventaja con relación a las empresas mercantiles competidoras, que únicamente adquieren las cantidades y calidades necesarias para su plan de marketing. Esta situación desfavorable se puede eliminar o disminuir en parte estableciéndose una programación de cultivos en cantidad y calidad, programación que debería ser aceptada y cumplida por los asociados. Sin embargo, el problema subsiste en muchas cooperativas, aunque exista esta programación, dado que los rendimientos por hectárea varían en función de las condiciones meteorológicas o sanitarias.

   La programación es más complicada en cooperativas que comercializan productos procedentes de cultivos arbóreos (frutales, olivar, viña) en los cuales la programación de la superficie no puede hacerse más que a medio o largo plazo y lo mismo sucede con determinadas producciones ganaderas (Caldentoy, sf).

2. La producción agropecuaria se halla influida por factores de inseguridad (condicionada por la naturaleza misma que no varía casi por la intervención del hombre) mucho mayores que la industria.

3. La disponibilidad discontinua y por lo general muy dispersa de los productos agrarios y las pocas posibilidades de almacenarlos y conservarlos, por una parte, y en la demanda, normalmente continua y esencialmente concentrada en la otra.

4. El precio cumple insuficientemente con su función reguladora en los mercados de productos agropecuarios.

5. Las cooperativas suelen reunir a pequeñas y medianas empresas agropecuarias, por lo que la heterogeneidad natural de los productos agrarios se agrava aún más por la multiplicidad de la oferta basada en la conformación estructural de la cooperativa.

6. La competencia extranjera: si existiendo la posibilidad ilimitada de abastecerse de productos extranjeros, el consumidor espera de las cooperativas agrarias nacionales los mismos beneficios que le ofrece el extranjero.

Problemas del lado de la demanda (Grünewal, 1967)

1. Se plantea la cuestión de si un cambio en el valor real de los ingresos *per cápita* causaría a su vez un cambio en la demanda de productos alimenticios y en qué medida. Aun en el supuesto de que un cambio en el ingreso real de los consumidores provoca tan solo un cambio "insignificante" en la demanda, ello podría desencadenar fluctuaciones de consumo que deben tomarse en cuenta.

2. Las modificaciones en los gustos de los consumidores y cambios generales, aunque sean a largo plazo, en la alimentación de la población, surgen factores de inseguridad como consecuencia de la imposibilidad de predeterminar la demanda.

3. Los miembros de las cooperativas de consumo no están obligados a hacer sus compras a las cooperativas agrarias. Lo mismo, en cuanto a la relación de las distintas cooperativas con sus organismos centrales.

   Se podrían hacer contratos de compra con el fin de cubrir sus necesidades en forma continua, ya que ellas pueden calcular con un volumen mínimo de ventas estable en cuanto a plazos y cantidades.

Trhotha (señala el autor) considera que la relación de entrega a largo plazo podría adaptar la producción al consumo se verificaría no a través del precio, sino mediante convenios directos entre productores y consumidores. Y que si la cantidad e índole de la producción, así como el precio de venta se fijan antes de iniciarse la época de siembras y cultivos, los riesgos en cuanto a precios y colocación se reducen al mínimo.

Sin embargo, para el autor, este camino tiene los siguientes problemas graves:

a) Parece que el camino "inseguro" del precio es más viable que los convenios.

b) La predeterminación de cantidades y tipos producción agraria es tan problemático como la fijación de precios antes de la siembra y cultivo.

c) Debido a estos factores de inseguridad, tampoco es posible comprobar si se podrá garantizar un "cálculo asegurado de explotación" por medio de contratos de entrega a largo plazo entre cooperativas agrarias y de consumo.

INDICE GENERAL

4. La realización técnica de la distribución.

   Habrá que crear en escala mayor las condiciones previas para poder comerciar en productos agrarios. Habrá que aclarar si deben instalarse negocios especiales para la venta de los productos, o si solo deben ampliar sus agencias existentes. Decidir si necesitarán especialistas de venta o si deberán preparar en forma más amplia a los que se desempeñan en el área.

La reducción del margen de ganancias intercomerciales (Gallego, 2011)

Por tal entiende el autor "todo el margen resultante de la diferencia entre el precio de venta del productor agrario y el de compra del último consumidor. El monto de ese margen es determinado e influido por los costos que resultan de los procesos de elaboración y distribución y por las ganancias de los intermediarios".

Según y cómo en un determinado grupo de mercancías predominen los costos condicionados por el valor o los constantes, el margen se adaptará en más o en menos, a las fluctuaciones de los precios de la mercadería". Cabe destacar cuan disparatado resulta contemplar y apreciar la situación de los márgenes sobre la base del porcentaje, sin tener en cuenta el nivel general de los precios. Entonces se trata de calcular el margen intercomercial "admisible" y de controlarlo continuamente, no solo para cada producto por separado, sino además incluyendo recargos y descuentos con relación a las diferencias individual reales y locales existentes entre las distintas empresas.

Por último, los asociados deben ponerse de acuerdo acerca de las reglas según las cuales deberán repartirse los beneficios obtenidos con el esfuerzo común, y establecerlo así en el estatuto de la cooperativa.

Medidas posibles

Para reducir los problemas de la comercialización, las cooperativas agrarias pueden aplicar medidas como:

1. Aumento de operaciones por cápita, induciendo a los miembros productores y consumidores a que recurran a sus cooperativas no solo de vez en cuando sino con regularidad. Elevar la disciplina cooperativa mediante un esclarecimiento, una preparación y propaganda más intensos, así como por servicio irreprochable y precios equitativos.

2. Aumento de operaciones por extensión del número de socios (posibilidad de hacer una propaganda limitada para ganar nuevos miembros).

3. Aumento de operaciones por ampliación de la lista de mercancías comercializadas.

4. Instalación y explotación de establecimientos comunes de producción y elaboración

5. Planificación de cultivos y ventas.

6. Almacenaje y conservación comunes de productos agrícolas.

7. Disminución del margen intercomercial y el aumento del ingreso real como estimulantes de una colaboración más estrechas entre cooperativas.

EL OPORTUNISMO

Adaptado de Sánchez-Navarro (2019)

Concepto

El oportunismo puede definirse como "la búsqueda del interés propio con astucia'', incluyendo acciones como la mentira, el robo, el engaño y los esfuerzos calculados para confundir a la otra parte o para distorsionar la información. El comportamiento es activo (se hace algo a sabiendas de que no es correcto) o pasivo (no se hace algo a sabiendas de que se debería hacer), y si se da ante circunstancias nuevas o ya existentes en la relación.

Para Bijman et al (2012) hay dos tipos de oportunistas: internos y externos.

1. El problema de los oportunistas externos es el más conocido, y se refiere a la situación en la que un no socio recibe los beneficios asociados con el suministro de bienes públicos por la asociación (por ej., precios más elevados para los productos), pero evita hacerse socio y, por consiguiente, no contribuye a los costes asociados con este suministro.

2. El problema de los oportunistas internos se refiere a la situación en la que algunos socios no cumplen plenamente los requisitos en materia de calidad, por ejemplo, cuando dichos requisitos necesitan inversiones especializadas. De esta manera, ganan una renta individual, pero aumentan los riesgos para el grupo porque ponen en peligro la reputación de calidad de la organización en su conjunto.

INDICE GENERAL

Este problema de los oportunistas aparece en situaciones en las que el cumplimiento individual de los requisitos de calidad es difícil u oneroso, como cuando se utilizan métodos de cultivo ecológicos. La resolución del problema de los oportunistas externos requiere un marco jurídico, pero depende también de la calidad de las soluciones implementadas por las organizaciones individuales.

Tipos de oportunismo

1. Evasión

   Aparece cuando un socio no realiza las actividades a las que se había comprometido previamente. Es por tanto un comportamiento oportunista pasivo y sobre circunstancias ya existentes.

2. Reticencia a adaptarse

   Se refiere a la negativa de un socio a adaptarse ante nuevas exigencias o directrices de la cooperativa por cambios en la demanda de sus clientes. Por tanto, se trata de un oportunismo pasivo y ante circunstancias nuevas.

3. Violación de un acuerdo

   Este tipo de oportunismo aparece cuando el socio realiza algún acto sabiendo que no debería hacerlo. Es por tanto un oportunismo activo y ante circunstancias ya existentes

4. Renegociación forzosa

   Se trata de un comportamiento activo ante circunstancias nuevas

Causas del oportunismo

1. Heterogeneidad de los socios

   A medida que los miembros de las cooperativas son más diversos en términos de tamaño de las explotaciones, tipos de productos, edad, objetivos perseguidos o aversión al riesgo, los problemas en este tipo de organizaciones se agravan.

2. Dependencia

   La dependencia es la necesidad que tiene un miembro de mantener la relación con la empresa para conseguir sus objetivos. En las cooperativas agroalimentarias, se espera que una mayor dependencia del socio con la cooperativa disminuirá la adopción de comportamientos oportunistas.

3. Incertidumbre ambiental

Se refiere a la falta de seguridad o control sobre los comportamientos o tendencias que experimenta el mercado, lo que crea inquietud en el miembro.

4. Orientación a largo plazo de la relación de los socios con la cooperativa, en búsqueda de la estabilidad que les permita mejorar su eficiencia.

5. Predisposición a la orientación al mercado de la cooperativa y de los socios, lo que significa innovar y adaptar la organización a las demandas y circunstancias del mercado.

El volumen del negocio posible depende esencialmente de la buena voluntad de sus miembros de comerciar sus productos por intermedio de ellas. Se podría pensar que mediante la imposición de una obligación general de entrega se lograría una mayor continuidad en la oferta, pero ello estaría en pugna con el principio de libertad de compraventa y frena la iniciativa. Sin embargo, la obligación de entrega no va contra estos aspectos, ya que cada miembro podrá optar siempre por abandonar la cooperativa si el desenvolvimiento de la misma no le satisface.

Sin embargo, una amplia planificación y homogeneización de la producción, así como una mejora perdurable de calidades y uniformidad de los productos podrían mejorar la situación. Pero las medidas de planificación de cualquier índole están en pugna fundamentalmente con la mentalidad del campesino. Además, se podría señalar que las mejoras de calidad y las medidas de uniformidad suelen aumentar los costos, y todo dependerá de la situación del mercado, si tal aumento puede considerarse como económicamente útil o como antieconómico o inútil.

NATURALEZA DE LA COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA

Existe divergencia en la doctrina sobre la naturaleza de las operaciones de comercialización de los productos de los miembros por parte de la empresa agraria solidaria.

Compra-venta

Hay quienes estiman que es posible articular las relaciones entre la cooperativa y sus asociados como una compra de sus productos, con precio total o parcialmente aplazado, y la posterior venta a terceros de esos productos por la cooperativa (Paniagua,

INDICE GENERAL

1997) con lo que el riesgo de las "entregas" estaría a cargo de la empresa desde el momento de la recepción, a no ser que expresamente se pacte lo contrario.

De manera que cuando la cooperativa adquiere la propiedad de las entregas realizadas por el asociado, compra esos bienes y, por tanto, el riesgo comercial de la gestión de esos productos debería ser asumido por la cooperativa, y los asociados sólo serían acreedores del precio previamente pactado en la entrega (Fajardo, 1997).

Sin embargo, parece privar la idea que no se trata de una venta, ya que cuando se transmite la propiedad de las entregas del socio a la sociedad: esa transmisión patrimonial cooperativa o transmisión genuina del sistema cooperativo no constituye una compraventa: porque el precio lo acuerda únicamente la cooperativa, mediante dos acuerdos, el del consejo rector fijando el anticipo y el de la asamblea acordando el retorno (Borjabad, en, ídem).

Como decidió el TSE-14-3-1999 (en Morillas, 2008): "No es que el socio cooperador venda la aceituna a la cooperativa, que pasaría a ser el nuevo propietario de los bienes cosechados. De acuerdo a los estatutos, la entidad se encargará de vender, en nombre de los socios la aceituna entregada.

Si vende para ellos y se cobra también para ellos, y el dinero percibido lo ingresa la cooperativa en la cuenta de cada socio para compensarlo con los anticipos previamente otorgados. Y el hecho de que se aplique la compensación demuestra que la cooperativa opera con el precio de la aceituna como si se tratara de la restitución globalizadora de los reiterados anticipos".

Contrato de suministro

El contrato de suministro agrícola es aquel mediante el cual una persona natural o jurídica, productor agrícola (suministrador o suministrante) se compromete a entregar a otra persona, natural o jurídica (suministrado) determinada cantidad de sus productos agrícolas, y ésta por su parte se compromete a pagarle el precio convenido.

Este contrato es en realidad un contrato de compraventa de ejecución sucesiva, que tiene por objeto tanto el suministro de los productos estrictamente agrarios, derivados de la tierra, ya sea naturalmente o por la intervención del hombre, incluyendo, dentro del término agrícola, los productos forestales, pecuarios, y pesqueros (Texier, 2005).

Para Messineo (1955) la cooperativa no es un simple mandatario, sino que debe ser entendida como una entidad que actúa por cuenta propia y la relación con el miembro es de un contrato de suministro entendido como el contrato por el cual una de las partes, el miembro suministrante, se obliga, mediante un precio, a ejecutar a favor de la otra, empresa suministrada, a efectuar prestaciones (periódicas y continuas) de cosas: entrega de productos.

Mandato gratuito

Para algunos, la empresa actúa como mandatario gratuito de sus miembros de quienes recibe instrucciones, por lo que no puede ser considerada como intermediaria entre el productor y el consumidor. Las cooperativas no adquieren la producción de sus cooperadores, salvo en virtud de negocios aparte. De modo que no se puede pensar, por ejemplo, en considerar que la cooperativa recibe para vender o para consignar, como objeto de compra o de consignación.

El asociado no vende ni consigna. Lo que hay es el otorgamiento de poderes por el asociado, conforme al estatuto, y hay el deber de ejercer esos poderes, que la cooperativa asume. En consecuencia, no se puede considerar la entrega de los productos a la cooperativa como alienativa (Pontes de Miranda, en Ladeira, 2000).

Según Llobregat (2010) la cooperativa realiza una interposición gestora en su propio nombre, pero por cuenta de sus socios, lo cual tiene la naturaleza jurídica de un mandato sin poder, o como una representación indirecta. En efecto, se trata de una representación en nombre del propio representante con la consecuencia de que los derechos y obligaciones que nacen del negocio inciden en la esfera jurídica del representante indirecto, sin perjuicio de las facultades y de la obligación que sobre éste pesa, de transferirlos a la esfera jurídica del representado.

Y funciona como la institución del comisionista: cuando el comisionista contratare en nombre propio, no tendrá necesidad de declarar quien sea el comitente y quedará obligado de un modo directo, como si el negocio fuese suyo, con las personas con quien contratare, las cuales no tendrán acción contra el comitente, ni éste contra aquéllas, quedando siempre a salvo las que respectivamente correspondan al comitente y al comisionista entre sí.

Contrato de comision

Según García-Arrouy (1993) esta operación se asemeja a la comisión mercantil porque la cooperativa practica actos a nombre

INDICE GENERAL

propio ante terceros por cuenta de los intereses de los miembros, siendo el objeto de los actos los bienes que estos entregan a su cooperativa.

Bulgarelli (1998, en Krueger, 2008) anota que la luz del derecho obligacional vigente, se procura asimilar el acto de entrega al contrato de depósito y, o de comisión, actuando la cooperativa como comisionista, vendiendo la producción de sus asociados en su propio nombre, para posterior ajuste de cuentas con los comitentes. No obstante, ese encuadramiento no corresponde a la verdadera naturaleza de la operación. Tanto es asi que los cooperativistas conscientes se limitarán a afirmar que las cooperativas actúan "como si fuesen" comisionistas, y que la entrega de la producción constituye una "especie de consignación"

Relación societaria

Las tesis societarias consideran que en el marco de relaciones típicas de la cooperativa con sus socios no hay una pluralidad de contratos sino un propio contrato de sociedad en el que existen unas cláusulas inherentes típicas a este tipo de sociedades. Se regularán por las normas del derecho de sociedades (estatuto, reglamentos, acuerdos de los órganos sociales) y de manera subsidiaria, por el régimen contractual que más se asemeje a este tipo de relación (por ejemplo, contrato de suministro, de compraventa o de depósito en las cooperativas de comercialización para las entregas que realicen los socios).

Para Verrucoli (1958) la relación socio-sociedad se halla genética y funcionalmente ligada al contrato de sociedad sin que haya una contraposición de intereses entre los socios y la cooperativa, por lo que solo hay *actos debidos* por la sociedad a los socios, insertados en el contrato de sociedad y no contratos de cambio.

Para Vargas (2006) se trata de una relación societaria única. Y señala que si se considera que la relación socio-cooperativa es contractual distinta a la societaria, habría una duplicidad de relaciones jurídicas conformadas, de un lado, por el contrato de sociedad (por medio de contratos independientes que difieren en sus términos y contenido); y del otro, por las relaciones mutualistas, relaciones que tendrán carácter contractual.

Y esas relaciones se regirán en primer lugar por el específico régimen contractual estipulado (normas del contrato en cuestión), por los pactos particulares y condiciones estipuladas entre el socio y la cooperativa, y solo de manera subsidiaria se aplicarán las leyes cooperativas, el estatuto y los acuerdos de los órganos internos.

Prestaciones mutualistas

Adaptado de Meira (2013)

Dice la autora que cuando el cooperador entrega su producción agrícola a la cooperativa para que ésta la transforme o comercialice, estamos ante un negocio jurídico de naturaleza especial, con varias especificidades resultantes: dos sujetos que intervienen en el negocio (la cooperativa y el cooperador); del ramo de la cooperativa en cuestión (agrícola); de propósito mutualístico subyacente al objeto social de la cooperativa, traducido en la satisfacción de las necesidades de los cooperadores.

Las prestaciones mutualistas de presentan, entonces, como el mecanismo fundamental para la consecución del objeto social de las cooperativas: hay, entonces, una coincidencia de fines entre las prestaciones cooperativas y la propia cooperativa. Esta unidad de fin impedirá que se pueda hablar de contratos distintos.

En algunos casos, las relaciones mutualistas son tan complementarias de la realización del fin social que será difícil no considerar que forman parte del mismo acto. Se agrega que este derecho y obligación del cooperador de participar en la actividad de la cooperativa surgen desde su ingreso a la cooperativa y se formalizan, frecuentemente, en el estatuto y en los reglamentos internos de la cooperativa, que son documentos sociales.

Cuando el cooperador reclama a la cooperativa el pago de los productos entregados, se trata de la contrapartida debida al cooperador por su participación en la actividad de la cooperativa. O sea, el cooperador no reclama aquello que recibió de manos por su participación en la actividad cooperativa (concretizada en la entrega de su producto) sino al precio debido y que no le había sido pagado, derivado de la transacción efectuada entre el cooperador y la cooperativa.

El hecho de no existir deliberación social en cuanto el pago de los productos y bonificaciones no exonera a la cooperativa al pago de lo que debe.

Posición ecléctica (Vargas y Aguilar, 2006)

Para esta posición, no se puede afirmar de manera categórica que tengan un carácter contractual o un carácter societario, sino que habrá que ver en cada caso concreto cómo se han articulado esas relaciones y cuál ha sido la voluntad de las partes en la configuración de la misma.

INDICE GENERAL

Hay que considerar que, si la relación mutualista se desarrolla por medio de contratos independientes con cada socio, que difieren en sus términos y contenido, esa relación se regirá en primer lugar por los pactos particulares entre las partes y en segundo lugar por las condiciones generales contenidas en el estatuto y los acuerdos sociales, a menos que dichos contratos establezcan otra cosa.

Pero, si la relación entre la sociedad y el socio no se ha articulado mediante contratos aislados, en primer término, se aplicarán las normas del derecho de sociedades (estatuto, reglamentos, régimen interno, acuerdos de los órganos sociales), y de manera subsidiaria, el régimen contractual que más se asemeje a ese tipo de relación (contrato de suministro, de compraventa o de depósito) en una cooperativa de comercialización para las entregas que realicen los socios.

ACTO COOPERATIVO O ACTIVIDAD COOPERATIVIZADA DE ENTREGA DE PRODUCTOS

Naturaleza

La comercialización del producto del asociado es un acto cooperativo de representación: en efecto, la cooperativa cumple la función de comercializar la producción de los asociados (transferencia de bienes para el mercado). El agricultor entrega su producción a la cooperativa y esta la vende hacia el exterior por lo que no habrá cambio entre la cooperativa y el asociado. El acto cooperativo es practicado sin que la cooperativa obtenga ventajas patrimoniales para sí (Krueger, 2005). Así resulta de la esencial identidad asociado/cooperativa; si no fuese así, habría solo intermediación.

Según Torres (1993) no se trata de una venta sino de un acto de mandato sin representación. El asociado no le vende su producto a la cooperativa, sino que ésta lo representa hacia afuera para vender en el mercado el producto que es del asociado. En esta representación en principio no existe, pues, transferencia de propiedad del asociado a la cooperativa y de esta al tercero, sino que hay una transferencia de propiedad directa entre el asociado y el tercero por la gestión del representante que es la cooperativa. En principio no existirá transferencia de bienes entre el asociado y la cooperativa; no habrá cambio, ni modificación patrimonial.

Los productores constituyen la cooperativa para vender su producción y ello, precisamente, constituye parte de su objeto. De tal manera que en lugar de vender individualmente, venden en común sus productos a través de la cooperativa que han formalizado precisamente para ello. No hay por tanto traslado de

producto, venta, transacción ni operación de mercado entre los asociados y sus cooperativas. Tampoco mandato civil o comisión comercial. Más simple que ello; son actos cooperativos (Qüesta, 2006).

Contenido

Adaptado de Vargas Vasserot, 2023

El acto cooperativo o la actividad cooperativiza comprende

1. Entrega de producto del miembro

   Tras la actividad cooperativizada de entregas de producciones de los socios y el consecuente pago de su valor por las cooperativas, existe una relación jurídica entre socios-cooperativa peculiar y distinta totalmente a la que surge entre productores-clientes, al ser la primera de carácter societaria e interna y la segunda de naturaleza comercial.

2. Suministros a los miembros-productores

   Conviene precisar que también es actividad cooperativizada en las cooperativas agroalimentarias la adquisición por parte de los socios de productos y servicios ofrecidos por la cooperativa para utilizarlos en sus explotaciones individuales, como pueden ser piensos, abonos, plantas, semillas, insecticidas u otros tipos de insumos.

3. Operaciones con entre cooperativas y los organismos de integración

   Las operaciones cooperativizadas entre las cooperativas de primer grado y las de segundo grado que las asocien tienen dicho carácter, porque esta fórmula de integración cooperativa precisamente se caracteriza por mantener en su estructura la esencia de una cooperativa y en las operaciones entre la entidad de grado superior y las cooperativas integradas, existe una relación de la misma naturaleza jurídica que la que hay entre los socios de una cooperativa de primer grado y sus socios (societaria, interna, no comercial y sin ánimo de lucro).

4. Acuerdos intercooperativos

   Las cooperativas deberían valorar la posible suscripción de acuerdos intercooperativos, incluso con cooperativas de distinta clase, con objeto de integrar cooperativamente y si

INDICE GENERAL

se puede de forma vertical la cadena alimentaria y poder así considera, que las entregas de productos realizadas por los socios de unas cooperativas con las otras con la que se firmen dichos acuerdos tendrán la consideración de entregas de socios

LA ENTREGA DE PRODUCTOS

Obligados

Son los miembros los que colaboran en la actividad económica de la empresa solidaria de comercialización, entregando sus cosechas y, o productos para que la entidad las comercialice, percibiendo el reintegro según los productos entregados.

Los activos que pueden ser entregados por los socios destacan por su composición heterogénea, por cuanto los cooperativistas pueden estar obligados a entregar bienes o productos a la cooperativa, o bien a producir o fabricar bienes o servicios en el seno de la cooperativa para el desarrollo de la actividad o incluso a pagar a la cooperativa por los bienes o servicios que reciben de ella. Estos activos son entregados a la cooperativa para que ésta los gestione en interés de sus socios. (Torres-Pérez, 2011)

Las operaciones de comercialización son realizadas, fundamentalmente, con los miembros, y pueden serlo con carácter exclusivo, preferente o mayoritario, según un porcentaje de operaciones con unos y otros. Los terceros pueden comercializar, excepcionalmente, en forma igualitaria a los miembros, subordinado a las operaciones con estos o con carácter accesorio (los porcentajes de operaciones que no pudieron ser comercializadas por los asociados).

La entrega es un derecho y una obligación del asociado

Adaptado de Carrión y Martínez (2002)

En el caso de la cooperativa agraria, existe una indudable relación jurídica entre la sociedad y las producciones de los socios que nace de la obligación de participar en la actividad cooperativizada en la cuantía mínima y forma establecida en el estatuto, obligación que surge de la llamada relación cooperativa entre la cooperativa y sus socios, la que es una singular relación jurídica interna, societaria y típica de las cooperativas. Esta es una relación jurídica compleja que se traduce jurídicamente en una serie de derechos y obligaciones recíprocas entre la cooperativa y sus socios (información, lealtad, fidelidad, custodia, etc.).

En cuanto al lado pasivo de la relación para el socio, este está obligado a participar en la actividad cooperativa en la forma y cuantía establecida por la sociedad, que puede ser por volumen de cosecha a entregar. La otra cara de esta relación obligatoria es el derecho de la cooperativa a exigir la prestación a la que se ha comprometido el socio, exigiéndole su cumplimiento o sancionarlo, incluso con expulsión.

En el caso de las cooperativas agrarias que se dedican a una actividad común de venta de productos de los socios, con o sin realizar la transformación de esos productos agrarios en otros destinados al mercado, esa actividad cooperativizada por parte de los socios significa la obligación de entrega de los productos obtenidos de sus explotaciones agrarias, siendo lo usual que los socios se obliguen estatuariamente a entregar el cien por cien de sus producciones agrícolas. Eso significa que la cooperativa tiene un derecho adquirido sobre esas producciones y los socios una obligación de entrega de esas producciones.

Señala Vargas (2006) que la mayoría de los socios pueden decidir modificar, e incluso excluir, el derecho de los socios de participar en la actividad empresarial de la cooperativa, pero han de hacerlo con carácter general y no a título particular, mediante reforma del estatuto con mayorías cualificadas. Y ese acuerdo puede considerarse como una carga para el socio.

Además, no pueden darse discriminaciones arbitrarias e injustas entre los socios, lo que proscribe tanto el trato a favor a unos determinados socios como sistemas arbitrarios para primar a determinados cooperadores. Este derecho del socio conlleva una obligación correlativa para la cooperativa de facilitar su ejercicio (Vargas et Al, 2015).

Para Verón (2009) la obligación para el socio de entregar la producción a la cooperativa para su colocación en el mercado, ya sea en el mismo estado o previa su industrialización o transformación, es casi ineludible en las cooperativas de productores, porque el rendimiento de las instalaciones y maquinarias está calculado sobre la base de determinado volumen de entradas de productos provenientes de la economía de sus asociados.

Sin embargo, podría acordarse dispensa de la obligación de entrega a algún asociado mediante regulación estatutaria básica, puesto que se trata de una excepción al principio de paridad de trato entre los socios y afecta al alcance y extensión de una determinada relación pasiva u obligacional del socio. Por decisión del consejo rector cuando exista causa justificada y lo hará en la cuantía que proceda y según las circunstancias que concurran (sequía, plaga) y el tiempo.

INDICE GENERAL

Deber de lealtad

El socio es libre de ingresar o no a la cooperativa, pero si entra, debe coadyuvar al fin común de la misma con su propia actividad, a la que debe ser leal, pues contando con ésta se constituyó aquella y se calcularon las instalaciones y los compromisos con terceros (Del Arco, 1963).

Y el socio puede ser desleal cuando envía el producto, pero sin tomar en consideración su calidad o que lo hagan con poca honradez; cuando vende sus mejores productos privadamente y espera entregar a la cooperativa los de calidad inferior (Stephenson, 1965).

En este sentido, el TS de España (9/5/1994 en Vargas, 1994) determinó que

> *la utilización de canales ajenos a los de la cooperativa para la comercialización de los productos agrícolas de los socios era una actividad que representaba <<no sólo un deber sino también competencia marginal y así se incumplió una obligación participativa impuesta en una de sus proyecciones de mayor trascendencia y que lógicamente no es aplicable a las personas ajenas a la sociedad>>.*

EL COMPROMISO DE ENTREGA

Contractual

Se discute si el compromiso de entrega se formaliza en un contrato socio-cooperativa, o debe estar previsto en la ley o en el estatuto.

Para algunos, el compromiso de entrega se fundamente en la exigencia de la celebración de un contrato individual ad-*hoc* con cada asociado, llamado contrato de cooperación. Señala Rizzo (1999) que un contrato particular, independiente del estatuto, regula la utilización de los servicios de la cooperativa por cada uno de sus miembros. Suscribiendo un título social, el asociado se compromete no solamente a liberar su aporte, sino sobre todo a utilizar los servicios de la cooperativa. Este compromiso no proviene del pacto social, su origen reside en una convención llamada contrato de cooperación que, sometido al derecho común de las obligaciones, su formación y su revisión necesitan del consentimiento de la entidad y del miembro.

Según la FAO (2002) el contrato pone la relación entre la sociedad y el asociado a nivel más formal. Las obligaciones de ambos lados en cuanto al tiempo, lugar y términos de entrega están claramente definidas en el contrato. En algunos casos puede incluirse una garantía de un inicio fijo o mínimo. Con frecuencia el contrato se relaciona también con un acuerdo de crédito.

Tales contratos pueden incluir toda la producción, o una parte específica. Ellas pueden variar de acuerdo al tiempo que cubren uno o varios períodos y pueden tomar la forma de contratos de ventas o agencias.

Señala Torres-Pérez (2011) que las entregas se rigen por las condiciones fijadas en los estatutos, en el reglamento de régimen interno o, en su caso, en los acuerdos sociales de la asamblea. En su defecto, esas relaciones se someterán a las estipulaciones singularmente pactadas por la cooperativa con cada socio, debiendo observar siempre la sociedad el principio de igualdad de trato al establecer las condiciones aplicables. En tales casos, la sociedad cooperativa –predisponente- impone este contrato tipo a sus socios –adherentes- sin que los mismos puedan variar las condiciones de lo cual deducimos que la aplicación de la normativa es plenamente viable en tanto que ofrece un régimen tuitivo del adherente cuyo objetivo es equilibrar las posiciones de ambos contratantes.

De otro lado, en algunos ordenamientos existe un precepto que establece que las entregas de fondos, productos o materias primas para la gestión cooperativa y los pagos para la obtención de los servicios cooperativizados están «sujetos a las condiciones fijadas y/o contratadas con la sociedad cooperativa. Esta expresión parece significar que la cooperativa puede decidir si regula esa relación obligacional por medio del contrato social en toda su extensión (estatutos, acuerdos sociales, etc.) o si prefiere, dentro de su margen de autorregulación, realizar pactos especiales con los socios a través de contratos particulares. Pero si estos no existen, el régimen de aplicación preferente será el societario (Vargas, 2023).

Estatutario

En las cooperativas francesas, según Lemeunier (1963) el compromiso de entregar su producción proviene de la sola adhesión, puesto que se presume que el asociado conoce el estatuto y el reglamento de régimen interior. Sin embargo, generalmente se hace firmar al nuevo adherente un boletín de suscripción conteniendo la mención que el asociado a tomado conocimiento del estatuto y se compromete a utilizar la sociedad para las operaciones que deben ser efectuadas por su intermediación. Este boletín deviene indispensable cuando se prevé que el asociado se compromete solamente a entregar una parte de sus productos, de manera de precisar el modo de cálculo.

INDICE GENERAL

La duración del compromiso está prevista en el estatuto; puede ser igual a la duración de la sociedad o ser inferior. En este caso, el compromiso no cesa de pleno derecho a la expiración del término fijado, puesto que se renueva por tácita reconducción si el asociado no se ocupa de hacer conocer al menos con 3 meses de avance, por carta recomendada con acuse de recepción, su intención de retirarse.

Condiciones

Mediante este vínculo que lo relaciona con la cooperativa, el socio contrae el compromiso de participar en la sociedad, y de hacerlo además desde el momento mismo de su constitución, por ser éste el momento en que los socios, al decidirse a constituir una sociedad de este tipo, realizan las manifestaciones de voluntad exigidas para la puesta en marcha del proceso fundacional (Llobregat, 1990).

Pero, además, debe prefijarse de manera clara y cuantificable la cuantía de participación mínima obligatoria, lo que no significa que necesariamente deba ser determinada de modo cerrado y absoluto. Además de que la asamblea y la directiva puedan concretar el alcance de la cuantía, el estatuto podrá remitirse a fuentes externas para hacerlo (Gallego, 2011).

La participación mínima del socio puede hacerse de forma absoluta (por ejemplo, 10.000 Kg), o bien de forma relativa, siempre que dicha participación mínima sea determinable (el 100 por 100 de la cosecha). Con el segundo, la flexibilidad, en cuanto que permite la adaptación de esa cuantía sin necesidad de modificar el estatuto. Es decir, basta que la cuantía sea determinable, de forma clara e inequívoca, sin que sea necesario que haya de venir ya determinada de forma directa, cerrada y absoluta, en el estatuto.

La obligación de participar se suele modular con numerosas clausulas estatutarias que imponen obligaciones relativas, por ejemplo, a que los productos entregados tengan determinadas características, pasar determinados controles, informar del volumen de cosechas (Vargas, 2006).

Se debe extender siempre un recibo en debida forma por todos los productos que recoja la cooperativa, en el momento en que se efectúe su entrega. En el caso de las cooperativas agrarias del Perú, la Ley de Cooperativas agrarias dispone que las mismas emitirán el «Documento de Entrega Cooperativo (DEC)» para instrumentalizar las entregas de bienes y/o servicios que efectúen los socios a la cooperativa agraria y viceversa (Navarro, 2022).

Forma

Corral y Marshall (2006) informan que actualmente en la Argentina, la mayoría de las cooperativas agrarias comercializa las producciones cerealeras, tanto propias como de sus productores miembro, a través de la entidad de segundo grado (cooperativa de cooperativas) a la cual se encuentra adherida, actuando de esta manera como intermediario entre el productor miembro y la asociación que colocará su producción en el mercado.

En la práctica, el productor socio entrega a la cooperativa en carácter de depositario la producción de granos y cereales, por el cual se confecciona un certificado de depósito de cereal. Posteriormente, la cooperativa remite el cereal consignado a la entidad de segundo grado para su comercialización, quien entrega a la cooperativa un certificado de depósito. Una vez que la entidad de segundo grado cierra la transacción, la cooperativa se hace acreedora del producido de dicha transacción, y al mismo tiempo emite la liquidación al productor miembro.

Desde el punto de vista operativo, el sistema funciona mediante cuentas corrientes de cereal que el productor tiene en la cooperativa, y que ésta tiene a su vez en la asociación de segundo grado.

En definitiva, es una asociación o integración con el fin de la comercialización hacia adelante del productor a su cooperativa y de ésta hacia la entidad de segundo grado a la cual pertenece, con el fin de que, al tener esta última relaciones comerciales e internacionales y manejar un mayor volumen de transacciones, pueda negociar mejores condiciones para todos, que si cada uno operara por su cuenta.

EL EMBARGO DE LOS PRODUCTOS

Adaptado de Lechakoski y García Muller, 2023

Importancia del tema

Sobre quién es el propietario de los productos entregados por los miembros a la cooperativa para que los comercialice y, en consecuencia, sobre quien recaen los riesgos que pueden sufrir los productos, así como la posibilidad de embargo de los mismos por parte de los acreedores personales de los miembros, hay criterios divergentes:

La importancia de la titularidad de esos bienes estriba en que si permanecen en propiedad común de los asociados no se transmiten a la cooperativa; no forman parte del patrimonio social, ra-

INDICE GENERAL

zón por la cual no pueden ser embargados por los acreedores de la misma (si la ley declara su inembargabilidad) ni forman parte de la masa patrimonial con la que se va a pagar a los acreedores en caso de concurso de la cooperativa (Vargas, 2012).

Todo depende de si ha transmitido la propiedad de esos bienes o no, puesto que, si se ha hecho, son inembargables y excluidos de la masa del concurso. Ahora bien, aunque la *ratio* de la inembargabilidad no es otra que la de proteger al máximo el patrimonio individual de los cooperativistas, pone en evidente riesgo la posibilidad del cobro de las deudas sociales por los acreedores de la cooperativa en caso de concurso, ya que están separados de la misma masa activa

No hay transmisión de propiedad

Según Torres-Pérez (2011) l*a* más autorizada doctrina se manifiesta a favor de la no transmisión de la propiedad de tales activos a la cooperativa, llegándose a la conclusión de que, salvo que el estatuto decrete lo contrario, la masa de gestión económica corresponde a los socios de la cooperativa por lo que sus acreedores personales están en disposición de embargar esos activos, dejando a salvo las preferencias que pudiera corresponder a la cooperativa.

Lo normal es que esos bienes permanezcan de propiedad de los asociados hasta el momento en que la cooperativa los venda a terceros. Sin embargo, la ley y, o el estatuto pueden disponer que integren el patrimonio cooperativo (no integran el capital social) desde el momento mismo de la entrega del producto que hace el asociado a la cooperativa. Y según la ley de Euskadi (2019) no podrán ser embargadas por los acreedores sociales.

De manera que queda a voluntad de las partes la articulación concreta de la relación cooperativa, en el sentido de que la cooperativa puede decidir si fija o no pactos especiales con los socios. Pero si los hay, tienen carácter preferente respecto del contrato social (estatuto) que tendrá u0na aplicación subsidiaria.

Igualmente, cuando la cooperativa en lugar de recibir los productos de los miembros (o de terceros no asociados) para su colocación en el mercado, los compra en el momento de la entrega, en cuyo caso pasan a ser de su propiedad desde ese mismo momento.

El elemento clave es la identificación de los productos: (Fajardo, 1997)

1. En primer lugar, mientras estén identificables son propiedad del asociado y son embargables por los acreedores personales de estos, respetando por supuesto los derechos preferentes que al respecto pueda tener la cooperativa, y los asociados asumen, por tanto, los resultados que de su comercialización se obtengan.

2. En segundo lugar, cuando los bienes dejan de estar identificados, el socio continúa siendo copropietario del conjunto de bienes que, como los suyos, comercializa la cooperativa, pero sus acreedores personales no tienen derecho de embargarlos, aunque si un derecho expectante sobre el precio que sobre ellos obtenga la cooperativa y acuerden los socios distribuirse. En esta fase, la cooperativa se manifiesta al exterior como propietaria de esos bienes y comercializa en nombre propio los mismos, aunque lo haga por cuenta de los socios.

3. Finalmente, cuando los bienes son vendidos, el asociado se convierte en acreedor frente a la cooperativa por el precio obtenido por esta en la comercialización.

Además, salvo disposición en contrario del estatuto, la entrega del producto o la promesa de prestación del servicio a la cooperativa significan que se obtenga plenos poderes para su libre disposición, inclusive para gravarla y darla en garantía de operaciones de crédito.

En conclusión, como lo expresa la ley de cooperativas de la comunidad de Madrid (2023) los bienes o fondos entregados por los socios para la gestión *cooperativa o la utilización* de sus servicios no constituyen aportaciones al capital, ni tampoco integran el patrimonio cooperativo, salvo que estatutariamente se establezca lo contrario, por lo que son embargables por los acreedores personales de los socios, dejando a salvo los preferentes derechos que pudieran corresponder a la cooperativa.

PAGO DE LOS PRODUCTOS

Precio

El precio puede ser el de mercado o el que efectivamente se realizó, siempre que no sea inferior a su coste. Para Paniagua (1997) fijar precio a los productos en el momento de la entrega supone que se traslada a la cooperativa como tal la responsabilidad plena de la gestión posterior, al mismo tiempo que se abre la posibilidad de fortalecerla si es eficaz en su gestión.

Y considera que los sistemas de liquidación a los socios deben aproximarse en lo que respecta a la valoración de las cosechas

INDICE GENERAL

de sus socios, totalmente a los valores reales del mercado, con el objeto de discriminar, como sucede en el mercado, los productos de verdadera calidad frente a los que no lo son tanto.

De otra forma, una liquidación que no cuide este aspecto puede primar a los productos de inferior calidad frente a los de mayor, dando la cooperativa una respuesta poco adecuada a un mercado que cada día demanda una mayor calidad.

Ahora bien, mientras que la ley exige la valoración a los precios de mercado vigentes en el momento de la entrega de los productos de los socios a la cooperativa, las mismas difieren la valoración real del producto entregado al momento del final del ejercicio, coincidiendo con la valoración de la liquidación final de la campaña, una vez conocido el valor neto del producto entregado, transformado y vendido a terceros (Del Real, 2002).

Hay dos formas pago principales de (Fajardo, 1997)

1. La empresa puede cancelar al asociado el importe total obtenido por sus cosechas menos la contribución que corresponda por los gastos generales, que se calcula previamente a precios de mercado. Si el precio fue bien calculado no habrá excedentes (excedente cero). Si no lo fue acertado, habrá pérdidas o utilidades.

2. Puede, también, pagársele al precio de mercado y la cooperativa los vende también a precio de mercado. Más tarde, al final del ejercicio, una vez que se conocen los gastos habidos, se liquida al asociado lo que le corresponda. Si se le pagó menos por su cosecha, se le reintegra; si, al contrario, se le pagó más y hay pérdidas, el asociado deberá pagar la diferencia. Ahora bien, casi siempre se da un anticipo en el momento en que tiene lugar la operación cooperativizada y al final del ejercicio se liquida el saldo.

Es importante que la empresa lleve un historial de las transacciones del socio: comprueba fácilmente si se le ha liquidado o pagado por completo su producto, hecho a intervalos irregulares de tiempo, según vaya entrando el dinero, y, con frecuencia, a diferentes precios por medida (Digby, 1968).

Naturaleza de los pagos (Paniagua, 2007)

1. Si es contraprestación o remuneración por lo prestado por el socio (coste para la cooperativa) se trata de un crédito del socio frente a la sociedad, cuya exigibilidad está sujeta a los pactos y condiciones que regulen la concreta relación contractual entablada.

2. Como participación de los socios en los resultados positivos de la cooperativa en el ejercicio, la remuneración está sujeta a las normas que regulan el régimen económico de ella.

   En este sentido, según Vargas Vasserot (2023) el diferencial del pago de los productos entregados, denominado "retorno", más que una forma de determinación del precio definitivo de la prestación mutualista, se trata de una asignación de beneficios, cuyo derecho de crédito nacerá para el socio del eventual acuerdo de reparto de la asamblea general, que además decidirá sobre su forma de adjudicación que se hará en proporción a las actividades realizadas por cada socio con la cooperativa.

CLÁUSULAS ESPECIALES

Planteamiento

Se trata de analizar si la empresa agraria solidaria puede obligar a sus miembros a efectuar las operaciones de comercialización de sus productos en forma exclusiva con ella, o que lo hagan en forma preferente respecto de otros canales o agentes de recepción de sus productos.

Esta cláusula es de mucha importancia pues supone una enorme dificultad que la cooperativa comercialice un escaso volumen en las campañas buenas en la que los precios de mercado son altos, y en cambio, tenga que comercializar un gran volumen en campañas con expectativas desfavorables, que es cuando los agricultores no tendrán demanda de sus productos fuera de la cooperativa (Coronado, 2001).

La Ley Uruguaya permite al estatuto imponer a los miembros la obligación de enviar total o parcialmente su producción a la cooperativa, obligación que se considera, también, como un derecho de remisión permanente en tanto no se produzca un incumplimiento sancionable. Igualmente, permite que, en caso de fallecimiento del asociado, sus herederos puedan seguir remitiendo la producción que se estaba recibiendo del fallecido.

Hay dos cláusulas relacionadas con la entrega: la de cláusula de *preferencia*, por la cual el miembro debe entregar su producción en primer término a la empresa, quedando liberado de tal obligación por la parte de los productos que no le sean recibidos; y la de exclusividad.

INDICE GENERAL

Cláusula de exclusividad.

Consiste en el compromiso del asociado de entregar la totalidad de su producción a la empresa, de manera que ésta adquiere un derecho exclusivo de disposición sobre la producción y el asociado no puede vender sus productos a terceros, salvo autorización de aquella.

En el ámbito de las cooperativas, esta obligatoriedad que tiene el socio de entregar toda su producción puede identificarse con el "principio de exclusividad", sistema que "se ajusta a la estructura "ortodoxa" de lo que debe ser una cooperativa: es decir, una entidad constituida para realizar actividades empresariales, encaminadas a satisfacer las necesidades y aspiraciones económicas y sociales de sus socios (Hernández Cáceres, 2018).

Afirma Gallego (2011) que el régimen de exclusividad impide al socio de una cooperativa agraria realizar con terceros no socios operaciones típicas internas, como la venta de cosecha o la adquisición de insumos. La obligación para el socio de entregar su producción a la cooperativa para su colocación en el mercado, ya sea en el mismo estado o previa su industrialización o transformación, es casi ineludible, porque el rendimiento de las instalaciones y maquinarias está calculado sobre la base de determinado volumen de entradas de productos provenientes de la economía de sus asociados.

Observa Vargas (2006) que la jurisprudencia argentina ha confirmado el carácter obligatorio de participar en la actividad cooperativa y la legitimidad de la cooperativa de sancionar a los socios que no cumplan con dicha obligación en la manera prescrita en el estatuto. En el mismo se establece la participación mínima del socio, de diferentes maneras según la clase de cooperativa que se trate. Puede ser de forma absoluta (por ejemplo, 10 mil Kg de productos, 100 mil € de compras, 100 horas de trabajo) o de forma relativa, siempre que dicha participación sea determinable (100% de la cosecha, 75% de las horas exigibles a los asalariados, o comprar el equivalente al 10% del salario mínimo interprofesional).

Incluso (dice el autor) los socios de las cooperativas de comercialización agraria estarán obligados a participar en las actividades que constituyen el objeto social de la cooperativa con la aportación de la totalidad de sus productos hortofrutícolas obtenidos en sus explotaciones para su comercialización y venta por la sociedad y el aprovisionamiento de suministros de productos para cubrir sus necesidades agropecuarias".

Condiciones

Para que las cláusulas especiales sean obligatorias para los miembros se deben cumplir ciertas condiciones, a saber:

1. Temporalidad (plazos de varios años).

   La Corte de Casación Francesa (27-04-1978) juzgó nulo el compromiso de aportar concluido por 50 años puesto que establecido por un lapso duración promedio de la vida profesional del asociado, no respetaba su libertad individual (en Rizzo, 1999).

2. Carácter del producto

   Exigir ciertos requisitos a los productos que entrega el miembro, en cuanto a cantidad, calidad, tamaño, variedad, preparación, fecha de recolección, embalaje, etc. En especial, el uso (o no uso) de agroquímicos, en particular, si se trata de producción agrícola "orgánica".

3. Reciprocidad de la empresa:

   Que la empresa se encuentre en condiciones reales de recibir todos los productos del miembro, lógicamente, siempre que sean de la calidad determinada. La "exclusividad" agrega a la obligación de adquirir (obligación positiva) una obligación negativa, de no hacer, de no adquirir a otra (o de vender a otro) otra mercadería del género de la comprometida en el contrato (Barbero, 1967).

4. Previsión expresa en el estatuto o un acuerdo expreso del miembro.

   De manera que los asociados no están obligados a aceptar pasar del compromiso de suministro parcial al suministro exclusivo de sus productos a la cooperativa, acordado por una asamblea extraordinaria, sin su consentimiento (Rizzo, 1999).

5. Cuantificación

   Deberá cuantificarse el mínimo de actividad mediante criterios o módulos de participación previamente establecidos, determinados o determinables (como "trabajar según condiciones del convenio del sector", "entregar más del 50% del producto de sus explotaciones", etc.). La cuantía de participación mínima obligatoria deberá prefijarse de manera

INDICE GENERAL

clara y cuantificable, lo que no significa que necesariamente deba ser determinada de modo cerrado y absoluto. Además de que la asamblea y de la directiva puedan concretar el alcance de la cuantía, el estatuto podrá remitirse a fuentes externas para hacerlo (Gallego, 2011).

6. Se podría, en cierta medida, obligar a los miembros a utilizar los servicios ofrecidos por la cooperativa. A esto, algunos observan que, si bien una disposición semejante favorecería, en un primer momento el desarrollo de la cooperativa, es incompatible con la regla de la libre competencia en el caso en que los miembros dirijan –ellos mismos- un comercio y, a largo plazo, influiría negativamente en su competitividad. Sin embargo, tal disposición no es violatoria del derecho de la competencia, si tal medida no tiene por objeto restringir la competencia, sino garantizar el buen funcionamiento de la entidad. Además, la obligación de entrega de la totalidad o parte de sus productos a la cooperativa para su comercialización no se considera una vulneración del derecho de la competencia en tanto que se limite a productos agrícolas primarios (Münkner, 2011).

7. La cláusula sería procedente por vía excepcional en el caso de una cooperativa que decidiese efectuar una inversión importante y de una rentabilidad esencial para su supervivencia. Los miembros podrían entonces decidir, con carácter temporal, la prohibición de obtener el servicio prestado de otras fuentes. Sin embargo, más que razonar en términos de obligaciones legales se podría considerar que los miembros tienen el deber moral de trabajar con su igual o superior a la cooperativa. Incluso, sería más sano admitir que es la cooperativa misma quien debe ofrecer servicios suficientemente atractivos para sus miembros. (Henry, 2006).

Liberación

El miembro quedaría liberado de su obligación de entrega preferente o exclusiva de su producción a la empresa, por alguna de las siguientes causas:

1. La falta de capacidad material de la empresa para recibir los productos, o por la negativa de la empresa de hacerlo. De manera que el asociado quedaría liberado por el excedente o por el sobrante de su producción que no le reciba la cooperativa, que –entonces- podría comercializarla con otras entidades, hecho que puede quedar libre o estar condicionado, pero, en todo caso, requiere de la autorización expresa de ella.

2. Algunos consideran que podría librarse de la entrega si con la entrega se causare un daño al miembro, el que –pensamos- debería ser de singular gravedad y particularidad, en el sentido que sólo a él o a un reducido número de asociados –por alguna circunstancia excepcional- se le cause el daño.

3. La obligación de exclusividad se debe referir a aquellas cosechas respecto de las cuales se cumplan las condiciones de titularidad de la explotación; que se trate de la cosecha de una finca explotada en aparcería y no de otra finca en que los aparentes titulares trabajan en condición de agricultores contratados por los auténticos arrendadores (Mayorca, 2013).

4. En caso de liquidación de la empresa los miembros no estarían obligados a continuar cumpliendo su obligación de entregar los productos, puesto que se trata de una obligación de hacer que requiere de la continuidad jurídica de la entidad receptora.

5. Por dispensa temporal y plenamente justificada, siempre que esté prevista en el estatuto, por acuerdo del órgano directivo.

INCUMPLIMIENTO DE ENTREGA

Alcance

Señala Gómez (2006) que cuando el estatuto establezca la obligación de entregar toda la producción agrícola se incumple su mandato si no se entrega toda la producción, no siendo posible un cumplimiento parcial. En caso de que se produzca éste, la consecuencia será la iniciación de un expediente sancionador pues este incumplimiento va en contra de la propia esencia de funcionamiento de la sociedad, cual es facilitar la comercialización de los productos de los socios y ésta queda mermada si se entregan los productos a empresas o sociedades de la competencia de la propia sociedad (SAP de Murcia, 18-12-2002).

Sin embargo, el incumplimiento parcial de las entregas por parte del socio no da derecho a la cooperativa a negarse a recibir productos del socio hasta tanto no haya aplicado la suspensión de sus derechos. Incluso, en caso de baja, el socio no puede recuperar su derecho a explotar su cosecha hasta que se realice el levantamiento de la cosecha.

Efectos

INDICE GENERAL

La falta de entrega o la violación de las condiciones de entrega dan motivo a:

1. Sanciones internas

   La aplicación de sanciones internas como lo son el impedirle el ejercicio de los derechos sociales e, incluso, la eliminación como miembro de quienes no entregan su producción a la cooperativa, todo lo que se fundamenta en la doble condición del miembro como dueño del capital y su beneficiario, lo que lo obliga a operar con su empresa, derivado del deber de fidelidad con ella.

   Señala Münkner (1982) que, por regla general, la inobservancia de tales acuerdos de adquisición y de suministro se sanciona con multas. No obstante, en los casos en que incluso la utilización regular de los servicios de la empresa cooperativa no determina la promoción de las empresas asociadas, queda en tela de juicio el sentido de la participación voluntaria en la sociedad cooperativa.

   Para Qüesta (2006) en las cooperativas en las cuales los asociados se obligan a entregar sus productos agrarios para su transformación, un incumplimiento relativamente generalizado de esta obligación podría hacer imposible el cumplimiento del objeto social. Igualmente, podrían ser objeto de exclusión quienes negocien en forma concurrencial con la cooperativa, sea en nombre propio o a través de interpuesta persona o empresa, como lo establece la ley de cooperativas portuguesa de 1999.

   Se podría paliar en algo esta situación mediante la autorización para que cada productor pueda reservarse no menos del 10% de su producción para destinar la venta directa al consumidor final como en el caso de las asociaciones de productores hortofrutícolas en la Europa comunitaria (Jannarelli, 2008).

2. Indemnización de daños y perjuicios

   Sería adecuado establecer en el estatuto las bases para la cuantificación de la responsabilidad por daños y perjuicios que pueda ser reclamada por la cooperativa. Y ello, porque el incumplimiento del principio de exclusividad le origina una serie de inconvenientes, como, por ejemplo, la reducción del nivel de utilización de las instalaciones lo que repercute en incrementos importantes de los costes unitarios, la disminución de la calidad por las desviaciones de productos de mayor calidad, dificultad para los órganos de gestión de una planificación de la producción adecuada, etc. (Moyano y Fidalgo, 2001).

3. Podría autorizar a la entidad a abastecerse en el mercado y cargarle al asociado el coste. Además, como lo decidió el TSE en 2006 (en Gallego, 2011) la cooperativa tiene la posibilidad de practicar retenciones sobre el total de lo prometido y no solo sobre la cantidad de producto efectivamente entregada.

   Sin embargo, para el autor, no parece que el incumplimiento del socio, además de la sanción, genere una deuda a favor de la cooperativa por la cuantía que haya quedado pendiente de entrega, puesto que los bienes entregados por los socios para que la cooperativa los comercialice pertenecen a los socios y estos asumen los resultados que se obtengan de su comercialización. Y añade que, en definitiva, el derecho de disposición que comporta el principio de exclusividad no supone un cambio en la titularidad de los bienes entregados. La cooperativa tendrá derecho a disponer de los bienes a partir del momento en que sean entregados, pero no podrá exigir la puesta a disposición de los no entregados, pues continúan siendo propiedad del socio.

Si las operaciones del miembro fueron inferiores a los que como mínimo está obligado a realizar según las previsiones estatutarias, la imputación de dichas pérdidas se efectúa en proporción a la actividad cooperativa mínima obligatoria y no a las que efectivamente se realizaron (Vargas, 2006)

INDICE GENERAL

Modulo 10.

EMPRESAS DE SERVICIOS

UNIDAD XV.
DE SERVICIOS

Contenido

La empresa solidaria de consumo 3107
Principios 3111
Operaciones con terceros 3113
Régimen de los miembros 3114
Relacionados (stakeholders) 3116
La relación de consumo 3118
Régimen económico 3121
La cooperativa de consumo familiar 3123
La cooperativa de consumo al costo 3127
Las ferias de consumo familiar 3128
Cooperativas de consumo ecológico 3132
Las centrales mayoristas o centrales de compras 3137
La economía circular 3140
Economia circular y Economia social y solidaria en la normativa española 3143
Mercado social 3145
Clubes o ferias de trueque 3147

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

85 Empresas Solidarias de Consumo y Economía Circular

LA EMPRESA SOLIDARIA DE CONSUMO

Definición

La empresa solidaria de consumo es la creada con la finalidad de adquirir bienes muebles (de uso y consumo inmediato o mediato) para su posterior distribución a sus miembros, quienes los destinan al consumo final (personal o familiar). La forma jurídica solidaria de consumo por excelencia es la cooperativa de consumo, aunque en muchos casos se adopta la figura de asociaciones e, inclusive, de organizaciones de hecho o informales, como los clubes de compras.

Según Laserre (en Molina, 1968) una cooperativa de consumo es una empresa creada por consumidores con el objeto de proveer a sus necesidades en bienes de consumo por la compra común de éstos, y en la cual ellos mismos asumen colectivamente la función de empresario. Con ello, como decía el insigne maestro Gide (sf) la cooperativa de consumo se puede definir como una asociación que tiende a suprimir el provecho.

Lavergne (1962) llamaba "cooperativas distributivas" o "de consumidores", a las que se constituyen entes consumidores para satisfacer sus necesidades personales y familiares a los precios más bajos posibles, y en las que las utilidades realizadas, si no se aplican al fondo de reserva de la sociedad, son reembolsadas a los socios en proporción a las compras efectuadas por cada uno de ellos.

En la cooperativa de consumo los individuos buscan, por medio de un emprendimiento económico colectivo, realizar su autodefensa asumiendo el lugar del comerciante intermediario del servicio o del bien, y realizando sus aspiraciones como consumidores finales. Con ello, amplían su poder de compra individual a partir de compras colectivas realizadas en nombre de la cooperativa, pero no en su propio interés. Así, adquieren productos o servicios en escala, para distribuirlos (y no, técnica y materialmente venderlos) al cuadro social (Gaudio, 2017).

De manera que, como dice Álvarez-Rodríguez (2015) como la empresa compra en común los bienes que requieren sus miembros para luego proporcionárselos, existe una sola operación de compra-venta donde no hay agregación del costo por efecto lucrativo, sino la agregación de un monto de operación

La empresa se financia económicamente con su patrimonio y adquiere los bienes para distribuirlos posteriormente a sus asociados. Actúa como un mero gestor de los intereses de sus miembros y son estos quienes adquieren directamente los bienes (Fajardo, 1997).

Para muchos, dice Ciurana (1968) son las que han de predominar sobre las demás formas cooperativas y las que han de llevar las riendas de la Economía, haciendo realidad en la práctica el llamado principio de la soberanía del consumidor.

Finalidad

De acuerdo al maestro Fauquet (1944) "el primer fin que la cooperativa de consumo se propone es el de ejercer por cuenta de los hogares que agrupa, las funciones que éstos –hasta la creación de aquella- habían abandonado al comercio privado. Y de manera secundaria, los asociados podrán pedir que tome a su cargo algunas otras funciones que crean han de ser mejor cumplidas por la cooperativa que si las ejercieran ellos en sus casas".

Objeto principal

Lo esencial de la empresa de consumo es el suministro de bienes o de servicios para el consumo o uso de los asociados, y ella está en libertad de determinar si esos bienes los va a adquirir de terceros o, si por el contrario, los elabora ella misma (Maroño, 1999).

En esta vía, para Rodríguez y Ferro (2017) la función reconocida a las cooperativas de distribución, es la de proporcionar a sus asociados los artículos y servicios que estos necesitan, en las mejores condiciones posibles de calidad y precio. Para ello, comprar al mayor o producen en fábricas propias los artículos correspondientes y realizan por sí mismas o contratan con terceros los servicios requeridos, que son luego respectivamente, adquiridos o utilizados por sus asociados.

También, desarrolla actividades de defensa y promoción de los derechos e intereses legítimos de los consumidores y usuarios. Incluso, en algunos casos las cooperativas de consumo mantienen laboratorios para certificar la calidad de los productos a ser suministrados a sus asociados.

Objetos secundarios o colaterales

Es perfectamente posible que la empresa no solo adquiera los bienes, sino que asuma la propia producción o elaboración de los productos que suministre a sus miembros para el consumo.

Esta actividad sería simplemente instrumental o accesoria a la finalidad esencial o primaria del consumo. Por tanto, considera Romero (2001) que la organización de la producción debe tener carácter instrumental y será posible que la cooperativa sea propietaria, arrendataria o que utilice o dirija por cualquier título la actividad de producción.

En este caso, la cooperativa crea secciones de producción las que funcionan bajo la dirección de un delegado del órgano directivo, y su administración es llevada por ésta. La producción de dichos artículos está organizada con miras a la satisfacción de las necesidades de los miembros y puesta por entero al servicio del consumo de los mismos (Cerdá, 1959).

Igualmente, señala el mismo autor, las cooperativas intentan producir los artículos que precisan en combinación con otras cooperativas o empresas solidarias tanto de consumo como multiactivas, pueden constituir una cooperativa o empresa solidaria de trabajo asociado con vida autónoma.

También, la compra o adquisición de ciertos artículos para ponerlos en condiciones de ser útiles a sus asociados en sus industrias o talleres, o para que desarrollen sus negocios particulares en mejores condiciones económicas.

Adicionalmente, la empresa puede servir como comercializadora de la producción de los asociados; de efectuar la transferencia de bienes para el mercado que el miembro entrega a la empresa y esta la vende. En este caso, la empresa sirve de depositaria o agente de colocación de la producción de sus miembros, los que no se la venden a la empresa, sino que esta actúa como mandatario o representante de sus miembros (Torres, 1993).

La cooperativa puede agregar otros objetos, como la obtención de pedidos de trabajo para su distribución entre los miembros que se encarguen de la ejecución autónoma; la transformación de los productos de sus miembros y su adecuación al mercado, lo que –sin embargo- es prohibido por algunas leyes. De acuerdo al estatuto, estas cooperativas pueden suministrar bienes o servicios a personas o entidades que sean destinatarios finales.

Características

Las cooperativas y organizaciones solidarias de consumo tienen las siguientes características (Cerdá, 1959):

1. Ilimitado número de asociados.

INDICE GENERAL

2. Todos los asociados son propietarios de los bienes y valores sociales.

3. Todos los asociados tienen derecho a intervenir en la administración.

4. Reparto de los beneficios entre los asociados en proporción al volumen y cuantía de los bienes que les haya suministrado la empresa.

5. El precio de distribución es calculado económicamente.

6. El fondo colectivo es impartible.

7. En orden a su régimen legal, las cooperativas de consumo tienen el carácter de mayoristas para sus compras y el de minoristas para la distribución y venta.

8. El capital es remunerado por un interés y no por un dividendo.

9. Se puede vender a todo el mundo, pero de los beneficios sólo participan los asociados.

Se puede añadir otras dos características:

1. La integración como elemento esencial del cooperativismo de consumo, ya que como dice Castaño (1987) "al cooperativismo de consumo le queda una sola alternativa: o crecer (integrarse) o morir". De manera que, en vista de la obtención de economías de escala, se procura la fusión de pequeñas cooperativas de consumo para integrarse en unidades de mayores dimensiones, al igual que la creación de centrales de compra y de distribución para lo cual constituyen redes regionales.

2. El área geográfica de operaciones.

   La cooperativa, sección de consumo de una mutual o una empresa solidaria de consumidores se crea, fundamentalmente, para satisfacer las necesidades de bienes para las personas que viven en determinada zona geográfica, salvo aquellas cuyo vínculo sea el trabajo (cooperativas de empresa) o una profesión. En el Japón l peculiaridad es la limitación del área de actividad dentro de una prefectura. La cooperativa no se establecerá cubriendo un área más amplia que la de una prefectura, excepto en el caso de la cooperativa por ocupación en circunstancias inevitables y de las federaciones cooperativas (Kurimato. 2023)-

Beneficios (Cerdá, 1959)

1. Elimina los intermediarios, ya que son organismos mediadores entre productores y consumidores.

2. Elimina los gastos de publicidad

3. Regula el comercio y la producción.

   Saben cuánto necesita cada uno de los socios y cuánto compra. Así, se regula la producción, ya que se producirá con arreglo a la demanda, evitándose los excesos de producción.

PRINCIPIOS

Además de los generales del cooperativismo, para Charles Gide (en Lavergne, 1962), las cooperativas de consumo tienen unos principios particulares, a saber:

Principio de precio justo (o ajustado al corriente).

Charles Gide afirma que según la conciencia, hay un precio justo de las cosas: aquel que es suficiente para remunerar de forma conveniente todo el trabajo dedicado a producirlas comprendiendo en él, entiéndase bien, el trabajo de dirección y todos los trabajos intelectuales preparatorios que entran en los gastos generales de la producción, pero nada más (Ciurana, 1968).

Principio de

distribución de los excedentes en proporción al consumo, al final del ejercicio.

Para aumentar la cifra de negocios y la prosperidad de la empresa por medio del reclutamiento de nuevos asociados, lo mismo que para asegurar a los excedentes una distribución democrática, para la entidad tiene mucho mayor interés el reparto en proporción a las adquisiciones realizadas por los miembros. Por esta vía la entidad llega a distribuir casi al precio de costo, puesto que, salvo los excedentes afectados a reservas, entrega al comprador la totalidad que haya obtenido por sus adquisiciones.

*Principio de conjunci*ón de la condición *de usuario o consumidor y la de empresario.*

El cooperativismo distributivo quiere cambiar el derecho de dirigir la producción y de fijar los precios de venta a las únicas personas que por su propio derecho tienen interés en intensificar la producción y buscar el abaratamiento del costo de la vida, es decir, a los consumidores. El consumidor cooperativo de torna

INDICE GENERAL

consocio de un emprendimiento cooperativo para eliminar los comerciantes "intermediarios" y pasa a adquirir, por medio de su empresa cooperativa, bienes de cualquier género o servicios (Gaudio, 2017).

Principio de calidad (Castaño, 1967)

La Declaración Internacional de los Derechos del Consumidor, aprobada en el XXIV Congreso de la ACI (Hamburgo, 1969) estableció como principio del cooperativismo de consumo el suministro de productos alimentarios puros, libres de aditivos y no adulterados.

En desarrollo de este principio, el Comité de Consumidores de la ACI, aprobó en 1981 el Programa de Política de los consumidores que contempla los siguientes derechos de los consumidores que deben ser garantizados por las cooperativas de consumo:

1. Derecho a la salud y a la seguridad alimentaria

   Los consumidores tienen derecho a bienes de alta calidad que no perjudiquen su salud y a productos seguros. Incluye la elaboración de normas y procedimientos para aceptar o rechazar aquellos productos que no cumplan las exigencias establecidas.

2. Derecho a ser informado

   Sobre la clase de producto, unidad de precio, calidad, uso, contenido, ingredientes, vitaminas, etc. Más que eso, como señala Gaudio (2017) el consumidor cooperativo ostenta el derecho de participar del proceso de organización, de las condiciones de la actividad de consumo y de las características de esos bienes o servicios.

3. Derecho a una elección racional

   Suministro suficiente y variedad de productos y servicios a precios competitivos, así como compensación por los productos defectuosos.

4. Derecho a la representación y participación

   Desarrollo de organismos para velar por los intereses del consumidor, tanto al interior de la cooperativa (comités de consumidores) como externos (promoción de organizaciones de consumidores). Además, las cooperativas de consumidores deben ser reconocidas como genuinas organizaciones de consumidores,

5. Derecho a la reclamación y a la reparación de daño

   Creación de mecanismos internos y en el conjunto de cooperativas de una Oficina de Reclamaciones y un Centro de Información del Consumidor que tramiten las reclamaciones y faciliten la rápida y completa reparación del daño.

OPERACIONES CON TERCEROS

Aunque inicialmente no se podía "vender" a no miembros (salvo casos de excepción) actualmente se reconoce a estas cooperativas el poder realizar operaciones con no miembros, sin límites cuantitativos, lo que para Paniagua (2013) debe acompañarse de medidas dirigidas a mantener el carácter cooperativo de la entidad, como la potenciación del acceso a la condición de socio del usuario no socio, o la dotación obligatoria del fondo de educación con un porcentaje más elevado de los excedentes.

La distribución de los suministros puede ser exclusivo para sus miembros, preferente para ellos, o se determina un porcentaje máximo de operaciones de suministro con terceros. En éste último caso, se plantea el destino de los excedentes obtenidos en las operaciones: si pueden ser distribuidos entre los asociados o pasan a reservas colectivas. Además, está prohibida la reventa o distribución a terceros de los bienes suministrados por la cooperativa.

Se observa una tendencia a que las cooperativas de consumidores y usuarios tengan total libertad para realizar operaciones cooperativizadas con terceros, siempre que así lo prevea el estatuto. Ello por razones tales como su carácter de cooperativismo de masas, la necesidad de competir en el mercado en igualdad de condiciones con otros operadores económicos, o la efectividad de los principios cooperativos tales como el de educación, entre otros aspectos. Se aboga por reconocer el derecho a extender ilimitadamente las operaciones con no asociados en cooperativas de este tipo (Maroño, 1999).

En esta vía, Álvarez-Rodríguez (2015) considera que la venta a terceros es una premisa que desde el punto de vista doctrinal y jurídico puede conllevar a intensos debates sobre el radio de acción de la cooperativa. Pero en todo caso lo que subyace detrás de la apertura de ventas a no asociados, es la necesidad de generar escalas para que los costos administrativos no impacten en el valor final del producto y se pueda conseguir el objetivo de precios justos, entendidos como aquellos libres de elementos parasitarios

INDICE GENERAL

Sin embargo, si no se conceden ventajas de algún tipo a los miembros, no existen razones válidas para que estos continúen perteneciendo a la empresa. Como dice Vicent (en Fajardo, 1997) si la ventaja de diluye, se resiente la consistencia de la propia cooperativa como empresa que se apoya en una agrupación voluntaria de personas.

En España se permite que mediante previsión del estatuto, estas cooperativas puedan suministrar bienes o servicios a personas o entidades que sean destinatarios finales. De cualquier forma, salvo que la ley lo prohíba expresamente, ei el estatuto lo permite, la cooperativa pueda realizar operaciones con no miembros, en forma totalmente libre o sólo hasta un cierto porcentaje.

En Japón, la ley prohíbe completamente a las cooperativas de consumidores comerciar con no miembros, permitiendo que puedan ser miembros cuyo lugar de trabajo se encuentre dentro del área de la cooperativa, o que vivan en el vecindario del lugar de la cooperativa (Kurimoto, 2023.

RÉGIMEN DE LOS MIEMBROS

Naturaleza

Los miembros tienen la doble condición de propietarios y usuarios; son consumidores de bienes y de servicios y, al mismo tiempo, miembros-copropietarios de la empresa, detentadores de aportaciones al capital de la misma. Hay confusión de la calidad de usuario o consumidor y la de accionista o empresario.

Como señala Lavergne (1962) "el cooperativismo distributivo quiere confiar el derecho de dirigir la producción y de fijar los precios de venta a las únicas personas que por un propio derecho en intensificar la producción y buscar el abastecimiento del costo de la vida, es decir, a los consumidores. Esta doctrina es la que contiene implícitamente la regla de la doble calidad de usuario y de empresario".

Es oportuno apreciar al miembro-usuario como consumidor directo de los bienes que adquiere de la empresa, siendo consideradas como operaciones internas las realizadas por él con su empresa, y no teniendo el carácter de transmisiones patrimoniales, incluso para fines impositivos. Antes, por el contrario, se trata de actos cooperativos de consumo, ya que tienen por objeto la obtención de un bien o servicio de carácter económico, en forma tal que varios consumidores, actuando colectivamente, concentran en una empresa cooperativa propia su demanda (Daly, 1969).

Número de miembros

Se observa una tendencia reciente a elevar el número mínimo de miembros de las cooperativas de consumidores por las economías de escala características de esta actividad económica, por ejemplo, no menor a 100.

Puede ser la exigencia de contar con un colectivo bastante numeroso de asociados, directamente relacionados con la densidad demográfica de la localidad del domicilio de los integrantes en esta clase de cooperativas. Por la naturaleza de actividad, se trata de una cooperativa de "masas".

Para Paz (1987) el legislador debe establecer un número mínimo realista de asociados fundadores de una cooperativa de consumo, con la probable consecuencia implícita de que, si un grupo relativamente importante de personas deciden agruparse para constituir una organización de esta clase, asumirán un compromiso de suscripción de capital medianamente serio.

Requisitos para ser miembro

1. Ser consumidor cabeza de familia o tener su representación.2.

   Normalmente se exige tener el carácter de consumidor, entendiendo por tal quien interviene en las relaciones de consumo con fines privados (aun sin finalidad lucrativa) contratando bienes y servicios como destinatario final, sin incorporarlos, ni directa, ni indirectamente, en procesos de producción, comercialización o prestación a tercero (no reintroduciéndolos en el mercado).

   Los miembros adquieren los artículos para el consumo familiar, esto es, para las personas que por razón de parentesco, dependencia u otro vínculo válido y suficiente para ello, formen parte del mismo hogar, convivan bajo el mismo techo o constituyan único ámbito de convivencia comunitaria (Castaño, 1987).

   Serían, por tanto, excluidas las personas que adquieran bienes en la cooperativa con la intención de venderlos a terceros. Esta prohibición, dice Lluís (1972) pertenece al campo de las obligaciones: obligación de no hacer competencia a la entidad de la que se es miembro, ni de desviar sus operaciones del fin para el que dicha entidad se constituyó.

INDICE GENERAL

3. Scordino (1970) hace notar que hay requisitos exigibles más bien de carácter negativo, de no pertenecer a una categoría, por ejemplo, de intermediarios y de personas que ejercen una actividad comercial de la misma naturaleza de la de la cooperativa y que, por ello, no pueden ser asociados de la cooperativa de consumo, etc.

4. El estatuto puede establecer como derecho y obligación de los miembros adquirir los artículos de consumo y, o usar los servicios cooperativizados en una cantidad mínima periódica (mensual o anual) total o por persona de la familia, cantidad que será revisada cada año por la asamblea.

   El incumplimiento de esta obligación puede ser considerada como causal de falta grave y dar lugar a la imposición de sanciones (Castaño, 1987). Por lo general, la cantidad mínima que debe adquirir el miembro será según el número de familiares que convivan con él. La directiva puede dispensar el cumplimiento del consumo mínimo, cuando el miembro lo justifique (Cerdá, 1959).

Participación

5. Es casi una constante la baja o nula participación de los miembros en las actividades de este tipo de cooperativas. Castaño (1987) considera que es posible aumentar un porcentaje de participación de los asociados mediante políticas destinadas a promover la adquisición asidua de productos, la asistencia a las asambleas y el asumir el ejercicio de cargos directivos.

6. En especial, estima necesaria incidir en la profesionalización de los directivos, de la gerencia y de los mandos intermedios, para obtener un alto rendimiento empresarial y a la vez cumplir con los objetivos de la cooperativa en cuanto a la defensa del consumidor.

7. Un ejemplo que está cobrando fuerza en Francia y España es el de los supermercados cooperativos, en los cuales los ciudadanos trabajan un determinado número de horas al mes y así ayudan a bajar el precio para todos los consumidores.

RELACIONADOS (STAKEHOLDERS)

Cliente habitual

Especial relevancia tiene el cliente habitual de la cooperativa, a quien no se le podría negar la solicitud de admisión si así lo solicita, imputando al pago de sus aportaciones la retención que se

hubiese hecho de los excedentes generados por sus operaciones con la entidad. Son más conocidos como miembros adherentes.

Los proveedores.

Reseña Daly (1964) que en California las cooperativas de consumo admiten como miembros a personas que además de ser consumidores de dichas cooperativas, son también sus proveedores de ciertos renglones. A éstos se les da un voto negativo con el control de la mitad de los integrantes del consejo de administración, especialmente en las determinaciones que tengan por objeto fijar los precios de los productos adquiridos por la cooperativa, específicamente los suministrados por ellos.

En cuanto a las personas colectivas

También podrían ser miembros las entidades u organizaciones de consumidores que tengan el carácter de destinatarios o consumidores finales, entendiéndose por tal, la persona que adquiere bienes, productos, servicios, actividades o funciones para su personal, familiar1 o colectivo (Maroño, 1999).

Los prosumidores

Adaptado de Rúa et a (2016)

1. Concepto

   La economía solidaria ha retomado el concepto de prosumo con el fin de enunciar la construcción de vínculos directos entre productores y consumidores, y desde la perspectiva de economías alternativas se refiere a prácticas en las que los consumidores se involucran activamente en la producción o alguna parte del proceso, hasta el momento mismo del consumo.

   Tal adaptación del término denota experiencias de eliminación de intermediarios o reducción de la intermediación a un solo paso, mediante estrategias de comercialización directa de los productores, en las cuales es frecuente encontrar tiendas propias o puntos de distribución de organizaciones campesinas, así como estrategias de organización de los consumidores orientados por criterios éticos tales como reducción del impacto en la naturaleza por las actividades humanas, orientaciones políticas hacia la prevalencia del consumo local o corrientes filosóficas como el veganismo.

INDICE GENERAL

Se trata de "experiencias de coordinación" que abarcan logística, preparación de alimentos, compra de productos agroecológicos, reciclaje de comida o producción de energías alternativas.

2. Los Prosumidores

   Son "compradores de bienes aun cuando su trabajo no es remunerado; comercializan productos, servicios y técnicas; crean valor cuando actúan como voluntarios; aceleran la innovación, producen conocimiento y reproducen la fuerza de trabajo". La noción de prosumidor será entonces una racionalidad de consumo fundamentada en valores diferentes a la maximización de la utilidad.

LA RELACIÓN DE CONSUMO

La relación de consumo puede ser entendida como el vínculo jurídico entre el proveedor y el consumidor o usuario.

Naturaleza:

Sobre la naturaleza de la relación de consumo entre el asociado y la cooperativa, hay varias tesis:

1. Compra-venta

   Existe la opinión que, en principio, existiría un contrato de compra-venta de la empresa al proveedor y un segundo contrato de reventa de la cooperativa al asociado. En consecuencia, de acuerdo con esta opinión, en lo no previsto por las partes (podría ser un contrato de suministro) se aplicaría (en forma supletoria) las normas de la compraventa. Sin embargo, en ciertos casos la ley otorga directamente el carácter de compras a las adquisiciones realizadas por los asociados.

2. Reposición del capital (Moirano, 2009)

   En otro sentido, las operaciones del asociado con la cooperativa no se utilizan los verbos vender o comprar. Esto así porque, doctrinaria y jurídicamente, entre el asociado y la entidad no se realiza una operación de compra venta, propia del derecho mercantil, y el pago que el asociado realiza no lo es del precio del bien o servicio que adquiere sino la reposición del capital social que la cooperativa utilizó para poner ese bien o ese servicio a la disposición de aquel. Es más, las mercancías que entregan las tiendas cooperativas de consumo no son artículos de comercio, sino artículos de consumo (Cerdá, 1959).

3. Mandato sin representación (Estudio, 2009)

   Esta tesis sostiene que al igual que en el caso de las entregas de los productos de los miembros de la cooperativa de comercialización, lo que existe es un *mandato sin representaci*ón según el cual un sujeto (la cooperativa) se obliga a representar a otro (el socio) en un negocio con un tercero (el vendedor) sin que este último conozca el acuerdo.

   De tal manera que tenemos una cooperativa que se encarga de brindar al socio los bienes de consumo familiar que necesita. La cooperativa se encarga de adquirir a su nombre por cuenta e interés del socio los bienes que precisa para el consumo personal y familiar. Es decir, la cooperativa compra en su nombre, pero los productos no son para ella, sino para sus socios.

4. Suministro (Fajardo, 1997)

   La empresa solidaria de consumo adquiere o efectúa compras en común para "suministrarlos" o proporcionarlos a sus miembros (familiar, comercial, profesional productivo).

   Se presume que son los asociados quienes compran en común los bienes, por lo que no existe transmisión de propiedad de la cooperativa al asociado, y por tanto, ese suministro o distribución de bienes entre aquellos no tiene la condición de venta.

   Lo que se produce en tal caso es una individualización del conjunto de bienes del que hasta ese momento era copropietario el asociado.

   Desde que se concreta el bien que desea el asociado y paga a la cooperativa el importe que por él le reclame ésta, adquiere la propiedad exclusiva. Al no haber transmisión de propiedad, la cooperativa se considera consumidor directo y no comerciante que compra para revender.

Acto cooperativo de consumo

El criterio más ajustado a la naturaleza propia del sector es que la interacción económica estructural entre la cooperativa y sus miembros no constituye una relación jurídica típica de consumo de mercado, sino una especie con configuración propia, denominada acto cooperativo de consumo, estructural y jurídicamente distinto del acto de consumo de mercado (realizado con terceros) el que es regulado por el Código de Defensa del Consumidor, por las siguientes razones (Gaudio, 2017) :

INDICE GENERAL

1. Por el elemento subjetivo que interviene en el acto (negocio jurídico) que es siempre el cooperado. En cambio, el acto de consumo -relacionado con el objeto social de la cooperativa- si no es realizado con el socio, será un acto de mercado sujeto al código de defensa del consumidor, y no al régimen del acto cooperativo. En este caso, el hecho de que el sujeto de la relación jurídica sea un consumidor de mercado (elemento subjetivo del negocio) hace que no se configure el consumo cooperativo.

2. Por la finalidad del acto, de ser atendidos los intereses comunes de consumo de los socios, y no un interés especulativo de la sociedad. Por su parte, cuando se realiza con no socios, se desvía su finalidad que permite apartarlo del régimen del acto cooperativo, atrayendo la incidencia del código de defensa del consumidor.

3. Por no haber oposición de intereses entre las partes, ya que el consumidor es –a su vez- dueño –consocio o copropietario- de la entidad (doble condición).

De manea que en las cooperativas de consumo (o la sección de consumo) no hay compra-venta de productos entre el miembro y la entidad (operación de derecho comercial) sino que se trata de un acto de mera distribución; de distribución de bienes para el consumo personal y familiar (eventualmente profesional) y no una venta.

Señala Vallati (2019) que se trata de un acto de administración y no de disposición, pues los bienes que la cooperativa adquirió no deben ingresar al patrimonio de ella sino al de los asociados. En las operaciones entre la Cooperativa y los asociados no hay contrato alguno por el cual se transfiera el dominio de los bienes. La organización administra los bienes que los asociados retiran para su uso. No hay contrato de compra-venta; los bienes se distribuyen al costo; no hay intermediación u operación de mercado. La actividad de la cooperativa no es especulativa.

Valor de los suministros

Como la cooperativa adquiere los bienes para entregarlos a los asociados, no puede saber con certeza cuál será el precio final del producto hasta que finaliza el ejercicio. Pero, requiere que el asociado entregue un anticipo a cuenta del precio final del bien (Fajardo, 1997).

Para la fijación de los precios pueden usarse dos sistemas (Cerdá, 1959):

1. Sistema inglés que valora los bienes entregados al precio corriente de mercado y al final del ejercicio se le reintegra lo que ha pagado de más, en forma proporcionalmente a los artículos suministrados al miembro.

2. Sistema francés o continental,

   Consiste en suministrar los artículos a precio de coste, aumentándolos en un tanto por ciento por razón de los costos generales y de los excedentes que se desea obtener, sistema por el que se obtiene la utilidad inmediatamente por la reducción del precio de los artículos suministrados.

   Así, el precio de suministro se determina según la siguiente formula:

$$\frac{\text{Precio de costo} \times 100}{100 \times \%\text{ de excedente esperado}} = \text{Precio de suministro}$$

RÉGIMEN ECONÓMICO

Los aportes de los miembros

Los aportes de los miembros son la fuente principal de financiamiento de la cooperativa de consumo, siendo aconsejable que no sea inferior al 60% del capital total invertido, amortizable en cantidades periódicas mínimas.

El financiamiento puede provenir de la provisión de fondos que hacen los miembros, proporcional al importe medio de sus compras mensuales en la empresa. Dice Lacalle (2001) que esta provisión le permite a la cooperativa pagar al contado a sus proveedores y así obtener importantes descuentos por pronto pago, que luego traslada a los asociados. Sin embargo, como dice Paniagua (2013) las aportaciones al capital social suelen ser reducidas, incluso simbólicas, pues lo interesante es el poder de compra del socio.

El hecho es que el asociado de una cooperativa de consumo junto con su familia, se comporta como el cliente de un supermercado; y parece una política absurda decir a los clientes que si no desembolsan un capital no podrán entrar en el establecimiento. Lo adecuado es pasarles cara trimestre o cada cuatrimestre un recibo con una pequeña cuota de asociado (Lacalle, 2001).

INDICE GENERAL

Cuotas

Puede haber cuotas de admisión y de administración o sostenimiento (periódicas), generalmente no reintegrables. Sin embargo, no pareciera conveniente establecer cuotas de ingreso porque la política consiste en atraer el mayor número posible de asociados-usuarios, dándoles facilidades. Sin embargo, esta es una financiación característica de ellas, donde no resultan aconsejables las aportaciones obligatorias como recurso financiero.

Además de los aportes de los asociados, el capital requerido se puede obtener de préstamos, de crédito de los proveedores y de donaciones.

Tipos de capital

El capital de inversión es el capital que se necesita para iniciar las operaciones; el valor de las cosas que se requieren para iniciar la tienda y asumir otros gastos, y se compone de capital para la mercancía, capital para el mobiliario y capital para reparaciones y arreglos en el local. Este capital está formado por los certificados de aportación y no debería ganar intereses porque aumenta los costos (Thielen, 1989)

Reservas

Es conveniente la constitución de reservas importantes que permitan autofinanciar la empresa, mejorando y ampliando sus servicios. Incluso, se ha constatado la existencia de una relación directa entre el incremento de capital de estas cooperativas y el aumento de su cuota de mercado (Castaño, 1987)

Retornos

Normalmente, son proporcionales a las operaciones efectuadas por el miembro con o a través de la entidad, o sobre determinado mínimo de operaciones. También, se puede optar por no efectuar retornos al final del ejercicio, sino otorgar al asociado un descuento frente al precio de mercado que paga el tercero. "Si este descuento no es desproporcionado, se consigue favorecer al asociado, incrementar el número de éstos, y no complicar a la cooperativa con la distinción contable de los resultados" (Fajardo, 1997).

Señala Fauquet (1944) el caso de algunas sociedades que estiman que la participación de los miembros en la formación de los excedentes sólo es efectiva a partir de un cierto monto de sus compras y que, consecuencialmente, limitan el derecho a la devolución a aquella parte de las compras de cada afiliado que sobrepasa determinado mínimum.

Para el miembro, el excedente neto del ejercicio constituye el ahorro neto del ese ejercicio, suma que hay que se puede distribuir equitativamente, en proporción al volumen de los suministros de productos recibidos por cada miembro.

La forma de pago del retorno puede ser (Cerdá, 1959):

1. En efectivo, posteriormente a la aprobación de los estados financieros por la asamblea.
2. Mediante abono a la cuenta de cada miembro. Para el maestro Gide (1888) esta práctica hace actuar a la cooperativa de consumo como una caja de ahorros, transformando así los beneficios que le corresponden en ahorro para él y en capital para la institución. Además. Antes de limitar su consumo porque "... se da el caso de que cuanta más compra, más economiza¨.
3. Entregando bonos cambiables por mercancías existentes en la cooperativa.
4. Para amortizar los aportes suscritos aún no pagados por los miembros.

Sin embargo, dada la siempre creciente necesidad de financiar ampliaciones o mejora de los servicios, así como para contar con capital de trabajo propio para efectuar importantes compras al mayor, parece preferible optar por la no distribución de excedentes que pulveriza esos capitales.

LA COOPERATIVA DE CONSUMO FAMILIAR

La cooperativa de consumo puede ser de consumo tradicional, bien sea en grandes superficies, en auto-mercados o en tiendas de proximidad (de barrio) o sistemas combinados. Son cooperativas "Abiertas" donde el vínculo puede ser solamente geográfico (habitar en determinada zona o comunidad).

La cooperativa de consumo tradicional

Es la más característica de estas empresas solidarias. Se trata de una empresa creada por los consumidores con miras de proveer a sus necesidades en bienes de consumo por la compra en común de estos (Molina, 1968). Lo que la caracteriza es la adquisición en común para el suministro a sus miembros (Lluís, 1972).

Concentra su capacidad de compra "regular" y su poder como colectivo de consumidores. Es una empresa de propiedad y ges-

INDICE GENERAL

tión de los propios consumidores que asume el suministro de bienes para el consumo de sus miembros y de sus familiares (se considera como familia las personas que conviven regularmente con el miembro de la empresa).

Tienen por objeto procurar bienes o prestar servicios para el uso o consumo de los socios y de quienes con ellos convivan, así como la defensa y promoción de los derechos e intereses legítimos de los consumidores y usuarios (Gadea, 1999).

La cooperativa de barrio (Molina, 1968).

1. Objetivos

   Reúne el poder de compra de las familias de una zona residencial limitada, con el objeto de:

   a) El aprovisionamiento de artículos esenciales

   b) La obtención de precios menores por compra a mayoristas

   c) Procurar buena calidad de los productos.

2. Miembros

   Son miembros cada grupo familiar de un condominio, consorcio o comunidad de residentes, que tienen la doble condición de aportantes de capital y consumidores, representado por uno de sus integrantes.

3. Principios

   a) Libertad de ingreso, con compromiso de permanencia durante cierto tiempo

   b) Autogestión: todos los miembros participan en el trabajo requerido y en la toma de decisiones, en igualdad de condiciones.

4. Organización

   c) Constitución de un fondo común para compras en conjunto

   d) Aporte de capital establecido como cuota de consumo según la carga familiar de los miembros: número de miembros de la familia que viven/consumen en la unidad de vivienda.

   e) Funciona como un pequeño comerciante: compra bienes de consumo al mayor y los suministra a sus miembros al detal. Al principio suministran los mismos artículos que una casa de abastos cualquiera. Luego, extienden sus operaciones a otros productos alimenticios y a algunos artículos de consumo duradero; agrupan sólo a unas cuantas familias vecinas del mismo barrio

   f) Prohibición a los miembros de venta o distribución a terceros

   g) Responsabilidad de los miembros por pérdidas y faltantes, según su cuota de consumo.

Grupos de consumo (Ecoagricultores)

1. Concepto

   Es un grupo de personas que compra alimentos de forma regular y conjunta directamente del agricultor o **productor**. Los productos que se adquieren van desde frutas y verduras frescas, a productos de limpieza, ropa, etc. Tienen entre ellos al menos un acuerdo informal de cómo se organizan. Los grupos de consumo pueden ser creados por individuos, comunidades de trabajadores o agricultores.

2. Acuerdo con los proveedores

   Los grupos de consumo se comprometen a pagar por adelantado o regularmente; realizan pedidos por adelantado y proporcionan al agricultor un mercado seguro.

   Las relaciones del grupo con los agricultores o productores se formalizan a través de un acuerdo escrito en que se contempla:

   a) Pedidos: fecha límite bien para efectuar los pedidos; formulario de pedido; fecha límite para recogida de los alimentos una vez han llegado; pedidos mínimos y máximos; frecuencia de entrega

   b) Pagos: fecha límite para pagos antes de recibir los alimentos; tiempo de pago; precio.

INDICE GENERAL

c) Duración del acuerdo, etc.

Algunos grupos han acordado con los agricultores cultivar alimentos específicamente para ellos, otros han alquilado sus tierras y contratan a un agricultor para cultivar alimentos para los miembros del grupo.

Cooperativas de empresa

(Cerradas). Exclusiva para los miembros que trabajan en una empresa o en un grupo de empresas). Su vínculo es profesional. Muchas veces reciben ayudas de parte de la empresa donde trabajan sus miembros (local, transporte, personal asalariado). Para Molina (1968) a menudo es difícil distinguirlas de las falsas cooperativas o de los simples economatos (tiendas de consumo controladas por el patrono) y las considera como una forma inferior de cooperativa. Similar a éstas, las cooperativas de asociación (de las personas que forman parte de un colectivo) o de profesión (quienes ejercen la misma actividad).

Otras formas de empresas de consumo

1. De suministro por catálogo:

   Modalidad de suministro por correo (actualmente por Internet) sobre un catálogo de productos ofertados por la cooperativa que se facilita a todos los socios (Castaño, 1987).

2. De pago anticipado,

   Mediante bonos que el asociado adquiere por anticipado y entrega al momento de recibir el producto deseado.

3. De entrega a domicilio (Japón).

   En la cual los asociados dan órdenes colectivas semanales al personal encargado de las entregas, que los aprovisionan en alimentos y productos de limpieza la semana siguiente, sobre todo en sitios donde faltan lugares de compra.

   Este sistema ha podido arrancar con relativamente poco capital, en la medida en que las cooperativas no tuvieron que hacer inversiones importantes en los sitios de venta y edificaciones: tenían simplemente necesidad de computadores, depósitos y camiones de entrega (Kurimato, 2012).

4. Cooperativas culturales

   En Italia se acepta como cooperativas de consumo aquellas que tengan por objeto procurar servicios de carácter exclusivamente cultural, asistencial, recreativo o deportivo. Así, salas de lectura, bares y afines son consideradas –no obstante, la falta de un fin propiamente económico- como cooperativas de consumo que suministran a los socios un servicio recreativo (Comisión, 2001).

5. Para Ciurana (1968) dentro de las cooperativas de consumo se incluyen también las de servicios como peluquerías o lavanderías cuando están organizadas por los mismos clientes o usuarios. Igualmente, las cooperativas de transporte y las de expendio de carburantes y lubricante, siempre que sean de propiedad de los usuarios (Repetto, sf).

La cooperativa de consumo tradicional ha venido perdiendo importancia frente a las transnacionales alimenticias, por lo que pareciera que su desarrollo apunte más hacia principios y movimientos generales de protección del consumidor, con especial incidencia en las actividades de publicidad, información y control de calidad, que en proporcionar una alternativa al sistema de distribución de alimentos (Romero, 2001). Incluso, de comercio justo. Sin embargo, la idea original del cooperativismo de consumo no ha variado.

LA COOPERATIVA DE CONSUMO AL COSTO

Adaptado de Echeverría (1971)

Es una empresa "cerrada" en el sentido que solamente los asociados pueden adquirir sus productos en ella, una vez que hayan cancelado los aportes económicos fundamentales. Son los miembros quienes financian integralmente la cooperativa. Los costos se calculan periódicamente y los miembros deben pagar una cuota semanal que cubre los gastos operativos.

Miembros

Los jefes de familia son los que se inscriben como miembros, y antes de hacer la primera adquisición deben haber pagado el aporte inicial, y haber participado en un grupo de discusión sobre la cooperativa. Sólo los miembros pueden adquirir productos para el consumo familiar. Los no miembros pueden comprar una vez (en calidad de prueba) por un valor limitado.

Aportes

1. Un aporte mínimo al momento de ingresar a la cooperativa y un aporte adicional periódico, hasta completar el aporte

INDICE GENERAL

obligatorio establecido en el estatuto. Estos aportes no reciben intereses porque el miembro recibe su dividendo en cada adquisición, y porque la cooperativa al no percibir ganancias en las operaciones de suministro no obtiene ingresos para pagarlos.

2. Tampoco hay devolución de excedentes de acuerdo a las adquisiciones hechas por los miembros, y si quedan sobrantes, se imputan a fondos irrepartibles y a la reserva legal para asegurar la estabilidad de la empresa.

3. Cuotas semanales

   Los ingresos necesarios para hacer frente a los gastos se obtienen suministrando a los miembros al mismo precio de compra a los mayoristas, y se cobra una cuita semanal aparte para cubrir los gastos. Periódicamente la directiva hace un presupuesto de gastos para calcular la cuota semanal que corresponde a cada miembro, por lo que la misma puede aumentar o disminuir. Todos los miembros pagan la misma cuota, independientemente del volumen de sus adquisiciones y nadie puede seguir adquiriendo productos si no está al día en el pago de la cuota.

LAS FERIAS DE CONSUMO FAMILIAR

Adaptado de Castrillo (sf), Delgado-Bello (2020) y Bastidas-Delgado, 2021

La Central Regional del Movimiento Cooperativo en el Estado Lara (Venezuela), CECOSESOLA, integra en una red de 50 entidades comunitarias ubicadas en siete entidades federales de Venezuela, que incluye 37 cooperativas de base con unos 30.000 cooperativistas e incorpora innovaciones sociales de impactos como la autogestión y el cálculo y la venta sobre el precio ponderado de sus productos. Funciona con una dinámica humana novedosa, ya que sus asociados son las cooperativas y grupos comunitarios de base y los propios trabajadores-asociados (Bastidas-Delgado, 2021).

A través de Cecosesola comenzaron comprando hortalizas, legumbres y frutas a pequeños productores de la zona, algunas cooperativas agrícolas y al Mercado Mayorista de la ciudad capital del Estado. Rápidamente la experiencia se propagó por la ciudad y posteriormente se difundió a otras regiones.

Actores

1. Proveedores

   En las ferias se diferencian claramente dos grupos de proveedores: i) las cooperativas, asociaciones y grupos comunitarios primarios integrados en Cecosesola; y, ii) las empresas privadas y los productores individuales.

2. Trabajadores-asociados:

   Son 550, quienes trabajan en las tres ferias grandes y unos 200 en las cuatro pequeñas. Se suman los aspirantes a ingresar a las ferias, quienes deben ser recomendados por algún trabajador-asociado, quien a su vez se responsabiliza a introducirlo en las labores de la feria y responder por él durante seis meses, hasta definir su ingreso.

3. Usuarios

   Las cifras disponibles apuntan a unas 100.000 familias que adquieren los productos en las ferias y en otras cooperativas, grupos de usuarios organizados y bodegas que suman 20 mercados

Gestión

La red no tiene directivas responsables de la gestión. No delega en un pequeño grupo la autoridad y la operación. Por supuesto tampoco tiene presidentes, secretarios u otros cargos formales. No hay gerentes, directores ejecutivos, jefes. Tampoco supervisores. Más aún ni siquiera hay cargos. En las ferias de consumo familiar, por ejemplo, nadie es cajero, o comprador, o portero o vigilante o cocinero.

Todos los espacios de desarrollo de la acción solidaria son responsabilidad de todos, pero con énfasis en el grupo de trabajo que dedica su esfuerzo ahí. Y todo el proceso integral, por supuesto, es responsabilidad de todos, por lo que han diseñados espacios de encuentro que permitan evaluar y construir la visión común. En los espacios de encuentro no existen las votaciones. Las ideas de mayorías y minorías rompen la unidad y la fuerza colectiva. El consenso es la opción.

Todas las funciones se van rotando entre los compañeros. Todos están construyendo el proceso desde la posición más adecuada en un momento y proceso determinado. Cada grupo de trabajadores asume la responsabilidad de gestionar el área en la que están desarrollando su trabajo, sea la feria, la escuela cooperativa, el área de compras, el quirófano, la funeraria, la unidad de producción. La Red CECOSESOLA tiene un sistema rotativo de los trabajos a realizar. Cada cierto período se cambia de activi-

INDICE GENERAL

dad, dependiendo de la complejidad de lo que hay que ejecutar, pero intentando que todos conozcan la multiplicidad de acciones que emprenden en cada uno de los equipos de trabajo.

Remuneración

Como en toda cooperativa, los ingresos de los trabajadores son concebidos como anticipos societarios, puesto que al no estar en condiciones de dependencia laboral no perciben salarios.

Los más de mil trabajadores reciben mensualmente cantidades prácticamente iguales, diferenciadas solamente, por el número de días u horas trabajadas y por necesidades específicas de sus familias, analizadas y acordadas por todos. Es igual para los que compraron, administraron, tuvieron el control de las cajas registradoras, los que acomodaron en los estantes, los que verificaron las calidades y cantidades en la recepción, los que almacenaron, los que hicieron mantenimiento, los que vigilaron, los que cocinaron, los que realizaron actividades educativas.

En su sistema de anticipos de excedentes van acordando, en sus múltiples reuniones, los aumentos o disminuciones de sus ingresos, según los resultados económicos que va teniendo la organización y que se comparten permanentemente entre todos. Igualmente consideran, establecen mecanismos y apartan los recursos para atender necesidades especiales como el descanso anual, la salud, la imposibilidad de continuar trabajando.

Operaciones

Las compras se centralizan a través de CECOSESOLA, la cual ha establecido sus propios canales de abastecimiento, apoyándose en productores, cada vez menos en los mayoristas y más en las industrias de alimentos, distribuyendo, a su vez, a los puntos de venta existentes.

El gran volumen de alimentos adquirido abarata notablemente los precios al beneficiarse de las economías de escala. Sus relaciones directas con productores agrícolas (gran parte de los productores son asociaciones o cooperativas de productores agrícolas de la región) aparte de eliminar la figura del intermediario, garantizan un marcado seguro para éstos y le permite a la Central Larense un suministro constante durante todo el año de productos de óptima calidad.

Semanalmente concertan el precio de los productos entre los productores y la feria, de manera de lograr el "precio justo", esto es, aquel precio que remunera –en lo posible- tanto al productor como al consumidor organizado.

La propia infraestructura de los locales está diseñada para abaratar al máximo los costos. En la mayoría de los casos no utilizan estantes, las cajas de los víveres y las cestas o huacales de las legumbres funcionan como estanterías.

Tampoco requieren neveras, ya que las legumbres permanecen en los puntos de venta un máximo de dos días a la semana; reciben los jueves en la tarde o viernes en la mañana y hacen las ventas al público los viernes por la tarde y los sábados.

Cualquier excedente lo distribuyen en autobuses en barrios de la ciudad a un menor precio. Todo esto influye en el nivel de precios que ofrecen al consumidor.

Modalidad de ventas al público

Las ventas funcionan de dos maneras diferentes.

1. Cuando se trata de productos agrícolas (hortalizas, verduras y frutas) trabajan sobre precios promedios, básicamente debido a las fluctuaciones que éstos presentan en el transcurso del año, estableciendo un precio único para todos los productos. Se pesa el total de kilos adquiridos y se multiplica por el precio fijado, sin establecer ninguna diferencia entre los productos que se han seleccionado.

2. Respecto a los víveres, estos se colocan en sitio diferente a las hortalizas, cancelóndose en la forma tradicional de acuerdo al P.V.P. previamente marcado, al cual se le ha rebajado un porcentaje que oscila entre 20 y 25%.

Para afrontar los graves problemas de abastecimiento de los rubros básicos del consumo familiar, en especial alimenticios, recientemente se exige a los consumidores registrarse y adquirir un carnet intransferible, que es requisito obligatorio para obtener un número aleatorio de compra de un determinado número de productos los fines de semana.

Ventajas

1. Ofrecer al público productos de alta calidad a un precio menor que en cualquier centro de abastecimiento. Se estima que los descuentos están entre el 20 y el 40%.

2. Crear canales de comercialización para productos de los pequeños y medianos productores.

INDICE GENERAL

3. Eliminar la figura del intermediario.

4. Establecer niveles de integración entre diversas fuerzas sociales, demostrándose la posibilidad de realizar un trabajo fundamentado en la cooperación y el equipo como valioso recurso de organización social.

5. Organizar el trabajo voluntario, el cual se ha convertido en uno de los más importantes recursos que surgen a partir del Proyecto de Ferias.

COOPERATIVAS DE CONSUMO ECOLÓGICO

Cooperativas de consumo ecológico (VelSid, 2008, El Portal, 2010)

Concepto

Están formadas por grupos de personas que desean asegurarse de que todos los alimentos que consumen son totalmente ecológicos y han sido producidos bajo los parámetros adecuados de calidad y sostenibilidad. Su filosofía es el rechazo a todos aquellos alimentos que han sido producidos a través de la industrialización (Rafael, 2022)

Estos grupos son autogestionados, se ponen en contacto con los productores, realizan un pedido periódico y se organizan por turnos para encargarse del reparto de las cestas, que se hace normalmente en algún local común.

Cada cooperativa suele estar formada por un máximo de 50 familias, existe un trato directo entre productor y consumidor para evitar los intermediarios y lograr que el precio de los alimentos sea, al menos, igual que el precio que ofrecen los productos que se desarrollan de forma industrial.

Objeto

1. Las cooperativas ecológicas intentan proveer de todo tipo de alimentos a los consumidores de productos ecológicos. La idea es conseguir abastecerse de forma que no sea necesario acudir a comprar a las cadenas de alimentación

2. El consumo local, el ahorro en precios y transporte son el objetivo principal de los grupos y cooperativas de consumo de productos ecológicos, que consiguen con su buena gestión, eliminar intermediarios comprando directamente a los productores y creando una alternativa seria a los puntos de venta tradicionales y grandes superficies

3. Los productores ven en estas iniciativas una salida real a su cosecha y los elaboradores también. Los grupos o cooperativas compran productos certificados oficialmente como ecológicos y también productos locales a productores de confianza, aunque no ostenten el aval de certificación oficial

4. Busca integrar en un mismo marco a productores y a consumidores. En estos casos se busca un compromiso solidario y estable, en la que los consumidores garantizan la compra total de la producción del campesino anticipadamente, solidarizándose tanto en los beneficios como en las pérdidas. En determinados proyectos, sus miembros trabajan algunos días al año en la finca apoyando a los productores.

5. En algunos grupos, la demanda se adapta a las necesidades del consumidor. En otros, los productos que el consumidor recibe periódicamente se adaptan a la producción del agricultor con quien trabaja, pagando y recibiendo siempre la misma cantidad.

Tipos

Existen dos grandes tipos de cooperativas de consumo ecológico

1. El primer grupo busca integrar en un mismo marco a productores y a consumidores. En estos casos se busca un compromiso solidario y estable, en la que los consumidores garantizan la compra total de la producción del campesino anticipadamente, solidarizándose tanto en los beneficios como en las pérdidas. En determinados proyectos, sus miembros trabajan algunos días al año en la finca apoyando a los productores.

2. En el segundo grupo, la relación consumidor y campesino depende del grupo, pero cada uno trabaja por separado.

Aún hay más diferencias.

En algunos grupos, la demanda se adapta a las necesidades del consumidor. En otros, los productos que el consumidor recibe periódicamente se adaptan a la producción del agricultor con quien trabaja, pagando y recibiendo siempre la misma cantidad.

Otro elemento que distingue a unas cooperativas de otras, es el grado de profesionalización de los mismos. Algunos cuentan con personas contratadas, y tiendas abiertas al público accesibles tanto a socios como a no socios. En otras, sin embargo, los socios se organizan y asumen ellos mismos las labores de gestión y producción.

INDICE GENERAL

Algunos grupos entienden el movimiento como un instrumento de transformación política y social. Se oponen al sistema de producción y distribución capitalista, y abogan por un comercio justo. Mientras que otros se juntan por el simple placer de volver a saborear frutas y verduras, más atraídos por la denominación ecológica que por las condiciones socio laborales que implica la producción de alimentos.

Las cooperativas de consumo ecológico.

1. Concepto

   a) Estas cooperativas se basan en un sistema muy simple: un grupo de personas del mismo barrio se asocian para comprar entre todos productos ecológicos a agricultores de la zona. Normalmente, una vez por semana se hace la compra al agricultor, según lo que cada socio haya pedido, se transporta a la ciudad y se lleva al local de la asociación. Allí, cada socio recogerá su caja de fruta, verdura, huevos... en fin, lo que haya pedido, y pagará su parte. De esta manera, el consumidor se está asegurando de que consume productos sanos y que han provocado unas emisiones mínimas de CO2 derivado del transporte.

2. Ventajas de formar parte de una cooperativa de consumo ecológico:

   a) La relación entre consumidor y productor es más justa, ya que se eliminan los intermediarios, que elevan los precios de los alimentos.

   b) El sistema consigue mantener formas de vida dignas y sostenibles en el medio rural.

   c) Los productos pueden llegar a ser sensiblemente más baratos que los que se venden en supermercados con la etiqueta ecológica.

   d) El consumidor tiene un mayor control, puede conocer a los agricultores y puede visitar los lugares de donde salen los productos que consume.

   e) Consumir productos cultivados cerca de nuestro lugar de residencia permite, al reducir las largas distancias, eliminar gastos de petróleo y obtener alimentos más frescos.

   f) Los alimentos son de temporada y han madurado de manera natural. Son más sanos y sabrosos.

   g) No implica renunciar a una alimentación variada, ya que la naturaleza provee en cada temporada de los alimentos necesarios para nutrirnos adecuadamente.

   h) Está basado en la agricultura ecológica es decir no se utilizan químicos para la fertilización o el control de plagas, sino que se basa en la fertilización orgánica y fitosanitarios naturales. Es más respetuosa con el medioambiente y la salud de las personas.

Cooperativas de mercados ecológicos (Nueva mujer)

Estas nacieron en Estados Unidos, y de hecho es donde tienen más presencia e importancia a la par que crecimiento. Como tal funciona gracias al trabajo de sus miembros, mediante la cooperación y el trabajo en equipo para poder mantener precios bajos respetando los valores y principios de las cooperativas.

Además de servir del trabajo de sus propios miembros, estos son los únicos que pueden comprar en el mercado/supermercado. De este modo comparten responsabilidades y beneficios por igual. Trabajan con responsabilidad, ética y ayuda en todo momento a los miembros y a los trabajadores que puedan tener contratados. Del mismo modo apoyan el medioambiente con programas de reciclaje, locales sostenibles, etc.

En cuanto al tipo de producto que venden son ecológicos o de origen orgánico. Respetan al producto de proximidad actuando de agente de compras y solo venden a los propios miembros y no a ninguna industria secundaria.

Mercado Verde Morelos (Mochi et al, 2020)

El Mercado Verde Morelos (MVM) nace en el año 2013 con el objetivo de promover el consumo responsable y el cuidado del medio ambiente. La especificidad del MVM, que lo diferencia de los demás mercados, y constituye una alternativa a los mercados modernos, radica fundamentalmente, desde sus inicios, en que fortalecen la producción y consumo sustentable local, claramente enunciado en su slogan "consume local, consume sustentable".

Así mismo crean conciencia, entre producción, consumo, ambiente y cambio climático. Se propone reforzar una soberanía alimentaria con arraigo territorial y sensibilidad medioambiental.

INDICE GENERAL

Esta fortaleza otorgada a la producción y el consumo local reside no sólo en la proximidad en términos geográficos (generalmente a nivel local y estatal), sino también en términos sociales y organizacionales (evidenciada en la construcción de nuevas relaciones entre gobierno y productores y entre productores y consumidores).

Se valoran otras proximidades respecto a la calidad, referida no sólo a un aspecto físico y de frescura sino a cómo el consumidor valora o llega a valorar lo local lo cercano, lo próximo que los alimentos provengan de un lugar que conocen.

El MVM hace referencia a la noción de agroecología como un proceso social de transición de la agricultura convencional hacia un despliegue productivo más sustentable, incorpora también el manejo de agro ecosistema, promoviendo un cambio de actitudes y valores sociales, en relación con la conservación de los recursos naturales.

Trasciende la perspectiva reduccionista, de orientar la producción a un nicho de mercado, para proponer formas alternativas de producción y comercialización, en este sentido, mejorar la construcción de mercado por parte de los productores y otorgar a los consumidores la oportunidad de acceso a alimentos sanos.

Las cooperativas de cannabis (Lefebre, 2016):

1. Concepto

   Son cooperativas dedicadas en forma exclusiva al consumo compartido de reducidas cantidades de cannabis por parte de los propios miembros, teniendo prohibido proveer de cannabis, o cualquiera de sus derivados o accesorios, a personas ajenas a la cooperativa o a otras cooperativas. Las cooperativas pueden dedicarse al mismo tiempo a la producción de cannabis para el consumo compartido de sus propios miembros.

2. Tipos

   Las cooperativas de cannabis pueden ser:

   a) De consumo compartido de cannabis (*autoconsumo, consumo de compra compartida o compra común)* de los miembros, siempre que se trate de consumidores habituales o adictos que se agrupan para consumir la sustancia. El consumo de la misma debe llevarse a cabo "en lugar cerrado". Deberá circunscribirse el acto a un grupo reducido de adictos o drogodependientes y ser éstos identificables y determinados. No se incluyen en estos supuestos las cantidades que rebasen la droga necesaria para el consumo inmediato. En consecuencia, solo se aplica a cantidades reducidas, limitadas al consumo diario.

   b) De producción y consumo compartido de cannabis

   En este caso, se trata de una cooperativa integral que se dedica en forma exclusiva a sembrar, cultivar, cosechar, aprovechar, preparar y transformar plantas de Cannabis, sus derivados y accesorios, destinados solamente al consumo compartido de sus miembros.

   Sus miembros pueden tener la doble condición de ser miembros que trabajan en la producción del cannabis y –al mismo tiempo. de ser consumidores compartidos del cannabis producido por ellos mismos.

Las cooperativas regionales

El desarrollo de las grandes sociedades capitalistas de distribución masiva de productos alimenticios con múltiples sucursales ha perjudicado notablemente a las pequeñas cooperativas de consumo, que se encuentran en situación de inferioridad técnica en comparación con sus poderosos competidores, capaces de arruinarlas por medio del dumping local, cuyas pérdidas estarían compensadas por las ganancias de todos los otros almacenes.

Frente a ello, en algunos países las cooperativas de consumo han optado por la concentración vía fusión. La cooperativa mejor administrada y más dinámica de cada región ha sido escogida como "sociedad de fusión y desarrollo" a la que se incorporan las pequeñas cooperativas de la región y a la creación de nuevos almacenes. Con ello, se logra disminuir los gastos generales por la rápida rotación del capital, su poderío financiero, la compra por especialistas en grandes cantidades y a menudo directamente a la producción, la elaboración de algunos productos, el transporte conjunto, etc.

LAS CENTRALES MAYORISTAS O CENTRALES DE COMPRAS

Adaptado de Boccatonda et al (2018)

Se refiere a la creación por parte de las cooperativas de consumo de organismos centrales para satisfacer sus necesidades comunes y, en especial, para la compra en común, por medio

INDICE GENERAL

de centrales mayoristas, que son cooperativas de segundo grado cuyo capital lo forman las cooperativas "al detal", las que son sus propietarias

Concepto

Se entiende por central de compras un operador que, disponiendo de recursos económicos y personalidad jurídica propia, que tiene por objetivo desarrollar las actividades y prestar servicios a las empresas independientes que, con espíritu de cooperación, se han asociado a la organización mediante reglamentación interna con el objetivo de mejorar su competitividad.

Beneficios

Para Heinz et. Al (2014) los beneficios de una central de compras son: Mayor poder de negociación. Combinación de *know how* entre empresas. Almacenamiento conjunto. Marketing homogéneo. Reducción de precios. Prorrateo de costes. Reconocimiento de marca. Mejora en la logística. Modernización de la estrategia. Competitividad. Mejora del servicio al cliente. Especialización de los compradores. Acceso a proveedores . Reducción del número de operaciones.

Funciones:

1. Comercial

   La adquisición en común de mercancías que se distribuyen a las cooperativas de primer grado para que las suministren a sus miembros. Puede ser proporcionándoles información sobre el mercado de los distintos productos; agrupando los pedidos de las afiliadas y haciéndoles llegar las mercancías por los proveedores; o comprando ella misma las mercancías que conserva en sus propios depósitos y que envía a sus afiliadas a medida que las soliciten.

2. Industrial

   Mediante la creación o compra de fábricas para producir industrialmente las mercancías que suministran sus afiliadas a sus miembros.

3. Financiera

   Mediante la creación de una entidad o financiera o de un servicio financiero común, utilizando como sucursales todos los establecimientos de las cooperativas afiliadas, las que reciben los depósitos de los miembros, y recogen así importantes sumas que le permiten otorgar crédito a corto plazo a las cooperativas de primer grado.

4. Gremial

   De representación y defensa ante los poderes públicos y sector privado; de informaciones, educativas, asesoría jurídica, asistencia técnica, contabilidad, sistemas y procedimientos, computación, etc.

Problemas jurídicos de las centrales de compras

1. Constitución societaria

I nconvenientes legales y procesos burocráticos pueden complicar la constitución de la asociación, así como la afiliación de las empresas a la central. "La consolidación institucional es una condición para el funcionamiento, dado que genera estabilidad de las relaciones cooperativas para el desarrollo de las identidades comunes y el fortalecimiento de los vínculos".

2. Doble tributación

   Al introducir un intermediario (rol de la central), por ejemplo, se puede dar lugar para la doble tributación: del proveedor a la central y de la central al asociado.

3. Falta de apoyo del sector público

   El apoyo gubernamental se vuelve fundamental al momento de encarar este tipo de proyectos. Tanto el marco jurídico, como las normas tributarias y comerciales terminan delimitando el campo de acción de las asociaciones.

La Central de Compras Virtual de la Federación Argentina de Cooperativas de Consumo

Adaptado de FACC. (2020).

La Federación Argentina de Cooperativas de Consumo creó una Central de Compras Virtual (CCFACC) con el propósito de administrar un sistema de compras en común destinado a trasladarles a las cooperativas y mutuales de consumo o con sección consumo, las condiciones comerciales que logra de sus proveedores la Cooperativa Obrera de Bahía Blanca, líder supermercadista en su región

INDICE GENERAL

En particular la CCFACC pretende administrar, solidariamente, un sistema de compras en común con el objeto de:

1. Obtener mejores condiciones para fortalecer la competitividad.
2. Hacer que esas ventajas sean iguales para todos, cualquiera sea su tamaño.
3. Proteger a las cooperativas y mutuales de acciones comerciales desleales.
4. Controlar la calidad, preservar la salud y el medio ambiente.
5. Alcanzar dimensión nacional sin dejar de ser local.
6. Potenciar al pequeño y mediano productor regional.
7. Reafirmar la condición de empresas auténticamente argentinas.
8. Observar conducta ética y transparente.
9. Capacitar y educar a los integrantes de las entidades adheridas.
10. Perfeccionar y ampliar los bienes y servicios a suministrar.

Con el fin de que sus asociadas puedan seguir creciendo y consolidándose, la FACC brinda asesoramiento para desarrollos comerciales, colaborando en la preparación de proyectos, diseño de supermercados, definición de surtidos, exhibición de productos, técnicas de marketing y otros aspectos del funcionamiento de los supermercados.

LA ECONOMÍA CIRCULAR

Concepto

La economía circular implica abandonar el modelo actual de economía lineal, que se basa en "tomar, hacer y desechar" y en el que los recursos se extraen, se convierten en productos, se utilizan o consumen y posteriormente se desechan. Por el contrario, bajo un modelo circular los productos y materiales se mantienen en circulación durante el mayor tiempo posible ya que estos se diseñan para que sean más duraderos y se puedan volver a utilizar, reparar y reciclar.

El concepto de economía circular incluye principios de los enfoques del ciclo de vida y "de la cuna a la cuna" –que consideran que los residuos son "alimentos" para nuevos productos y procesos– y se sustenta en la transición hacia fuentes de energía renovables (Schroder et al, 2020.).

Llamada también economía verde, economía ecológica, economía funcional, economía basada en los recursos y economía azul, están ligados a la necesidad de un desarrollo económico con el medio ambiente y los recursos naturales limitados. Así, el modelo de la economía circular consiste en sustituir una economía lineal, basada en el modelo de usar y tirar, por una circular en la que los residuos puedan transformarse en recursos, de modo que la economía pueda ser más sostenible y reducir su impacto medioambiental negativo mediante la mejora de la gestión de los recursos y la reducción de la extracción y la contaminación (Chaves y Monzón, 2018).

Dice Guerra (2020) que bajo una fuerte influencia de las escuelas de ecología industrial, la economía circular se propone la búsqueda de modelos económicos que permitan un ciclo de vida más completo de los productos y procesos analizando justamente el recorrido de los flujos físicos (ciclos técnicos y biológicos) en los procesos de producción. Es así que se distingue un modelo tradicional (lineal) que parte de las materias primas y termina en los vertederos luego de pasar por las fases de producción, comercio y consumo.

"En una verdadera economía circular, el consumo solo se produce en ciclos biológicos eficaces; por lo demás, el uso sustituye al consumo. Los recursos se regeneran dentro del ciclo biológico o se recuperan restauran gracias al ciclo técnico").

Principios

Este modelo económico trata en definitiva de desvincular el desarrollo económico global del consumo de recursos finitos. De lo que se trata es de lograr un mayor grado de circularidad en la economía. De hecho, la transición hacia una economía más circular exigirá cambios importantes en todos los agentes, desde las empresas, los gobiernos y organizaciones, hasta las personas consumidoras y, por tanto, la transición será gradual (Arin Tapia, 2017)

Aunque para Guerra (2020) son tres los principios: preservar y mejorar el capital natural, optimizar el uso de los recursos y fomentar la eficacia del sistema, Meléndez (2018) considera que aplicar el "Ecodiseño" es tener en cuenta, en la fase de diseño del producto o servicio, las 6 r que a continuación se mencionan para reducir el impacto ambiental del producto a lo largo de todo

INDICE GENERAL

su ciclo de vida, retrasar todo lo posible el momento en que se convierta en residuo y, cuando esto ocurra, favorecer su aprovechamiento en otro proceso productivo. Repensar antes de crear.

Los principios generalmente aceptados son:

1. Reducir:

   Disminuir la cantidad de productos y servicios que consumimos o la de residuos que generamos. Utilizar el poder de la compra para favorecer que, quienes ponen en el mercado productos y servicios, lo hagan consumiendo menos materias primas o energía. Repensar si los productos y servicios que vamos a adquirir son realmente necesarios.

2. Reutilizar:

   Volver a usar las cosas para el mismo fin u otro distinto para el que fueron creadas. Repensar si antes de tirarlo puedo volver a utilizarlo, así como usar el poder de la compra para favorecer la existencia en el mercado de más productos y servicios susceptibles de ser reutilizados de forma segura.

3. Reparar:

   Hacer los cambios necesarios en un objeto para favorecer que vuelva a desarrollar la función para la que se creó. Repensar si antes de tirar un producto y convertirlo en residuo, puedo repararlo y volverlo a utilizar. Y desde los fabricantes, repensar en la forma de facilitar que los productos se puedan reparar.

4. Renovar:

   Actualizar las cosas antiguas o usadas para lograr que puedan volver a dar la función o servicio para la que fueron Hemos de ser conscientes de la situación de urgencia medioambiental en la que vivimos y de la capacidad individual de elección que tenemos en nuestros actos cotidianos. creadas. Repensar cómo un adecuado mantenimiento preventivo puede alargar la vida útil de las cosas.

5. Recuperar:

   Recoger materiales usados para someterlos de nuevo a operaciones industriales. Repensar el grado óptimo de separación en origen de los materiales para favorecer su sostenible aprovechamiento (económico, ambiental y social).

6. Reciclar:

   Reintroducir residuos en procesos de producción para fabricar nuevos productos. Repensar la utilización de materias primas vírgenes y el uso de los residuos de unos ciclos productivos como recursos para otros.

La Economía Circular en el sector cooperativo de consumo (Larrea, 2018).

Las cooperativas de consumidores y usuarios inciden doblemente en la implantación de la Economía Circular,

1. Por una parte, representan a los sectores económicos ya que las cooperativas de consumo desarrollan su actividad en muy distintos campos de la economía (distribución alimentaria y de productos de gran consumo, distribución de libros, juguete educativo y papelería, prestación de servicios sanitarios y asistenciales o distribución de energía y agua, entre otros...)

2. Y, por otra parte, representan a los consumidores y usuarios, teniendo en cuenta que el punto de partida de cualquier cooperativa de consumo es la asociación de un grupo de consumidores y/o usuarios, interesados en abastecerse de una serie de productos y/o servicios en las mejores condiciones de calidad y precio, fijándose como fin social adicional, la formación, información y defensa del colectivo general de consumidores y usuarios.

También se habla de consumo sostenible que para el PNUMA, 1964 (en OIT, 2022) es .«el uso de servicios y productos relacionados, que responden a las necesidades básicas y aportan una mejor calidad de vida, al tiempo que minimizan el uso de recursos naturales y materiales tóxicos, así como las emisiones de residuos y contaminantes a lo largo del ciclo de vida del servicio o producto, para no poner en peligro las necesidades de las generaciones futuras».

Uno de los aspectos del mismo es la llamada «simplicidad voluntaria», que implica no solo limitar la gama y las cantidades de productos comprados, sino también promover la reparación, la reutilización y el reciclaje (Ídem).

ECONOMIA CIRCULAR Y ECONOMIA SOCIAL Y SOLIDARIA EN LA NORMATIVA ESPAÑOLA

Adaptado de Rodríguez Escanciano, 2023

INDICE GENERAL

Definición

La Ley 7/2022 de España define la economía circular como "sistema económico en el que el valor de los productos, materiales y demás recursos de la economía dura el mayor tiempo posible, potenciando su uso eficiente en la producción y el consumo, reduciendo de este modo el impacto medioambiental de su uso, y reduciendo al mínimo los residuos y la liberación de sustancias peligrosas en todas las fases del ciclo de vida, en su caso mediante la aplicación de la jerarquía de residuos.

Actividades económicas pertenecientes a la economía circular,

1. Uso de los recursos naturales, especialmente materiales sostenibles de origen biológico y otras materias primas, en la producción de modo más eficiente, mediante, entre otras acciones la reducción del uso de materias primas primarias o el aumento del uso de subproductos y de materias primas secundarias, o medidas de eficiencia energética y de los recursos;

2. Aumente la durabilidad, la reparabilidad o las posibilidades de actualización o reutilización de los productos, especialmente en las actividades de diseño y fabricación;

3. Aumente la reciclabilidad de los productos, así como la reciclabilidad de los distintos materiales contenidos en dichos productos, entre otras maneras mediante la sustitución de los productos y materiales no reciclables o su menor utilización;

4. Reduzca de forma sustancial el contenido de sustancias peligrosas y sustituya las sustancias extremadamente preocupantes en materiales y productos a lo largo de todo su ciclo de vida, en particular sustituyendo dichas sustancias por alternativas más seguras y garantizando su trazabilidad;

5. Prolongue el uso de productos, concretamente por medio de la reutilización, el diseño para su durabilidad, nuevas orientaciones, el desmontaje, actualizaciones, la reparación y el uso compartido;

6. Aumente el uso de materias primas secundarias y la calidad de estas, en particular mediante un reciclado de residuos de alta calidad;

7. Prevenga o reduzca la generación de residuos, especialmente la procedente de la extracción de minerales y los residuos de la construcción y demolición de edificios;

8. Incremente la preparación para la reutilización y el reciclado de residuos;

9. Aumente el desarrollo de la infraestructura de gestión de residuos necesaria para la prevención, para la preparación para la reutilización y para el reciclado, al tiempo que se garantiza que los materiales recuperados resultantes se reciclan como materias primas secundarias de alta calidad en la producción, evitando el ciclo de degradación;

10. Reduzca al mínimo la incineración y evite el vertido de los residuos, incluida la descarga en vertederos;

11. Evite y reduzca la dispersión de residuos en el medio ambiente,

Apoyo público

La ley obliga a que las autoridades competentes adopten las medidas necesarias para asegurar que los residuos se destinen a preparación para la reutilización, reciclado u otras operaciones de valorización y para ello promoverán el fomento del establecimiento de redes de preparación para la reutilización y de reparación y el apoyo a tales redes, especialmente cuando quien realice esa actividad sean entidades de economía social autorizadas para gestionar residuos.

Para cumplir esta finalidad, ordena promover la utilización de instrumentos económicos, criterios de adjudicación, objetivos cuantitativos u otras medidas, y obliga a las entidades locales, para facilitar la preparación para la reutilización y el reciclado de alta calidad, a establecer la recogida separada de diversas fracciones de residuos de competencia local y posterior tratamiento y valorización, priorizando para ello las entidades de economía social y, en particular, las empresas de inserción,

MERCADO SOCIAL

Concepto

García Jané y Suriñach (2019, en Díaz Foncea, 2021) definen el mercado social como una red estable de transacciones entre entidades de economía social y solidaria (o las que son cercanas), consumidores responsables y ahorradores-inversores éticos que se orienta a satisfacer el máximo número de necesidades, junto con bienes comunes y bienes públicos, por medio de relaciones de intercambio, cooperación y solidaridad.

INDICE GENERAL

Principios básicos sobre los que se asienta su funcionamiento:

1. Solo procedentes de entidades de ESS y otras organizaciones afines, que representarán el mayor porcentaje se ofrecen bienes y servicios socialmente útiles y ecológicamente sostenibles, de compra posible, tanto por parte de entidades como por parte de consumidores responsables.

2. Se establezcan "precios justos" que permitan redistribuir el valor entre productores y consumidores, compartiéndolo también con la comunidad. Esto obliga a realizar una gestión democrática y a crear mecanismos para redistribuir solidariamente una parte de los excedentes que generen los productores del mercado social.

3. Su gestión se realiza de forma democrática y transparente que integran los grupos de interés implicados: productores, consumidores y la comunidad en que se ubican.

4. Se reproduce de manera autónoma (sin intervención de Administraciones Públicas ni de empresas capitalistas) y ampliada (la llegada de más consumidores provoca que haya más productos ofrecidos, y los fondos sociales obtenidos permiten generar nuevas iniciativas comunitarias, etc.).

Los mercados sociales españoles (Bretos, 2020)

Los mercados sociales se vinculan a "una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios que funciona con criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, constituida por empresas y entidades de ESS, junto con consumidores y consumidoras, individuales y colectivos".

El Mercado Social propone "la creación de cadenas estables de producción, distribución, consumo y financiación que faciliten la intercooperación entre emprendimientos económicos y consumidores comprometidos con los principios de ESS, con el fin de conseguir una corrección progresiva de los flujos de creación de valor hacia circuitos económicos en los cuales todos los eslabones de la cadena funcionen regidos por estos principios".

Entre los agentes que forman parte del mercado social se incluye a los consumidores, en sus distintas formas (personas individuales, proyectos colectivos, entidades y empresas, o Administraciones Públicas) y con sus diversos intereses. Estos ofrecerían sus recursos económicos al resto de agentes del Mercado Social a cambio de bienes y servicios, o de rendimientos económicos, todo ello sabiendo que apoya su compromiso social

Por su parte, los productores de bienes y servicios son otro agente clave en la construcción del Mercado Social. Estos incorporan a las propias entidades de ESS, pero se podría superar las fronteras del sector y extender su composición a otras empresas de ámbito local que quieren mantener un comportamiento responsable, ampliando así la capacidad de oferta para que sea posible realmente cubrir todas las necesidades en este Mercado Social.

Las entidades de finanzas éticas son las que facilitan la circulación monetaria dentro de este mercado, ofreciendo créditos a las entidades de ESS y recibiendo los ahorros y excedentes del resto de agentes.

CLUBES O FERIAS DE TRUEQUE

Adaptado de Salau y y Salau (2015).

En las ferias o clubes de trueque es rescatada la idea de intercambio. Los trueques comprenden productos, servicios y saberes, pero sin motivación financiera. Es el valor de uso y no el valor de cambio lo que es determinante en estas relaciones.

De la misma forma, no se promueve la acumulación de bienes o servicios, y en el caso del uso de monedas sociales, su acumulación no tiene utilidad. Las ferias de trueque tienen como característica la solidaridad, toda vez que ninguno de los participantes busca obtener ventajas o salir ganando en los truques realizados. Lo importante es que todos pueden sentirse igualmente satisfechos de estas vivencias. Este es un elemento revolucionario, ya que se desarrolla a contramano de las prácticas y valores estimulados por la cultura hegemónica.

Em cada feria realizada, siempre hay un intercambio de saberes entre los habitantes locales y quienes provienen de sus sitios de origen. De la misma forma, en cada conversación hay la oportunidad del aprendizaje mutuo. También pueden ser intercambiados servicios, poemas, música y muchas cosas más.

Las ferias o clubes de trueque están, por tanto, lejos de estar formadas por personas apenas queriendo deshacerse de objetos que no utilizan más. En las ferias todas las personas son consideradas prosumidores, o sea, cada una de ellas es, al mismo tiempo, consumidora y productora.

En todas las ferias efectuadas, la solidaridad es un valor que se hace presente. No hay la intención, para ninguna de las partes, de salir como vencedor o aquel que consiguió mayor ventaja. Si una persona "A" posee algún ítem (objeto, servicio o saber) que interesa al individuo "B", y de la misma forma este posee algo

INDICE GENERAL

que el primero procura, ambos efectúan el trueque y del mismo salen satisfechos.

Em algunas ocasiones, no es posible realizar un trueque directo. Por esta razón, algunas ferias utilizan monedas sociales. Con el objeto único de facilitar los trueques las monedas sociales no son objeto de especulación, tampoco medio de enriquecimiento para aquellas personas que las poseen. Así, ningún participante e incentivado a acumular sus monedas.

Decoración, transporte, alquiler de materiales (mesas, sillas. , utensilios para cocinar, equipamientos de sonido, etc.), ayuda en la limpieza, divulgación, impresión de materiales, participación en las reuniones son algunas maneras con que los participantes pueden ayudar.

El resultado de este esfuerzo y trabajo autogestionario y en redes, es también un encuentro con diversas actividades culturales, con presentación de grupos musicales locales, especio para actividades infantiles, exhibición de filmes, exposición de artes y espacio para mucha conversación y diálogo.

Contenido

Empresas de servicios 3151
Empresas de aprovisionamiento 3153
Las microempresas 3159
Empresas integradas (de microempresarios) 3161
La sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) de España) 3163
Cooperativas de impulso empresarial 3164
Las cooperativas de emprendedores de España 3166
Cooperativa de Actividad y Empleo de Francia 3169
Sociedades de titulares de derechos de autor 3170

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

86 Empresas Solidarias de Servicios

EMPRESAS DE SERVICIOS

Definición

Adaptado de Cruces-Pastor (2013)

Las empresas solidarias de servicios son aquellas empresas que tienen por finalidad la organización de servicios de cualquier tipo para ser prestados a sus miembros, quienes al mismo tiempo son –además- los copropietarios y los gestores de la entidad. Se trata de empresas en las que sus miembros son y permanecen como titulares de explotaciones, y trabajadores independientes y autónomos que reciben de la empresa solidaria bienes o servicios para su uso o consumo directo para sus explotaciones y trabajos.

Los miembros, manteniendo su autonomía económica y empresarial, adquieren bienes y reciben servicios de la empresa solidaria. En cambio, si trabajaren en común en una empresa autogestionada por ellos mismos para prestar servicios a terceros, serían una empresa de trabajo asociado.

Su régimen es bastante similar al de las empresas solidarias de consumo, con la variación de que en aquéllas el suministro de la empresa a los miembros es de bienes para el uso y consumo familiar. En cambio, en éstas, la prestación al miembro consiste en el suministro de bienes para el ejercicio profesional o empresarial del miembro, así como la prestación de servicios de la más variada índole.

Miembros

Son miembros los agentes económicos independientes que no tengan el carácter de usuarios o consumidores finales, ni personas que se asocian para realizar un trabajo en común que se caracterizan por:

1. Tener el carácter de empresarios, esto es, titulares de derechos que lleven aparejado el uso o disfrute de explotaciones industriales, comerciales, agrícolas o de servicios, y, o profesionales o artistas.

2. Ejercer su actividad por cuenta propia, esto es, de que ejer-

<< INDICE GENERAL

za su profesión u oficio de forma autónoma: que no haya relación de dependencia, laboral o administrativa, entre quien realiza el trabajo o servicio y quien lo retribuye. El trabajo por cuenta propia es aquel que no se encuentra subordinado a la administración de una entidad laboral, sino que asume los riesgos de la actividad que autopractica en la forma que estime conveniente y apropiada, con los elementos y materia prima necesarios para su desempeño (Mesa Mejías, 2019)

La cooperativa de servicios puede acoger empresas comunes de profesionales (actividades jurídicas, contabilidad y auditorias, agencias de viajes, sanitarias), o de personas que realizan los más variados oficios (tratamientos de belleza, jardinería, servicios sociales, construcción, artes gráficas, actividades artísticas y espectáculos).

Actividad económica

Las actividades que desarrolla la empresa deben tender a satisfacer las necesidades o intereses de los miembros que la integran, ya sea mediante la producción de bienes, la prestación de suministros o servicios (suministros en materia de automoción, compra de artículos en común para los miembros, adquirir y elaborar elementos industriales, fabricación de muebles, etc.), o realizando operaciones encaminadas al mejoramiento económico, laboral, organizativo, ecológico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de los miembros (almacenamiento de cereales, distribución de golosinas, transporte y reparto de mercancías, servicios de tele-taxi, etc.).

Para llevar a cabo su objeto social las empresas de servicios pueden coordinar las actividades de sus miembros e intervenir financieramente en las actividades, empresas y explotaciones de los mismos o si resultara conveniente para mejorar las explotaciones o la actividad de los miembros sustituir, parcial y temporalmente, la actividad de los mismos, lógicamente siempre que así lo prevea el estatuto.

Tipos

1. Cooperativas de pequeños comerciantes y, o mayoristas para la adquisición de insumos necesarios para sus comercios (por ejemplo, cooperativas de compra de alimentos de los minoristas, cooperativas de compras de farmacéuticos, de hoteleros y restaurantes).
2. Cooperativas de contratistas del área de la construcción para obtener el mejor apoyo posible para la ejecución de los proyectos de construcción a través de su cooperativa (la adquisición conjunta de materiales de construcción, de crédito, o el mantenimiento de las instalaciones de los servicios comunes (Münkner y Txapartegui, 2011).

Las más importantes formas de empresas solidarias de servicios empresariales son las de aprovisionamiento, las de servicios para profesionales, las integradas y las cooperativas de impulso empresarial.

EMPRESAS DE APROVISIONAMIENTO

Concepto

Las empresas solidarias de aprovisionamiento tienen por objeto la adquisición en común de los bienes, insumos y servicios complementarios para las explotaciones o empresas individuales de los miembros, suministrándoles los elementos esenciales para su actividad productiva individual. Salvo que el ordenamiento lo reserve a otra forma jurídica o tipo social, estas empresas pueden realizar cualquier actividad socioeconómica lícita.

Al igual que en las empresas de comercialización y en las de consumo, el miembro recibe el servicio de abastecimiento de insumos que requiere para realizar su proceso productivo, sufraga los costos que se generan y si hubiera un sobrante (excedente) le será devuelto al final del ejercicio (Estudio, 2009).

Miembros

Son empresas que asocian a agentes económicos independientes que no tienen por qué pertenecer al mismo sector económico y que pueden ser personas naturales o jurídicas. Sus miembros son trabajadores por cuenta propia, entendidos como aquellas personas que desarrollen de forma autónoma una profesión u oficio, aunque no requieran titulación o colegiación especial (Romero, 2001). Se trata de microempresarios, artesanos, cuentapropistas, pequeños y medianos industriales, artistas, etc.

Cooperativas de servicios de cuentapropistas

Se trata de artesanos, artistas y profesionales que trabajan por cuenta propia pues la cooperativa tendría como objeto proporcionar suministros, servicios o prestaciones o realizar operaciones que faciliten, garanticen o complementen dichas actividades de los socios, o los resultados de las mismas en la vertiente técnica, laboral, ecológica, organizacional y funcional sin que afecte, en

INDICE GENERAL

caso de artistas y profesionales, al régimen de ejecución y responsabilidad de los proyectos o tareas correspondientes que se desarrollarán de acuerdo con las reglas y normas de las profesiones liberales (López-Gandía, 2006).

EMPRESAS DE SERVICIOS DE PROFESIONALES LIBERALES

Los profesionales liberales

Se considera profesional liberal aquel legalmente habilitado para prestar servicios de naturaleza técnico-científica de cuño profesional con libertad de ejecución que le está asegurada por los principios normativos de su profesión, independientemente del vínculo de prestación del servicio (Estatuto de la Confederación Nacional de Profesiones Liberales de Brasil, 2015).

Los profesionales liberales tienen las siguientes características comunes (García, 2018):

1. Prestación de servicio técnico o científico especializado.
2. Formación técnica especializada, normalmente de nivel universitario.
3. Vinculo de confianza con *el cliente (intuitu personae)*
4. Ausencia de vinculo de subordinación con el cliente o con terceros
5. Ejercicio permanente de la profesión.

El ejercicio de la profesión es regulado por legislación propia, correspondiendo a los consejos u órdenes profesionales exigir y fiscalizar el cumplimiento de los requisitos técnicos y éticos y aplicar penalidades.

La cooperativa de profesionales liberales

1. Concepto

   Estas empresas solidarias tienen por objeto el desarrollo de una actividad de fomento o de mejora de las condiciones de ejercicio profesional de sus miembros. Se trata de un instrumento al servicio de los asociados que salvaguarda la separación entre la actividad de gestión de la empresa y el ejercicio profesional de cada uno de ellos, el que se mantiene autónomo e independiente.

   En estas empresas no existe una organización cooperativa para el trabajo pues los miembros de la cooperativa prestan sus servicios profesionales a terceros en forma personal, y la institución les está sirviendo para promover su trabajo, centralizar las comunicaciones y relaciones con los usuarios y clientes y recibir un apoyo que les permita mantener y buscar la ocupación laboral.

2. Naturaleza

   Para determinar la clase de cooperativa de que se trata, es necesario determinar cuál será la actividad cooperativizada que los socios se proponen poner en común. En el caso de profesionales, deben decidir si quieren compartir su trabajo, poniéndolo en común, en cuyo caso la figura idónea es la cooperativa de trabajo asociado, o si quieren facilitar el ejercicio de su profesión individual a través de ciertas actividades y servicios comunes, en cuyo caso la figura idónea es la cooperativa de servicios *(*Grau, sf).

3. Carácter

   Los miembros no se encuentran integrados empresarialmente a la empresa solidaria, ni se está produciendo división del trabajo, pues, en últimas, el responsable de su ejecución es el asociado en forma individual, independientemente de que la cooperativa pueda mostrarse frente al tercero (el cliente del profesional asociado a la empresa) como el responsable o su representante.

   De tal manera, como lo señala Treiger (2002) la actividad practicada por la cooperativa es de representación de los cooperados para la captación de contratos para la prestación de servicios remunerados por los asociados. Se trata, como señala De Rose (2002) de contratos de suministro en los que personas jurídicas contratan con la cooperativa la prestación de servicios a ser ejecutados por asociados de ella, a beneficiarios personas físicas de aquéllas.

   Esto no conlleva la prestación de servicios de los asociados hacia la persona jurídica (obligación de hacer) sino que son obligaciones que se estipulan para ser cumplidas a favor de terceros, como en el caso de médicos, odontólogos, psicólogos. Es, más específicamente, una contratación colectiva y cobro de los servicios prestados por los asociados de la cooperativa a la clientela, constituida por personas físicas.

4. Remuneración

INDICE GENERAL

La cooperativa cobra el servicio al cliente, entregando posteriormente gran parte de su valor al asociado que ha realizado la labor, quedándole a la cooperativa -por lo general- un porcentaje o suma previamente convenido que se deduce del dinero recibido antes de retornárselo al asociado.

En otros casos, es el mismo afiliado quien cobra al usuario el servicio profesional o técnico, comprometiéndose con la cooperativa a entregarle posteriormente una suma o porcentaje del valor recibido, para que pueda atender con ello los gastos de administración (Guarín y Sarmiento, sf).

De esta forma la representación que ejerce la cooperativa frente a la sociedad para captar contratos de trabajo son actos internos entre la cooperativa y sus asociados (actos cooperativos).

Estos servicios los presta la cooperativa en forma gratuita (no cobra por los servicios prestados) a los asociados y lo que estos pagan no es más que la cobertura de los costos generados (costo del servicio) lo que es totalmente diferente a remunerar servicios prestados (Treiger, 2002).

Y siendo que no se trata de la remuneración de un servicio, sino la cobertura de un costo, no hay hecho imponible, razón por la cual no hay sujeción a impuesto alguno.

En estas empresas la cuantía de los excedentes es mínima puesto que las ventajas económicas las obtienen los miembros en la medida en que participan de las actividades del objeto social, y la mayor parte de las actividades de los miembros son percibidas directamente por ellos de su ejercicio profesional.

En ciertos casos estas empresas podrían ser exoneradas del régimen de reservas irrepartibles (lo que sería un obstáculo para su viabilidad en el mundo del ejercicio profesional) tal y como lo hace la legislación francesa de 1966 (Reciñera, 2002).

5. Consecuencias del carácter profesional de la cooperativa /Grau, sf).

   a) Exclusividad del objeto social (si bien pueden ejercer varias actividades profesionales, siempre que su desempeño no se haya declarado incompatible por norma de rango legal).

   b) Al menos la mayoría del capital y de los derechos de voto, o la mayoría del patrimonio social y del número de socios en las sociedades no capitalistas, habrán de pertenecer a socios profesionales e igualmente los socios profesionales deben ostentar al menos la mitad más uno de los miembros de los órganos de administración.

   c) Los socios profesionales sólo pueden hacerse representar en los órganos sociales por otros socios profesionales.

   d) No pueden ser socios profesionales aquellos en quienes concurra causa de incompatibilidad para el ejercicio de la profesión que constituyen el objeto social, ni las inhabilitadas para su ejercicio.

Cooperativa de servicios contables

Adaptado de Ricardo y Ortiz (2020).

1. El objeto social

   El objeto de la cooperativa se centra en prestar servicios de registro contable de transacciones comerciales para empresas, otras entidades y formas de gestión no estatal, la preparación de estados de cuenta, conciliaciones y depuraciones de cuentas, conciliaciones bancarias y examen de dichos estados, elaboración de estados financieros y sus notas para ser firmados por el jefe de la entidad a la que se preste el servicio, el conteo físico de inventarios y activos fijos tangibles. Además, la preparación de declaraciones de ingresos para personas y empresas. Se incluyen las actividades de asesoramiento en materia de tributos y representaciones conexas realizadas en nombre de clientes ante las autoridades fiscales (exceptuando la representación jurídica).

   Además actividades relacionadas con la teneduría de libros, el cobro y pago de las cuentas pendientes corrientes, de impuestos, tasas y contribuciones.

2. Procedimiento de prestación de servicios contables:

   Para la prestación de los servicios contables, la cooperativa sigue en un procedimiento que consta de seis etapas:

   a) Identificación de las barreras contables a intervenir

b) Diagnóstico de las necesidades contables del cliente

c) Planificación desde la perspectiva del Sistema de Contabilidad

d) Implementación del Programa de Trabajo

e) Verificación y seguimiento de los resultados que se alcanzan

f) Validación de los resultados de la gestión contable

3. Beneficios

a) Posibilidad de mínimo de fuerza contratada para acciones eventuales y muy puntuales

b) Mejoras en el desempeño profesional de los socios y de la satisfacción percibida por los clientes.

c) Se dota a los especialistas de la cooperativa de una herramienta de trabajo.

Las corporaciones cooperativas de Brasil

Adaptado de Barca y Rodríguez, 2002

En Brasil se asiste al desarrollo de corporaciones cooperativas que llegan a reunir millares de profesionales y cuyas áreas de actuación se explayan en los más diferentes ramos de actividad del mundo moderno. Estructuradas sobre modernas bases gerenciales, su núcleo no deja de ser la atención de los intereses de sus asociados

Son impropiamente llamadas cooperativas de trabajo (aunque es un nombre de fantasía, puesto que se trata de verdaderas cooperativas de servicio) en las que personas jurídicas celebran contratos de "provisión" con cooperativas, para la prestación de servicios a ser ejecutada por profesionales asociados de estas, a beneficiarios personas físicas de aquellas.

Estos acuerdos no comprenden prestación de servicios, como obligación de hacer, de los cooperativistas para la persona jurídica. Esta, junto con la cooperativa contratada, estipulan obligaciones a ser cumplidas para y en favor de terceros, normalmente comprenden servicios de profesionales liberales, médicos, odontólogos y psicólogos (De Rose, 2002).

Cada día se orientan más a prestar sus servicios al Estado, incursionando en el área de las contrataciones públicas.

LAS MICROEMPRESAS

Adaptado de Rincón E. et al (2009).

Millones de personas, en los países en desarrollo, buscan superar la exclusión mediante pequeñas actividades productivas y comerciales, rurales y urbanas, fuera de los circuitos de la economía formal, dando empleo a gran parte de la fuerza de trabajo.

En esa economía informal se encuentran iniciativas de pequeña producción, pequeño comercio y también pequeño crédito que valorizan recursos no utilizados, representan intentos de rescate económico social y tienen elementos de solidaridad. Son verdaderas microempresas, pequeños proyectos de trabajo autónomo, muchas veces económicamente viables, pero que enfrentan un fuerte obstáculo: la "barrera financiera".

Concepto

La expresión mínima de este concepto se define como toda actividad económica en la que el propietario arriesga sus propios recursos para producir un producto o generar un ingreso; esto engloba muchas actividades que algunos no considerarían dignas del término microempresa. La expresión máxima suele establecerse arbitrariamente en función del número de personas empleadas por la empresa y sus bienes totales. La medida más usual en este sentido es entre cinco y diez empleados (Berger, 2000 en Rincón et al, 2014).

Algunos definen microempresas a aquellas unidades con hasta diez trabajadores, y pequeñas a aquellas de once a veinticinco trabajadores. Otros prefieren cruzar criterios de actividad, número de trabajadores y valor de capital.

Los "microemprendimientos" son unidades mayormente vinculadas al autoempleo, la subsistencia personal o familiar, que trabajan sin estar enmarcados en una figura legal, que mueven sus productos o servicios dentro de la economía informal y que pueden llegar a generar empleo no registrado. Están vinculados directamente con el trabajo informal, entendiendo por esto al trabajo familiar asociativo o autoempleo como estrategia de supervivencia, en condiciones más precarias y sin las diferentes formas que adopta la seguridad social en los empleos formales; formas de trabajo que no están reguladas por el poder público. (Sampien, 2014).

INDICE GENERAL

Particularidades más importantes

Adaptado de Cardozo, en (Sampieri, 2014) y Bicciato et al, 2002, en Rincón et al, 2009).:

1. Su estructura operativa y capacidad productiva es muy baja; su producción se realiza con tecnologías autóctonas, elementales, deficientes y sin una concepción de calidad; sus sistemas de comercialización y mercadeo son muy frágiles y poseen poco acceso a información económico-financiera y a programas de crédito.

2. Cuentapropismo, subsistencia, bajos niveles de acumulación, baja productividad, sin contratación de terceros excepto para ocasiones particulares, escasa reinversión de ganancias, coincidencia entre lugar de trabajo y lugar de vivienda, sin acceso a crédito formal, bajo conocimiento de la gestión financiera de la actividad, sin establecimiento bajo una figura jurídica, etc.

3. Dimensiones económicas y ocupacionales pequeñas: Generalmente son microempresas con no más de 10 empleados. Esta definición no considera la heterogeneidad de la fuerza de trabajo empleada; la que puede incluir empleados temporales, menores mal pagados y mano de obra familiar sin sueldo. El trabajo asalariado es bastante poco común y la división del trabajo, la contabilidad y la capacidad de capitalización están poco desarrolladas.

4. Diversidad y flexibilidad: Existen diferentes formas y tipos de empresas, aunque la forma comunitaria es preponderante. Junto con el modelo familiar coexisten diversos modelos empresariales, algunos avanzados, que se refieren a la microempresa formal, y a unidades productivas orientadas a grupos específicos, sobre todo, mujeres.

5. Utilización de la tecnología: La maquinaria es bastante anticuada y el número de personas con capacidad de utilizarla es pequeño.

6. Legalidad difusa:

   Estas empresas se caracterizan por la falta de respeto de las normas fiscales, de previsión social y de seguridad del trabajo.

Problemas de los microemprendimientos:

Es el caso que los problemas que enfrentan las microcooperativas para efectivizarse y posicionarse en el mercado para lograr un desarrollo eficaz son numerosos; los más recurrentes detectados por la OIT (2001, en Bukstein, 2003), corresponden a:

1. Problemas de gestión por la extrema debilidad económica; a la carencia de directrices generales; la administración personalizada.

2. Problemas de relaciones de trabajo por mano de obra familiar no asalariada; mano de obra con ingresos mínimos; ausencia de incentivos.

3. Problemas de acceso al mercado de materias primas e insumos por acceso en pequeñas cantidades; pagos sin facturas; reducida capacidad de mantenimiento del stock; adquisición de insumos por intermediarios; mercado de materias primas y de insumos muy inestable.

4. Problemas con los niveles de operatividad por poco e inadecuado espacio físico; herramientas y maquinarias simples, poco adecuadas y obsoletas; baja calidad y rendimiento; producción de bienes tradicionales y poco rentables; mercados con una demanda saturada.

5. Problemas de acceso a los mercados de productos por mercados con fuertes incertezas y riesgos; no efectúan estudios de mercado; efectúan ventas directas al consumidor-cliente; gran cantidad de productores y de intermediarios; enfrentan dificultades y costos altos de transporte; la conservación de productos es inadecuada.

6. Problemas de estrangulamiento financieros por altos costos y baja productividad; la acumulación de capital se destina para la subsistencia de los individuos; los excedentes se destinan para la reposición sin capitalización; no distinguen entre capital a corto y a largo plazo; tasas de interés muy altas.

7. Problemas de costos por costos inexactos y estimados intuitivamente; costos de producción en relación directa con las materias primas; inexistencia de registros contables.

EMPRESAS INTEGRADAS (DE MICROEMPRESARIOS)

Una modalidad de las empresas de servicios son las empresas solidarias integradas, cuyo objeto consiste en fomentar los establecimientos individuales de sus miembros (micro, pequeños y medianos empresarios), contribuir a su consolidación y desa-

INDICE GENERAL

rrollo y asegurar su posicionamiento en el mercado. Se llaman, también, cooperativas de servicios para trabajadores.

*La cooperativa integrada (*Commissione europea, 2002)

Para tratar de solventar por lo menos algunos de estos problemas, la cooperativa integrada le presta a sus asociados servicios integrales o especializados de investigación y de asesoramiento tecnológico; les suministra equipos, herramientas e insumos; asume la capacitación y asistencia técnica, el financiamiento, la publicidad y comercialización de su producción la recuperación de créditos, la organización de las ventas y demás servicios de su interés.

Presta, igualmente, capacitación a los productores para que estos puedan desarrollarse como microempresarios, mejorar su novel productivo y aprendan a manejar sus ingresos.

Incluso, si el estatuto así lo contempla, la cooperativa tendría competencia para dictar pautas para la gestión y administración de los establecimientos individuales de sus miembros y decidir los rubros y cuantías de producción de los mismos, los elementos productivos, las tecnologías y los métodos de producción a utilizarse.

Las normas internas de carácter reglamentario, o un contrato celebrado al efecto, determinarían las relaciones empresariales entre los miembros-micropresarios y la cooperativa, así como el alcance de la injerencia de esta en la actividad individual de aquellos. La cooperativa no sería responsable por las operaciones de sus microempresarios-miembros, ni de las prestaciones o beneficios sociales de los trabajadores asalariados de estos, salvo disposición expresa en contrario.

De esta manera, el microproductor se deslastra de actividades administrativas para las cuales generalmente no se encuentra preparado, trasladándolas a una organización empresarial especializa y dedicada a ello, pudiendo concentrarse en lo que –precisamente- sabe hacer, que es la actividad propia de producción.

En Eur4opa se sostiene que estas estructuras cooperativas son adecuadas para ayudar a las pequeñas y medianas cooperativas a construir grupos y redes sostenibles, a través de las cuales desarrollar servicios comunes y alcanzar las dimensiones críticas necesarias para acceder a las licitaciones y alcanzar economías de escala.

A través de la estructura cooperativa las pequeñas cooperativas pueden adquirir un poder negociador en mercados cada vez más competitivos y concentrados, a la vez que manteniendo control e independencia en sus operaciones. Representan un puente entre la fuerza de la globalización y la actividad económica local.

LA SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA (SLNE) DE ESPAÑA)

Adaptado de Macías Ruano, A. (2021).

Concepto

Regulada actualmente por Real Decreto Legislativo 1/2010, es un nuevo subtipo de sociedad de capital prevista solo para la pequeña empresa o la microempresa, en cuanto a sus parámetros financieros, su base personal (socios), la simplificación de su constitución, un modelo orientativo de estatutos y la incorporación de nuevas tecnologías (telemática).

Caracteres

1. El número de socios (no superior a cinco) y su cualidad personal (solo personas físicas)
2. La determinación de un capital máximo autorizado, fijado en 120.000 euros.
3. La denominación social, que ha de ser necesariamente subjetiva, compuesta con el nombre y dos apellidos de uno de los socios.
4. La exigibilidad de que el objeto social tenga que ser genérico. Esta puede ser la mayor de las ventajas que puede ofrecer la SLNE al emprendedor porque supone una autorización de expansión y libertad ilimitada que evita cualquier trámite burocrático que ralentice o haga perder una oportunidad de negocio que pudiera surgir.
5. La tutela que se le brinda a la «Nueva Empresa» por parte de administraciones públicas y privadas durante el momento constitutivo y los primeros tres años de actividad
6. Las ventajas fiscales previstas para este subtipo social.

Carácter de economía social

Parece que la SLNE estaba pensada, fundamentalmente, como instrumento de autoempleo, lo que la acerca a la esencia de las denominadas entidades de la economía social, en las que se parte de que la obtención del beneficio económico no está en la participación en los medios de producción o en la inversión que

INDICE GENERAL

pudiera hacerse, sino en la actividad desarrollada por el miembro, y donde se aprecia el carácter instrumental de la fórmula jurídica empleada por el emprendedor para el ejercicio de su actividad económica.

El hecho que, en principio, no parece que el emprendedor pretenda una rentabilidad por inversión, sino que, convencido de sus capacidades, busca un rendimiento económico derivado de su actividad, acerca este tipo o subtipo societario al marco propio de las entidades de la economía social.

COOPERATIVAS DE IMPULSO EMPRESARIAL

Concepto

Previstas en la ley de cooperativas de Andalucía, de 2011, son sociedades cooperativas de impulso empresarial las que tienen como objeto social prioritario canalizar, en el ámbito de su organización, la iniciativa emprendedora de sus socios y socias, mediante la orientación profesional, la provisión de habilidades empresariales precisas para el desarrollo de cada una de sus actividades, la tutorización de dichas actividades en los primeros años de su ejercicio o la prestación de determinados servicios comunes a las personas socias que les proporcione un ámbito donde desempeñar regularmente su actividad profesional.

La cooperativa ofrece a los socios beneficiarios (usuarios) la orientación, formación y acompañamiento en el emprendimiento, a la vez que les presta servicios comunes que ayudarán y abaratarán cualquier iniciativa, sea de empresa o de ejercicio profesional individual, tales como, por poner algunos ejemplos, los de gestión, comercialización, estudios de mercado, financiación, búsqueda y tramitación de ayudas, seguros, plataforma tecnológica, asistencia jurídica, fiscal, contable, etc.

Las cooperativas de impulso empresarial ofrecen una cobertura estructural y de servicios mutualizados que permiten canalizar el emprendimiento de manera autónoma pero dentro de un contexto de aprendizaje a escala real, en el que, además se mutualiza el riesgo empresarial que dicho proyecto lleva aparejado. La cooperativa, como estructura colectiva, se encarga de la gestión de la actividad y de la realización del conjunto de trámites administrativos, jurídicos, fiscales y sociales inherentes a la actividad de sus socios usuarios (Sánchez Bárcena, 2015).

La ley remite al Reglamento la regulación de determinados aspectos de esta modalidad cooperativa, especialmente en lo relativo a su objeto, duración de la prestación de trabajo, estatuto de la persona socia y ejercicio de derechos y deberes sociales.

Actividades

La actividad típica de las cooperativas de impulso empresarial puede abarcar alguna o ambas de las siguientes líneas de actuación:

1. Por un lado, pueden actuar como herramientas para canalizar y testear la actividad emprendedora de sus socios, a los que se les brinda tutorización y seguimiento de su proyecto, pudiendo resultar importantes dentro de las políticas activas de empleo de la Junta de Andalucía como aliados estratégicos de los Centros de Apoyo de desarrollo empresarial.

2. Y por otro, ofertan un marco estructural ideal con servicios mutualizados para desarrollar una actividad profesional.

3. Esta cooperativa podría plantearse la posibilidad de producir y editar, eventualmente, medios digitales (diario, radio, televisión) que pudieran servir de referencia y modelo replicable a otros proyectos periodísticos, en la línea editorial de calidad e independencia que es la carta magna de esta iniciativa profesional y que diferenciaría y daría valor al producto. Se trataría, en todo caso, de proyectos dotados de unas mínimas estructuras de personal, dada la evidente crisis que asola a los medios de comunicación, a las que no pueden ser ajenas las publicaciones digitales (Se Buscan Periodistas, 2012).

Miembros

Además de la concurrencia de otro tipo de socios (colaboradores, inactivos, etc.) en estas entidades pueden coexistir dos tipos de personas socias:

1. De estructura

   Las que prestan orientación, formación, tutoría o servicios complementarios, en cuyo caso, su condición societaria se ajustará a los requisitos establecidos, con carácter general, en la ley, y

2. Usuarios

   Quienes resultan beneficiarias de dichas prestaciones, que habrán de ser personas físicas. Se proyecta la figura innovadora de un "contrato en prácticas del emprendedor/a" durante el tiempo en que se valoran sus habilidades y co-

INDICE GENERAL

nocimientos para ser asociado de la cooperativa. Los beneficiarios podrían permanecer, en el futuro, como socios de la cooperativa o, cuanto estén preparados o lo consideren oportuno, abandonar el 'paraguas' de esta sociedad e independizarse como empresarios autónomos o como asalariados de otras empresas.

LAS COOPERATIVAS DE EMPRENDEDORES DE ESPAÑA

Las Cooperativas de Emprendedores son estructuras que proporcionan un marco legal a las personas que tienen una idea de negocio pero que quieren testearla antes de crear una organización formal. Se trata de una figura que surgió en Francia en la década de los años 90 y constituye una valiosa herramienta para la creación de empleo (Alzola, 2015).

Se trata de una cooperativa mixta de servicios de iniciativa social. Es una herramienta que permite a las personas emprendedoras poner en marcha su idea de negocio y vivir una experiencia de aprendizaje de emprendimiento como miembros de una cooperativa, sin necesidad de crear su propia empresa, bajo un marco jurídico que les permite buscar clientes y facturar, todo ello, con el asesoramiento de un equipo de profesionales.

Ventajas

Una de las ventajas que ofrece la cooperativa es la reducción del riesgo ya que, desde un primer momento, las personas socias se dirigen al mercado y recogen información de primera mano para ir construyendo su modelo de negocio, testar si funciona y de qué forma puede ser viable. A partir de este momento, ellas deciden si constituir su propia empresa o, por el contrario, abandonar esta idea.

En el caso de que opten por seguir adelante, se les continuará acompañando en todos los trámites y, una vez constituida, a través de su pertenencia a la cooperativa, recibirán todos los servicios necesarios para su consolidación.

Otra de las ventajas que ofrece la cooperativa es la rapidez de la puesta en marcha de la idea de negocio, debido a que la estructura ya está creada, por tanto, las personas emprendedoras pueden empezar a desarrollarla desde el momento en el que deciden incorporarse a la cooperativa.

Miembros

El estatuto contempla varias clases de miembros:

1. Las personas físicas y jurídicas que presten algunos de los servicios relacionados con el objeto social de la cooperativa-

2. Las personas físicas que deseen testar su idea de negocio en el mercado. Son las personas emprendedoras que se admiten como "socios colaboradores" que pagan una cuota de entrada que será reembolsada cuando causen baja en la cooperativa.

3. Las Empresas de Economía Social que utilicen los servicios de la cooperativa para la consolidación de su actividad empresarial, y

4. Las personas jurídicas en cuyo objeto social se contemple el fomento de la Economía Social y que aporte capital como socios titulares de partes sociales con voto.

Contrato de apoyo

Al ser admitidos los emprendedores se firma un "contrato de apoyo a la persona emprendedora" en donde se especifica el apoyo, consistente en:

1. Contenido

   a) El acompañamiento personal y especializado para la definición y puesta en marcha de la acción comercial (entre otros aspectos, incluye el diseño del proceso comercial y la elaboración de una propuesta de mercado, discurso comercial en base al mensaje a trasladar al cliente, guión de la entrevista y plan de visitas).

   b) El apoyo a la redefinición del modelo de negocio y de la viabilidad del mismo.

   c) El asesoramiento en los diferentes ámbitos de la actividad empresarial (contable, fiscal, jurídico, etc.).

   d) Una ubicación física y la posibilidad de utilizar varios recursos comunes (sala de trabajo compartida, salas de reuniones, disponibilidad de equipos informáticos y reprografía, acceso a internet, impresora, fotocopiadora, fax, etc.).

   e) Una estructura jurídica que proporciona cobertura legal a la actividad desarrollada por las personas emprendedoras y que cumple todos los requisitos exigidos por el ordenamiento jurídico (por ejemplo, en materia

INDICE GENERAL

de prevención de riesgos laborales y de protección de datos). Asimismo, dispone de un seguro de responsabilidad que cubre los riesgos derivados de la actividad que desarrollan las personas socias.

f) La gestión administrativa de la actividad: en principio, la contabilidad es llevada por la cooperativa, a su nombre, aunque, con posterioridad, se realizan las oportunas operaciones de liquidación de los ingresos y gastos generados por la actividad que desarrollan las personas emprendedoras.

g) En el desarrollo de sus proyectos, las personas emprendedoras cuentan con total libertad para organizar su actividad y establecer los horarios que estimen convenientes, aunque se deberá acordar con la cooperativa la dedicación al proyecto, cuando este hecho condicione el alta de esas personas en la Seguridad Social.

h) Los emprendedores podrán emplear su propia marca y serán dueños de su propia clientela; no obstante, en la facturación y en las notas de pedidos tendrán que hacer constar los datos de la cooperativa. Las operaciones de facturación y cobro también se realizarán a través de la cooperativa.

i) Para contribuir al pago de los gastos de gestión que se generen, las personas emprendedoras deberán contribuir con un 10 por ciento de la facturación ***ó*** margen bruto (si existe consumo de materiales o subcontrataciones de terceros), que se abonará al final de cada mes (sin incluir el IVA).

2. Duración

En principio, el "Contrato de Apoyo a la Persona Emprendedora" tiene una duración de 6 meses, renovable dos veces como máximo, por escrito, por el plazo máximo de 1 año, salvo excepciones.

3. Terminación

Además de la expiración del tiempo convenido, el contrato también finalizará en el momento en que las personas emprendedoras decidan que la actividad tiene la solvencia suficiente como para poder crear su propia empresa o, por el contrario, cuando consideren que hay que abandonar la idea en base a los resultados que se obtengan en el tiempo de trabajo.

En ese momento, se realizará la liquidación económica final del proyecto con la cooperativa y se producirá la baja de las personas emprendedoras como miembros y, en su caso, como trabajadores de la cooperativa.

Asimismo, la cooperativa podrá rescindir el contrato en el caso de que considere que el plazo durante el que el proyecto ha estado vinculado a la cooperativa ha sido suficiente como para que las personas socias tomen la decisión de desechar la idea o de poner la empresa en marcha.

COOPERATIVA DE ACTIVIDAD Y EMPLEO DE FRANCIA

Concepto

Para Fajardo (2018) Las cooperativas francesas de negocios y empleo (*coopératives d'activités et d'emploi*) son cooperativas de trabajo asociado (SCOP) en su forma, pero originales en su finalidad, formadas por personas que organizan libremente sus actividades profesionales y se gestionan de forma autónoma pero que tienen vínculos contractuales con la cooperativa como empleados y socios asalariados. Su desarrollo ha exigido que la legislación laboral francesa sea más flexible y su sistema sigue dando lugar a cuestiones jurídicas. Su modelo está a medio camino entre una cooperativa de trabajo y los productores autónomos.

Objeto

El objetivo principal de las cooperativas de actividad y empleo es apoyar la creación y el desarrollo de actividades económicas por parte de empresarios individuales. Estas cooperativas implementan apoyo individual para individuos y servicios compartidos. Las cooperativas de actividad y empleo son empresas de producción cooperativa, empresas cooperativas de interés colectivo o cooperativas de cualquier otra forma cuyos socios sean, en particular, empresarios asalariados.

Fuente

Se rigen por la Ley de *la Cooperativa de Actividad y Empleo* de 2016, por el Libro III de la séptima parte del código laboral, y por las disposiciones de las leyes específicas aplicables a ciertas categorías de la sociedad cooperativa

Miembros

Las Cooperativas de Actividad y Empleo están dirigidas a "... todas las personas que quieren desarrollar una actividad económica, crear sus propios empleos. Satisfacen las necesidades de

INDICE GENERAL

los titulares de proyectos para aprender, romper el aislamiento social o geográfico, desarrollar habilidades relacionadas con la función de emprendedor (vender, gestionar, organizar), avanzar a su propio ritmo, compartir e intercambiar su experiencia, su profesión, su mercado, en un contexto cooperativo y mutualista.

El viaje del emprendedor

El viaje del emprendedor a través de la cooperativa se compone de seis pasos para ayudar a aprender el comercio y desarrollar su negocio (Fontier, 2014):

1. En primer lugar, una reunión de información colectiva sobre la cooperativa, su funcionamiento, principios, permite verificar la compatibilidad entre los proyectos deseados y el alojamiento propuesto.

2. Tras esta reunión, se realizan entrevistas uno a uno para confirmar, entre otras cosas, la viabilidad del proyecto. Los asistentes también comprueban la compatibilidad entre los proyectos realizados por los empresarios, los valores de la cooperativa y la persona.

3. Posteriormente, los emprendedores participan en cuatro jornadas grupales para "apropiarse de la organización administrativa y contable, el software para gestionar y supervisar la actividad, desarrollar una estrategia, un plan de acción, herramientas de negocio". El propósito de los cuatro días es la firma del acuerdo de exploración.

4. Este acuerdo de exploración tiene lugar durante un período de tres meses, lo que permitirá al contratista verificar la viabilidad de su actividad y permitirá la realización de un volumen de negocios suficiente para permitirle firmar un contrato de trabajo indeterminado.

5. Tras la firma del contrato de trabajo, el salario del contratista cambiará en función de su volumen de negocios.

6. El final del curso se puede lograr de cuatro maneras para el empresario: su integración en la cooperativa como socio (admisión de entrada bajo ciertos criterios); Crear su propia estructura jurídica; volver a la asalariada o abandonar el proyecto.

SOCIEDADES DE TITULARES DE DERECHOS DE AUTOR

Adaptado de Barret (2020)

Concepto

Son organizaciones creadas para el efecto de la negociación por parte de los titulares de los derechos de autor y conexos, de las condiciones en que sus obras serán utilizadas por los usuarios, mediante el otorgamiento de las respectivas autorizaciones, el control de las utilizaciones, la recaudación de las remuneraciones y su distribución o reparto entre los titulares.

Objeto

La promoción de los intereses morales de los creadores y la defensa de los derechos patrimoniales de los creadores. El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina (Proceso 118.IP.2015) señaló:

> *En síntesis, la administración colectiva del derecho de autor y de los derechos conexos se justifica cuando tales derechos "no pueden ejercerse en la práctica de manera individual o cuando desde el punto de vista económico sea desventajosa. Aún más, frente al progreso y desarrollo de la tecnología digital.*

Forma jurídica

Se ha considerado que la forma jurídica más adecuada de las agrupaciones de autor, es la sociedad civil, criterio escogido por la ley francesa de 1985, ley que desecha en forma expresa y absoluta la figura y los caracteres de las sociedades comerciales propiamente dichas, o de todo carácter comercial o especulativo, así como de todo fin directa y esencialmente lucrativo.

Sin embargo, Uchtenhagen, recomienda una forma jurídica lo más próxima posible a la sociedad cooperativa, siendo la forma adoptada por Suiza. Considera que es la mejor, ya que asegura la participación de los autores, así como de los editores, en una organización de gestión colectiva.

Se trata de organismos de administración de los intereses patrimoniales de los autores y de sus derechohabientes. No son organizaciones comerciales ni empresas que persigan fines de lucro. En consecuencia, solo retienen, sobre las percepciones efectuadas, los porcentajes necesarios para cubrir sus gastos.

Naturaleza

En los países de economía de mercado, se organizan prevalentemente como entidades privadas, por lo general sometidas a una fiscalización rigurosa de la autoridad gubernativa. En algunos

INDICE GENERAL

casos tienen participación estatal y en otros, carácter semioficial. En la mayoría de los países de economía planificada, son entes públicos. En América Latina predominan las entidades privadas, mientras que en África francófona existe una inclinación generalizada hacia las organizaciones públicas o semipúblicas. Y en los países anglosajones, sociedades equivalentes a las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada.

Funciones

1. Persecución de un interés general en la negociación de las obras de ingenio
2. La persecución de una función solidaria de subvención de la economía individual más débil a costa de la más fuerte, a través de la intermediación.
3. La persecución de las ventajas derivadas de la actividad asociativa según principios de igualdad de tratamiento.
4. La persecución del cumplimiento del principio de trato nacional en ambientes internacionales.

Operaciones

Dispone de un sistema eficaz de recaudación y reparto de las Regalías en beneficio de los creadores y asume la total responsabilidad de las operaciones relacionadas con la gestión de los derechos que le han sido conferidos.

Contenido

La actividad minera 3175
La pequeña y mediana minería 3176
Las organizaciones solidarias mineras 3178
Apoyo del estado 3180
Las Cooperativas Mineras de Bolivia 3182
Comercialización 3187
Destino de los ingresos 3190
Control público 3191
Ley de Cooperativas Mineras de Bolivia de 2016 3192
Proyecto de ley de Fomento de la pequeña y mediana minería 3193

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

87 Empresas Solidarias Mineras

LA ACTIVIDAD MINERA

Concepto

La minería es la extracción selectiva de los minerales y otros materiales de la corteza terrestre de los cuales se puede obtener un beneficio económico, así como la actividad económica primaria relacionada con ella. Dependiendo del tipo de material a extraer la minería se divide en metálica, no metálica y piedras ornamentales y de construcción.

Existen más de 7000 minas en producción y se construyen más cada año. La minería ha tenido un significativo impacto en el desarrollo de muchos países (incluso algunos que hoy en día no tienen industria minera).

Los métodos de explotación pueden ser a cielo abierto o subterráneo. Los factores que lo determinarán serán entre otros la geología y geometría del yacimiento y la característica geomecánica del mineral y el estéril, también influyen factores económicos que rigen la industria minera actual.

El proceso de minería involucra diferentes etapas las cuales son llevadas a cabo para desarrollar un proyecto minero, dentro de estas etapas se encuentran; la búsqueda y estimación de recursos, proyecto (prefactibilidad, factibilidad, ingeniería de detalles), obras, desarrollo minero o explotación (arranque y manejo de materiales), procesamiento y comercialización.

Riesgos (Ospina, J. et Al. 2010)

La minera presenta los siguientes riesgos: temperaturas extremas y cambios bruscos de temperatura; exposición química a gases y vapores, principalmente metano, monóxido de carbono y dióxido de carbono; exposición continua a partículas respiradas de sílice y carbón; manipulación de elementos mecánicos grandes; sobreesfuerzo por cargas pesadas; riesgo de trauma por los déficits locativos y de infraestructura; riesgos derivados de la exposición continua al ruido y la vibración; riesgo biológico por las deficientes condiciones higiénico-sanitarias y el manejo de aguas no tratadas; riesgo de trauma y quemaduras por explosión o colapso de la estructura; riesgo psicosocial derivado de las críticas condiciones locativas y la ejecución de tareas monótonas y

repetitivas por periodos prolongados; riesgo ergonómico por las posturas obligadas que se derivan de los espacios reducidos de trabajo.

LA PEQUEÑA Y MEDIANA MINERÍA

Caracterización

Adaptado de García-Müller (1997)

En las zonas mineras de muchos países de América Latina, existen grandes contingentes humanos que tradicionalmente han vivido de la actividad minera, y continúan haciéndolo, caracterizada por el empleo de tecnologías poco desarrolladas, con baja intensidad de inversiones, significativo deterioro medioambiental y con amplia utilización de recursos humanos: es la llamada pequeña y mediana minería.

Esa pequeña y mediana minería no es desempeñada por grupos homogéneos de población. En efecto, en las áreas mineras participan mineros no organizados, junto a aquellos que se agrupan en asociaciones y cooperativas más o menos estables y permanentes.

En las zonas mineras se encuentran personas que ejercen oficios y actividades de muy diversa índole: molineros, dueños de máquinas, bateros y paleros artesanales, relavadores, comerciantes, vagabundos, mujeres de compañía y personas explotadoras de los mineros. Muchos de ellos ejercen sus actividades de manera permanente y, otros, de forma eventual o transitoria. La mayor parte, desempeña sus actividades en forma legal, aunque -también- encontramos algunos que se dedican al delito.

Esta pequeña y mediana minería ha sido la forma tradicional de explotación minera y la fuente de subsistencia de muy importantes grupos humanos. Los pequeños y medianos mineros han hecho importantes inversiones en sus explotaciones y, también, lo han venido haciendo en el desarrollo de núcleos de población, en obras de vialidad e incipientes equipamientos urbanos y servicios públicos locales.

A la pequeña y mediana minería hay que reconocerle que ha sido casi la única presencia en muchas zonas alejadas y fronterizas, la que ha realizado formas incipientes de ocupación del territorio, la casi exclusiva generadora de trabajo en las zonas mineras y la que ha creado la mayor parte de los precarios servicios públicos y sociales para la población que existen en la zona.

Problemática general

A la pequeña y mediana minería la aquejan graves problemas, entre los cuales se pueden destacar:

1. La crónica carencia de capitales de inversión con los cuales pueda emplear tecnologías que aumenten su productividad y disminuyan el impacto ambiental derivado de sus incipientes sistemas productivos.

2. La carencia de asistencia técnica, de capacitación de sus recursos humanos y de sistemas de protección social, así como de los sistemas organizativos y empresariales necesarios para el desarrollo de sus concesiones;

3. La inseguridad jurídica proveniente de la precariedad de sus títulos mineros y de la corta duración de los permisos que se les conceden, lo que les impide efectuar inversiones significativas en los casos en que les fuere posible hacerlo.

4. En el ámbito de la minería diversos estudios dan cuenta de que las actividades de minería ilegal, y en alguna medida las legales, generan creciente depredación ambiental que se aúna a escenarios de deplorables condiciones de vida, protección social e inseguridad tanto de los mineros, como de aquellos trabajadores conexos (Ciec, 2015).

5. el empleo de tecnologías primitivas, la ausencia de asistencia técnica y de capacitación para los mineros y la inexistencia de bienes y servicios públicos terminan siendo causa y consecuencia a la vez de un escenario que no brinda condiciones para la convivencia pacífica (Ciec, 2015).

*Sobre el financiamiento (*Medina, sf)

Uno de los aspectos importantes para el desarrollo de cualquier actividad productiva o de servicios es contar con recursos financieros o capitales y más aún para el caso de la minería que es una actividad de uso intensivo de capital, siendo la asignación de este recurso, quien marca la diferencia.

Las peculiares características de la minería, en la que los montos requeridos son muy grandes, tanto que la inversión necesaria para la obtención de títulos, mantener su vigencia y efectuar los más elementales cateos y labores exploratorias; supera a la empleada en la realización de proyectos de servicios y comercio de pequeña envergadura.

La demanda de recursos financieros para inversión y capital de trabajo de la minería en pequeña escala es difícil de satisfacer

INDICE GENERAL

en el contexto actual, porque tanto los inversionistas, como las entidades crediticias, estarían más interesados en proyectos de gran volumen con suficientes garantías tangibles.

A lo expuesto se agrega, la dificultad que tienen los mineros de pequeña escala para proporcionar información adecuada de sus proyectos o prospectos a pesar del buen potencial que pudieran tener, porque para esto se requiere de un costoso trabajo de campo y laboratorio para evidenciar y demostrar, dicho potencial.

LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS MINERAS

Concepto (Ciec, 2015 y García-Müller, 1997)

Las organizaciones solidarias mineras son aquellas empresas solidarias que se dedican principalmente a la actividad minera, aunque actualmente hay la tendencia a convertirse en entidades híbridas que combinan la actividad minera con actividad agropecuaria e, incluso, forestal. En su inmensa mayoría, son cooperativas de pequeñas y medianas dimensiones, equiparables a MYPES.

Tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Son unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado; y que, por lo general, nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios (Medina, sf).

Diversas prácticas de sostenibilidad en organizaciones solidarias reseñadas a nivel mundial, evidencian como a partir del fomento integral de empresas solidarias mineras es posible generar desarrollo local, preservación ambiental y cohesión cívica, generando con ello aportes al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible.

Se requiere generar emprendimientos que protejan el medio ambiente, lo que implica el desarrollo de actividades económicas provenientes de la extracción de las riquezas naturales, junto a medidas de mitigación que generen valores agregados (como la reactivación y regeneración de territorios), formalización de estatus laborales y formalización empresarial y establecimiento de mecanismos para proveer sistemas adecuados de protección socioeconómica y de seguridad social.

En esta vía, se hace necesario promover la organización de los pequeños y medianos mineros en organizaciones solidarias estructuradas como empresas rentables y productivas, las que son el verdadero instrumento que hace viable el desarrollo de esta forma de trabajo minero,

Objeto de las cooperativas mineras (Apraes, 2020)

1. Esencial: formalización de la pequeña minería

   Una de las grandes dificultades para la legalización y formalización de la pequeña minería es que no hay distinción en las exigencias normativas para formalización minera entre pequeña, mediana y gran escala realizadas por el Ministerio de Minas y Energía. Ante un marco de formalización minera tan amplio, la regulación excesiva no solamente crea barreras para trabajar de manera formal, sino también aumenta los costos para operar de manera informal. Además, muchas de estas normas formales, en su mayoría, son descontextualizadas y no tienen en cuenta aspectos sociales, económicos de los pequeños mineros.

   Autores coinciden en que es indispensable el fortalecimiento organizacional de los mineros y facilitar la creación de asociaciones y cooperativas para formalizar la pequeña minería, utilizando un enfoque de abajo hacia arriba, el cual debiera respetar los principios de las empresas solidarias. de Economía Social y Solidaria como la membresía abierta y la gobernabilidad democrática.

2. Principales

   a) Establecer los mecanismos necesarios para proveer a los pequeños y medianos mineros de sistemas adecuados de protección socioeconómica y de seguridad social.

   b) Aumentar la producción de la pequeña y mediana minería organizada, a través del cofinanciamiento de sus actividades, la prestación de asistencia técnica, la capacitación permanente de sus integrantes, apoyar la consolidación de sus organizaciones como empresas rentables y productivas e incrementar sus sistemas organizativos y gerenciales;

   c) Favorecer la creación y el establecimiento de condiciones que garanticen el orden público en sus áreas de ocupación, contribuir a la seguridad y defensa nacional en las mismas, así como en las zonas fronterizas que ocupen;

   d) Garantizar la protección del medio ambiente y la reforestación de las áreas sujetas a intervención por par-

INDICE GENERAL

te de los pequeños y medianos mineros organizados y contribuir al cumplimiento de sus obligaciones legales.

3. Accesorios

a) La unión de esfuerzos mediante la solidaridad y la cooperación, así como otros elementos que identifican a las entidades de la Economía Social y Solidaria minera

b) El cumplimiento de requisitos y su implementación para la protección del medio ambiente.

c) El acatamiento formal de normas de seguridad minera, el pago de seguridad social, la formalidad en la contabilidad y el pago de contraprestaciones, incluyendo la definición de estructuras empresariales y asociativas organizadas para la explotación de los yacimientos; de tal forma que sea factible el acceso al crédito y la introducción de tecnologías para el aumento de la productividad.

d) Pago de pólizas mineras y ambientales, ajuste de los Planes de Manejo Ambiental (PMA) y el Programa de Trabajos y Obras (PTO); y finalmente, los costos monetarios que se debe invertir en el proceso de formalización.

APOYO DEL ESTADO

El apoyo del Estado a la minería solidaria (cooperativas o asociaciones) debería ir por varias vías: normativa, institucional, tecnológica, educativa y financiera (García-Müller, 1997):

En cuanto a la normativa

Puede ser mediante el dictado de una normativa de rango legal o meramente de carácter reglamentario, que contribuya a superar los problemas fundamentales que aquejan a los pequeños y medianos mineros, mediante medidas de fomento que pasan, necesariamente, por su organización en asociaciones y cooperativas estructuradas como empresas rentables y productivas, las que son el verdadero instrumento que hace viable el desarrollo de esta forma de trabajo minero.

De manera particular, la normativa tendría por objetivos:

1. Promover la organización permanente de los pequeños y medianos mineros en asociaciones y cooperativas debidamente legalizadas y registradas;

2. Establecer los mecanismos necesarios para proveer a los pequeños y medianos mineros organizados, de sistemas adecuados de protección socioeconómica y de seguridad social;

3. Aumentar la producción de la pequeña y mediana minería organizada, a través del cofinanciamiento de sus actividades, la prestación de asistencia técnica y la capacitación permanente de sus integrantes;

4. Apoyar la consolidación de las organizaciones de pequeños y medianos mineros como empresas rentables y productivas, así como incrementar sus sistemas organizativos y gerenciales;

5. Favorecer la creación y el establecimiento de condiciones que garanticen el orden público en las áreas de ocupación de la pequeña y mediana minería organizada, contribuir a la seguridad y defensa nacional en dichas áreas, así como en las zonas fronterizas que ocupe la misma;

6. Garantizar la protección del medio ambiente y la reforestación de las áreas sujetas a intervención por parte de los pequeños y medianos mineros organizados;

7. Contribuir al cumplimiento de las obligaciones legales a cargo de los pequeños y medianos mineros organizados, detentadores de títulos mineros.

En el área institucional

Creación de un Instituto especializado en la Minería solidaria, o un departamento específico dentro de la Autoridad pública en la materia, como mecanismo de apoyo financiero y de prestación de asistencia técnica y de capacitación técnica en el área minera, en gestión empresarial y educación cooperativa a los pequeños y medianos mineros.

En el área financiera

Creación de un Fondo de Financiamiento de la pequeña y mediana minería, adscrito al Instituto, como mecanismo de cofinanciamiento de proyectos de desarrollo minero para ser ejecutados por organizaciones de pequeños y medianos mineros, y un Fondo de Garantías para el cofinanciamiento para la obtención de las garantías que les fueren legalmente requeridas para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones mineras, ambientales y fiscales.

INDICE GENERAL

LAS COOPERATIVAS MINERAS DE BOLIVIA

Concepto

En Bolivia, las cooperativas pertenecen a la pequeña minería (tratan menos de 500 Toneladas por día), pero para ciertos fines se la separa de ésta por sus características sociales propias enmarcadas en el cooperativismo.

Se trata de pequeños grupos de cincuenta a ochenta trabajadores como promedio que se reúnen en cooperativas para trabajar en una concesión otorgada por el Estado. En la mayoría de los casos la minería cooperativizada es sinónimo de minería artesanal, esto es, pequeñas empresas cuyas operaciones cuentan con escasa o ninguna mecanización, por lo tanto, bajos niveles de producción (Bocangel, 2001).

Las cooperativas mineras pueden ser de trabajo en común, en cuyo caso se les aplica el régimen de las empresas de trabajo asociado, o cooperativas de pequeños y medianos empresarios mineros, que son el objeto del presente análisis.

Objeto

Las cooperativas mineras tienen por objeto prestar servicios mineros a sus asociados, así como otros servicios conexos y relacionados con la actividad minera; facilitar la provisión de equipos y maquinarias a sus asociados; contribuir al desarrollo de actividades mineras ambientalmente sostenibles, sustentable y socialmente responsables; organizar y otorgar beneficios de previsión, asistencia y solidaridad a sus asociados.

En cumplimiento de su objeto, la cooperativa puede realizar las siguientes actividades:

1. Brindar servicios mineros a sus asociados de conformidad con las disposiciones del estatuto y los reglamentos.
2. Efectuar negocios relacionados con la actividad minera.
3. Contribuir al financiamiento de proyectos mineros.
4. Realizar actividades de explotación, exploración, cateo, prospección minera, en concesiones propias o de terceros, pudiendo efectuar denuncios mineros de explotación, beneficio, labor general o transporte minero, celebrar convenios o contratos de explotación con titulares mineros.
5. Prestar a sus asociados servicios de previsión, asistencia y solidaridad.
6. Prestar asesoría en aspectos técnico-minero y adelantar de manera permanente programas de educación cooperativa.
7. Contratar servicios de seguros con empresas aseguradoras que cuenten con la correspondiente autorización gubernamental.
8. Celebrar convenios con otras instituciones nacionales o extranjeras para el cumplimiento de actividades de apoyo o complemento de su objeto social.
9. Promover, constituir y fundar empresas asociativas y participar e invertir en otro tipo de empresas, siempre y cuando, unas y otras sirvan para mantener su especialización y cumplir actividades de apoyo o complementación del objeto del acuerdo cooperativo.
10. Realizar todo tipo de operaciones necesarias o complementarias para el desarrollo del objeto del acuerdo cooperativo y para la prestación de los servicios. Para el debido cumplimiento de su objeto social, la cooperativa podrá adquirir y enajenar con recursos propios o en virtud de mandato celebrado con los asociados, bienes muebles e inmuebles y limitar su dominio; dar y recibir dinero en mutuo civil o comercial, firmar, aceptar y descontar títulos valores y demás valores que contemple la legislación; abrir cuentas corrientes bancarias y, en general, realizar toda clase de actos y contratos, así como ejecutar toda clase de actividades lícitas y permitidas a estas entidades por la constitución y la legislación vigente.

Socios

1. Régimen

   Los trabajadores de las cooperativas son, en principio, socios iguales entre ellos o eventuales (según las condiciones de ingreso a la cooperativa). Los socios buscan el paraje donde van a trabajar. La cooperativa no interviene en el proceso de asignación de parajes, sino sólo para aprobar y ratificar la formación de cuadrillas. La producción de cada socio o cuadrilla depende sobre todo de la riqueza del paraje que explotan, depende esencialmente de un factor: la suerte. La redistribución se hace sólo al nivel de la cuadrilla.

   Los socios de una cuadrilla ponen en común su producción y se redistribuyen las ganancias de forma igualitaria, o según las mitas trabajadas, es decir el número de días que

INDICE GENERAL

han trabajado en el mes. Pero al nivel de la cooperativa, no existe tal redistribución, lo que significa que si una cuadrilla o un socio no tienen suerte y no produce nada, pues no tiene ingresos. En ninguna cooperativa existe un sistema de compensación para tal situación.

Los cooperativistas no tienen salario fijo. Los ingresos que obtienen dependen directamente de su producción y de factores exógenos, como las cotizaciones internacionales, el estado general de la mina y sobre todo las posibilidades azarosas de hallar parajes con mineral de buena ley.

2. Categorías

Algunas cooperativas distinguen una clase de trabajadores llamados "segundas manos", que es una categoría entre peón y socio, y dos o tres categorías de socios según las cooperativas, cada categoría con sus obligaciones y sus derechos. Es entonces toda una escala social, en la que el ascenso depende de la antigüedad y los aportes financieros, los cuales van aumentando con las categorías. Las obligaciones que pueden variar son sobre todo el aporte que realizan los socios a su cooperativa.

3. Aportes

El ingreso como socio a una cooperativa se realiza a través del pago del certificado de aportación, que se calcula sobre el monto de los activos de la cooperativa. En las cooperativas auríferas, como son propietarias de su yacimiento, el monto de sus activos es muy alto, y por lo tanto el monto del certificado de aportación también, lo que limita la posibilidad de ingreso como socio y favorece el empleo de peones. Al contrario, dado que las cooperativas tradicionales arriendan su yacimiento, el monto del certificado es menor ya que se calcula sólo sobre las máquinas y los bienes de la cooperativa.

Algunas cooperativas diferencian un certificado de aportación, que será devuelto al socio cuando se retire (o a su familia si muere), y una cuota de aportación, que es un aporte definitivo.

Peones

En el estrato inferior se hallan los miles de trabajadores no asociados, temporales o en espera de incorporarse a una cooperativa, estos trabajan en un régimen a destajo o por jornales, con una paga que no logra satisfacer sus mínimas necesidades, con relaciones laborales completamente precarias e informales, ningún tipo de seguridad industrial, sin atención médica, sin herramientas de trabajo, inclusive son ellos mismos los que deben invertir en insumos de trabajo de sus propios ingresos.

Existen diferentes "estatutos" de peón. Los que se quedan más tiempo tienen un contrato con remuneración fija. Los que se quedan menos tiempo, lo insuficiente para tener un contrato, tienen remuneración por día. La última posibilidad permite repartirse la producción entre socio (40%) y peones (60%). Se debe recordar que con esos ingresos los peones tienen que comprar su equipamiento y herramientas, lo que reduce mucho los ingresos netos.

Personal de apoyo

En las cooperativas se denomina personal de apoyo a las personas que no trabajan en la mina ni ejercen una función de dirección, es decir a los contadores, secretaria, chóferes, ingenieros, personal de seguridad, etc. Ese personal de apoyo puede ser socio de la cooperativa, pero en general son sólo asalariados, con una paga fija.

Las cooperativas pueden contar con ingenieros propios, aunque pueden también recurrir a ingenieros "externos", por ejemplo, la Comibol tiene "brigadas" de técnicos que pueden intervenir puntualmente en las cooperativas.

Régimen de trabajo

Una vez que un trabajador se ha hecho socio, tiene el derecho de entrar a la mina para buscarse un paraje, o sea un área de trabajo libre. Cada socio se busca su propio paraje y lo explota de manera autónoma, con la posibilidad de asociarse con otros socios en una cuadrilla si el paraje es bastante rico como para ser compartido. La directiva no interviene en ese proceso, sino para aprobar la asociación de socios en cuadrillas. Los socios individualmente o las cuadrillas, empleando el dinero del fondo común, adquieren las perforadoras y se encargan de su mantenimiento.

Estructura organizativa

1. Consejo de administración

El consejo de administración cuenta a menudo con "laboreros" que se ocupan de la organización del trabajo en la mina y de la atención a las demandas de los socios. Las

INDICE GENERAL

cooperativas cuentan también con un secretario. Algunas cooperativas se organizan según un organigrama heredado de la Comibol, creando varios comités o departamentos: de previsión social, comercialización, seguridad industrial, transporte, etc. y, o de deportes.

En algunas cooperativas, los dirigentes siguen trabajando en sus parajes en interior mina, en el tiempo que les queda aparte de sus trabajos administrativos. Ahora bien, si los dirigentes tienen capacidad financiera para contratar empleados, dejan a sus peones trabajar en su paraje mientras se dedican a sus tareas administrativas. Los dirigentes reciben una asignación para su trabajo, que compensa la pérdida causada por no trabajar en la mina, y que depende del nivel de ingreso general de los socios.

2. Cuadrillas

Otro nivel de toma de decisión está constituido por las cuadrillas. Una cuadrilla es un grupo de trabajadores, que se asocian voluntariamente para explotar un mismo paraje, poniendo en común máquinas, herramientas para luego compartir la producción. La cuadrilla es una entidad que goza de mucha autonomía para organizar su trabajo: decide si se trabaja en puntas, los horarios de estas, se encarga de la comercialización de su producción cuando la comercialización es descentralizada, define las modalidades de redistribución de los ingresos dentro de la cuadrilla, etc.

Las cuadrillas se organizan internamente, eligiendo un jefe de cuadrilla "cabecilla" que es el intermediario entre la cuadrilla y el nivel superior de decisión (la directiva, o la sección cuando existe este nivel), y a veces un vocal y un tesorero, encargado de administrar el fondo de la cuadrilla.

Ese fondo se compone de los aportes de los miembros de la cuadrilla, aportes que fija la cuadrilla y que dependen de la producción, y sirve para comprar máquinas, herramientas e insumos necesarios para la producción. En general, todos los socios de una cuadrilla realizan todas las tareas productivas, turnándose diaria o semanalmente. Los socios con mayor experiencia en una tarea enseñan a los demás.

En las cooperativas mejor organizadas, las cuadrillas tienen estatutos propios escritos, y duran en el tiempo, es decir que se mantiene la cuadrilla, aunque se cambie de paraje, ajustando el número de miembros según la riqueza del nuevo paraje. Pero en la mayoría de las cooperativas, las cuadrillas se diluyen cuando se acaba el paraje, vendiendo sus máquinas y repartiendo el dinero de esas ventas entre los miembros.

3. Secciones

Algunas cooperativas cuentan con niveles intermedios entre la cuadrilla y la directiva, en general la sección, que puede agrupar de 50 a 200 trabajadores, que eligen una directiva de la sección encarga, en su área, de planificar y coordinar el trabajo, transmitir las necesidades de los trabajadores a la directiva, controlar el mantenimiento de la mina. La sección también puede adquirir maquinas como conjunto.

En algunas cooperativas, los trabajadores no se organizan en cuadrillas, sino sólo en secciones. Cuando la mina es muy grande, se puede organizar también por nivel, cada nivel comprendiendo varias secciones, y teniendo la misma estructura que una sección.

COMERCIALIZACIÓN

La comercialización de la producción puede hacerse de forma descentralizada o centralizada

1. Comercialización descentralizada

La mayoría de las cooperativas tienen un sistema de comercialización descentralizada, donde cada socio o cuadrilla se encarga de vender su producción, buscando una empresa comercializadora que le ofrece el mejor precio, o teniendo una relación duradera con una comercializadora que le brinda un cierto apoyo en herramientas, por ejemplo.

También puede pasar que una cooperativa esté aliada con una comercializadora si ésta le presta maquinas como compresoras, por ejemplo, lo que obliga a los socios, incluso con un sistema de comercialización descentralizada, a vender a esta comercializadora.

El mineral comercializado puede venir en forma bruta, es decir sin ningún procesamiento, en forma molida, o en forma concentrada. Eso depende de las posibilidades de procesamiento que tienen los cooperativistas, o sea de su capacidad económica para comprar material para procesar, y de la ley del mineral: como las comercializadoras no compran el mineral de baja ley, hay que concentrarlo antes de venderlo para mejorar su ley.

INDICE GENERAL

La entrega de mineral se hace con una frecuencia que varía según la necesidad de dinero de los socios, si lo procesan o no, y según las posibilidades de transporte del mineral hasta la comercializadora. Puede ser diaria, semanal, quincenal o mensual.

Los socios comercializan su mineral diariamente cuando necesitan dinero en el instante. Sino, acumulan su mineral para no perder tiempo todos los días en la comercialización. Si procesan su mineral, no pueden entregarlo todos los días, sino una vez a la semana, por ejemplo, después de haber concentrado el mineral extraído durante la semana.

El proceso de comercialización descentralizada, aunque se realice por cada socio de forma individual, es controlado por la cooperativa. Los socios (o representantes de la cuadrilla) tienen que pedir una orden a la cooperativa, la tornaguía, en el cual declaran cuantos sacos o volquetas van a comercializar.

Y en el momento de la comercialización, la comercializadora les entrega un "cuadro de producción", o "certificado", donde declara la ley, el peso y la humedad del mineral entregado, el precio de la transacción calculado a partir de esos factores y de la cotización del mineral, y donde figuran los aportes realizados.

La cooperativa puede entonces comparar la tornaguía y el certificado para averiguar que el socio no haya vendido mineral sin declararlo, lo que, en caso de ocurrir, le costaría sanciones.

Los socios, cuando necesitan dinero en el momento, optan a veces por comercializar una parte de su producción sin declararla, para evitar los descuentos. Pueden en este caso vender a una comercializadora, pero también a un *"rescatiri"*, que es una especie de intermediario informal que permite ganar tiempo en el proceso, que vende después a una comercializadora. Sin embargo, este tipo de comercialización no permite realizar los aportes, sobre todo al seguro de salud, así que no es sostenible en el tiempo para un socio.

Además, si los socios no declaran ninguna venta a su cooperativa en tres meses, pierden su situación de socio, por lo que esa práctica tiene límites, aunque persiste e incluso se ha incrementado el número de intermediarios (el socio vende a un *rescatiri* que a su vez revende a una empresa comercializadora que entrega (re revende) a una empresa exportadora, que adjudica (revende) a una empresa que utilizará finalmente el mineral en su proceso de producción), lo que al final reduce el precio pagado a los socios, visto que este no depende de los costos de producción, sino de las cotizaciones internacionales y del número de intermediarios que tienen que cobrarse algo sobre la diferencia entre los precios internacionales y los precios pagados a los socios.

El aumento del número de intermediarios hace disminuir el precio pagado al cooperativista. Es para evitar esos intermediarios, que además se encuentran en situación de ventaja y muchas veces engañan a los cooperativistas, que algunas cooperativas han decidido vender directamente a empresas exportadoras.

2. Comercialización centralizada

La estrategia de comercialización directa necesita una comercialización centralizada de la producción de la cooperativa, es decir que es la cooperativa como conjunto que se encarga de comercializar la producción de todos sus socios, vendiendo directamente a una empresa exportadora, sin pasar por los intermediarios que son las empresas comercializadoras.

Para realizar esta estrategia, se necesita una capacidad productiva elevada para ser rentable, y sobre todo un grado importante de organización interna, tanto para ser capaz de cumplir con la estrategia como para parecer serlo en frente de la empresa compradora, que no tratará con una institución que no le parezca segura.

En la organización de la venta se distingue el mineral de baja ley y el de alta ley. El mineral de baja ley se extrae de manera continua de la mina, gracias al trole que tiene la cooperativa. El mismo acumula en los buzones de las cuadrillas fuera de la bocamina, donde pasa a una volqueta que lo traslada hasta el ingenio de la cooperativa, acá será concentrado para su comercialización.

Al contrario, el mineral de buena ley se acumula dentro de la mina, en los parajes de las cuadrillas, y se saca sólo algunos días antes de la comercialización, que es mensual, para molerlo.

Las cuadrillas tienen que inscribirse en una lista, para obtener una orden de uso de las chancadoras y así moler su producción. Se acumula después el mineral molido en sa-

INDICE GENERAL

cos, que tienen el nombre de sus cuadrillas, y se toma una muestra de la producción de cada cuadrilla que se manda a un laboratorio privado para realizar los análisis que permitirán determinar la ley del mineral. A partir del peso de los sacos entregados por cada cuadrilla, medido por la cooperativa, y considerada su ley, la cooperativa paga a las cuadrillas el valor de su producción.

Esta estrategia de exportación directa se acompaña de una gran severidad aplicada a los socios que intentan no entregar el mineral. Las sanciones por sacar clandestinamente el mineral llegan hasta la exclusión de la cooperativa. Sin embargo, los socios no tienen mucho interés en vender individualmente su mineral, visto que la comercialización centralizada permite evitar intermediarios y así obtener mejores precios, al mismo tiempo reduce las posibilidades de engaño por parte de las comercializadoras.

Además, es una ganancia en tiempo importante para los socios, que no tienen que ocuparse ellos mismos a vender su producción. No obstante, tal estrategia tiene un costo, y la cooperativa tiene que pagar un impuesto sobre sus exportaciones.

DESTINO DE LOS INGRESOS

En Bolivia, las cooperativas mineras distribuyen los ingresos obtenidos por su producción entre las cuadrillas, una vez deducidos los siguientes pagos (llamados aportes:

1. El primer aporte es el canon de arrendamiento a la Comibol, o sea el alquiler que pagan las cooperativas para poder explotar sus yacimientos que pertenecen a la Comibol, que es del orden del 1% sobre el valor de la producción.

2. Otro aporte del 1% es el aporte a la Federación Nacional de Cooperativas, que permite su funcionamiento, la organización de talleres, seminarios o movilizaciones sociales. Se aporta también a las federaciónes departamentales o regionales, con un descuento entorno al 1,5% en general.

3. Después se aporta a la cooperativa, cada una fija el monto del aporte, que puede ir del 2 al 20% del valor de la producción, monto que sirve para el funcionamiento de la cooperativa, o sea para pagar las asignaciones de los dirigentes, los gastos de energía que son sumamente altos, el mantenimiento de las máquinas y movilidades, un ingeniero, herrero, mecánico., etc. También se aporta para los seguros de corto y largo plazo.

4. ICM. La primera particularidad del ICM es que se calcula sobre el valor bruto de la producción, es decir que, antes de descontar los otros aportes y sin descontar los gastos de producción que tienen los socios, como la compra de insumos, por ejemplo. Es probablemente el único impuesto que funciona de esta manera. Su segunda particularidad es que no beneficia al lugar donde se produce el mineral, sino al lugar en el que se vende el mineral.

5. El último aporte que realizan las cooperativas es a la Caja Nacional de Salud, CNS, por un monto del 1,8% del valor de su producción, y permite tener atención médica en caso de enfermedad o de accidente. En muchas cooperativas este aporte es obligatorio, y todos los socios deben realizarlo, aunque a veces algunos pidan a la comercializadora que no descuente los mismos, sobre todo si en el momento requieren el dinero.

6. En las cooperativas mejor organizadas y con comercialización centralizada, es la propia cooperativa que aporta para todos sus socios, a partir de la venta del mineral, lo que significa que aporta de la misma manera para todo, independientemente de la producción de cada uno. Pero este sistema más solidario existe sólo en pocas cooperativas.

7. El otro aporte respecto a la seguridad social es el que se realiza a las Administradoras de Fondo de Pensiones (AFPs). El sistema de pensiones de Bolivia cambió desde 1997, pasando de un sistema solidario de redistribución a un sistema de capitalización individual, donde cada persona aporta por su propia jubilación.

CONTROL PÚBLICO

La ley 845 de 2016 establece el régimen de control y fiscalización del Estado sobre las cooperativas mineras, a cargo de la Autoridad Jurisdiccional Administrativa Minera – AJAM y la Autoridad de Fiscalización y Control de Cooperativas – AFCOOP, cada una en el ejercicio de sus competencias.

El control se refiere al cumplimiento del carácter y naturaleza de las cooperativas mineras en el desarrollo de las actividades mineras, tomando en consideración la observancia de los principios del cooperativismo; los asociados registrados en la AFCOOP; el volumen y valor de producción; y la distribución de ingresos por asociado.

INDICE GENERAL

LEY DE COOPERATIVAS MINERAS DE BOLIVIA DE 2016

Objeto de la ley

1. Revertir a dominio del Estado, las áreas sobre las cuales las cooperativas mineras tengan vigentes contratos con empresas privadas nacionales o extranjeras.

2. Ejercer el control y fiscalización sobre las cooperativas mineras.

    a) Establece una competencia concurrente de control por parte de la Autoridad Administrativa Minera (AJAM) y la Autoridad de Fiscalización y Control de Cooperativas (AFCOOP)

    b) El control y fiscalización de las cooperativas mineras en el desarrollo de las actividades mineras, considerarán los siguientes parámetros en cada caso:

    Observancia de los principios del cooperativismo; Asociados registrados en la AFCOOP; Volumen y valor de producción; y Distribución de ingresos por asociado.

3. Anualmente deben presentar a la AJAM

    a) Balance General y Estados Financieros de la gestión anterior;

    b) Nómina actualizada de asociados registrados en la AFCOOP, personal administrativo y otro personal, incluyendo la estructura orgánica de la cooperativa; Volumen y valor de la producción, generación de excedentes y su distribución por cada asociado, con datos mensuales;

    c) Planillas de pagos a los asociados y trabajadores, con datos mensuales.

4. La AJAM verifica la información y elabora un informe. Que envia a AFCOOP con recomendaciones

    a) Si la cooperativa incumple la normativa cooperativa recomienda la liquidación

    b) En plazo perentorio, la cooperativa minera podrá comunicar por escrito a la AJAM su voluntad de ingresar al régimen legal del Código de Comercio para la continuidad de sus actividades mineras.

5. El incumplimiento de la presentación de la información ocasiona las siguientes sanciones:

    a) Multas pecuniarias;

    b) Prohibición de comercializar;

    c) Suspensión temporal de actividades.

PROYECTO DE LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA MINERÍA

Adaptado de García-Müller (1997)

En el año 1997, a solicitud de la Federación Nacional de Cooperativas Mineras de Venezuela, el autor elaboró un proyecto de Ley de Fomento de la Minería en el Estado Bolívar, zona que ha sido desde tiempos ancestrales asieto de actividad minera (principalmente oro), la que se ha venido ejecutando por la pequeña y mediana minería.

Está conformada por grandes contingentes humanos que tradicionalmente han vivido de la actividad minera, y continúan haciéndolo, caracterizada por el empleo de tecnologías poco desarrolladas, con baja intensidad de inversiones y con amplia utilización de recursos humanos: es la llamada minería artesanal.

Objetivos

La ley tiene por objeto fomentar el desarrollo de la actividad de los pequeños y medianos mineros en el Estado Bolívar, por medio del apoyo a sistemas organizativos estables de los mismos, de manera de contribuir a la superación de los principales problemas que los afectan y que puedan convertirse en factores de desarrollo minero alternativo.

De manera particular, la Ley tiene por objetivos:

1. Promover la organización permanente de los pequeños y medianos mineros en asociaciones y cooperativas, así como establecer los mecanismos necesarios para proveer a los pequeños y medianos mineros organizados, de sistemas adecuados de protección socioeconómica y de seguridad social;

INDICE GENERAL

2. Aumentar la producción de la pequeña y mediana minería organizada, a través del cofinanciamiento de sus actividades, la prestación de asistencia técnica, la capacitación permanente de sus integrantes, apoyar la consolidación de sus organizaciones como empresas rentables y productivas e incrementar sus sistemas organizativos y gerenciales;

3. Favorecer la creación y el establecimiento de condiciones que garanticen el orden público en sus áreas de ocupación, contribuir a la seguridad y defensa nacional en las mismas, así como en las zonas fronterizas que ocupen;

4. Garantizar la protección del medio ambiente y la reforestación de las áreas sujetas a intervención por parte de los pequeños y medianos mineros organizados y contribuir al cumplimiento de sus obligaciones legales.

Características

La Ley tiene un amplio contenido social, ya que establece un sistema de apoyo a los grupos humanos tradicionalmente dedicados a la pequeña y mediana minería en el territorio del Estado Bolívar.

Pretende contribuir a superar los problemas fundamentales que aquejan a los pequeños y medianos mineros, mediante medidas de fomento que pasan, necesariamente, por su organización en asociaciones y cooperativas estructuradas como empresas rentables y productivas, las que son el verdadero instrumento que hace viable el desarrollo de esta forma de trabajo minero.

La Ley crea un Instituto Autónomo Regional de Fomento de la pequeña y mediana minería y un Fondo de Financiamiento de la misma, como mecanismos de apoyo financiero y de prestación de asistencia técnica y de capacitación empresarial y humana a los pequeños y medianos mineros.

Lo que caracteriza a la presente Ley es que la dirección del Instituto de Fomento y del Fondo de Financiamiento se atribuye a los propios mineros organizados, de manera que los asuman de manera autogestionada y participativa y los haga protagonistas de su propio desarrollo.

Desarrollo

El anteproyecto de Ley de Fomento de la pequeña y mediana minería del Estado Bolívar consta de 35 artículos, distribuidos en 5 capítulos.

El capítulo I desarrolla los objetivos de la Ley, los que consisten, fundamentalmente, en fomentar el desarrollo integral de las áreas mineras del Estado Bolívar, mediante el apoyo a la actividad de la pequeña y mediana minería organizada en asociaciones y cooperativas;

El capítulo II crea el Instituto de Fomento de la pequeña y mediana minería del Estado Bolívar (INFOMINAS), fija sus objetivos, determina la forma de constitución de su patrimonio, establece su estructura organizativa y las funciones que corresponden a cada órgano interno y estatuye los principios que regulan su administración y funcionamiento.

El Instituto se concibe como un órgano eminentemente técnico y desburocratizado, al exigir que todos sus funcionarios ingresen por concurso público, que las actividades del mismo se realicen casi exclusivamente por contratos asignados por licitación, se establezcan criterios rígidos de empleo de sus recursos financieros (un máximo del 10% del presupuesto para gastos administrativos) y se fijen prioridades en la ejecución de sus actividades de fomento

El capítulo III crea el Fondo de Financiamiento de la pequeña y mediana minería (FONMINAS), adscrito al Instituto, como mecanismo de financiamiento de las actividades de desarrollo minero que ejecute el mismo.

En su sección 1 determina la forma de constituir e incrementar los recursos económicos que conforman el Fondo; hace indispensable el aporte económico al mismo por parte de las organizaciones de pequeños y medianos mineros que le soliciten créditos, y determina las funciones que debe cumplir.

La sección 2 se refiere al tipo y alcance de los créditos que puede otorgar el Fondo, determina los requisitos que deben cumplir las organizaciones solicitantes, las condiciones para su otorgamiento y el destino que pueda darse a los mismos.

Es particularmente notorio que se trata de créditos para el cofinanciamiento de proyectos, ya que se obliga a las organizaciones prestatarias a contribuir al menos con el 25% de los recursos necesarios para el desarrollo de los mismos.

La sección 3 se refiere a las garantías que deben prestar las organizaciones solicitantes los créditos y establece un Fondo de Garantías que permite cofinanciar el costo de las fianzas y avales que deban presentar las mismas para el cumplimiento de las obligaciones legales respectivas. Asimismo, establece los mecanismos a que debe recurrir en caso de incumplimientos.

INDICE GENERAL

La sección 4 trata de los créditos que puede otorgar el Fondo a los pequeños y medianos mineros para financiar los aportes que deban realizar a sus organizaciones, y lo relacionado a los créditos para el desarrollo de la infraestructura comunitaria en sus zonas de ocupación.

El Capítulo IV establece otras medidas de fomento, tales como la promoción de la capacitación técnico-minera y de la educación asociativa y cooperativa, así como la exención de impuestos estadales a las organizaciones de pequeños y medianos mineros que cumplan los requisitos establecidos en el anteproyecto de ley.

El Capítulo V se refiere a las disposiciones transitorias y de entrada en vigencia de la Ley: otorga un plazo de hasta dos años para que las asociaciones y cooperativas se adecuen a las previsiones de la Ley, pudiendo entre tanto ser beneficiarias de créditos y demás medidas de fomento por parte del Instituto, el que debe iniciar sus operaciones en un plazo no mayor de seis meses después de la entrada en vigencia de la Ley.

Contenido

Empresas de Prestación de Servicios Educativos 3199
Escuelas de gestión social de la Argentina 3203
Colegios cooperativos 3205
Los colegios cooperativos de Colombia 3207
Cooperativas escolares 3211
Orientaciones para las cooperativas escolares 3217
Análisis comparativo de la normativa latinoamericana sobre cooperativas escolares 3217
Precooperativas escolares 3222
Las mutuales escolares 3223
Las junior cooperativas 3225
Cooperativas educacionales en la legislación latinoamericana 3226

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

88 Empresas Solidarias Educativas

Las empresas solidarias cuyo objeto fundamental es la educación, pueden ser de dos tipos principales, cada uno de ellos con diversas variantes, a saber:

1. Empresas solidarias de prestación de servicios educativos, cuya expresión más acabada son los colegios cooperativos, y

2. Las empresas solidarias de educandos, siendo la más característica las cooperativas escolares.

EMPRESAS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS EDUCATIVOS

Empresas de servicios educativos

1. Objeto

Llamadas también cooperativas de enseñanza, son empresas participativas que tienen por misión la prestación de servicios educativos. Su objeto esencial es la organización y la gestión de un plantel educativo que llegue a atribuir una acreditación o titulación educativa.

Pueden operar en todos los niveles educativos, sólo en algunos niveles determinados, o ser excluidos en algunos niveles por disposiciones legales especiales. Señala Gadea (1999) que las cooperativas escolares desarrollan actividades docentes en los distintos niveles, etapas, ciclos, grados y modalidades educativas y en cualquiera rama del saber o de la formación.

Además, cumple actividades extraescolares y conexas, así como prestan servicios escolares complementarios y cuantos facilitan las actividades docentes.

Por heterogénea que sea la actividad que desarrollan, incluyen servicios complementarios o conexos a la docencia tales como organización de excursiones, el comedor, los transportes, etc.; aunque esos otros campos de actividad de la cooperativa tienen un carácter complementario o subordinado, lo que significa que ni pueden constituir por sí solos el objeto de una cooperativa de enseñanza, ni pueden configurar el núcleo esencial o básico de una entidad con actividad docente (Fernández, 2001).

INDICE GENERAL

La Ley 1.420 de 1884 de argentina es considerada como el primer antecedente legislativo en la materia. La ley facultaba a los Consejos Escolares de Distrito a promover por los medios que creyera conveniente "la fundación de sociedades cooperativas de educación". Se trataba de cooperativas conformadas por el cuerpo docente (Velázquez, 2015).

2. Tipos

a) Las cooperativas culturales. Entendidas como empresas asociativas que buscan incrementar el bienestar de la comunidad mediante el establecimiento de actividades económicas y socioculturales, con sus propios recursos humanos y materiales. Prestan servicios de naturaleza cultural, como la producción o enseñanza de música, danza, plástica, promoción y representación de artistas, estudios de grabación, televisión y radio.

b) Las cooperativas estudiantiles. Desarrollan sus actividades tanto dentro como alrededor de los establecimientos de enseñanza. Se dedican a funciones de distribución de determinados artículos (librería y papelería, de vestir, de deporte) o servicios (alojamiento, limpieza, comida, crédito) abarcando en algunos casos también funciones de trabajo.

3. Miembros

Siendo de base productiva están integradas sólo por profesores, profesionales de la enseñanza (psicólogos, psicopedagogos, músicos) y con personal de administración y servicios. Son empresas de trabajo asociado. Requieren, como condición de ingreso de sus asociados, la posesión de los títulos o la acreditación de otros requisitos necesarios para desempeñarse en las correspondientes funciones docentes, técnicas o administrativas (Drimer, 1987).

Indica Gadea (1999) que en España existen, además, los socios colaboradores. Son colaboradores aquellas entidades e instituciones públicas y privadas de utilidad pública (incluidas las benéficas). Estos socios institucionales pueden realizar aportaciones patrimoniales de toda clase y bajo cualquier título jurídico, incluida la cesión de terrenos, edificios y otros bienes inmuebles que sean necesarios para el establecimiento o el adecuado desarrollo de la cooperativa. Pueden asumir, además, la condición de socios usuarios cuando ejerzan la guarda y protección legal de escolares menores o incapaces, o cuando representen alumnos adultos que, estando acogidos por centros, residencias o establecimientos regidos por aquellas, les hayan otorgado este cometido.

4. Recursos económicos

Los activos de las cooperativas de trabajo de educadores suelen ser estructuras asociativas con importantes activos comunitarios en los cuales los asociados (docentes y personal de apoyo) brindan los servicios educativos a los alumnos.

Estos activos están integrados por el inmueble o local en donde funcionan los servicios educativos, el mobiliario necesario para el desarrollo de la labor y la estructura de apoyo necesaria como pueden ser comedores, áreas de esparcimiento, sectores de actividad física o destreza, salones de actos, etc. (Telese, 2009).

La cooperativa integral en la educación

Adaptado de Fernández (2001)

Es aquella cuya actividad cooperativizada es doble o plural, cumpliendo las finalidades propias de diferentes clases de cooperativas en una misma sociedad; aquella que reúne, tanto a quienes reciben las prestaciones docentes o representan a los alumnos, como a los proveedores, profesionales docentes y no docentes, en la misma entidad.

Tradicionalmente, esta opción se ha revelado como una solución al problema de la temporalidad de los socios usuarios en las sociedades cooperativas de padres de alumnos o al problema de la ausencia de los padres en las sociedades cooperativas de profesores. No obstante, para algunos autores esta posibilidad de integrar en la misma sociedad los intereses, tanto de los padres de los discentes como de los docentes, no es viable porque aúna intereses divergentes.

Sin embargo, se pueden prever distintas medidas de equilibrio que garanticen la viabilidad de esta forma integradora de intereses aparentemente opuesto:

a) El estatuto podrá prever el funcionamiento de cada uno de los órganos sociales necesarios por mayorías

INDICE GENERAL

reforzadas que no excedan las tres cuartas partes del quórum.

b) Para el caso de que no se alcance la citada mayoría, o en su caso con independencia de ello, el estatuto podrá fijar el número máximo, tanto de consejeros como de votos en la asamblea que podrán adjudicarse al colectivo de socios usuarios, con el objeto de evitar situaciones de desigualdad con respecto a los socios de trabajo.

c) Regular el ejercicio de los derechos sociales de asistencia y la voz en las Asambleas. Para esto último, en el caso del colectivo de socios usuarios, se puede prever la existencia de Juntas especiales de donde salgan elegidos sus representantes en la Asamblea.

d) Asimismo, se podrán prever que las presidencias de cada órgano colegiado sean ocupadas alternativamente por socios pertenecientes a cada uno de los colectivos existentes.

e) En caso de empates no superados en el seno de los órganos sociales, se podrá regular la existencia de una comisión dirimente, de composición paritaria y con la posible asistencia de expertos, para alcanzar los acuerdos que no fueron posibles en el seno de los citados órganos.

f) En la constitución de la sociedad cooperativa se diferenciarán las aportaciones patrimoniales, dinerarias o no dinerarias, que integran el capital social, de las prestaciones accesorias de trabajo, servicios o asistencia técnica que no integran el capital social; asimismo, deberán establecerse los módulos e participación en el excedente de los socios usuarios y, por otro lado, de los socios que aporten también, o exclusivamente, su trabajo.

Las cooperativas de servicios educativos

Adaptado de Fernández (2001)

Son las sociedades cooperativas de consumidores profesionales, empresariales o institucionales. Son sociedades cooperativas de servicios en las que los socios, personas físicas o jurídicas titulares de explotaciones industriales o de servicios y profesionales, ejercen su actividad por cuenta propia y tienen por objeto la prestación de servicios de enseñanza.

Existe la posibilidad de realizar actividades y servicios educativos con terceros no socios hasta un porcentaje determinado del volumen total de la actividad cooperativizada realizada con sus socios.

Las posibilidades de constitución de este tipo de cooperativa en la actividad educativa son múltiples. Se puede pensar, por ejemplo, en profesionales que deciden constituir una cooperativa de servicios para procurarse una determinada formación relacionada con su actividad profesional; o bien, en titulares de sociedades capitalistas convencionales, fundaciones, asociaciones, organismos públicos, etcétera, que deciden crear una sociedad cooperativa de servicios educativos con el objeto de organizar cursos de formación, jornadas o cualquier tipo de actividad relacionada con su campo de actividad.

Existe la posibilidad de realizar actividades y servicios educativos con terceros no socios hasta un porcentaje determinado del volumen total de la actividad cooperativizada realizada con sus socios.

Las posibilidades de constitución de este tipo de cooperativa en la actividad educativa son múltiples. Se puede pensar, por ejemplo, en profesionales que deciden constituir una cooperativa de servicios para procurarse una determinada formación relacionada con su actividad profesional; o bien, en titulares de sociedades capitalistas convencionales, fundaciones, asociaciones, organismos públicos, etcétera, que deciden crear una sociedad cooperativa de servicios educativos con el objeto de organizar cursos de formación, jornadas o cualquier tipo de actividad relacionada con su campo de actividad.

ESCUELAS DE GESTIÓN SOCIAL DE LA ARGENTINA

Adaptado de Chávez el al (2016)

Tienen una genealogía común que se expresa al autodefinirse como organizaciones sin fines de lucro que abordan su trabajo desde instituciones educativas, las cuales buscan estar comprometidas con el territorio y la comunidad en la que están insertas.

Adoptan formas jurídicas diversas: asociaciones civiles, fundaciones y cooperativas. Las cooperativas se dividen en cooperativas de trabajo integradas por trabajadores de la escuela, y cooperativas de servicios conformadas por padres y madres de familia.

En las escuelas conformadas como cooperativas de trabajo, no hay propiedad privada ya que la institución pertenece a todos los trabajadores asociados y a todas las trabajadoras asociadas.

Incluye a los trabajadores docentes y a quienes cumplen tareas de maestranza y administración, es decir, a todas las personas que trabajan directamente en la escuela.

El órgano máximo de decisión es la asamblea en la que todos los trabajadores y todas las trabajadoras tienen el mismo poder de decisión.

Algunas escuelas impulsan la conformación de cooperativas de trabajo o cooperativas escolares, que producen y comercializan diferentes artículos a partir de reutilizar y reciclar distintos materiales (plásticos, tergopol, sachet de leches, distintos nylon, etc.).

La escuela acompaña el proceso y contribuye a sensibilizar a la comunidad educativa y a las familias del barrio en temáticas ambientales, separación de residuos, economía social. Estos actores acercan materiales al centro de acopio que funciona dentro de la escuela, que después vende la cooperativa y en asamblea decide cómo utilizar los fondos.

La Resolución Ministerial 3.300 de diciembre de 2015 incluye la necesidad de implementar el Registro Nacional de Escuelas de Gestión Social; define un área específica para la supervisión de las escuelas de gestión cooperativa y de gestión social, en cada jurisdicción; considera la participación de las mismas en los planes de mejora nacionales o jurisdiccionales; autoriza a recibir subsidios del estado nacional, provincial y municipal; y participar de todos los programas nacionales y jurisdiccionales de mejoramiento, calidad y equidad educativa.

Algunas reciben subsidios por parte del Estado, pero no todas están subsidiadas ni tienen el mismo porcentaje de subvención (0%, 60%, 80%, 100%), o bien no todos los cursos o niveles reciben algún tipo de subvención.

Aun cuando existe la explícita intención de gratuidad, en la mayoría de los casos se ven obligadas a cobrar una cuota monetaria que corre a cargo de los familiares. En la mayoría de los casos ofrece becas a los y a las estudiantes de la misma forma en que la cuota de dinero queda sujeta a las necesidades y posibilidades de pago de los familiares. Otras escuelas proponen intercambios no monetarios, un ejemplo sería que los familiares contribuyan con algún trabajo o tipo de servicio específico para la institución.

Pueden realizar actividades autogestivas de diversa índole para el mejoramiento de la escuela. Asimismo, al interior de las EGS se generan acciones colectivas que contribuyen a "remediar" algunos problemas de financiamiento. Un ejemplo es donar un porcentaje del sueldo docente a un fondo común para resolver varias necesidades, ya sea para mejorar la escuela o para que todos los docentes cobren, asumir un cargo docente sin cobrar para que los y las estudiantes puedan culminar sus estudios, entre otros.

COLEGIOS COOPERATIVOS

Adaptado de Fernández (2001).

Concepto

Los colegios cooperativos son empresas de base consumidora integradas por los padres de los alumnos o sus representantes legales. Son empresas de consumidores o usuarios que contratan a los maestros, profesores y personal necesario para el desarrollo de las actividades de enseñanza y se encargan, a través de los órganos correspondientes, de la administración de los servicios comunes.

En algunos casos, se dan las empresas educativas mixtas integradas por los profesionales de la enseñanza y los padres y representantes, incluso, con la participación de otras entidades asociativas. Sin embargo, la contradicción que supone la búsqueda de un costo menor por parte de los padres y la de una retribución mayor por parte de los docentes, llevará a la empresa necesariamente a una crisis de difícil superación.

Objeto

Los colegios cooperativos tienen por objeto la creación, promoción, dirección y orientación de instituciones y centros dedicados a la enseñanza, en los que se imparten a los hijos y familiares de los socios.

Miembros:

1. Personas que ejercen la patria potestad o tutela sobre sus hijos (o representados) en edad de recibir las enseñanzas docentes del colegio. Los promotores y creadores del centro escolar son los padres o los representantes legales de los alumnos, que son los socios de la sociedad cooperativa, cuya actividad cooperativizada consiste en el consumo del servicio de la enseñanza en las mejores condiciones de ca-

INDICE GENERAL

lidad y precio, para lo que se contrata los servicios del personal docente y no docente.

2. Deben pagar una cuota de ingreso y una aportación obligatoria para ser socio.

3. Se pierde la condición de miembro del colegio cooperativo en forma voluntaria (por decisión propia al finalizar el curso lectivo); obligatoria (al perder el hijo la condición de alumno del plantel); por expulsión (por comisión de falta muy grave) y por fallecimiento del alumno.

4. Salvo que la ley lo prohíba, los miembros pueden transferir su condición de tales a otras personas que reúna los requisitos exigidos a los miembros.

Régimen económico

1. Capital social, constituido por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los miembros, debiendo tener un título representativo por cada alumno que tenga, pudiendo pagar un porcentaje inicial, y el resto en los plazos establecidos.

2. Cuota de ingreso no reintegrable y que no forma parte del capital.

3. Cuotas periódicas no reintegrables destinadas a atender las necesidades económico-financieras de la cooperativa y cubrir costes de los servicios y actividades sociales.

4. Cuotas de escolaridad para el pago de los docentes, fijadas cada año por la asamblea.

5. Reparto de excedentes después de impuestos: % para el fondo de reserva obligatorio; % para el fondo de educación y promoción. El resto, según lo acordado por la asamblea, se destina a los fondos de reserva.

Estructura

Aparte de la asamblea, órgano directivo y de control, se acostumbra designar a dos directores: uno para los asuntos pertinentes a la gestión de la cooperativa (hace las veces de gerente) y un director educativo del centro o colegio cooperativo que ejerce las funciones académicas del plantel.

Además, pueden constituir secciones en función de las actividades económicas que realice la empresa, y así se podría establecer una diferenciación por líneas de actividad, por ejemplo, idiomas, servicios, formación reglada, formación no reglada, etcétera, o bien por etapas educativas, por ejemplo, primaria, secundaria, etcétera.

Incluso, para paliar sus problemas financieros pueden constituir secciones de crédito, "que surgen como departamentos especializados en el desarrollo y la gestión de la actividad financiera dentro de la cooperativa, realizan operaciones similares a la de otros intermediarios financieros con sus socios y con el resto de secciones de la cooperativa, y persiguen objetivos parecidos a los de las clásicas entidades financieras.

Fuentes

Sus fuentes normativas pueden estar en la ley del sector (en forma genérica y, o en un capítulo especial), en la ley de la actividad (ley educativa), en una reglamentación especial, en el estatuto de la cooperativa, o en varias fuentes a la vez.

Ley de Educación Nacional de Argentina reconoce a las escuelas de gestión cooperativa como parte del sistema educativo nacional, en forma conjunta y diferenciada de la gestión estatal y de la gestión privada, considerando que las tres modalidades de gestión forman parte de la educación pública.

LOS COLEGIOS COOPERATIVOS DE COLOMBIA

El Decreto 2026 de 1973 creó el marco para la promoción de colegios privados sin ánimo de lucro, bajo la forma legal de cooperativas especializadas de educación. Par ello, el Ministerio de Educación y la Autoridad de aplicación en materia cooperativa deben emprender, entre otras, las siguientes acciones:

1. Promover u organizar cursos de formación de promotores regionales y locales de colegios cooperativos para personal del sector oficial y del sector privado.

2. Prestar asesoría técnica, cooperativa y pedagógica a las comunidades que proyecten o hayan formado cooperativas especializadas de educación, mediante el nombramiento de profesores en comisión, auxilios en dinero, en equipo y materiales.

3. Estimular la producción y venta, a precio de costo, a los colegios cooperativos, de equipos y material didáctico, por parte de entidades nacionales.

4. Velar porque el Instituto Colombiano de Construcciones Escolares dé la asistencia técnica que debe prestar a los

INDICE GENERAL

colegios cooperativos en la programación y ejecución de construcciones escolares para los distintos niveles de enseñanza, así como para la dotación, conservación y mantenimiento de las mismas.

El proceso histórico de los colegios cooperativos en Colombia.

Adaptado de Zabala (2019)-

En 1959, mediante la ley 115, se estableciera la obligatoriedad de impartir educación cooperativa:

1. ARTICULO 1°. A partir del año lectivo de 1960, en todo establecimiento de educación, sea rural, urbano de enseñanza primaria, secundaria, universitaria, de comercio, de artes y oficios, etc. oficiales y privados, la enseñanza de la cooperación será obligatoria, y se considerará como parte integrante de los programas que actualmente rigen por la disposición del Ministerio de Educación.

2. ARTICULO 2°. Las Facultades e institutos universitarios de economía, agronomía, ciencias jurídicas, sociales y pedagógicas, y las Normales de toda índole incluirán, a partir de 1960, la cátedra de la cooperación dentro del pensum actual, al menos por un (1) año.

3. ARTICULO 3°. El Gobierno, por conducto del Ministerio Educación, procederá, a contratar la elaboración de cartillas de la cooperación, apropiadas para la enseñanza primaria y textos, en la misma materia, con destino a profesores y alumnos de enseñanza secundaria y universitaria

4. ARTICULO 4°. El Servicio Nacional de Aprendizaje "Sena", de acuerdo con las Cooperativas, establecerá cursos de entrenamiento para dirigentes, administradores y empleados de las mismas instituciones.

Es por esto que la formación de colegios cooperativos es un proceso que se desarrolla en la década de los años sesenta y se mantuvo hasta la siguiente.

El Gobierno Nacional promulgó el Decreto 454 de 1964 mediante el cual autorizó a las Juntas de Acción Comunal crear colegios bajo la fórmula jurídica asociativa y con el carácter de cooperativas especializadas en educación con base en situaciones parecidas que se dieron en España.

Posteriormente, por medio de la ley 9ª de 1971 del Congreso de la República y su decreto reglamentario 2026 de 1973 del Ministerio

de Educación Nacional, que fomentan los colegios cooperativos para la educación popular, con el propósito de hacer efectiva la democracia de participación en el sector educativo colombiano y con el objeto de abaratar los costos educativos, establecer beneficios y prelaciones en el Otorgamiento de auxilios, dotación de materiales y equipos, asesoría cooperativa y pedagógica, al igual que el nombramiento de profesores y supervisores en comisión para prestar sus servicios a estos centros educativos. (Pinzón, 2000).

Se introdujeron algunos cambios en la estructura del Ministerio de Educación, creándose la División de Promoción y Fomento de los Planteles Cooperativos, desde la cual se establecían las relaciones con las comunidades organizadas en cooperativas de educación. Así, los primeros colegios cooperativos se crearon en 1965, principalmente en el centro del país, luego en Antioquia, Santander y otros departamentos. El fenómeno aparece inicialmente en las grandes urbes, pero se extiende posteriormente a las ciudades intermedias y a los poblados, especialmente promovido por párrocos y dirigentes locales de comunidades en busca de la solución de cupos para los niños y jóvenes que, al no obtener respuesta en el sector oficial, 169 encuentra la posibilidad cooperativa... (Moreno, 1989)

La primera cooperativa de este tipo creada en Colombia fue la Cooperativa Especializada de Educación de Ciudad Kennedy (Bogotá), en 1965, con el concurso de los padres de familia, seguida de la Cooperativa Popular del Barrio Restrepo (en el mismo año 1965).

En 1970 se efectuó el primer congreso de este sub-sector cooperativo. Para 1971 ya se encontraban operando 60 organizaciones y en 1972 se realiza el II Congreso, para debatir asuntos sobre la problemática de pérdida de identidad de algunos procesos educacionales que estaban frenando su desarrollo.

Con la expedición de la ley 43 de 1975, por medio de la cual se produce la nacionalización de colegios cooperativos y se congelan las plazas de docentes oficiales destinados a ellos, se entró en un proceso de recesión. Las pocas cooperativas que se crearon en los años siguientes (27 en total hasta 1980) se crearon no por estímulo de la autoridad de educación nacional sino por los esfuerzos comunitarios que pudieron financiarse mediante acceso a auxilios parlamentarios o recursos de las familias. De ahí que: En la década del 80 al 90 prácticamente desapareció la división de colegios cooperativos y el apoyo de profesores por parte del Ministerio de Educación Nacional y el apoyo de instalaciones asignadas.

INDICE GENERAL

En la actualidad (año 2000) los colegios cooperativos se ven enfrentados a condiciones de dependencia institucional, fragilidad económica y en defensa permanente de docentes e instalaciones adjudicadas, por lo tanto, deben enfrentar, año tras año diversas vicisitudes en condiciones de verdadera supervivencia (Pinzón, 2000).

El proceso de crecimiento de cooperativas que se verifica en la segunda mitad de los ochenta se explica por la conversión en cooperativas, de colegios de origen parroquial o de propiedad de congregaciones religiosas, que fueron transferidos a la comunidad para que ellas se encargaran de su administración (Moreno, 1989). Al finalizar 1989, existían 290 colegios cooperativos con una planta de profesores que llegaba a 1.590 en comisión que atendían 244 establecimientos.

Luego se dio vía a la Ley 115 de 2003, la cual transformó el sistema educativo colombiano y de la misma desapareció la figura del colegio cooperativo. En consecuencia, se forjó un futuro incierto para los colegios cooperativos (Zabala, 2010).

Este proceso de descenso de colegios cooperativos, que se ha consolidado en la segunda década de este siglo, tiene no solo orígenes en las iniciativas normativas de orden adverso sino en la falta de una identidad cooperativa en el proceso de gestación y desarrollo de muchas de las experiencias.

Ya en 1989, en un estudio denominado El cooperativismo en las aulas escolares (Jaramillo y Corrales, 1989), se explicaba que a estas instituciones educativas sólo les cabe el apelativo de cooperativos "por cuanto hay colaboración entre padres de familia y profesores para tratar de dar solución a un problema de la comunidad".

Para estos Maestros, era: ... de esperar que quien se gradúe en un colegio cooperativo debe ser un bachiller técnico en cooperativismo, capaz de organizar microempresas comunitarias, ayudar a salir a su comunidad de los problemas que la aquejan y ser un líder más que promueva la expansión del sector solidario de la economía nacional. En la falta de ello radica quizá la mayor falla del colegio cooperativo, cuyos egresados saben muy poco de cooperativismo. Muchas veces los mismos profesores no están siquiera enterados de los pilares ideológicos del sistema cooperativo y sería un gravísimo error exigirles que den lo que no tienen. (Jaramillo y Corrales, 1989).

COOPERATIVAS ESCOLARES

Antecedentes

Después de la Primera Guerra Mundial, las escuelas habían quedado devastadas en Europa. En este contexto, un inspector de enseñanza, Bartolomé Profit, se propuso en Francia reconstruirlas con la participación de los alumnos. Para eso, fundó la primera cooperativa escolar, que fue denominada «Las Abejitas». Si bien su objetivo inicial era principalmente económico, progresivamente fue persiguiendo fines sociales más amplios (Ladizesky, 2016).

Francia dictó en 1901 la primera ley de cooperativas escolares.

Concepto

Según la Unesco, son

> *"sociedades de alumnos administradas por ellos con el concurso de los maestros y con vistas a actividades comunes. Inspiradas por un ideal de progreso humano basado en la educación moral, cívica e intelectual de los pequeños cooperadores por medio de la sociedad y el trabajo de sus miembros".*

Son empresas de los alumnos, dirigidas por ellos mismos con el concurso de los profesores, teniendo en vista actividades comunes (Muñoz, 1955). Son entidades autónomas y voluntarias creadas en el ámbito de la educación formal escolar, en sus distintos niveles, modalidades y complejidades, fundados en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para educar en forma organizada a los alumnos asociados, en la teoría y práctica del cooperativismo, sumándose al proceso productivo de bienes y servicios, haciendo efectivo el principio educación, trabajo y producción (Yorg, 2006).

Objeto

Las cooperativas escolares son de carácter esencialmente pedagógico. Tienen un carácter básico docente de contribuir a la educación moral, cívica e intelectual de los alumnos; educacional, formativa. Realizan actividades económicas, pero estas deben subordinarse a los fines educativos que persiguen. El profesor Profit las ha concebido en su verdadero rol de promoción comunitaria, como "un grupo de transición entre la familia y la sociedad humana" y de preparación para la vida social (Molina, 1968).

Señala Fernández (2001) que estas entidades cumplen una triple función:

INDICE GENERAL

1. Pedagógica:

   Se fomenta, por medio de la participación activa de los alumnos en diversos aspectos que configuran la personalidad. También, suponen un complemento y perfeccionamiento de la enseñanza, así como la posibilidad de aplicar en la práctica los conocimientos adquiridos.

   Para Drimer (1987) desde el punto de vista pedagógico, cada cooperativa escolar es una asociación independiente administrada por los alumnos bajo la "tutela" del director del establecimiento escolar, el maestro o profesor mandatario, por lo que no hay necesidad de que las personas mayores integren sus órganos de administración o control.

2. Social:

   Se prepara para la vida en sociedad, a la vez que se forma a los futuros ciudadanos y cooperativistas mediante el aprendizaje de los métodos cooperativos de organización y administración.

   La actividad cooperativa en la escuela hará posible también el desarrollo en los niños de los sentimientos cívicos, morales e intelectuales. La cooperativa en la escuela impulsa, entre otras de las tantas ventajas, el ejercicio pleno del diálogo, haciéndolo creativo y modelando paralelamente al educando para una integración social fructífera.

   Mediante el ejercicio de la cooperación en la escuela, el niño tendrá acceso a una formación democrática que le asegurará al propio tiempo una conducta altamente moral y ética. Es decir, lo habilitará para el manejo honesto de la libertad, le confiere la oportunidad de consolidar su personalidad y de promover el sentido de la responsabilidad, basado en una práctica permanente de la solidaridad.

3. Económica:

   Procuran satisfacer las necesidades de sus socios en las mejores condiciones de calidad, información y precio. Los productos del trabajo común y los excedentes, si los hay, se destinan a la satisfacción de necesidades de la escuela y los alumnos. Su propósito principal es educativo y secundariamente económico.

   La ley chilena de cooperativas (2002) les da por finalidad proporcionar útiles escolares o servicios que propendan al desarrollo cultural, social y físico de los socios que son los alumnos de los establecimientos de educación en todos los niveles, y cuyo propósito principal es educativo y secundariamente económico.

Tipos

Las cooperativas escolares suelen clasificarse según el tipo de actividad que realizan, en:

1. Agrarias: cunicultura, avicultura, apicultura, lechería.
2. De trabajo y producción: granja ecológica, huerta, vivero, fabricación de material didáctico, reciclado de papel, fabricación de envases, reparación de mobiliario, periódico escolar.
3. De consumo: librería, distribución de mercadería, ropero escolar.
4. De servicios: comunicación rural

Fuentes:

Puede ser la ley del sector, la ley educativa o una ley o reglamento especial dictado por la autoridad educativa, como es el caso de la ley 12 de Panamá (1990) por la cual se establece la enseñanza del cooperativismo en los centros educativos del país. En numerosos países se opta porque las cooperativas escolares administradas por los alumnos se rijan por prescripciones especiales.

Sin embargo, es preferible que se apliquen normas semejantes a las que rigen todas las cooperativas, con el objeto de familiarizar a los alumnos con tales normas y promover de esta manera una actividad cooperativa más intensa y eficaz en su futura vida de adultos (Drimer, 1987).

Creación

Aunque como toda cooperativa debe organizarse voluntariamente, en diversos casos se opta por su creación obligatoria, porque tanto la enseñanza del cooperativismo como la creación de cooperativas escolares forman parte integrante del *pensum* y como tal, deben cumplimentarse.

En Puerto Rico por ley de 2008 se obligó al Departamento de Educación Nacional a gestionar la formación de al menos una cooperativa juvenil escolar en el 100% de las escuelas públicas en el término de 6 años, considerándose su cumplimiento sólo las cooperativas debidamente organizadas e incorporadas que estén en funcionamiento.

INDICE GENERAL

En muchos casos existe una sola cooperativa para todo el establecimiento; otras veces, en cambio, se constituyen cooperativas en distintos grados o clases y cada una de ellas suele enviar sus delegados a una cooperativa central del establecimiento, que actúa a manera de federación de cooperativas.

En cuanto a la edad que deben tener los alumnos, pareciera más conveniente reservar los cargos administrativos a los niños mayores de 9 a 10 años que cursen los últimos grados de la enseñanza primaria, y facilitar el acceso de todos los alumnos a la cooperativa (Drimer, 1987).

Se legalizan ante la Autoridad de aplicación cooperativa o, lo más frecuente, se atribuye esta función a la autoridad educativa.

Órganos internos

Además de los genéricos, un órgano asesor, conformado por los docentes y padres o representantes de los alumnos que ejercen funciones de orientación y supervisión de las actividades sociales.

Se recomienda celebrar dos asambleas anuales: al inicio del año escolar para designar directivos y aprobar el plan anual y presupuesto, y al terminar el año escolar para considerar los resultados del ejercicio.

La representación legal

Presenta un problema en razón de la falta de capacidad legal de los menores y de sus asociaciones para gestionar la inscripción de estas cooperativas, para contratar, para adquirir bienes, para abrir cuentas y disponer de los fondos. Hay muchas fórmulas empleadas para solucionar este problema, pero todas se basan en la participación de los educadores, padres o tutores que superen el límite de edad y compensen la incapacidad legal de los alumnos y permiten que las cooperativas escolares se desempeñen frente a terceros (Drimer, 1987).

Actividades y operaciones

Siguiendo a Drimer (ídem) la cooperativa escolar tiene capacidad para cumplir todas actividades y operaciones lícitas necesarias para cumplir su objeto, como son:

1. Actividades de consumo que abarca tanto el suministro al mayor (o producir) artículos para suministrarlos a los asociados. Siempre tienen una sección de librería-papelería; a veces agregan calzado, uniforme escolar, y en algunos casos, comestibles.
2. Prestación de servicios: bibliotecas, comedor escolar, peluquería, etc.
3. Actividades de ahorro y crédito de manera de desarrollar en los alumnos hábitos de ahorro y espíritu de previsión.
4. Actividades de trabajo con el objeto de contar con recursos más abundantes para cumplir mejor sus objetivos, pudiendo distribuir los recursos obtenidos en forma individual o colectiva. Pueden ser tareas de recolección de desechos, artesanales, de carácter agrario (huertos escolares) de utilidad comunal, cultural, artística y recreativa.

Excedentes

Generalmente no distribuyen sus excedentes (salvo los provenientes de operaciones de consumo, en que se hacen en proporción a las operaciones efectuadas o al uso de los servicios) los cuales deben destinarse a la constitución de fondos irrepartibles de reserva y un fondo de desarrollo (Molina, 1968).

En las actividades de trabajo, se pagan anticipos o adelantos a los asociados que lo aportan.

Apoyo del sector

Es una costumbre arraigada en muchos países que las cooperativas, sobre todo las de ahorro y crédito de tipo vecinal, den apoyo a la creación y funcionamiento de cooperativas escolares en los establecimientos educativos de la zona, bajo la forma de patronato, como en caso del movimiento cooperativo argentino que mantiene la Fundación para cooperativas y mutuales escolares.

La Ley especial de Argentina dispone que las cooperativas y mutuales podrán asumir el padrinazgo de cooperativas escolares. Lo mismo hace la normativa de Puerto Rico.

Apoyo público

En Puerto Rico se creó el Fondo Especial para la promoción, organización e incorporación de las cooperativas juveniles en las escuelas y comunidades del país, financiado con asignaciones presupuestarias anuales, el producto de las multas aplicadas por aplicación de las leyes cooperativas, así como con aportes voluntarios de entidades cooperativas.

INDICE GENERAL

La ley de México ordena a los gobiernos Federal, Estatal y Municipal apoyar a las a las escuelas, institutos y organismos especializados en educación cooperativa que establezca el Movimiento Cooperativo Nacional. Asimismo, apoyarán la labor que en este sentido realicen las universidades o instituciones de educación superior en el país.

Control público:

En ciertos casos se opta porque sean las autoridades vinculadas con la enseñanza las encargadas de su fomento, registro, supervisión y estadística. En otros países, el control público se hace en forma concurrente entre la Autoridad de aplicación ordinaria y las autoridades educativas.

En tal caso, se establecen órganos especializados en la autoridad docente que las inscriben en los registros especiales; las proveen de modelos de estatuto, de actas y balances; supervisan su funcionamiento; y en general, se ocupan de estimular, asesorar y llevar las estadísticas (Drimer, 1987).

Las cooperativas escolares en la legislación latinoamericana

País	Normativa
Argentina	Ley del 15/05/2003 de Enseñanza del Cooperativismo en las Escuela y su Aplicación
México	Reglamento de Cooperativas Escolares, del 23/04/1982
El Salvador	Ley de Educación Cooperativa y su Promoción, de 1953
Panamá	Ley por la cual se establece la enseñanza-aprendizaje del cooperativismo en los centros educativos del país, de 1990
Puerto Rico	Ley Especial de Cooperativas Juveniles, N° 220 del 29/08/2002
República Dominicana	Ley N° 4227 de 1955 que autoriza la formación y funcionamiento de Sociedades Cooperativas Escolares en todos los establecimientos docentes
Venezuela	Reglamento de Cooperativas Escolares de 1943

Fuente: elaboración propia

ORIENTACIONES PARA LAS COOPERATIVAS ESCOLARES

Ratier y Bottini (1967 en Zabala, 2019) una vez revisadas diferentes experiencias ocurridas en Argentina, dejaron establecidas unas orientaciones que 50 años después son pertinentes:

1. Toda cooperativa escolar debe surgir como consecuencia de un convencimiento colectivo, por parte de padres, alumnos y maestros.

2. La promoción de toda cooperativa escolar debe nacer de los maestros, pero una vez constituida las realizaciones casi que exclusivamente deben ser de los alumnos, desde una perspectiva de responsabilidad y solidaridad.

3. Los maestros son los guías y consejeros, pero su acción no debería interferir intensamente en la acción de los educandos; estos requieren la colaboración de los maestros, pero ellos son los protagonistas.

4. Todos los alumnos deben incorporarse de manera voluntaria; la adhesión debe ser libre y espontánea; sin embargo, ningún educando debería ser excluido del proceso por falta de condiciones económicas para hacer los aportes iniciales.

5. El ambiente propicio para que ello se logre es el escenario de una escuela democrática que promueva en los alumnos el civismo, la fraternidad y la solidaridad; el compañerismo, la amistad, la cordialidad, la ayuda mutua y el servicio, ante todo.

6. Los alumnos, como resultado del aprendizaje, deben sentir y entender plenamente los principios universales del cooperativismo, para que en el futuro hagan parte activa del movimiento.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA NORMATIVA LATINOAMERICANA SOBRE COOPERATIVAS ESCOLARES

Finalidad

1. La educación humanística, histórica, social, económica y cívica de los alumnos. Se fundan en el esfuerzo propio y la ayuda mutua de los asociados para proporcionar servicios, con fines de educación intelectual moral, social, cívica, económica y cooperativa de los educandos (Argentina)

2. Finalidad eminentemente educativa (México)

INDICE GENERAL

3. Desarrollar actividades educativas y socio-económicas que satisfagan necesidades de la comunidad escolar o residencial y que además, provean un taller para la práctica cooperativista (Puerto Rico)

4. El trabajo productivo y de previsión social al servicio de la colectividad (Venezuela)

5. Las actividades escolares de ahorro, consumo, suministro y demás servicios complementarios, tendrán una finalidad educativa y se realizarán por intermedio de talleres cooperativos (Colombia)

Tipos particulares

1. Cooperativas Juveniles Escolares, Comunales y Universitarias Son una organización de jóvenes menores de 29 años de edad. Se incorporan para desarrollar actividades educativas y socio-económicas que satisfagan necesidades de la comunidad escolar o residencial y que además, +-provean un taller para la práctica cooperativista (Puerto Rico)

2. Cooperativas Post-Escolares. Los socios de las cooperativas escolares que hayan terminado sus estudios pueden constituir cooperativas post-escolares, de manera de crear nuevas fuentes de distribución que beneficien a la comunidad. Estas cooperativas forman su fondo inicial con las aportaciones que sus socios hagan libremente, con los rendimientos acumulados durante su estadía en la cooperativa escolar (Venezuela)

3. Cooperativas escolares de consumo y cooperativas escolares de producción (pueden tener una sección de consumo (México)

Constitución

1. Para las cooperativas juveniles comunitarias basta una certificación acreditativa de las cláusulas de incorporación, de la Junta de Directores de cualquier cooperativa debidamente constituida en el Municipio donde está localizada la comunidad como que los miembros (menores de 21 años) son residentes de la misma (Puerto Rico).

2. Corresponde al Ministerio de Educación la autorización y registro de las cooperativas escolares (Venezuela). Secretaría de Educación Pública (México)

3. Órgano escolar competente en materia de cooperativas escolares (Argentina)

Miembros

1. Solo pueden ser socios los maestros y alumnos, (Venezuela). Los empleados podrán formar parte (México). Integradas solo por escolares y estudiantes menores de 18 años (Argentina)

2. Edad: menores de 29 años (Puerto Rico). Los menores de 16 años necesitan de autorización escrita de sus padres o representantes (Venezuela). Escolares y estudiantes menores de 18 años (Argentina)

3. Los ex-alumnos pueden continuar como asociados hasta un año después de su egreso del establecimiento (Argentina)

4. Joven menor de 29 años, matriculado en una escuela, institución universitaria o residente en la comunidad donde se organice una cooperativa juvenil (Puerto Rico)

Separación de miembros

1. Por muerte, renuncia, expulsión, terminación de la cooperativa, graduación escolar o exceder la edad reglamentaria (Puerto Rico)

2. Por traslado del alumno a otro plantel educativo o por haber terminado sus estudios. Pueden ser expulsados por faltas graves contra la disciplina escolar. Los maestros, por dejar de prestar sus servicios en la escuela en donde funcione la cooperativa (Venezuela)

3. Retiro automático al finalizar el primer ejercicio posterior a su egreso (México)

Consejo de administración

1. Integrado exclusivamente por alumnos (Venezuela y Argentina) y demostrar interés en los asuntos de la cooperativa (Puerto Rico)

2. Alumnos mayores de 10 años de edad (Argentina) que cursen los últimos grados de enseñanza (Argentina).

3. Integrado por 4 alumnos, 2 maestros y un empleado. Si el presidente es menor de edad, la asamblea le designa un maestro asesor (México)

INDICE GENERAL

Control interno

1. Consejo de vigilancia integrado por el Director del plantel, un maestro, y un alumno elegido por la asamblea (Venezuela).
2. Sindicatura colegiada integrada por 3 alumnos (Argentina)
3. Comité de vigilancia integrado por 2 alumnos, 2 maestros y un empleado (México)
4. Comité de supervisión constituido por no menos de 3 personas (Puerto Rico)

Consejo asesor

1. Consejo de Asesores, integrado por el Director del plantel, dos profesores y dos padres o representantes de los alumnos socios. Tiene funciones de orientación y de control de las actividades de la cooperativa (Venezuela)
2. Integrado por el Director del establecimiento escolar y los maestros o profesores guías, especialmente capacitados, elegidos por los alumnos. Funciones de estímulo y orientación en la práctica del cooperativismo, además de la representación legal (Argentina)
3. Un consejero, preferentemente un padre, maestro o líder cooperativista de la comunidad (Puerto Rico)

Operaciones

1. Se reserva a las cooperativas escolares cualquier actividad comercial dentro de los establecimientos educativos del país, las que no podrán vender sus artículos a un precio mayor del corriente en el lugar en donde se hallen establecidas (Venezuela)
2. Proporcionar servicios, con fines de educación intelectual moral, cívica, económica y cooperativa de los educandos (Argentina)
3. Reducción de precios de venta de los artículos que expidan, disminución de los costes de producción y la contribución económica para mejorar las instalaciones, el equipamiento y en general el desarrollo de las actividades docentes del plantel. Cuentas de ahorro o de cheques (México)
4. Establecer tiendas escolares que suplan los servicios de cafetería, efectos escolares, librería y otros servicios de necesidades estudiantiles que provean para el desarrollo del taller de trabajo y destrezas empresariales en la práctica cooperativa. Establecer talleres de creación artística, trabajo, deportes, administración de empresas cooperativas y otros (Puerto Rico)

Fondos y reservas

1. Reserva 10% (Argentina, Puerto Rico y Venezuela), 20% México. Además, las donaciones recibidas y los excedentes derivados de la prestación de servicios a no asociados (Argentina)
2. De Previsión Social (10%) (Venezuela)
3. La reserva de servicios (10%) para educación de los socios y no socios y para servicios comunitarios (Puerto Rico). De acción cultural y educación (10%) (Venezuela)
4. Reserva para Donativos a la Entidad Auspiciadora (30%). Para equipo y materiales escolares necesarios en el proceso de enseñanza-aprendizaje o en beneficio de la seguridad y salud de la comunidad escolar. Instalaciones y áreas destinadas a la seguridad y recreación de los estudiantes. Donaciones en efectivo, únicamente para colaborar en situaciones de emergencia (Puerto Rico).
5. Fondo de Fomento (10%) (Venezuela)
6. Una suma indeterminada para pagar interés a las cuotas sociales si lo autoriza el estatuto (Argentina)

Distribución de excedentes

1. 60% se distribuye entre los socios a prorrata de las operaciones efectuadas con la cooperativa, o del trabajo personal que le hubieren suministrado (Venezuela).
2. En proporción a las operaciones realizadas o a los servicios utilizados por cada asociado, o a finalidades comunes por acuerdo de asamblea (Argentina).
3. Fondo repartible (40%) del rendimiento neto que se distribuye entre los socios al finalizar el ejercicio correspondiente al año escolar, en proporción al trabajo aportado o al consumo efectuado (México)

INDICE GENERAL

4. Luego de separar las reservas, el sobrante se puede distribuir en base al patrocinio en base al servicio utilizado u horas de trabajo invertidas (Puerto Rico)

Supervisión

1. Ministerio, Secretaria o Departamento de Educación (México, Puerto Rico, Venezuela)

2. Ministerio de Educación en coordinación con los gobiernos de las provincias (Argentina)

Fuente: elaboración propia

PRECOOPERATIVAS ESCOLARES

Conceptuación

(Tisser, 2006)

Antes de organizar la cooperativa escolar del establecimiento, y hasta tanto ella se constituya formalmente, se podrán realizar experiencias cooperativas en una o más aulas del establecimiento escolar. Esas precooperativas escolares son integradas y administradas por los alumnos de cada aula, bajo orientación y asesoramiento de los respectivos docentes. Estos reemplazarán a la asesoría de la cooperativa escolar, actuando como asesores de la precooperativa escolar correspondiente.

Las precooperativas escolares se rigen por las disposiciones de una reglamentación especial con las modificaciones que resultan de su naturaleza, y en especial las siguientes:

1. La limitación de su duración a un solo año lectivo, pudiendo realizarse nuevas experiencias en los siguientes años.

2. La obligación de comunicar su constitución y disolución al órgano escolar competente en materia de cooperativas escolares.

3. La eliminación del fondo de reserva reglamentaria

4. El destino del sobrante patrimonial que resultare de su liquidación a fines solidarios y/o de mejoramiento de las instalaciones y del equipamiento didáctico o recreativo del establecimiento escolar.

Las precooperativas infanto-juveniles de Paraguay

Carosini, 2012

Se trata de cooperativas de niños implementadas dentro de una cooperativa de ahorro y crédito, en las que ellos tienen derecho a obtener su primer crédito, cuentan con un fondo de solidaridad, servicios de salud gratuitos, entradas al cine gratis en determinados días y un sorteo al culminar el año escolar entre los estudiantes aprobados. Dichas iniciativas para premiar a los niños están presentes en el trabajo pero no figuran como política en las cooperativas.

precooperativas infanto-juveniles aglutinan al segmento de niños y jóvenes que de alguna forma están asociados y a los que se llama minisocios. El objetivo principal es que ellos reciban la formación cooperativa desde pequeños mediante un método que difiere de la enseña impartida en el colegio o la escuela, dado que se pretende que dichos niños y jóvenes vivan el proyecto cooperativo.

La Cooperativa Nazareth es un ejemplo de la creación de este nuevo sistema de precooperativa para niños y adolescentes entre 6 y 17años, con el fin de brindar formación vivencial. La metodología implementada consiste en que los mini-socios, orientados por un tutor, tengan la vivencia de la gestión diaria de una cooperativa, aprendiendo lo que se debe pagar cada mes por concepto de aporte y solidaridad. Asimismo, saben si están al día o no, e incluso pueden aspirar a premios por buenas caliicaciones y obtener un préstamo con una línea de crédito de montos pequeños.

Estos minisocios se destacan por activa participación, y al cumplir 18 años pasan automáticamente a ser socios de la cooperativa

LAS MUTUALES ESCOLARES

Tomado de Reglamentación (2012)

Las Mutuales escolares son asociaciones de estudiantes, administradas por ellos con orientación de los docentes, constituidas libremente con el objeto de brindarse ayuda recíproca frente a riesgos eventuales o de concurrir a su bienestar material y espiritual mediante una contribución periódica para satisfacer necesidades de los asociados mediante servicios, que no persiguen fines de lucro sino fines formativos.

1. Tienen por objetivos:

INDICE GENERAL

a) Promover el espíritu de solidaridad mediante el esfuerzo propio, la ayuda mutua y la justicia.

b) Contribuir a consolidar una firme conciencia mutualista que posibilite la posterior integración de los participantes al movimiento mutual y su inserción en las Mutuales Escolares Juveniles.

c) Complementar y perfeccionar el proceso enseñanza y aprendizaje mediante experiencias concretas.

2. Tiene las siguientes categorías de asociados:

a) Activos:

Los estudiantes regulares mayores de 10 años, de todos los niveles y modalidades del sistema educativo, y que abonen las cuotas establecidas por la asamblea. Gozan de todos los servicios y tienen derecho a integrar y elegir los órganos directivos y de fiscalización previstos en los estatutos.

b) Participantes:

Los estudiantes regulares menores de 10 años del Establecimiento Educativo. Los asociados participantes gozan de todos los servicios sociales, pueden participar en las asambleas con voz, pero sin voto. No tienen derecho a elegir ni a ser elegidos para ocupar los cargos directivos que determine el estatuto.

Los asociados activos y participantes podrán integrar sub-comisiones, a fin de organizar y participar en la prestación de los distintos servicios de la Entidad, constituyendo a la mutual en una verdadera herramienta pedagógica.

c) Adherentes:

Las personas físicas, docentes, ex docentes, padres, tutores, ex alumnos y cualquier otra persona que tenga afinidad con el mutualismo escolar; las personas jurídicas que tuvieren interés de pertenecer a la entidad. Gozan de los servicios sociales reconocidos por los reglamentos careciendo del derecho de elegir y de ser elegidos para ocupar los cargos directivos.

d) Honorarios.

Las personas que en atención a determinadas condiciones personales o por donaciones efectuadas a la entidad sean designados como tales por la asamblea. Los asociados honorarios carecen de derechos políticos.

3. Comisión asesora

Además de la asamblea, consejo directivo y junta fiscalizadora, cuenta con una comisión asesora integrada por la Dirección del Centro Educativo, los docentes involucrados en el Proyecto Educativo de la Mutual Escolar y representantes de los padres o tutores de los alumnos del centro educativo.

Tiene por función asesorar, orientar, y supervisar las distintas actividades de la mutual escolar. Los miembros de la Comisión Asesora eligen entre sus miembros un Coordinador y un Secretario quienes serán responsables de la representación legal de la mutual, y encargados de su tramitación administrativa.

4. Recursos económicos

El patrimonio de las mutuales escolares se constituye con las cuotas sociales y demás aportes, con los bienes adquiridos y sus frutos, con las contribuciones, legados y subsidios y todo otro recurso lícito.

LAS JUNIOR COOPERATIVAS

(Martínez-Charterina, 2016)

Aplicando el método educativo Finlandés del *Team Learning Cooperatives,* son aquellas cooperativa cuyo objeto social consiste en la implementación práctica de las habilidades y de los conocimientos que los socios/as usuarios van adquiriendo en calidad de alumnas y alumnos en las actividades docentes, llevadas a cabo por los centros de enseñanza en los que se encuentran matriculados, a través de la puesta en marcha en el mercado de las diferentes ofertas y proyectos que se van generando por los alumnos

Esta nueva clase de cooperativa se denomina "Junior Cooperativas", en atención a la "previsible juventud" de sus socios y cuyo fin último es aprender a emprender. Su objetivo es convertirse en un instrumento práctico y real para que sus miembros aprendan a gestionar una cooperativa. Es una sociedad cooperativa con un objeto social claro: la implementación práctica de las habilida-

INDICE GENERAL

des y los conocimientos que los socios usuarios adquieren en calidad de alumnos.

El objetivo de estas cooperativas es proporcionar a sus socios (estudiantes) puestos de trabajo mediante la producción de bienes y servicios a terceros. Los socios serán personas físicas, que podrán trabajar a tiempo completo y parcial. De esta forma los alumnos serán socios usuarios mientras desarrollan un proyecto y socios colaboradores cuando no desarrollen ningún proyecto.

En el país vasco (Gobierno Vasco, Programa de Reactivación del Empleo 2013-2017)

Están formadas por un equipo de estudiantes (10 a 20) que tratan de poner en práctica, con apoyo público (subvención de 2.100 euros por cada persona socia trabajadora incorporada) los conocimientos que van adquiriendo, para transformarlas en cooperativas de trabajo al final de los estudios.

Se constituyen al inicio de sus estudios como asociaciones, para formar luego, con la ayuda del programa del Gobierno, Cooperativas de Trabajo Asociado Junior.

Su finalidad consiste desarrollar proyectos reales para poner en práctica los conocimientos teóricos adquiridos (creación, organización y gestión de una cooperativa, desarrollo de una actividad en forma cooperativa y colaborativa...).

Son una herramienta para aprender cómo se constituyen, organizan, funcionan y gestionan en la práctica las cooperativas.

COOPERATIVAS EDUCACIONALES EN LA LEGISLACIÓN LATINOAMERICANA

País	Contenido
Argentina	Las cooperativas escolares, integradas por escolares y estudiantes menores de 18 años, se rigen por las disposiciones que dicte la autoridad de educación competente, de conformidad con los principios de esta ley.
Chile	Son cooperativas escolares las que se constituyen entre los alumnos de los establecimientos de educación primaria, media, especial o superior, con el objeto de propender al mejoramiento de las escuelas en las cuales se fundan y de comunidad en que estas funcionan. El propósito principal de las cooperativas escolares es educativo y secundariamente económico
Colombia	Las cooperativas de educación serán de usuarios o de trabajadores y podrán atender los distintos niveles o grados de enseñanza incluyendo la educación superior. Serán asociados los propios sujetos de la educación, si reúnen las condiciones de la ley, o en caso contrario, los padres o acudientes. Aquellas cooperativas que asocien trabajadores de la educación ser n consideradas como de trabajo asociado.
Costa Rica	Las cooperativas escolares tienen una finalidad primordialmente educativa orientada en el sentido de que los estudiantes se familiaricen con las prácticas de ayuda mutua, a tomar sus propias decisiones, a trabajar en equipo, a ser sociables, a ser respetuosos de los derechos de otras personas y en suma, que constituyan un medio coadyuvante a la formación integral de su personalidad. Podrán ser constituidas por patronatos escolares, juntas administrativas, padres de familia, maestros, profesores y estudiantes, dirigidas a la atención de las necesidades de un plantel educativo y de los propios interesados.
Guatemala	Las considera cooperativas especializadas
Honduras	En las cooperativas de centros educativos, las Actas de Constitución serán autorizadas por el Director del centro educativo respectivo, sin necesidad de autenticar.
México	Las sociedades cooperativas podrán dedicarse a la prestación de servicios relacionados con la educación
Panamá	Cooperativas juveniles: sirven de complemento a la educación escolar y familiar. Son a) Escolares: funcionan dentro de los planteles escolares y cuyo vínculo común es ser alumno del mismo plantel.; b) Juveniles: funcionan a nivel de las comunidades con jóvenes que sean o no estudiantes. Atienden las necesidades de los jóvenes. Pueden desarrollar pequeñas empresas de producción y consumo
Perú	Las denomina cooperativas de servicios educacionales
Puerto Rico	Cooperativas juveniles y escolares
República Dominicana	Las denomina cooperativas juveniles y escolares
Salvador (El)	Lo dispuesto en la ley de cooperativas se aplica supletoriamente a las cooperativas escolares, las que están sujetas al respectivo Reglamento que expida el Ministerio de Educación

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

Contenido

La cooperativa Multiactiva 3229
Vigencia de la multiactividad 3231
Necesaria reflexión 3234
Lo financiero como eje de la cooperativa Multiactiva 3236
Las secciones por servicios 3237
Las cooperativas integrales 3239

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

89 Empresas Solidarias Multiactivas e Integrales

LA COOPERATIVA MULTIACTIVA

Origen

En el medio urbano lo más frecuente es que se estas cooperativas se inicien con un solo objeto principal, el servicio de ahorro (o de aporte y de crédito o de préstamo) -según las terminologías dominantes en cada país- y, una vez que se consolidan en el ámbito financiero, cuentan con recursos económicos excedentes de sus operaciones iniciales para financiar la incursión en la prestación de otros servicios que reclaman sus miembros.

Además, como consecuencia del éxito obtenido en el cumplimiento de su objeto primigenio, y por exigencia de sus propios miembros, se encuentran en capacidad de asumir la prestación de servicios accesorios o complementarios adicionales, como la asistencia médica al menos la de primer nivel, el consumo, servicios educativos diversos, culturales, deportivos o recreacionales.

En el ámbito agrario, Antonio García (1980) las denominó multiactivas simples de servicios: se trata de una estructura determinada por las necesidades operacionales de las pequeñas unidades agrarias: la de compras en común de bienes de consumo o de insumos agropecuarios; la de venta en común de productos básicos, particularmente los que exigen alguna clase de procesamiento industrial; la de adquisición de créditos de responsabilidad colectiva y solidarias o la de manejo de programas de crédito supervisado; la de prestación de servicios de asistencia técnico-agrícola o contable.

Concepto

Dentro de los sistemas tipológicos de las cooperativas se encuentra el que las clasifica por el ámbito de su actividad, en cooperativas especializadas o uniactivas, que son aquellas que tienen un solo, exclusivo y excluyente objeto social o actividad socioeconómica, por ejemplo, consumo o vivienda, y cooperativas multiactivas, multisectoriales o de servicios múltiples, que son aquellas que desarrollan –al mismo tiempo- varios objetos o actividades de obtención de bienes y de prestación de servicios, por ejemplo, ahorro y crédito, suministro de insumos, consumo y comercialización de la producción de sus miembros.

De manera que son multiactivas aquellas cooperativas que tienen por objeto cumplir, en forma simultánea, más de una actividad de obtención de bienes y, o de prestación de servicios; las que desarrollan actividades propias de diversos ramos del sector cooperativo.

Para Álvarez (2012) se trata de cooperativas, que con denominaciones diferentes existen y fueron reguladas en toda Latinoamérica, y que son definidas como "empresas organizadas para atender varias necesidades de sus asociados en una sola entidad jurídica".

Ello, al decir de Schujman (2016) pone de relieve su importancia en el ámbito de las pequeñas y medianas comunidades territoriales, donde la organización de un servicio para un número reducido de habitantes puede ser claramente deficitario, por lo que permite reducir los costos, o atendiendo a la necesidad de los asociados y de la comunidad, compensar el déficit por el superávit que registra la prestación de otros servicios.

Precisamente, como señala Moirano (2008) la multiplicidad del objeto social es lo que da lugar a las cooperativas llamadas multifuncionales o multiactivas, y esto es consecuencia de que, en general, una actividad económica requiere ser complementada con otra u otras, porque las cooperativas naturalmente tienden a satisfacer más de una necesidad de sus asociados.

De forma tal que toda nueva actividad que tenga por finalidad la prestación de un servicio público, en lo posible, debería hacerse dentro del ámbito de la cooperativa madre ya que, por la masividad de la prestación, permitirá la reducción de costos, el aprovechamiento de la economía de escala y la utilización de la infraestructura ya existente. Asimismo, toda otra actividad que no tenga por finalidad la prestación de un servicio para toda la comunidad, deberá analizársela entendiendo que no a todos los asociados de la cooperativa los beneficiará directamente ese nuevo servicio o prestación (Face, 2007).

Objeto

Estas cooperativas son multidimensionales; es decir, que no sólo captan ahorro de sus miembros y lo prestan a sus propios miembros, sino que también participan o apoyan la producción de bienes por parte de sus miembros, cuidan el medio ambiente, acopian bienes para su distribución a sus propios miembros, distribuyen bienes y servicios, y su actividad forma parte de una iniciativa general de desarrollo.

Ninguna de estas agrupaciones realiza la actividad de intermediación como una estrategia propiamente financiera, no como intermediación financiera sino como un procedimiento complementario a sus propios recursos y sin tener como objetivo el lucro sino el combate de la pobreza y la elevación general de las condiciones de vida de sus socios (Ocejo, Intervención, 2007).

Y ello es natural en nuestras comunidades pobres, donde las necesidades de los pobladores se multiplican y el Estado ha desertado en el cubrimiento de siquiera una mínima parte de ellas. Y sería irracional que la cooperativa que ha sido exitosa en la prestación de servicios financieros y que dispone de recursos económicos posible de ser usados, no intervenga en la satisfacción de otra serie de necesidades de sus propios miembros, las que perfectamente puede cubrir, dada la capacidad gerencial demostrada y la satisfacción experimentada por sus destinatarios.

En el nivel económico, las cooperativas promueven la autoconfianza y la independencia económica del control externo, fortaleciendo a la población local. Crean empleo, circulan el dinero dentro de la comunidad y ofrecen una gama amplia de productos y servicios. Porque los miembros mismos son los dueños de las empresas cooperativas, las ganancias permanecen en el área local. Las cooperativas, por lo tanto, construyen la riqueza y le dan fortaleza a la comunidad (Maheshvarananda, 2003).

Requisitos

Es lógico que la cooperativa cumpla con determinadas exigencias para poder asumir la prestación de servicios adicionales a los contemplados inicialmente, y nadie puede o debe oponerse a ello. En todo caso, deben observar los requerimientos legales para cada una de las actividades que desarrollan.

Puede tratarse de demostrar su viabilidad, el tener los recursos económicos excedentes necesarios para operar, contar con el presupuesto de inversiones preciso, garantizar los flujos de caja requeridos, tener la capacidad de gestión suficiente, lo mismo que contar con la estructura organizacional requerida y los sistemas y procedimientos pertinentes, los planes de incorporación creciente de miembros a los nuevos servicios, las actividades de divulgación y los planes de educación necesarios, etc. Incluso, el llevar contabilidad separada por servicios y la presentación de informes y de estados financieros por separado.

VIGENCIA DE LA MULTIACTIVIDAD

No parece procedente la tendencia a instaurar cooperativas uniactivas o especializadas en todos los casos o circunstancias,

INDICE GENERAL

o que se obligue a la especialización de la cooperativa sólo al ámbito financiero.

Y ello por las siguientes razones:

Por la cobertura de las necesidades de los miembros

Por el contrario, se apunta a la libertad de selección del tipo de cooperativa que se requiera, de acuerdo a las circunstancias de cada caso en particular y no que la legislación (o peor, la Administración pública) –a priori- determine si una empresa solidaria pueda o no prestar los servicios que sus propios miembros consideren necesarios o convenientes a cubrir.

La multiactividad –como señala Canaveira (2008)- es una consecuencia de la libre iniciativa cooperativa que deja abierto el camino para que las cooperativas ejerzan las actividades que consideran más oportunas y necesarias para su viabilidad económica en beneficio de sus miembros, y no se queden anquilosadas en actividades que ya no corresponden totalmente a los intereses de los asociados.

Las cooperativas multiactivas están adquiriendo cada vez mayor relevancia porque permiten atender las diversas necesidades de colectivos, en muchos casos como instrumentos de desarrollo comunitario, en ocasiones unidos por su pertenencia a un mismo territorio o condición (Fajardo, 2016).

De esta manera, el establecer un patrón rígido, exigiendo la especialización o la uniactividad de todas las cooperativas sin distingo, produce un resultado –a todas luces- contrario a su promoción y desarrollo, ya que limita y restringe su desenvolvimiento.

Lo que debe hacer la legislación y así lo han aceptado los países latinoamericanos al ratificar la Recomendación de la OIT sobre Promoción de las Cooperativas de 2.002, es la obligación a cargo del Estado de crear un marco favorable para el desarrollo de las cooperativas.

Por alcanzar una dimensión significativa

En los casos en que sea procedente, es necesario que las cooperativas alcancen dimensiones significativas tanto en el número de sus miembros como en el volumen de las operaciones económicas que efectúan, de manera de poder operar bajo criterios de economías de "escala".

No obstante, es importante comprender que cada empresa, cada actividad y cada mercado requieren diferentes escalas, y en la cooperativa no es adecuada la ya vetusta concepción, de que la mayor dimensión confiere viabilidad a las empresas. La búsqueda de la escala suele transformarse en las cooperativas en una meta irracional de crecimiento, y en la gordura de las organizaciones está uno de los talones de Aquiles más frecuentes (Schujman, 2016).

En zonas de baja densidad poblacional –como son cada día más crecientes las zonas rurales en todo el mundo y particularmente de América Latina- ello sólo se hace posible de alcanzar con empresas que presten una gran diversidad de servicios a un grupo no significativo de personas. Lo contrario significaría llevar al absurdo de entablar una competencia inútil de captación de personas de la comunidad para que se afilien a tantas cooperativas como servicios requieran.

Por la reducción de costos unitarios

La existencia de una cooperativa multiactiva en una comunidad pobre –como lo hacen la mayor parte de nuestras cooperativas- produce una significativa reducción de los costos unitarios de gestión de servicios necesarios, comparativamente con lo que representaría la presencia de varias cooperativas.

Por cuanto se trata de cooperativas, que con denominaciones diferentes existen y fueron reguladas en toda Latinoamérica, y que son definidas de manera muy sencilla por Juan Fernando Álvarez como "empresas organizadas para atender varias necesidades de sus asociados en una sola entidad jurídica", se pone de relieve su importancia en el ámbito de las pequeñas y medianas comunidades territoriales, donde la organización de un servicio para un número reducido de habitantes puede ser claramente deficitario, por lo que permite reducir los costos, o atendiendo a la necesidad de los asociados y de la comunidad, compensar el déficit por el superávit que registra la prestación de otros servicios (en Schujman, 2016).

Se ha comprobado en las cooperativas de prestación de servicios públicos (especialmente en la Argentina) que la prestación de nuevos servicios en la misma localidad por parte de la misma cooperativa -utilizando su misma capacidad instalada- reduce significativamente los costos de los nuevos servicios. Otro beneficio importante es la utilidad marginal que produce el uso de las mismas instalaciones y equipos (con algunas ampliaciones o adecuaciones) para la administración de los nuevos servicios (Moirano, 2008).

Sin embargo, hay que toma en cuenta que no siempre el tamaño está directamente relacionado con la rentabilidad y la eficiencia.

INDICE GENERAL

El objetivo de la cooperativa debería ser preferentemente la reducción de la ineficiencia más que a la reducción de costes mediante el aumento de tamaño (Álvarez, 2012).

Por la disponibilidad de recursos humanos

En nuestras localidades populares rurales y urbanas degradadas es una constante estructural la escasez de recurso humano de alto y hasta de mediano nivel de instrucción y menos en destrezas gerenciales, disponible para asumir –con conocimiento de causa- tareas de dirección y de administración de empresas, por lo que se hace aconsejable concentrar el reducido personal disponible en pocas pero fuertes y solidas cooperativas. La alternativa sería despilfarrar las pocas horas que los dirigentes pueden disponer para atender distintas cooperativas.

Por el mejor uso de recursos materiales

Por la crónica insuficiencia de terrenos aptos, instalaciones físicas y de equipamientos para la prestación de servicios en las comunidades pobres, las cooperativas allí emplazadas deberían actuar como "centros unitarios de servicios varios" para las mismas, especialmente en el medio rural y en las barriadas populares, con la subsiguiente reducción de costos en infraestructuras, en dotaciones, en equipos y en el personal de dirección. Piénsese el costo adicional (despilfarro) que significaría la adquisición de inmuebles para las sedes y la dotación de varias pequeñas cooperativas.

Ampliación de la base asociativa

Señala Argudo (2007) que las cooperativas necesitan de otras personas y entidades para desarrollar nuevas iniciativas locales, del mismo modo que otros agentes locales necesitan de las cooperativas para desarrollar circuitos de comercialización de productos y servicios. Por ello, la legislación cooperativa tiene que desarrollar la aptitud plurifuncional de las cooperativas para ampliar la base colaboratricia a otros sujetos económico-sociales, sin que por ello pierda su valor ni sea el comienzo de un proceso de desnaturalización jurídica.

NECESARIA REFLEXIÓN

Como señala Moirano (2008) pese a las anteriores consideraciones, tampoco es cuestión menor señalar que la continua ampliación de los servicios cooperativos ha llevado al desarrollo de empresas muy grandes, lo que suele causar problemas como:

1. La mediación entre los asociados y las instancias de decisión es mayor cada día, lo que lesiona la nota distintiva de la cooperación que es la democracia.

2. La complejidad de la organización deja la gestión de la empresa en manos de especialistas (muchas veces no procedentes del sector cooperativo, con riesgo de gestión no cónsona con la identidad), apartándose los consejeros de funciones que les son propias.

3. A veces, el crecimiento desmesurado de algunas cooperativas ha llevado a deformaciones inaceptables cuando sus dirigentes han tomado la entidad como base para su carrera política y a los funcionarios públicos el patrimonio de estas entidades los ha colmado de envidia, sin comprender ni unos ni otros que sus funciones son diferentes, de colaboración y no de competencia, y con esta actitud han desatendido sus propias obligaciones y defraudado a sus electores.

4. Serrano (2008) añade que la multiactividad tiene un problema y es que el crecimiento de la propia empresa ahoga a veces la posibilidad de un buen tratamiento a través de una unidad empresarial.

5. Además, señala que muchas veces se presenta el fenómeno económico de que con un solo capital se pueden encubrir actividades no rentables y, sin embargo, privilegiadas para los asociados. Por ejemplo, hay una unidad económica compuesta por varias actividades empresariales en donde muchas veces una actividad es rentable desde el punto de vista cooperativo y encubre pérdidas, deficiencias, defectos o faltas de una adecuada organización de un sector o una sección que se encubre con los recursos de la otra.

En virtud de ello, debe revisarse la amplitud de la multifuncionalidad y analizar las ventajas de organizar distintas empresas que se tomen a su cargo la realización de actividades diversas, de acuerdo con las necesidades específicas de la población de una ciudad o una zona.

En tal sentido, una organización social muy fuerte sería, por ejemplo, la formada por la cooperativa de obras y servicios públicos, jugando a la par con las de productores o de otra clase que haya o cuya creación se promueva, y la mutual que atienda a las exigencias de la previsión social.

INDICE GENERAL

LO FINANCIERO COMO EJE DE LA COOPERATIVA MULTIACTIVA

Fundamento

Se parte de una realidad cierta: la carencia de recursos financieros propios de cierta significación es una de las características propias de los campesinos y de las comunidades pobres de las zonas urbanas, y una de las razones por las cuales se organizan cooperativas. De manera que el fundamento de todo tipo de cooperativa en los medios populares consiste en incentivar el ahorro de los miembros, de manera de poder obtener recursos propios con los cuales financiar cualquier tipo de actividad que se vaya a acometer.

Ese capital colectivo obtenido con las contribuciones de muchos, puede servir –adicionalmente- de contrapartida (a título de aporte propio-local) para la obtención de financiamiento externo –público o privado- en los casos en que fuese posible lograrlo.

Además, es el camino para que las personas pobres logren capitalizar cierto dinero para poder desprenderse del secular endeudamiento en que se encuentran, adelantar proyectos productivos (pequeños negocios, actividades artesanales, taxis) con la ayuda financiera de la cooperativa; para construir o reparar sus viviendas familiares, cuando no, contribuir al equipamiento urbano mínimo (acueducto, cloacas, aceras, asfaltado, iluminación pública) o adquirir los enseres básicos indispensables para llevar una existencia digna (mobiliario, electrodomésticos).

De manera que:

1. Cualquier cooperativa debería poder realizar todas las operaciones financieras tradicionales con sus miembros, como lo son la instalación de sistemas para la captación del ahorro popular y constituirse en el mecanismo crediticio disponible para las personas de la localidad, de acuerdo a sus particulares condiciones, sin tener que salir de ella y acudir a otras instancias menos confiables para ellos.

2. Las cooperativas deberían poder incursionar en la prestación de servicios financieros "múltiples y modernos" en beneficio de sus miembros, de manera de cubrir la mayor parte de sus diferentes necesidades financieras (cancelación de sueldos, pago de servicios, transferencias) con lo que se fortalece su capacidad financiera.

3. Al mismo tiempo, la cooperativa debería servir de ente centralizador del depósito y manejo de los recursos financieros de las organizaciones populares que despliegan actividades (sociales, culturales, deportivas, religiosas, etc.) en su zona de operaciones, siempre que se incorporen como miembros de la misma, estableciendo las bases de circuitos financieros locales. De esta manera, se garantiza que gran parte de los recursos económicos existentes en las comunidades permanezcan y sean empleados en las mismas

La sección o departamento financiero

La cooperativa o empresa solidaria multiactiva debería contar con una sección financiera que actuaría –al mismo tiempo- como centralizadora de los recursos provenientes de las operaciones de ahorro y crédito y de los demás servicios financieros que les pueda prestar a sus miembros; como operador económico de los demás servicios a los miembros que tenga instalada o que preste la cooperativa, como salud, educación, recreación, bienes de consumo inmediato y mediato, suministro de insumos, comercialización de la producción de sus miembros, incluidos los recursos de las organizaciones populares de la comunidad que se afilien a la cooperativa.

De esta manera, se centraliza el ingreso y el egreso de los recursos financieros de los diversos servicios y operaciones que tenga en funcionamiento la cooperativa, pudiendo estar en capacidad de tenerse un mínimo de personal especializado en la materia.

LAS SECCIONES POR SERVICIOS

En la empresa solidaria multiactiva en muchos casos se observa la presencia de grupos de miembros que tienen intereses particulares o diferentes; que utilizan algunos servicios que a otros miembros no les interesan, o que se desempeñan en áreas o actividades especializadas, no comunes al resto de los miembros. Personas que –por sus particulares condiciones- sólo participan en determinados servicios que presta la cooperativa.

De forma que, como señala Serrano (2008) la cooperativa multiactiva es creada por los asociados para satisfacer las necesidades complejas que tiene un grupo social a través de distintas actividades empresariales o de distintas empresas que, sin embargo, no tienen autonomía jurídica sino simplemente una relativa autonomía administrativa, financiera y organizativa.

En estas cooperativas se estructura una matriz unificadora y un capital único, una unidad de mando única a través de una gerencia, pero al mismo tiempo unas administraciones independientes para atender aplicaciones diversas. Por ejemplo: ahorro y crédito, consumo, vivienda, previsión y protección social, etc.

INDICE GENERAL

Ahora bien, mientras se conserve la unidad operacional de este tipo de cooperativa, es menester garantizar que los distintos grupos de miembros que puedan tener intereses diversos en la misma tengan ocasión de participar en la toma de decisiones con carácter propio (aun con el carácter de minorías) y no que ciertas categorías de miembros monopolicen –de hecho- los cargos directivos, como en muchos casos la experiencia lo demuestra.

Distritos según tipo de vínculo asociativo.

En estas cooperativas es procedente:

1. El reconocimiento –cuando de hecho lo haya- de la existencia de diferentes tipos de miembros que coexisten o que actúan en la cooperativa según "los grupos de intereses afines" que pueda haber, garantizándose que tengan representación proporcional en los órganos societarios, con lo cual se asegura la autogestión de los diversos componentes sociales y se da participación proporcional a las minorías.

Estima Fajardo (2016) que, dada su heterogénea composición de intereses, éstos deberían verse reflejados en los órganos sociales, de forma que, al menos en el órgano de administración, se diera una representación proporcionada de los diversos tipos de miembros que integran estas cooperativas. Por otra parte, también deberían contemplarse medidas para proteger estos grupos ante acuerdos que pudieran serles perjudiciales. Así, al menos, cualquier acuerdo que implique nuevas obligaciones o agrave la condición de cada colectivo debería contar a su vez con el acuerdo mayoritario de los miembros de dicho grupo.

2. Se debe insistir en la práctica de las asambleas parciales (por zonas geográficas y, o por tipos de servicios) con cierta autonomía para tomar decisiones en las materias que les correspondan. Igualmente, asegurar la vinculación de los delegados de los miembros organizados en distritos o secciones, con las decisiones adoptadas en sus distritos, así como establecer comités de administración y de vigilancia por servicio o por zona, sin desmedro de la existencia de los órganos generales de la empresa.

3. Permite pensar, por analogía, en la posibilidad de dividir los asociados en distritos según el tipo de vínculo que tienen con la cooperativa (consumidores, usuarios, trabajadores, productores, colaboradores, etc.). Por ejemplo, podría pensarse una Plataforma Cooperativa, con asociados del distrito trabajo (repartidores), del distrito usuario (pymes y comercios adheridos) y del distrito colaboradores (instituciones locales que acompañan la iniciativa).

   Todos ellos participarían en la asamblea con un voto, pero esta asamblea, por estatuto, estaría obligada a elegir a los miembros del consejo de administración con un número fijo de integrantes pertenecientes a cada distrito (no necesariamente iguales) a partir de estos dos Criterios:

   a) La posibilidad de reconocer una participación especial en el consejo de determinadas instituciones, y

   b) La posibilidad de dividir el padrón de asociados en distritos de acuerdo al vínculo que tienen con la cooperativa. (Basañes, 2021)

4. Se hace necesario mantener una separación operacional de cada uno de los diferentes servicios establecidos, lógicamente encuadrados dentro de una gestión unitaria de la empresa, así como llevar contabilidades separadas para cada uno de ellos, aunque formen parte (y se consoliden) en la contabilidad general de la cooperativa.

5. Es de advertir que no es posible dejar de garantizar una adecuada viabilidad socioeconómica y "rentabilidad" financiera –a mediano y largo plazo- de cada uno de los servicios instalados, de manera de evitar subvenciones o subsidios ocultos o solapados de unos por otros, salvo cuando se trate de una deliberada política de la cooperativa en tal sentido, para lo cual debe contarse con la autorización previa de mayorías calificadas de miembros -en este caso de la asamblea con la participación de todos- y siempre que sea con carácter temporal o coyuntural.

6. Lo procedente sería que en el acto de constitución indiquen porqué ramo optan, en vista a su integración en organismos de integración, en caso de no existir uno que reúna a este tipo de cooperativas.

LAS COOPERATIVAS INTEGRALES

Concepto

Adaptado de Bellido (sf) y Berguier (2019)

Las cooperativas integrales son proyectos autogestionados económica y políticamente que pretenden cubrir todos los sectores de actividad necesarios para vivir. Al centrarse en todos los aspectos de la vida como economía, política, educación, salud o

INDICE GENERAL

alimentación, son herramientas de transformación en todos los sectores de la vida, por lo que podemos verlo como una transformación social que afecta directamente al desarrollo local, ya que se centra en procesos de transformación desde abajo y desde lo local a lo global.

El hecho de ser integral es porque intenta dar cabida a toda actividad relacionada con los modos de vida, desde la alimentación, la salud, la educación o la vivienda. Además, se encarga de muchos otros aspectos emocionales y psicosociales, que habitualmente no se tienen en cuenta en ningún otro proyecto de estas características.

Llamadas también mixtas, son aquellas que en forma conjunta y simultánea realizan actividades de producción y de obtención de bienes y servicios. Cumplen finalidades propias de varias clases de cooperativas y unifican las distintas actividades en una sola cooperativa de primer grado. Son de objeto social plural.

Según la ley de cooperativas de España (1999) se denominan cooperativas integrales aquéllas que, con independencia de su clase, su actividad cooperativizada es doble o plural, cumpliendo las finalidades propias de diferentes clases de cooperativas en una misma sociedad, según acuerdo de sus estatutos y con observancia de lo regulado para cada una de dichas actividades.

Diferencia con la cooperativa mixta

Es preciso diferenciar las cooperativas multiactivas de las cooperativas integrales o mixtas. Las primeras se dedican exclusivamente a la obtención de bienes y la prestación de servicios diversos a sus propios miembros (de servicios múltiples); las segundas, realizan -al mismo tiempo- actividades de producción de bienes y de obtención de servicios.

En tal sentido, en las primeras todos los miembros son usuarios de los servicios, aunque pueda prestarlos –también- a terceros-; en las segundas, habrá miembros usuarios de los servicios, miembros que trabajan en las actividades productivas y miembros que sean –a la vez- usuarios y trabajadores asociados de la cooperativa.

En tal sentido, la ley de Nicaragua, hace una diferenciación entre las cooperativas "multisectoriales" que abarcan por los menos dos sectores de actividad, y "multifuncionales", cuando cumplen dos o más funciones.

Objeto

En las cooperativas integrales se avanza en dirección a la economía comunitaria, que podemos definir como una economía localizada dentro de un territorio, creada por y para las personas de ese territorio, caracterizada por una cobertura de los servicios básicos para toda la población y sin necesidad de usar dinero en los intercambios de bienes o servicios (Bellido, sf).

Además, en la economía comunitaria las estructuras van más allá de las asociaciones o cooperativas de producción de bienes y/o servicios. Las personas, a nivel individual, o pequeños núcleos familiares también formas organizaciones dentro de la economía comunitaria; por ejemplo, una tienda de barrio o un pequeño taller artesanal serían elementos que formarían parte de la economía comunitaria de un territorio.

Una cooperativa integral practica la autogestión económica y política pudiendo incluir todos los elementos del proceso económico: producción, distribución, financiación y consumo, integrando así todos los sectores necesarios para cubrir las necesidades básicas de todas las personas implicadas. En ella se promueve la participación igualitaria de todas las personas, que podrán intercambiar bienes y servicios dentro de la cooperativa integral y "vender" excedentes fuera del colectivo.

La cooperativa pretende, por tanto, dar cobertura a iniciativas de consumo y de empleo, pero se trata de mucho más como la educación, renta básica cooperativa, eco-tiendas, centrales de compras (compras colectivas que eliminan intermediarios) organización de festivales y encuentros, apoyo legal que asesore a las "*ecorredes*", prestación de servicios que genera redes de apoyo mutuo.

Se trata de una iniciativa de cobertura de necesidades de una forma transformadora, colectiva y participativa que permita construir un modelo laboral y económico al margen de los mercados, los bancos, las grandes corporaciones y las políticas estatales. Una apuesta por otro modelo económico y de vida.

La cooperativa integral es una forma jurídica aceptada por la ley de cooperativas del Estado español (Artículo 105) que permite construir relaciones económicas autogestionadas de una forma totalmente legal, aunque también, en muchos casos, sean proyectos vinculados a la economía informal. Por tanto, se benefician de las ventajas fiscales, jurídicas y laborales del modelo de cooperativismo.

Tipos (Berguier, 2019)

INDICE GENERAL

Según el autor, puede haber tres tipos de cooperativas integrales:

1. Cooperativas integrales cerradas, en las que los miembros trabajadores realizan un bien o un servicio para ser consumido únicamente por los miembros consumidores, y sólo excepcionalmente algún consumidor no miembro, en la proporción establecida por la ley y, o el estatuto.

2. Cooperativas integrales abiertas, en que además de operar con los miembros consumidores, produce para el mercado, funcionando como una cooperativa de trabajo simple.

3. Cooperativas integrales de servicios públicos, las que se ven obligadas a prestar el servicio a no miembros, sin restricciones de porcentajes de operaciones con los mismos.

Régimen (Bellido (sf)

1. La Cooperativa Integral puede conformarse como cooperativa de consumo para la gestión de inmuebles, como cooperativa financiera y como cooperativa mixta, que cubre el apartado de seguros, las relaciones con hacienda, el derecho legal de los asociados y la seguridad social y el capital social.

2. Puede ser la resultante de un proceso de fusión de dos cooperativas, una de trabajo y otra de consumo.

3. Las decisiones podrían ser tomadas en asambleas y cada trabajador y trabajadora o consumidor y consumidora (socio y socia) tendría un solo voto, sin importar la condición que desempeña.

4. En los órganos sociales de las cooperativas integrales deberá haber siempre representación equilibrada, establecida estatutariamente, de las distintas actividades realizadas por la cooperativa. Debe definirse la proporción representativa de los dos tipos de miembros en los cuerpos directivos.

5. El estatuto podrá reservar el cargo de Presidente o Vicepresidente a una determinada modalidad de socios.

Miembros

1. Cualquier persona individual o jurídica puede formar parte de la cooperativa integral, siguiendo los criterios decididos asamblearíamente. Personas implicadas en tejer una alternativa verdaderamente democrática y transformadora para la cobertura de necesidades básicas siguiendo criterios de justicia social y sostenibilidad ecológica. En el estatuto ha de constar específicamente los derechos y obligaciones, tanto políticas como económicas de las diferentes clases de miembros.

2. Puede haber tres tipos de miembros: por un lado, los trabajadores y por el otro, los consumidores. Pero también existe la posibilidad de que una misma persona cumpla ambas características (trabajadora y consumidora).

Estructura organizativa (Bellido (sf)

La cooperativa integral se organiza a través de varios niveles:

1. Proyectos autónomos.

   Las cooperativas integrales están compuestas por diferentes espacios de autoorganización, formados por proyectos autónomos que realizan una actividad concreta y que se unen para formar un núcleo de autogestión local. Las cooperativas integrales se organizan conforme al ámbito local, creándose a partir de estructuras locales núcleos organizativos de mayores dimensiones territoriales.

2. Núcleos de autogestión local.

   Desde un nivel individual, representado por un *proy*ecto autónomo o comunidad autogestionada, se conforma el núcleo de autogestión local, compuesto por una red de proyectos autónomos, llegando al nivel local, siempre teniendo en cuenta las características del territorio en el que se encuentran, pudiendo ser pueblos o barrios de una ciudad.

3. Redes bioregionales

   El agrupamiento de estos núcleos locales conforma la red de intercambios bioregional, que podemos identificar con el nivel comarcal, pues en muchos casos se produce así la división territorial.

4. El conjunto de estas redes de intercambio bioregional conforman las cooperativas integrales, que a su vez forman la red supraterritorial de cooperativas integrales. Estos núcleos locales se organizan en redes bioregionales, para implantar en conjunto la cooperativa integral.

INDICE GENERAL

Contenido

La economía colaborativa 3245
Agentes de la economia colaborativa 3250
Actividades básicas 3252
Contratos de comercio colaborativo 3255
El carpooling o viaje en coche compartido 3259
Plataformas digitales 3260
El trabajo en las plataformas 3262
Regulación de las plataformas 3264
La plataforma de las cooperativas 3265
Escenarios de propiedad de la plataforma cooperativa 3268
Las cooperativas de plataforma 3271
Agentes de las cooperativas de plataforma 3278
Cooperativismo mediático 3282
Empresas solidarias e híbridas en los medios de Francia 3284
Las cooperativas digitales 3286
Los siete principios del Cooperativismo Digital 3289
Cooperativas de datos 3291

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

90 Cooperativas de Plataforma, Mediáticas, Digitales y de Datos

LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Origen

Adaptado de Arin (2017).

La economía colaborativa es un movimiento que surge en 2007 a raíz de la crisis económica y financiera, como una respuesta por parte de la sociedad civil a las dificultades para consumir productos y servicios. La economía colaborativa o, su término en inglés, sharing economy, se basa en crear espacios de encuentro (digitales en su mayoría) donde la gente con necesidades/intereses comunes realiza intercambios de valor (mediante plataformas que permiten comprar, vender, alquilar, prestar, intercambia o regalar). El uso de las tecnologías de la información aporta la confianza y reciprocidad necesarias, a la vez que reduce de manera drástica los costes de coordinación y transacción

Dentro de la economía colaborativa operan actores muy diversos con propósitos diferentes. Atendiendo al propósito o misión de la plataforma, encontramos plataformas con clara orientación de lucro, otras con un mayor propósito social (empresa social), aquellas que no tienen fin de lucro, aquellas de ámbito más comunitario/local y por último, las promovidas por el sector público.

Criterios

Adaptado de Alonso Sánchez (2016) y Fernández (2019)

El concepto y ámbitos subjetivo y objetivo de la economía colaborativa se encuentra en plena construcción, por lo que se han venido perfilando diversos criterios, a saber:

1. Concepto "puro" o restrictivo

   Una primera posición considera que la economía colaborativa se circunscribe a los intercambios de bienes y servicios infrautilizados entre particulares no profesionales, y realizados sin ánimo de lucro más allá de la mera compensación de gastos. Por lo tanto, quedarían fuera de la misma todas aquellas actividades que implicasen un intercambio económico.

<< INDICE GENERAL

2. Concepto más amplio

   Luego, el concepto se ha venido ampliando por lo que la economía colaborativa engloba un conjunto heterogéneo y rápidamente cambiante de modos de producción y consumo por el que los agentes (no solo particulares) comparten de forma innovadora activos, bienes o servicios infrautilizados, a cambio o no de un valor monetario, valiéndose para ello de plataformas sociales digitales y, en particular, de internet. La mención a un valor monetario deja vía libre a las transacciones comerciales.

3. Más adelante, se abre el concepto a actividades con ánimo de lucro (compensación pactada por las partes) realizadas por profesionales o particulares, a través de la tecnología moderna y las comunidades.

4. En un intento de ordenar la creciente diversidad heterogénea de iniciativas de este tipo de economía, se considera que hay cuatro ámbitos de actividad en la misma: de consumidor a consumidor (C2C), de consumidor a consumidor, pero a través de negocio (C2B), de negocio a consumidor (B2C) y de negocio a negocio (B2B).

5. La cuestión nuclear radica en la conexión entre las personas que necesitan acceso a un recurso con aquellas otras que dispongan de esos recursos que están infrautilizados y que pueden ser prestados, regalados, intercambiados, alquilados, etc., todo ello basado en un sentimiento de comunidad. Por regla general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro".

6. Para Suberbiola (2018) la economía colaborativa se refiere, generalmente, a interacciones organizadas en las que distintas personas o entidades, proveedores de bienes o servicios, usuarios de los mismos e intermediarios que los conectan, intercambian con otros su capacidad "excedente" o "inactiva" de bienes o servicios.

7. En todo caso, el agente principal ya no es el «consumidor», que desea poseer algo o comprar un servicio; no es un mero «agente económico». Es más bien un agente social, personal o cívico para quien las motivaciones económicas tradicionales son secundarias o no tienen importancia alguna.

Concepto

Adaptado de Menezes. y González (2023)

Con la expresión "economía colaborativa" se hace referencia a los nuevos sistemas de producción y consumo de bienes y servicios (muchas veces infrautilizados) surgidos gracias a los avances de la tecnología de la información para intercambiar y compartir de forma innovadora dichos bienes y/o servicios a través de plataformas digitales (Alfonso, 2016). Y, en particular, de Internet.

Utiliza la tecnología de la información para reducir las asimetrías de información y los costes de transacción de los bienes y servicios intercambiados o compartidos y ampliar y profundizar los mercados colaborativos.

Existe una dicotomía entre aquellos que defienden una economía colaborativa totalmente abierta centrada en compartir y aquellos que solo ven una oportunidad de negocio y la apertura de nuevos mercados.

El debate sobre la conceptualización de la economía colaborativa trasciende la existencia o no del lucro, que en su mayoría está ahí (basta con mirar los datos de inversión en grandes plataformas digitales), sino más bien, en la voluntad o no de los intermediarios de servicios de compartir el valor creado con los usuarios que les han ayudado a generarlo.

Por lo tanto, nos encontramos ante una dicotomía de dos modelos que, aunque comparten tecnología, son diferentes en sustancia y en forma. Fuster (2016) habla de *Unicorn collaborative economy*, que son empresas privadas que maximizan el beneficio, y de "cooperativismo de plataforma" que son "*open source*" y maximizan la construcción de una comunidad.

Las primeras forman parte de lo que a su vez podría denominarse economía colaborativa corporativa, que es un fenómeno que aprovecha la situación post-crisis como estrategia para desmantelar las condiciones laborales. es una economía post-salario, donde la persona debe construir proactivamente su vida y que se basa en monetizar la propiedad privada con el consiguiente refuerzo de la desigualdad.

Rasgos distintivos

Adaptado de Falcón-Pérez & Fuentes-Perdomo (2019).

En términos generales, los rasgos que caracterizan a la economía colaborativa son el uso de la tecnología de internet, conectando distintos grupos de empresas y activos, utilizando recursos tangibles e intangibles ociosos o infrautilizados, reforzando

INDICE GENERAL

las interacciones y la confianza, con carácter abierto, inclusivo y comunitario. Por lo general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro.

En opinión de la generalidad de la doctrina, los rasgos distintivos de la economía colaborativa son los siguientes:

1. La idea principal de que el negocio consiste en desbloquear el valor de los activos no utilizados o infrautilizados;
2. Debe existir una misión clara impulsada por valores y principios significativos, como la transparencia, la humanidad y la autenticidad que informan las decisiones estratégicas a corto y largo plazo;
3. Los proveedores del lado de la oferta deben ser valorados, respetados y empoderados, y que las empresas deben comprometerse a mejorar la vida económica y social de estos proveedores;
4. Los clientes del lado de la demanda deberían beneficiarse de la capacidad de obtener bienes y servicios de manera más eficiente, lo que significa que deben pagar por el acceso en lugar de la propiedad.
5. El negocio debe construirse en mercados distribuidos o redes descentralizadas que creen un sentido de pertenencia, responsabilidad colectiva y beneficio mutuo a través de la comunidad que construyen.

El concreto modelo de negocio de economía colaborativa viene determinado por la actividad que desarrolle la plataforma en cuestión en lo que se refiere a la provisión o prestación de bienes o servicios. Es posible, así, que la plataforma se limite a hacer simplemente de intermediario digital, poniendo en contacto a los prestadores/proveedores con los usuarios y facilitando la colaboración entre ellos. Pero también es posible que la plataforma sea la que preste el propio producto/servicio principal; o que preste servicios auxiliares o complementarios a los principales.

La sustitución del dinero físico

Algunos diagnostican que, con el ingreso masivo de la moneda digital y todo tipo de transacción en forma electrónica, pareciera que el dinero físico, que es el que acostumbra manejar las cooperativas, tiende a desaparecer.

Por lo que, si las cooperativas financieras en particular, no cuentan con plataformas robustas, perecerían por carencia de objeto material (el efectivo). De manera que la tradicional cooperativa financiera en que los miembros acuden a las sedes de la cooperativa a depositar sus ahorros, pagar préstamos o solicitar y retirar préstamos, desaparecería o al menos, vería reducida notablemente su infraestructura física.

De cualquier manera, la sustitución del dinero físico trae los siguientes beneficios:

1. La reducción de costes asociados a la impresión, el transporte o la seguridad de almacenaje de billetes y monedas.
2. También disminuyen los gastos de transacción relacionados con las trasferencias y el uso de contratos inteligentes.
3. A diferencia del efectivo, que es totalmente anónimo, una moneda digital pública deja huella: la autoridad monetaria puede rastrearla. Esto dificultaría enormemente la ejecución y financiación de actividades ilegales como la corrupción, el blanqueo de capitales, la evasión de impuestos y el tráfico de armas o drogas.

Fiscalidad

En ocasiones, los "prosumidores" obtienen beneficios adicionales que en muchos casos no tributan y se constituyen en una especie de competencia desleal con aquellas actividades formales donde los proveedores pagan sus impuestos y asumen costes de transacción elevados.

Para la Comisión Europea (2016) los Estados miembros deben prever obligaciones proporcionadas y condiciones de competencia equitativas, aplicando obligaciones fiscales similares desde el punto de vista funcional a las empresas que prestan servicios comparables.

Desde un punto de vista tributario el tratamiento no debiera ser el mismo para quienes, de forma particular, intercambian bienes y servicios sin ánimo de lucro evitando las consecuencias, por ejemplo, medioambientales, derivadas de la sobreproducción o el sobreconsumo, y para quienes lo hacen de forma profesional. Parece obvio que lo pertinente sería no gravar este tipo de actividades o impulsarlas mediante beneficios fiscales en lo que se refiere al ámbito local.

INDICE GENERAL

Algunos Estados han considerado la realización de cambios en su legislación delimitando claramente la distinción entre actividad profesional y actividad privada u ocasional remunerada, y reconocer al "prosumidor" como un nuevo ttipo de actor económico definiendo reglas simples que delimiten las obligaciones tributarias y administrativas.

AGENTES DE LA ECONOMIA COLABORATIVA

Ver: Falcón-Pérez & Fuentes-Perdomo (2019) y Alfonso-Sánchez (2016)

En la economía colaborativa se implican tres categorías de sujetos o agentes:

Prestadores de servicios

Aquellos que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias –pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera ocasional («pares») o prestadores de servicios que actúen a título profesional (prestadores de servicios profesionales). Al mismo tiempo, un número cada vez mayor de microempresas y pequeñas empresas utilizan las plataformas colaborativas".

Usuarios de dichos servicios;

Los usuarios o clientes del servicio son los que requieren acceso a un determinado activo. Estos clientes recurren a las plataformas de economía colaborativa para satisfacer sus necesidades por diferentes motivos. Entre estos el que más destaca según los investigadores es el económico, el intercambio de activos o reducción de costes. Estos usuarios se dirigen a las plataformas digitales donde encontrarán el activo que necesitan y al proveedor que se lo satisface a cambio de una suma de dinero o del intercambio con otro activo. (Akhmedova, A. et al. (2020)-

Intermediarios (proveedores)

Quienes, a través de una plataforma en línea, conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos («plataformas colaborativas»). Su función es conectar a quienes ofrecen un activo y quienes desean acceder, proveyendo el mecanismo para que la transacción económica se realice por vía electrónica. Es por tanto un intermediario digital con prestaciones cualificadas. Quien presta el servicio es el proveedor y no la plataforma, por lo que no ejerce competencia. Si excede de ello, la convertiría en provisora del bien o servicio, siendo la plataforma la que entre en competencia con los agentes tradicionales.

Relación entre los prestadores con los intermediarios y con los usuarios

Adaptado de Font-Mas (2018)

1. Naturaleza

   La relación entre la plataforma con el proveedor y el usuario, por lo general puede ser determinada como una relación de prestación de servicios. Es un contrato de mediación o gestión o corretaje. Este es un contrato en el que una persona se obliga a pagar un precio (remuneración) por proporcionar o mediar la conclusión de un contrato con un tercero.

   La relación entre el proveedor y el usuario, puede ser considerada, en general, entre iguales, y se determinará su clasificación según el objeto del contrato (arrendamiento de inmuebles, transporte, de financiación).

   Pueden obtener beneficios a pesar de no tener como objetivo el ánimo de lucro. Los beneficios, en unos casos se reinvierten en los objetivos de la entidad (fundaciones) después de resarcir los gastos de funcionamiento y destinar una parte del capital a mantener la dotación inicial; en otras ocasiones los beneficios se reparten entre los participantes de la entidad (cooperativa) también después de sufragar los gastos de gestión. También es posible que sociedades o empresas con forma mercantil desempeñen actividades de economía social (las empresas sociales).

2. Remuneración

   La relación entre el proveedor y el receptor o usuario (actividad subyacente) puede ser altruista o no y tener o no ánimo de lucro. Ello dependerá de cada sector, y dentro de este, de las condiciones concretas a las que se someten voluntariamente las partes.

   En relación a la actividad de la plataforma como mediadora o gestora entre proveedor y el receptor de servicios, responde, en la mayoría de los sectores, como una actividad lucrativa. La plataforma cobra a los usuarios por actuar como mediadora, ponerlos en contacto, gestionar la transacción, y otros servicios, por ejemplo, proporcionar información sobre la evaluación y calificación de los proveedores y los usuarios.

INDICE GENERAL

ACTIVIDADES BÁSICAS

Son cuatro las actividades básicas de la economía colaborativa: el consumo colaborativo, la producción colaborativa, el aprendizaje colaborativo y las finanzas colaborativas (Alfonso-Sánchez, 2019).

El consumo colaborativo

1. Concepto

   Se entiende por consumo colaborativo la reinvención de los comportamientos de mercado tradicionales, entendidos éstos como alquiler, préstamo, intercambio, donación a través de la tecnología, mediante formas y escalas imposibles de imaginar antes de la generalización de internet. Permite que el paradigma reinante hasta entonces en la prestación de servicios en las posiciones "Proveedor vs. Consumidor" se diluya y los propios consumidores se conviertan en proveedores de los bienes o servicios que les resultan excedentes.

2. Notas características

   a) El uso compartido de un bien o un servicio.

   b) La existencia de una relación directa entre pares (*peer to peer*) a través de una plataforma tecnológica.

   c) La ausencia de ánimo lucrativo o voluntad de obtener una ganancia. Se trata de servicios entre pares que tienen por objeto compensar los gastos realizados por el prestador de servicios en contra de los servicios profesionales que son servicios prestados a cambio de una remuneración.

3. Ámbitos de acción

   El consumo colaborativo se lleva a cabo, entre otros, en los siguientes ámbitos (en el entendido que cada día surgen nuevos):

   a) Los mercados de redistribución donde se revenden o redistribuyen los bienes desde donde no se necesitan a donde si se desean, en los que se paga por el acceso a los bienes en lugar de adquirirlos

   b) La movilidad, mediante el carsharing, o el alquiler y uso compartido de vehículos (*Uber, Gocatch),* taxis, bicicletas y plazas de aparcamiento, o el *carpooling* o rellenar asientos vacíos de coches con otros pasajeros que vayan en la misma dirección (*BlaBlaCar*).

   c) Espacios habitacionales o alquiler de habitaciones, uso compartido de viviendas (*Airbnb, Couchsufring, HomeAway*), de trabajo (*Wework, Sharedesk*), de almacenaje (*MakeSpace*), de espacios de cultivo (y de huertos urbanos y rurales).

   d) Utilidades como telecomunicaciones (*OpenGarden*), información (*OpenDataSoft*) o de eficiencia energética (por el uso compartido de equipamiento doméstico, o "donación" de energía como Gridmates).

   e) Bienes de uso general, a través de plataformas para el móvil en la que los usuarios pueden comprar y vender bienes de segunda mano y servicios a personas que viven en una misma comunidad (*Wallapop, Thredup*).

   f) Alimentos (*EatWith, ShareCity, MealSharing, VizEat*).

   g) Educacionales: peer to peer *Learning* (como P2PU, *Skillshares*, *Sharing Academy*) o cursos en abierto como *Coursera*, *Udemy*.

   h) Servicios personales o microtareas contratando personas para encargos determinados, «solucionadores» a domicilio donde se adjudican al mejor postor tareas que van desde colgar cuadros a montar muebles por piezas (*TaskRabbit*, Handy, *DogVacay*) y profesionales (Upwork, Crowdspring, Andela). También, servicios municipales.

   i) Cultura (*bookcrossing* y trueque de libros, intercambios culturales...).

   j) Finanzas a través del *money lending*, préstamos entre particulares o préstamos directos de particulares a pequeñas y medianas empresas (*LendingClub, ZOPA, Prosper),* crowdfunding o financiación colectiva, crowdfunding for crowdbenefits),

   k) Ocio a través de experiencias gastronómicas en casas particulares y peer to peer de intercambio de alimentos.

   l) Bancos de tiempo (*bdonline*).

INDICE GENERAL

Los sistemas de vida colaborativa –collaborative lifestyles-, donde se comparten e intercambian activos intangibles, como tiempo, habilidades, tiempo y espacio (v.gr., GrubClub, BlaBlaCar)

Producción colaborativa

En la que grupos, redes o particulares colaboran en el diseño, producción o distribución de bienes. Incluye el diseño colaborativo –collaborative design-, en el que se trabaja de forma conjunta en el diseño de un producto o servicio, surgiendo la iniciativa de una llamada abierta, un informe de diseño o un desafío (v.gr., Quirky), la elaboración colaborativa de productos o proyectos –collaborative making- (v.gr., OpenStreetMap), y la distribución colaborativa –collaborative distribution- en la que se organiza y realiza la distribución de bienes directamente entre particulares (v.gr., Nimber).

Aprendizaje colaborativo

Experiencias de aprendizaje abiertas a cualquier sujeto y donde se comparten recursos y conocimientos para aprender de forma conjunta. Incluye el acceso libre y gratuito a cursos, lecturas y contenidos educacionales –open courses and courseware- (v.gr., FutureLearn, Moocs, Coursera), pero también el ofrecimiento a enseñar o compartir destrezas –skillsharing- (v.gr., Skilio), o la aportación pública de conocimientos o de resolución de problemas –crowd-sourced knowledge- (v.gr., Wikipedia).

Finanzas colaborativas (Sanchiz, 2016)

Collaborative finance, o servicios de financiación, préstamo o inversión que se prestan al margen de las entidades financieras tradicionales. Es el caso del Crowfunding o financiación directa y en masa de un concreto proyecto (v.gr., Space Hive, CrowdCube), o del peer-to-peer lending, que conecta a quienes desean invertir con aquellos que necesitan un préstamo (v.gr., Zopa), las complementary currencies o monedas alternativas a las de uso legal a las que determinados grupos les reconocen valor a determinados efectos (v.gr., Economy of Hours, Bristol Pound), y las pólizas de seguros colectivas –collaborative insurance- (v.gr., Bought by Many). (

Se caracterizan por realizar intercambios financieros entre personas a través de sistemas de comunicación informáticos y evitando la intermediación de una entidad financiera convencional. No requieren de una licencia ni están regulada por ninguna autoridad monetaria, no tienen ánimo de lucro (no se busca un beneficio económico), existen múltiples propietarios (colectividad), no requieren garantía (es la presión del grupo la que actúa como garantía), los prestatarios son personas concretas que pertenecen a una comunidad, existe una relación estrecha de comunicación e información entre los miembros de la comunidad, facilitan la reciprocidad de desembolsos de crédito y fundamentan la participación comunitaria en otros aspectos del desarrollo económico y social.

CONTRATOS DE COMERCIO COLABORATIVO

A continuación, se estudian someramente algunos de los contratos típicos del comercio colaborativo:

Bartering

Adaptado de Barragán (2015)

El *Bartering* responde a una modalidad publicitaria en la que se introduce una marca o producto dentro de la programación, que tiene diversas concepciones:

1. Primera definición: "una acción de relaciones públicas que puede realizarse de varias formas, ya sea produciendo una pieza no publicitaria que trasmitirá un medio sin que la organización que lo promueve tenga que pagar por su difusión, o facilitando productos que sirvan como reclamo para atraer al público en un contenido entre el contenido editorial y lo publicitario".

2. Segunda: "El *Bartering* es una cadena donde dos empresas pueden comprar los productos y servicios que necesiten, y pagarlos a través de la venta de sus propios productos. La relación comercial suele ser bidireccional". Este término, aplicado al mundo de la publicidad, supondría un acuerdo comercial entre una cadena y un anunciante mediante el cual el segundo entregaría un programa ya producido para que la primera lo emita sin pagar nada o bien, a cambio de una contraprestación publicitaria.

3. La tercera aportación define *Bartering* como una "operación comercial que sustituye, aunque sea parcialmente, el pago en metálico por el intercambio de bienes, servicios o contraprestaciones publicitarias". Este concepto engloba una operación comercial, que reemplaza de manera parcial el pago en metálico por el intercambio de servicios, bienes o contraprestaciones publicitarias.

INDICE GENERAL

4. Un ejemplo de Bartering es cuando un patrocinador se ocupa de gestionar una sección de un sitio, diseñado la información y la manera en que se publica. En televisión cada vez son frecuentes la instalación de emplazamientos publicitarios durante la emisión del programa o al término del mismo, la cesión de productos por parte de la marca anunciante para regalar a los espectadores e incluso en algunos programas los presentadores interrumpen la programación para hablar de un producto o servicio determinado. En este último caso suele ser a cambio de una cantidad de dinero.

Lending

Adaptado de Barragán (2015)

O préstamo entre particulares (también conocido en inglés como peer to peer lending, social lending o crowdlending) se refiere a préstamos ofertados de particulares a otros particulares sin la intervención de una institución financiera tradicional (desintermediación financiera).

En muchos casos se trata de microcréditos, de bajo monto. La meta de este tipo de transacción financiera es posibilitar el acceso al crédito a personas o empresas que no poseen la posibilidad de acceder a un crédito bancario. En consecuencia, la tasa de interés generalmente es más alta, por el mayor riesgo que implica la transacción para el prestamista.

El funcionamiento es básico. Particulares o empresas que tienen capacidad de financiación (o disponen de la intervención de inversores externos) prestan su servicio de modo en línea u offline con el fin de financiar a particulares que necesiten créditos. Estos reciben el nombre de prestamistas privados.

Estos particulares acuden a los prestamistas privados porque su entidad financiera habitual no les puede otorgar el crédito que solicitan, ya sea por motivos de deudas o bien porque no tienen ingresos periódicos. El único requisito existente en los préstamos entre particulares es el aval con una vivienda libre de cargas hipotecarias.

Modelos principales que difieren de manera significante en cuanto al tipo de comunidad que se pretende formar.

1. El modelo mercado opera de manera similar a un sitio de clasificados o de subastas. Los prestamistas compiten entre sí a través de sus tasas de interés y los montos que ofrecen, mientras que los prestatarios compiten a través del monto, sus intenciones o metas y su fiabilidad.

2. En el modelo *familia y amigos*, en cambio, el sitio web ofrece la tecnología para la concreción de préstamos entre personas que ya se conocen, o que se conocen a través de la misma plataforma.

3. Existen modelos, en el cual el prestatario debe presentar una garantía para minimizar el riesgo por parte del prestamista. Estos se denominan, en inglés, *secured person-to-person lending*.

La mayoría de las plataformas, sin embargo, no exigen garantías explícitas a los prestatarios, sino que los clasifican de acuerdo a su fiabilidad. En el *direct lending*, el prestamista elige a su criterio al prestatario al que desea prestar su dinero. En el *pooled lending*, en cambio, el prestamista presta el dinero a un grupo de prestatarios con una fiabilidad similar.

Una de las características más interesantes de algunas plataformas de Crowdlending es que puedes invertir en préstamos con garantía de recompra (también conocido en inglés como *Buyback guarantee* de tal forma que, si el prestatario se demora en el pago de las cuotas, el avalista debe recomprar el préstamo más los intereses pendientes devengados hasta la fecha.

Los inversores deben tomar medidas adicionales como por ejemplo las de diversificar el riesgo en múltiples préstamos de pequeñas cantidades y entre varias plataformas o examinar muy bien la calificación crediticia asignada al solicitante del préstamo.

La tasa de interés dependerá del monto y plazo del préstamo tomado. Suele presentarse en plazos diarios, mensuales o anuales. En general, los préstamos entre particulares tienen tasas de interés mayores a los préstamos bancarios debido al mayor riesgo que toma el prestamista. Además, debe tenerse en cuenta para el cálculo total del costo (Costo Financiero Total) otros valores como comisiones, gastos de otorgamiento y seguros.

Trading

Adaptado de Fulfaro (2017)

¿Qué significa *"trading"*? Procede del idioma inglés y su traducción es "comercio" o "compraventa". El *trading* financiero consiste en comprar o vender instrumentos financieros cotizados en bolsa -acciones, empresas, divisas o materias primas- utilizando una plataforma que nos suministra un *bróker*, y con la intención de obtener ganancias económicas.

INDICE GENERAL

Si bien es cierto que el trading siempre se ha caracterizado por ser una actividad o inversión a corto plazo (minutos -intradía-, días o semanas), también se puede operar a medio y largo plazo, es decir, comprando o vendiendo valores en un intervalo temporal grande (meses, e incluso años).

Únicamente se necesitan cuatro requisitos para ser trader:

1. Un ordenador con conexión a Internet (portátil o de sobremesa) o smartphone;
2. Contratar un bróker que actúe de intermediario entre el comprador y el vendedor y el cual facilita la plataforma donde realizar las operaciones en tiempo real;
3. Disponer de capital no destinado a productos de primera necesidad; y
4. Tener cierto conocimiento del mundo bursátil en general y del trading en particular.

Antes de esto, también precisamos que debemos diferenciar entre inversores y traders entiendo que los primeros invierten a largo plazo mientras que los segundos especulan en el corto o muy corto plazo.

Swapping

Adaptado de Fulfaro (2017)

En el contexto de las finanzas, se denomina swap a un acuerdo que implica un intercambio, a desarrollarse en el futuro, de servicios, bienes o dinero. Cuando lo que se intercambia es dinero, el swap se asocia a una tasa de interés que se conoce como Interest Rate Swap (cuya sigla es IRS).

El swap de dinero, por lo tanto, supone un doble compromiso: a pagar y a cobrar dinero en el futuro. La obligación de pago para una parte, de este modo, constituye un derecho de cobro para la otra. Puede decirse que el swap es un flujo de capital que comienza con la firma del contrato y finaliza con su vencimiento.

Un swap, o permuta financiera, es un contrato por el cual dos partes se comprometen a intercambiar una serie de cantidades de dinero en fechas futuras. Normalmente los intercambios de dinero futuros están referenciados a tipos de interés, llamándose IRS (Interest Rate Swap) aunque de forma más genérica se puede considerar un swap cualquier intercambio futuro de bienes o servicios (entre ellos de dinero) referenciado a cualquier variable observable.

EL CARPOOLING O VIAJE EN COCHE COMPARTIDO

Adaptado de García-Pérez (2020)

Concepto

El BlaBlaCar se caracteriza por dos notas fundamentales: a) los conductores que operan en esta plataforma ofrecen plazas libres en sus vehículos para compartir los gastos de desplazamiento de un viaje que iban a realizar, en cualquier caso; b) las cantidades que reciben los conductores sirven para sufragar los gastos que supone el trayecto, y en ningún caso para obtener un lucro (lo ingresado no puede superar los costes del trayecto, y el conductor debe asumir su propia parte de los costes.

Lo particular de las plataformas de carpooling es que conectan a usuarios (conductores y pasajeros) que respectivamente ofrecen y demandan un servicio de transporte terrestre de viajeros por carretera.

Diferencia con Uber

Uber, en realidad, no es una plataforma de carpooling. BlaBlaCar sí lo es. Para comprenderlo, debe entenderse que BlaBlaCar tiene como función principal poner en contacto a conductores y pasajeros que desean compartir los gastos de un viaje determinado que se iba a realizar, en cualquier caso, y que el conductor tiene prohibido obtener un beneficio por la actividad.

Ante esta realidad, las diferencias entre Uber y BlaBlaCar son evidentes. BlaBlaCar no crea la posibilidad de compartir coche, pues esta posibilidad ya existía antes de su creación. Además, si no existiese BlaBlaCar, los usuarios de la plataforma tendrían la capacidad de seguir compartiendo coche, aunque no con la facilidad que proporciona una plataforma electrónica.

Y, por último, BlaBlaCar, a diferencia de Uber, no ejerce una influencia decisiva (o al menos tan decisiva) sobre las condiciones de las prestaciones efectuadas por los conductores que se sirven de la aplicación. Estas consideraciones conducen a la conclusión de que BlaBlaCar no es una empresa de transporte, por lo que su actividad no debe estar en ningún caso sujeta a la Ley de Tránsito ni, en consecuencia, a la necesidad de obtener la correspondiente autorización administrativa.

El conductor Uber

INDICE GENERAL

Los conductores de las plataformas de carpooling -como BlaBlaCar- lo hacen de manera ocasional o no habitual y sin finalidad lucrativa en sentido propio. Por otro lado, y también en lo que respecta a los conductores, la obra considera que su actividad debe calificarse como un transporte privado particular y no como transporte público o transporte privado complementario.

Como en los casos de viajes en coche compartido el conductor no es un empresario, surge la duda de si se puede calificar al pasajero de consumidor en ausencia de un empresario en el otro polo de la relación. El punto es que "para activar la protección legal que confiere la normativa de protección al consumidor, resulta imprescindible, a su vez, la participación de un "empresario".

El conductor que, en el marco de la plataforma de carpooling, acepta la solicitud de un pasajero, suscribe con este último un contrato de transporte civil, lo que curiosamente tiene como consecuencia que "las plataformas de carpooling ponen de actualidad un contrato, el de transporte civil, que anteriormente apenas tenía recorrido". De manera coherente con la calificación de la relación entre conductor y pasajero como un contrato de transporte civil, se concluye que la responsabilidad será contractual, y no extracontractual (postura de parte de la doctrina).

PLATAFORMAS DIGITALES

Concepto

Una plataforma digital es un lugar de Internet, portal o cibersitio, que sirve para almacenar diferentes tipos de información tanto personal como a nivel de negocios. Estas plataformas funcionan con determinados tipos de sistemas operativos y ejecutan programas o aplicaciones con diferentes contenidos, como pueden ser juegos, imágenes, texto, cálculos, simulaciones y vídeo, entre otros, que se pueden considerar agrupados en una colección de herramientas y servicios que una organización utiliza para desarrollar una estrategia digital

Las plataformas digitales también se pueden concebir como sistemas que pueden ser programados y personalizados por desarrolladores externos, como los usuarios, y de esta forma pueden ser adaptados a innumerables necesidades y asuntos que ni siquiera los creadores de la plataforma original habían contemplado, resultando un tipo de redes sociales, lo que permite mantener el contacto con amigos, familiares, usuarios en general, lo que incentiva la participación y su uso2?

Es importante tener en cuenta que mediante las plataformas digitales es posible gestionar contenidos y realizar una gran variedad de actividades a través de los portales web.

En el nivel más general, las plataformas son infraestructuras digitales que permiten que dos o más grupos interactúen. Por lo tanto, se posicionan como intermediarios que reúnen a diferentes usuarios: clientes, anunciantes, proveedores de servicios, productores, proveedores e incluso objetos físicos.

Las plataformas que se constituyen como cooperativas, fundaciones y asociaciones se consideran plataformas sociales. Tienen por objetivo principal la consecución del interés general y buscan con su actividad un impacto social.

Características

Las plataformas digitales aspiran a posicionar la web como principal canal para adquirir contenidos. Entre sus características destacan:

1. Son creadoras de contenidos y servicios: reúnen en diferentes proveedores, aplicaciones, servicios, contenidos y desarrolladores. Su valor crece en la medida que aumenta la oferta, tanto en cantidad como en calidad.

2. Pueden ser abiertas o cerradas. Apple es la dominadora entre las plataformas cerradas o propietarias, mientras Android o varias compañías de telecomunicaciones aspiran a crear plataformas abiertas con diferentes grados de control sobre los desarrollos de terceros).

3. 44Ofrecen un acceso preferente a contenidos premium.<-meta /> Es decir, con mayor calidad de contenidos, ancho de banda, resolución, interfaz, etc.

4. Son multi apoyo y multicanal. Permite el acceso a través de web, móviles, videoconsolas, televisiones conectadas a Internet, etc.

5. Dan más control de los contenidos y de sus derechos de propiedad intelectual y uso a los proveedores, además de reunir más datos de los clientes y son gestoras del usuario final.

6. Negocio de pago por acceso o cobro por contenidos: conviven varios modelos de negocio con pago por contenidos, suscripciones de acceso, micropagos, licencias por contenidos asociados a equipos y apoyos, etc.

INDICE GENERAL

7. Permiten el acceso a paquetes de contenidos o servicios: ninguna plataforma se contenta con una única oferta, los contenidos se rentabilizan en paquetes (como la televisión de pago), como también los servicios (los paquetes de internet, fijo, móvil y TV de pago de las operadoras de telecomunicaciones)

Funciones

Las plataformas digitales son esenciales para la existencia de los mercados de la economía colaborativa y desarrollan diversas funciones, siendo las más comunes las siguientes:

1. Crear la plataforma en la que se conecten quienes ofrecen un activo y quienes desean acceder a él;
2. Proveer el mecanismo para que la transacción económica se realice por vía electrónica;
3. Proveer los mecanismos de verificación que minoren los riesgos y los costes de transacción asociados al hecho de compartir con extraños. Como contraprestación, las plataformas suelen cobrar una tasa a los usuarios.

EL TRABAJO EN LAS PLATAFORMAS

Sobre los derechos laborales

Adaptado de De Conto el al (2019)

El ambiente de la economía colaborativa, es publicitado como una forma de promover el crecimiento económico con el aumento de prestadores de servicios en varios mercados y que permitan a los trabajadores trabajo más flexible, adecuado a sus necesidades y capacidades.

Pero, por otro lado, se le denomina también como "uberización del trabajo", que se caracteriza por la precariedad de las relaciones de trabajo. Así, las empresas capitalistas consideran que los prestadores de servicios son contratistas independientes, por lo que no tienen derecho a salario, o ser reembolsados sus gastos.

Sucede además que hay tipos de trabajos que se ofrecen por internet de manera global, por lo que países con bajos salarios arrastran los precios a la baja, precarizando aún más a las personas que trabajan en dichas plataformas (Arin, 2017).

El hecho es que la Economía Colaborativa está contribuyendo al desmantelamiento de los derechos laborales, principalmente,

en aquellas plataformas «bajo demanda» en las que se ofrecen servicios logísticos o de «microtareas»..

Naturaleza del trabajo en las plataformas

Muchos «trabajadores se encuentran a disposición de dichas plataformas, en función de la demanda de cada momento, pero no son considerados como trabajadores o lo hacen en régimen de autónomos, con la consiguiente pérdida casi total de protección social

En contra, La Suprema Corte de California (1989) entendió que

> *nada tiene que ver si los servicios personales son realizados en oposición a los servicios de negocios. Se estimó que más que una plataforma neutra, Uber controla las herramientas que utilizan los conductores, por lo que el trabajador debe ser considerado empleado y no contratista independiente. Y que la propiedad del vehículo no es determinante en el caso.*

En igual sentido, el Tribunal Central de Empleo de Londres (2016) consideró que

> *los motoristas Uber no son autónomos, por lo que deben tener salario mínimo y los derechos de trabajo ser respetados por el contratante*

Las plataformas digitales como empleadores

La Comisión Europea, (2021, en Dávila Soto, 2023) estipula que el trabajo en plataformas puede presentarse de múltiples formas, por lo que establece el siguiente criterio para que puedan ser consideradas como empleadores:

Se entenderá que son empleadores si tienen el control de la ejecución del trabajo si cumple al menos dos de las siguientes condiciones:

1. Determina efectivamente el nivel de remuneración o establece límites máximos para éste;
2. Exige a la persona que realiza trabajo en plataformas, que respete normas vinculantes específicas en materia de apariencia, conducta hacia el destinatario del servicio o ejecución del trabajo;
3. Supervisa la ejecución del trabajo o verifica la calidad de sus resultados, incluso por medios electrónicos;

INDICE GENERAL

4. Restringe efectivamente la libertad —incluso mediante sanciones— de organizarse el propio trabajo, en particular de elegir las horas laborales o los períodos de ausencia, de aceptar o rechazar tareas o, de recurrir a subcontratistas o sustitutos; y

5. Restringe efectivamente la posibilidad de establecer una base de clientes o de realizar trabajos para terceros.

REGULACIÓN DE LAS PLATAFORMAS

Riesgos jurídicos de las plataformas

Arin (2017) señala tres riesgos jurídicos:

1. Falta de claridad jurídica respecto a la responsabilidad de la plataforma en caso de conflictos entre cliente-proveedor.

2. La cuestión de la privacidad y el tratamiento de los datos.

3. Riesgo de crear oligopolios y monopolios. La Economía Colaborativa está dando lugar a la creación de grandes plataformas con un enorme negocio empresarial

Observa Arin (2017) que la mayoría de los riesgos tienen su origen en una falta de regulación adecuada. Los legisladores y las administraciones públicas tienen un rol fundamental en generar normas y leyes que protejan a los usuarios y prosumidores, y que, además, promuevan el tipo de plataforma social, económica y medioambientalmente más responsable. Y para ello, ya se ha señalado, es importante exigir a las plataformas y a los gobiernos más trasparencia y evaluación de los impactos que generan.

Regulación de las plataformas

Adaptado de Fernández (2019)

Para una parte de la doctrina, en principio los prestadores de servicios no deben estar sujetos a requisitos de acceso al mercado o de otro tipo, tales como regímenes de autorización y requisitos para la concesión de licencias, a no ser que sean discriminatorios, sean necesarios para alcanzar un objetivo de interés público claramente identificado y sean proporcionados a dicho objetivo (es decir, que se limiten a lo estrictamente necesario).

En cualquier caso, un elemento fundamental para evaluar si un requisito de acceso al mercado es necesario, está justificado y es proporcionado, puede ser si los servicios son ofrecidos por prestadores profesionales o más bien por particulares de manera ocasional (entre pares).

Y el criterio para diferenciar ambos servicios puede ser:

1. Los servicios profesionales son servicios prestados a cambio de una remuneración, en comparación con los servicios entre pares, que tienen por objeto compensar los gastos realizados por el prestador de servicios.

2. Según un umbral que toma en cuenta en nivel de los ingresos generados o la regularidad con la que se presta el servicio y el volumen de negocio.

3. En cuanto a las plataformas colaborativas, la clave radicará en dilucidar si la plataforma ofrece un servicio de la sociedad de la información (actuando como mero intermediario entre los prestadores de los servicios subyacentes y los usuarios) o, por el contrario, proporciona el servicio subyacente.

Sin embargo, , existe el riesgo de que los negocios colaborativos sean sometidos a requisitos de acceso que los hagan por completo inviables. Por ello, se debe garantizar que las condiciones exigidas sean claras, proporcionadas y objetivas, y que las autorizaciones se concedan en principio sin límite de tiempo. Además, los procedimientos y trámites administrativos pertinentes deben ser claros, transparentes y no excesivamente complicados, mientras que sus costes para los prestadores deben ser razonables y proporcionados al coste del procedimiento en cuestión. Además, que se traten de una manera más favorable a aquellos particulares que, sin ser pares que se limitan a intercambiar o compartir bienes o servicios, obtienen un ánimo de lucro de manera ocasional.

LA PLATAFORMA DE LAS COOPERATIVAS

Adaptado de García-Müller (2022).

Cuadro: alternativas de propiedad de la plataforma

Situación de la cooperativa	*Propiedad de la plataforma*
1. Utiliza programas que obtiene en el mercado	Empresa vendedora
2. Contrata técnico externo	Técnico externo
3. Desarrollo de plataforma por personal propio	Cooperativa
4. Contrata plataforma con empresa privada especialista	Empresa privada

5.	Uso compartido de plataforma con cooperativa titular	Cooperativa titular
6.	Uso de plataforma desarrollada por el organismo de integración	Organismo de integración
7.	Contratación de cooperativa de plataforma	Según lo acordado

Fuente: elaboración propia

Cuando una cooperativa –como no le queda más camino- decide manejar sus operaciones administrativas internas, en particular, los inventarios y la contabilidad, así como las operaciones de prestación de servicios con sus miembros en cumplimiento de su objeto social (actos cooperativos o mutuales) por medios automatizados, tiene varias opciones:

1. La primera, inicial e inmediata, buscar un programa de computación en Internet que pueda servir de plataforma básica y emplearlo, a veces incluso, sin permiso del propietario. Puede que sea gratuito o que haya que pagar una cantidad razonable por su utilización. Aquí, la propiedad es del autor del programa y la cooperativa lo posee o utiliza. Incluso, puede suceder que la empresa dueña de los programas demanden civil o penalmente su uso no autorizado.

2. Pero, lo más seguro es que ese programa no llene las crecientes necesidades y expectativas de la cooperativa, por lo que procede a contratar en condición de asesor externo, los servicios de un técnico en materia de sistemas computarizados. Aquí, como pasa en muchísimos casos, la cooperativa queda en manos del técnico, quien controla la plataforma digital. Y michas veces, cuando más se necesita, el programa comienza a fallar y, por coincidencia, el técnico exige aumento en sus honorarios. Aquí, la propiedad de la plataforma empleada, normalmente es del técnico.

3. Puede suceder, como en algunas grandes mutuales de la Argentina y cooperativas financieras en toda América Latina, que la cooperativa contrate, como personal asalariado, a técnicos para que trabajen permanentemente en las instalaciones de la misma, y con sus equipos, en el desarrollo de una plataforma propia, ajustada permanente y progresivamente, a las necesidades de la cooperativa En este caso, la propiedad de la plataforma es de la cooperativa.

4. Otra vía, es contratar la plataforma que se necesita con una empresa privada especialista en sistemas. Lógico, con altos costos tanto iniciales como permanentes, ya que el contratista debe diseñar una plataforma *adhoc* para la cooperativa contratante, o si ya la tiene montada, debe ajustarla a las particularidades de la cooperativa contratante. Eso sí, el servicio de mantenimiento de la plataforma está generalmente asegurado. Acá, la propiedad de la plataforma normalmente queda en manos de la empresa privada que la ha desarrollado.

5. Un camino alternativo es contratar los servicios digitales que se requieren con una cooperativa que los ha venido desarrollado para su propio uso. En este caso, se trata de compartir la plataforma existente en una cooperativa con otras cooperativas. Lo normal es que la propiedad de la plataforma permanezca en la cooperativa que la desarrolló y comparta gastos con la otra, aunque puedan darse sistemas alternativos.

6. Otra solución interesante, es que la cooperativa usuaria contrate los servicios de una cooperativa de plataforma, donde la propiedad de la misma queda en manos de ella, o la traspase a la cooperativa contratante.

Plataforma de los organismos de integración

Si es un organismo de integración al que se encuentre afiliada la cooperativa (Federación, Asociación, Unión, Central) pues una de sus funciones puede ser el desarrollo de una plataforma digital para el uso de todas sus afiliadas. En tal caso, la propiedad es del organismo de integración y la cooperativa, aunque es co-propietaria del organismo, participa como usuaria del sistema.

También, utilizar la plataforma DotCoop de la Alianza Cooperativa Internacional. El hecho es que DotCooperation (DotCoop) ha lanzado una campaña de Transformación Digital con el objetivo de animar a las cooperativas a dar el salto al sector digital. «DotCooperation ha unido la comunidad cooperativa a través de una identidad compartida en línea y de una plataforma en la que las organizaciones participan, informan, educan y abren el camino a otras organizaciones, para que estas puedan también unirse y apoyar el movimiento cooperativo».(ACI, 2021).

Douvitsa (2022) propone la emisión de una licencia de acceso abierto a las cooperativas y empresas afines, pero de acceso limitado para las empresas con ánimo de lucro. Dicha licencia promoverá la creación, el intercambio y la expansión

INDICE GENERAL

de recursos comunes (por ejemplo, conocimiento, software y diseño) entre las cooperativas y las empresas afines, de forma gratuita, a precio de coste o bajo un precio justo, dependiendo de las circunstancias cada vez. Esto último permitirá a las cooperativas "comunitarizar" estos recursos compartidos, a vez que mercantilizan para empresas con ánimo de lucro.

Estima la autora que sea la ACI el órgano competente para emitir dichas licencias. Como representante mundial del movimiento cooperativo, ACI está legitimada para emprender una iniciativa de este tipo. Además, debido a su amplia base de miembros, tendrá un gran alcance para las partes potencialmente interesadas. También, su experiencia previa en iniciativas similares de promoción de la cooperación, como el dominio coop (".coop") y Coop2Coop, será beneficiosa para la redacción de dicha licencia.

ESCENARIOS DE PROPIEDAD DE LA PLATAFORMA COOPERATIVA

Veamos ahora, con cierto detalle los distintos escenarios de propiedad de la plataforma

Escenarios	Situación
1. Empleo de empresas privadas	Propiedad de la aplicación
2. Montaje de servicios Fintech propios	Propiedad de la plataforma
3. Asociación de cooperativas	• Propiedad de la asociación • Propiedad compartida por las asociadas
4. Grupo cooperativo	• Propiedad de la cabeza del grupo • Propiedad compartida por cooperativas agrupadas
5. Montaje por el organismo de integración	Propiedad del organismo de integración
6. Contratación con cooperativas especializadas	Según contratación
7. Cooperativa de plataforma	De los distintos tipos de miembros

Fuente: elaboración propia

Escenario 1. Empleo de empresas de plataforma privadas lucrativas

1. La cooperativa no tendría que asumir los altos costos del desarrollo de los sistemas, y podría implantar rápidamente la plataforma para la prestación de sus servicios.

2. La cooperativa sería propietaria de la aplicación diseñada para ella, pero no de la base tecnológica, la que continuaría siendo de propiedad de la empresa suministrante.

3. Tendría que asumir los costos permanentes de la contratación de los servicios con la empresa

4. Tendría que sustituir todo el equipamiento cibernético de que dispone actualmente por uno nuevo de altísimos costos.

No obstante, los inconvenientes de este escenario podrían mitigarse en cierta proporción si un buen número de cooperativas del mismo tipo, aunque de diferentes dimensiones, demandan en forma grupal o colectiva los servicios a empresas lucrativas especializadas, quizás por la vía de concurso cerrado. Algo así como sucede con la contratación de seguros colectivos en que por el alto número de tomadores se logra disminuir los costos de las primas con coberturas importantes.

Escenario 2. Montaje de servicios Fintech propios

1. La cooperativa podría obtener sistema a a medida y necesidades particularísimas, tanto presentes como futuras.

2. Adaptación gradual y progresiva de los asociados a los servicios

3. La plataforma desarrollada seria de la propiedad de la cooperativa lo que es un activo intangible, pero cierto. Sin embargo, dados los acelerados cambios en las tecnologías, este factor no tendría mucha importancia a mediano plazo.

4. Quizás no sería necesario descartar todo el equipamiento computacional actual , siendo sustituido en forma gradual en la medida de la incorporación de los sistemas..

5. Podría ser problema el costo y la dificultad de la contratación de personal de alto nivel para la realización de las calificadas tareas que impone el desarrollo de la plataforma.

6. La incorporación progresiva de procesos y servicios con nueva tecnología podría dejar a la cooperativa en retardo en la satisfacción de necesidades de los asociados, y en obsolescencia las herramientas tecnológicas incorporadas.

Escenario 3. Asociación de cooperativas para servicios de plataforma

INDICE GENERAL

La formulación de servicios digitales comunes para varias y numerosas cooperativas de medianas y pequeñas dimensiones del mismo tipo de actividad, por medio de la creación de una empresa propiedad de las cooperativas interesadas, bajo la forma preferente de empresa solidaria o, por obstáculos legales, de sociedad comercial de propiedad accionaria de las empresas solidarias.

Escenario 4. Grupo cooperativo de plataforma

La constitución de un grupo de cooperativas con el interés común del desarrollo propio de servicios a sus asociados mediante tecnologías Fintech, siendo cabeza del grupo la cooperativa más avanzada en los servicios Fintech.

En estos casos, sin embargo, se presentan los problemas de costos, personal calificado, equipos y obsolescencia tecnológica., aunque mitigados por las dimensiones que se pueden obtener por el concurso de numerosas cooperativas

Escenario 5. Montaje de servicios por el organismo de integración

1. Acorde con el principio de integración en escenarios innovadores
2. Costos compartidos por las cooperativas afiliadas-usuarias de la plataforma
3. Personal, equipos y tecnología compartidas

Escenario 6 Contratación de servicios Fintech con cooperativas especializadas

1. Los servicios ofertados serían más acordes con la naturaleza y cultura cooperativas, dado que habrán sido elaborados por cooperativas.
2. Implantación rápida y oportuna de servicios a los asociados que ya han sido de comprobada eficiencia en la cooperativa de origen.
3. Costos relativamente menores que los del mercado ordinario, dada la naturaleza no lucrativa de la cooperativa prestante, y la práctica del principio cooperativo de colaboración, también llamado de integración.
4. Riesgo de pérdida total o parcial de la cooperativa contratante

Escenario 7. Cooperativa de plataforma

LAS COOPERATIVAS DE PLATAFORMA

Adaptado de Alfonso-Sánchez (2016)

Capitalismo de plataforma

Muchos estudios apuntan que la economía colaborativa tiene poco de este adjetivo pues tales plataformas no comparten ni la propiedad ni los beneficios con los usuarios que son quienes generan valor dentro de ellas.

Como es sabido, en la economía colaborativa el valor se genera por los proveedores y/o usuarios de las plataformas (*prousers*) quienes, pese a ello, no se ven recompensados. El término *prouser* es un acrónimo formado por la fusión original de las palabras en inglés *provider* (proveedor) y *user (*usuario*).*

Ese valor queda en manos de las plataformas que, por lo general, son titularidad y están gestionadas por sociedades de capital, de modo que el valor generado por los proveedores y/o usuarios pasa a convertirse en beneficio para los socios.

Como dicen De Conto et al (2019) en el contexto del capitalismo de plataforma, está oculta su dominación por grandes empresas monopolistas. En este modelo, los trabajadores están sujetos a decisiones de esas empresas en un ambiente antidemocrático, y siendo una de las causas de la precariedad de las relaciones de trabajo.

Para tratar de mitigar los efectos adversos del trabajo en las plataformas el Parlamento Europeo aprobó el 02/02/2013, una Directiva relativa a la mejora de las condiciones de trabajo en las plataformas, en la que:

1. Tiene una definición inclusiva de los representantes de los trabajadores
2. Prevé medidas para garantizar una clasificación justa de los trabajadores de plataformas: los verdaderos autónomos seguirán siendo autónomos, pero los empleados de hecho podrán ser reconocidos como tales.
3. Si todas las plataformas definen correctamente el estatuto de sus trabajadores, esto garantizará la igualdad de condiciones y la competencia leal para las plataformas cooperativas

INDICE GENERAL

4. La gestión algorítmica será más transparente y justa

5. Las plataformas no podrán eludir sus responsabilidades legales creando subcontratistas falsos y externalizando la responsabilidad hacia los trabajadores

La cooperativa de plataforma.

Surge el *"platform cooperativism"*, movimiento que propugna que las plataformas sean propiedad, beneficio y responsabilidad de quienes proporcionan los recursos que las hacen funcionar -ya sea en forma de trabajo, bienes o como consumidores-, que se gobiernan de forma democrática y que reparten beneficios entre sus copropietarios productores-consumidores. Es la extensión de los fundamentos de las cooperativas a las plataformas colaborativas; una manera diferente de hacer *"sharing economy"*. Se enfatiza que los principios y valores cooperativos son el instrumento idóneo con el que conseguir el empoderamiento de los prousers.

Para Aron (2017) el término cooperativismo de plataforma se refiere a una generación de plataformas, de propiedad cooperativa, con otro modelo de gobernanza más democrática y pensado para mejorar las vidas de los usuarios de las mismas. Supone llevar los principios cooperativos más genuinos al mundo digital.

Se sugiere que si las plataformas fueran controladas por sus usuarios –organizados en forma de cooperativa- la mayoría de los problemas de gobernanza y responsabilidad social podrían resolverse. Es más, compartir la propiedad de la plataforma permitiría una más justa distribución del valor creado al quedar éste en manos de las personas que realmente lo han generado y no en las de un reducido grupo de inversores.

La Plataforma desde la economía social seguramente debe ser descentralizada, para asegurar el desarrollo local, pero seguramente con una cooperación inter plataformas cooperativas para facilitar los intercambios tecnológicos y de gestión. Para esto el Software Libre es la base tecnológica y filosófica para construir y acompañar los proyectos. El cooperativismo como base asegura la propiedad del proyecto por parte de los asociados mientras que la tecnología abierta asegura la no dependencia y la intercooperación entre proyectos (Vannini, 2019).

Las plataformas con forma cooperativa o cooperativas de plataforma

Se trata que la plataforma sea propiedad de los *prousers* organizados en cooperativa y es ésta quien la gestiona. (usuario). Se utiliza para evidenciar la doble condición que los sujetos ostentan en las plataformas en las que tanto pueden actuar como proveedores de los bienes o servicios como en calidad de usuarios de los mismos.

En tal caso, tanto la actividad cooperativizada de que se trate, como el objeto social de la cooperativa se van a desarrollar a través de la plataforma, es decir, a través de la tecnología digital. De este modo, la organización y gestión del negocio desde la perspectiva empresarial tendrá en su centro a la plataforma, pero la gestión y gobierno de la sociedad cooperativa se desarrollará por los tradicionales cauces del Derecho de sociedades.

A pesar de la diseminación espacial propia de la economía de la plataforma, las cooperativas mantienen el proceso de toma de decisiones entre los trabajadores/productores. Las iniciativas embrionarias de las plataformas que utilizan el modelo de control democrático cooperativo tienden a sugerir que la innovación tecnológica y el control de unos pocos pueden desvincularse (Menezes y Siqueira, 2018).

Lo determinante de las plataformas cooperativas es la titularidad de la empresa a la que se da origen. Los interesados, esto es, los socios promotores con una necesidad socioeconómica común que satisfacer (conductores, anfitriones, vendedores, creadores, etc.) contratarán los servicios de quienes puedan diseñar técnicamente la plataforma según sus previsiones. La plataforma es, pues, el instrumento necesario para el desarrollo del negocio y se integra como cualquier otro activo en el patrimonio de la cooperativa.

Diferencias con las plataformas capitalistas

Según el grupo de ESS de la ONU (OIT, 2022b) un estudio en el que se comparan dos empresas de economía de plataforma, señala que los trabajadores de la cooperativa de plataforma tenían una mayor sensación de realización, responsabilidad, oportunidad y propiedad. Si bien ambas obtuvieron resultados inferiores en relación con las prestaciones laborales, la empresa con ánimo de lucro superó a la plataforma cooperativa en cuanto a la remuneración. La longevidad y escalabilidad del modelo de cooperativa de plataforma también fueron puestas en entredicho, dada la limitación de los beneficios que produce.

En contraposición del "capitalismo de plataforma" en que no comparten ni la propiedad ni los beneficios con los usuarios

INDICE GENERAL

(que, de hecho, son quienes generan valor dentro de ellas) surge un nuevo movimiento que pretende volver a la raíz del adjetivo colaborativo y dar lugar a plataformas en las que propiedad, beneficio y responsabilidad sean realmente distribuidos (Alfonso, 2016).

Para Fuster et al (2021)

1. El cooperativismo de plataforma surge como un antídoto para la economía de plataforma extractivita con fines de lucro y resultante de la evolución del capitalismo; favorece la construcción de un movimiento social centrado en prácticas genuinas de intercambio y cooperación en la producción y consumo de bienes y servicios en base a la democratización de la gobernanza de las plataformas y potenciando la actividad económico colaborativa entre pares.

2. Las organizaciones del cooperativismo de plataforma promueven que los trabajadores tengan mejores condiciones de trabajo, ya que facilitan los materiales y recursos para el desarrollo de la tarea y promueven el desarrollo de habilidades profesionales.

   Así, el grupo de ESS de la ONU (OIT, 2022b) informa que un estudio en el que se comparan dos empresas de economía de plataforma señala que los trabajadores de la cooperativa de plataforma tenían una mayor sensación de realización, responsabilidad, oportunidad y propiedad. Si bien ambas obtuvieron resultados inferiores en relación con las prestaciones laborales, la empresa con ánimo de lucro superó a la plataforma cooperativa en cuanto a la remuneración. La longevidad y escalabilidad del modelo de cooperativa de plataforma también fueron puestas en entredicho, dada la limitación de los beneficios que produce.

3. El cooperativismo de plataforma favorece las relaciones horizontales, en contraste con el mando tradicionalmente jerárquico en el gobierno de las plataformas digitales;

Como lo define GESTARCOOP (en Navas, 2022) , una plataforma cooperativa es una plataforma en línea, como un sitio web o una aplicación para móviles, organizada como una cooperativa, en la que sus propietarios son sus empleados, los clientes, los usuarios o las partes interesadas.

Problemática

Adaptadp de Menezes. y González (2023)

Es cierto que las cooperativas de plataforma, propiedad de los usuarios, resultan más difíciles porque el movimiento cooperativo, precisamente por sus valores, no tiene la misma capacidad financiera (Bucland et al., 2016) pero otros factores como la entrada de reducción de costes o la descentralización de los procesos económicos permiten diseñar nuevas formas de gobernanza, donde las decisiones económicas no tienen por qué basarse en el intercambio a través del precio, sino más bien en compartir, dando la opción a nuevos procesos económicos fuera de la mercantilización (Bauwens, 2014). Bostman y Rodgers (2010) indican que la horizontalidad de los intercambios es la principal característica de la economía colaborativa

Las cooperativas , tienen un carácter contradictorio desde sus primeras iniciativas, debido a sus modos de inserción en el sistema capitalista. Las contradicciones se acentúan en la etapa actual del capitalismo, con distintos proyectos de cooperativismo como plataforma y una cooperativa como proyecto radical, tanto existente en medios como digitales. El acento de este último está en la transformación política y social que el realismo desnaturaliza al capitalista.

Por un lado, es necesario destacar la importancia de la organización colectiva y de formas alternativas de organización del trabajo en el ámbito de la comunicación, que impiden la flexibilización -junto con la individualización y la precariedad- del trabajo en el actual modelo hegemónico neoliberal. Por otro lado, el debate no es si es "reforma o revolución", sino hasta qué punto el cooperativismo de plataforma, basado en las declaraciones de las, se presenta más como una "plataforma" que efectivamente como "cooperativa", ajustándose a las prescripciones del capitalismo frío. Por lo tanto, nos preguntamos hasta qué punto el cooperativismo de plataforma está discursivamente más cerca del capitalismo de plataformas de lo que uno podría imaginar.

Principios

Adaptado de Falcón-Pérez & Fuentes-Perdomo (2019)

El cooperativismo de plataforma persigue introducir los valores o ideales que sustentan el modelo cooperativo en el que expresamente no se persiga generar beneficios para unos pocos, los titulares de las plataformas digitales, que normalmente son además las empresas que actúan como agentes intermediarios, señalando también las condiciones en que desempeñan sus tareas los trabajadores, rozando en algunos casos la ilegalidad.

Los principios que rigen el cooperativismo de plataforma son:

INDICE GENERAL

1. La propiedad colectiva de la plataforma. La utilización de la tecnología digital se centra en el uso de los bienes y no en la propiedad de los mismos
2. Salario digno y seguridad en los ingresos;
3. La transparencia y portabilidad de los datos
4. La apreciación y el reconocimiento del valor generado.

   En la plataforma cooperativa el valor lo generan los socios-proveedores o los socios-usuarios quienes se verán beneficiados por su esfuerzo gracias a la participación, vía retorno cooperativo, en los resultados prósperos de su actividad. Finalmente, la plataforma cooperativa estrecharía los lazos sociales y solidarios entre trabajadores, combatiendo la tendencia hacia los empleos "on-demand".
5. Las decisiones colectivas en el trabajo;
6. Un marco legal protector;
7. La protección transferible de los trabajadores y la cobertura de las prestaciones sociales
8. La protección ante las conductas arbitrarias
9. El rechazo a la excesiva vigilancia en el puesto de trabajo y,
10. El derecho de los trabajadores a desconectar, de manera que tengan derecho al ocio.

Tipos de cooperativa de plataforma

1. De acuerdo a los agentes, puede haber 4 tipos: de cooperativas de plataforma

Tipos de cooperativas	Miembros	Propiedad
De trabajo asociado	Proveedores	De los proveedores
De servicios	Prestatarios	De los prestatarios
De consumo	Usuarios habituales	De los usuarios
Integrales, mixtas	Proveedores, prestatarios y usuarios,	De todos los miembros

Fuente: elaboración propia

2. Según Trebo Schotz (en Arin, 2017) pueden ser:

   a) Plataformas de intermediación laboral on-line de propiedad cooperativa. Son cooperativas que ofrecen servicios profesionales a demanda.

   b) Cooperativas de plataforma de propiedad municipal.

   c) Plataformas propiedad de los «producers» (usuario y productor).

   d) Plataformas de trabajo respaldadas por sindicatos

Creación de cooperativas de plataforma

Adaptado de Falcón-Pérez & Fuentes-Perdomo (2019)

Puede hacerse mediante diferentes vías:

1. Conversión de forma jurídica.

   Desde una perspectiva societaria, la conversión de las actuales empresas de economía colaborativa en cooperativas se entiende que podría tener lugar de forma voluntaria, adoptando cada empresa un acuerdo de venta de la empresa a sus clientes organizados en cooperativa.

   El proceso podría realizarse de diferentes formas:

   a) Constituyendo los usuarios una cooperativa que poco a poco vaya asumiendo las acciones de aquélla

   b) Creando la propia empresa solidaria una nueva clase de acciones para los futuros cooperativistas.

   c) También las ESOPs o planes de "accionariado asalariado", que generan una participación indirecta por parte de los empleados en la propiedad de la empresa, podrían ser el instrumento facilitador de la adquisición de la plataforma por la cooperativa.

2. También, mediante la creación de plataformas que surgen originariamente con naturaleza cooperativa. Pueden serlo en cooperativas de plataformas capitalistas, o entes híbridos que legalmente no son cooperativas pero que operan con similares principios y aprovechan la tecnología digital.

INDICE GENERAL

AGENTES DE LAS COOPERATIVAS DE PLATAFORMA

Falcón y Fuentes (2019) y Alfonso (2016)

En las plataformas colaborativas hay, al menos, cuatro grupos personas (agentes) que tienen interés en el asunto.

En primer lugar, los intermediarios o proveedores.

Quienes, a través de una plataforma en línea, conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos («plataformas colaborativas»). Su función es conectar a quienes ofrecen un activo y quienes desean acceder, proveyendo el mecanismo para que la transacción económica se realice por vía electrónica. Es por tanto un intermediario digital con prestaciones cualificadas. Quien presta el servicio es el proveedor y no la plataforma, por lo que no ejerce competencia. Si excede de ello, la convertiría en provisora del bien o servicio.

El grupo de expertos digitales aspiran a trabajar en forma conjunta en el desarrollo de plataformas para ofertarlas en el mercado, siendo sus propios patronos y conservando para si las ganancias que de otra forma recibirían los dueños de empresas privadas que actúan en esta área. Generalmente adoptan la forma jurídica de cooperativa de trabajo asociado. Acá, la propiedad es de la cooperativa de trabajo asociado. Son los más interesados en tener la propiedad de la plataforma.

En segundo lugar, están los prestatarios de servicios

Personas físicas o colectivas quienes, a través de la plataforma comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias –pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera ocasional («pares») o prestadores de servicios que actúen a título profesional (prestadores de servicios profesionales): cconductores, anfitriones, vendedores, creadores, pequeños y medianos comercios de la localidad.

Estarían muy interesados, aunque es cuesta arriba, en crear una cooperativa de su propiedad para que les preste el servicio de plataforma.

Aunque las empresas capitalistas proveedoras los consideran contratistas independientes, la jurisprudencia internacional (en De Conto et al, 2019) considera que son empleados, no autónomos, por lo que deben tener salario mínimo y los derechos de trabajo deben ser respetados por el contratante.

En tercer lugar, los usuarios

El público que va a utilizar los servicios de los proveedores a través de la plataforma, y que, en última instancia, son la razón de ser de todo el conglomerado. Pero se trata de quien usa en forma habitual y no esporádicos o eventuales.

Para la generalidad de la doctrina deberían beneficiarse de la capacidad de obtener bienes y servicios de manera más eficiente, lo que significa que deben pagar por el acceso en lugar de la propiedad.

Podría ser que constituyan una cooperativa de su propiedad, una cooperativa de consumo propietaria de la plataforma.

Cuarto. Aportantes externos

Pero, hay un problema de vital importancia, que son los elevadísimos requerimientos de capital que implica no solo el montaje inicial de una empresa de plataforma, sino su permanencia en el mercado. Esos costos son muy difíciles de cubrir por los grupos de personas interesadas.

Por tanto, se hace necesario recurrir a inversionistas externos que, sin embargo, no deberían ser captadores de renta, por el conflicto de intereses que tendrían con el resto de participantes, sino cooperativas u otras entidades solidarias. Se trataría de inversionistas sociales que persiguen obtener una adecuada rentabilidad de sus inversiones, pero también, prestar un servicio a la comunidad.

El aporte puede efectuarse por diversos medios, siendo los más importantes:

1. Participando como miembros de la cooperativa, adquiriendo certificados de aportación:
2. Mediante la adquisición de obligaciones o títulos de deuda emitidos por la empresa solidaria; con o sin participación limitada en la gestión de la cooperativa.
3. A través de préstamos a diversos plazos y tasas de interés “razonables”;
4. Por medio de cuentas en participación

Una posible opción sería crear una cooperativa de plataforma con diversos tipos de miembros:

Agentes de las cooperativas de plataforma de diversos grupos de interés

INDICE GENERAL

Se trata de grupos de miembros con intereses diversos en la cooperativa, aunque convergentes y no contradictorios ni incompatibles, ya que de serlo, se generarían conflictos intergrupales que harían inviable socialmente a la cooperativa.

1. Los proveedores, prestar su trabajo y obtener ingresos suficientes para una vida digna;
2. Los prestatarios, vender o prestar la mayor cantidad de productos o de servicios
3. Los usuarios, obtener los menores precios y la mayor calidad de bienes y servicios
4. Los inversionistas, obtener una rentabilidad adecuadas de sus capitales.

Agentes de cooperativas de plataforma de diversos grupos de interés

Proveedores	Prestatarios o prestadores	Usuarios	Inversionistas
Expertos digitales	Oferentes de los bienes o servicios	Quienes utilizan de manera habitual la plataforma	Aportantes externos
Trabajan en o por medio de la cooperativa	Venden o prestan bienes y servicios	Adquieren bienes o utilizan los servicios	Cooperativas y empresas solidarias que aportan capital
Aportan el costo de su puesto de trabajo	Aportan según las ventas o los servicios que prestar por medio de la plataforma	Aporte según el uso de servicios o las compras que hacen en la plataforma	Aportes según su cartera de inversiones, limitada a un porcentaje reducido

Fuente: elaboración propia

Con una esperada diferencia en la intensidad de su participación en las operaciones sociales, lógico es que los aportes de capital a la cooperativa de parte de los distintos grupos sea proporcional a su participación.

Aportes

Los aportes estarían representados en certificados de igual valor, siendo que el número de certificados que deben adquirir obligatoriamente los miembros dependería del grupo de miembros al que pertenezcan, de la forma que se presenta en el cuadro siguiente:

Aportes de los agentes de las cooperativas de plataforma de diversos grupos de interés

Agente	Aportes
Proveedores	Necesidades financieras de la cooperativa Al menos el costo del puesto de trabajo
Prestatarios	Según el uso de la plataforma
Usuarios	Proporcional al consumo, con posible imputación de excedentes
Inversionistas	Según mínimos o máximos establecidos por la cooperativa

Fuente: elaboración propia

De esta manera[

1. Los proveedores, quienes esperan vivir de su trabajo en la cooperativa, al menos deberían aportar el costo de su puesto de trabajo. Ahora bien, si al comienzo la cooperativa no puede darles más que trabajo parcial, aumentando progresivamente, pues podrían ir haciendo sus aportes gradualmente, en la medida en que vayan trabajando más tiempo y produciendo excedes con parte de los cuales cubrir el valor de los mismos.
2. Los prestatarios, que deberían hacer aportes de dos formas: a) de acuerdo al espacio y el tiempo que van a ocupar en la plataforma para ofertar sus productos.; b) según la cantidad y precios de los bienes y servicios que logren vender o prestar por medio de la plataforma.
3. En cuanto a los usuarios habituales sería conveniente que de forma voluntaria participaran como miembros de la cooperativa, según el consumo que hagan de los bienes y servicios prestados por medio de la plataforma. Su aporte podría hacerse al ingresar como miembros, por medio de al menos un certificado de aportación. Se podría imputar al pago de su aporte, el porcentaje de utilidad que generó el usuario en sus operaciones con la cooperativa, si decide ingresar como miembro.
4. Los inversores, que invertirían de acuerdo a sus posibilidades o su cartera de inversiones, respetando los límites máximos de certificados que pueden adquirir, establecido en el estatuto de la entidad emisora, o en el acuerdo de emisión respectivo. Ello, para evitar que por la vía de hecho algún inversionista pueda controlar la cooperativa al detentar partes importantes de sus recursos.

INDICE GENERAL

COOPERATIVISMO MEDIÁTICO

Adaptado de Ekai (2018) y Monje y Rivero (2018)

La democratización de los medios de comunicación –incluyendo, por supuesto, las grandes redes sociales- se ha vuelto una cuestión clave para el futuro social, económico y político de Occidente. El modelo cooperativo puede aportar a este sector un instrumento esencial para compatibilizar la gestión privada con la democratización de los medios.

Robles (2020) anota que el avance tecnológico disparado por la aparición de Internet, favoreció el desarrollo de portales y diarios digitales, cuya puesta en marcha suponía menos costos operativos que los de los diarios y periódicos impresos, radios y canales de televisión. Así, surgieron nuevas cooperativas conformadas por quienes no encontraban espacio en las empresas privadas y hallaron en las nuevas plataformas digitales la herramienta para iniciar el camino de la autogestión.

Concepto

Las cooperativas de medios se refieren a un heterogéneo grupo de estaciones de radio, cooperativas de TV y video, de telefonía, servicios de intercomunicación y publicaciones conectadas con una miríada de movimientos sociales y organizaciones de trabajadores, campesinos, agricultores, mineros, pueblos indígenas, grupos de derechos humanos, sindicatos, las asociaciones vecinales y pobres urbanos aglutinados entre sí por su vocación de priorizar la voz y participación ciudadana.

Características

1. La cooperativa es antes que nada una figura legal, un paraguas que habilita el ejercicio de una actividad económica vinculada al ecosistema cultural de una comunidad particular: en este caso, la provisión de servicios audiovisuales.

2. En general, son considerados medios sin fines de lucro, es decir, su fin último no es el de movilizar recursos económicos, sino el de proveer un servicio que se arraiga en sus comunidades. De hecho, las ganancias se distribuyen equitativamente entre los socios como excedentes.

3. Su principal vía de sustentabilidad es el abono de los socios al servicio de televisión de pago, y más ampliamente, el patrimonio de la cooperativa (paga parte de los gastos, sobre todo de personal) de modo que el canal local se considerará un beneficio más para el socio antes que un gasto.

Forma jurídica

Pueden ser:

1. Una cooperativa de primer grado integrada por cooperativas y Pymes que prestan servicios de televisión por suscripción y telecomunicaciones.

2. En general, las emisoras se vinculan a cooperativas de servicios públicos que ofrecen servicios diferenciados en telecomunicaciones y TV paga. Los canales son parte de las iniciativas impulsadas por las cooperativas, que no tienen autonomía suficiente. Dependientes de las cooperativas son sus órganos de difusión de la institución. Un miembro del Consejo de Administración se encuentra a cargo del canal, involucrado directamente en la lógica de la producción audiovisual.

3. Canales de radio o TV por cable de propiedad y gestión de una cooperativa multiactiva.

4. Cooperativas de trabajo asociado en que los comunicadores son a su vez, los copropietarios de la entidad.

Opciones

En principio, las técnicas de participación cooperativa pueden aplicarse en los medios de comunicación a través de distintas opciones.

1. En primer lugar, impulsando de forma directa los modelos empresariales cooperativos en los medios, ya sea a través de modelos cooperativos de trabajo –dejando la titularidad en manos de los trabajadores- o bien de consumo/servicios, atribuyendo la propiedad a los usuarios del medio.

2. El modelo cooperativo puede también aplicarse de forma parcial, a través de normativas que impongan la participación minoritaria de los trabajadores y/o los usuarios en la titularidad de los medios, ya sean públicos o privados.

3. Pero los conceptos cooperativos pueden también aplicarse, sin necesidad de modificar la titularidad, a través de Estatutos internos o normativas públicas que establezcan un determinado nivel de participación de trabajadores o usuarios. Desde participación legalmente establecida en órganos de administración –a través de un sistema de cogestión- o de dirección.

INDICE GENERAL

4. También, a través del establecimiento de áreas autónomas de gestión reservadas a trabajadores o usuarios, o bien compartidas con los mismos. En particular, garantizar a los periodistas un "estatuto" que asegure un nivel de autonomía profesional de los mismos puede suponer, en sí mismo, un importante avance sobre la situación actual.

5. Las principales agencias de noticias de Estados Unidos – *Associated Press* (AP), fundada en 1848 y *United Press International* (UPI) – se crearon como cooperativas de diarios que unían sus esfuerzos para disponer de un servicio de noticias común (Tecnos, 2001).

EMPRESAS SOLIDARIAS E HÍBRIDAS EN LOS MEDIOS DE FRANCIA

Adaptado de Roger et al. 2022

Cooperativas de distribución de prensa

Se fundamentan en la ley Bichet de 1947 que consagra el principio de igualdad y libertad de distribución otorgada a cada editor, que se materializa en el derecho de cada empresa de prensa a asociarse a la cooperativa de distribución de su elección; y la solidaridad entre las empresas de prensa, materializada en la obligación de utilizar una cooperativa de la que sean miembros, con el fin de organizar colectivamente la distribución de sus títulos.

Su función es garantizar la logística de la distribución a los mayoristas y a la red de vendedores, informar sobre el producto de las ventas a las empresas de prensa, supervisar los datos de circulación y prestar apoyo a los editores en la comercialización de sus títulos. Para ello, pueden confiar en las sociedades mercantiles de las que son accionistas.

La empresa de prensa e información solidaria (ESPI)

La ley de 17 de abril de 2015 conocida como la "modernización del sector de la prensa" creó el estatus de empresa de prensa e información solidaria, que está dirigida a las publicaciones políticas y de información general.

Está muy fuertemente inspirada en el principio de ganancia limitada de la economía social y solidaria: las empresas de prensa que destinan el 70% de sus ganancias a una reserva obligatoria pueden reclamar este estatus, privilegiando así su desarrollo y sostenibilidad sobre la rentabilidad del capital.

Dado que no existe la obligación de adoptar un estatuto de la ESS, los ESPI no forman parte necesariamente de él. Sin embargo, representan una alternativa que se acerca a ella en su modo de operación, y una base potencial sobre la cual la ESS podría desarrollarse más ampliamente en el campo de los medios.

El estatus de ESPI también permite una mayor reducción de impuestos para los particulares que desean ingresar al capital del periódico del orden del 50% del monto invertido, contra el 30% para las sociedades de prensa clásicas. De lo cual incitar accionistas, y entre ellos, ciudadanos deseosos de sostener una información independiente, a invertir y financiar una organización de prensa a lucro limitado.

Los Fondos de dotación

Son mecanismos que incluyen el uso de una fundación o fondo de dotación para preservar el capital de una empresa de medios de comunicación de su adquisición por accionistas externos y, por lo tanto, hacerlo intransferible.

Las empresas de la ESS, cuyo capital no se puede comprar, pueden convertirse en herramientas apropiadas para la santuarización del capital de una empresa de medios. Algunos medios de comunicación como Ouest France han vendido su capital a una asociación para evitar intentos de adquisición por parte del grupo Hersant.

Cooperativas de empresas de prensa

Para establecer su independencia, preservar sus modelos económicos y garantizar las condiciones de acceso de todos a la información libre y pluralista, las empresas y las organizaciones de prensa y audiovisuales a menudo optan por la cooperación y la ayuda mutua, en particular a través de modelos, estatutos y prácticas de la economía social y solidaria, que podrían ser impulsados a desarrollarse. como tantos centros de recursos.

Para crearse y desarrollarse, los medios independientes no están aislados. Con espacios de cooperación y ayuda mutua, herramientas de financiación, también pueden contar con estructuras de acompañamiento, algunas de las cuales también forman parte de la economía social y solidaria.

Toman la forma de centros de recursos gratuitos en línea, como el sitio asociativo Médianes, que tiene como objetivo ayudar a los creadores de medios en el desarrollo de su proyecto.

Cooperativas de periodistas

Para abordar la precaria situación de muchos periodistas independientes y profesionales de los medios, el modelo cooperativo

INDICE GENERAL

también incluye soluciones innovadoras. Algunos profesionales se unen en cooperativas de actividad y empleo donde pueden desarrollar sus actividades independientemente de la estructura cooperativa, pero con la seguridad jurídica de un contrato de trabajo.

Por lo tanto, se presenta como un medio para que los periodistas independientes desarrollen sus respectivas actividades, mientras se benefician de la puesta en común de recursos administrativos y la multiplicidad de conocimientos y profesiones presentes dentro de la cooperativa.

Este modelo aún debe ser reconocido en el marco regulatorio del sector, ya que los periodistas, para beneficiarse de la tarjeta de prensa, deben ser empleados de un órgano de prensa, un estatus hasta ahora difícil de otorgar a este tipo de cooperativas. Esta solución, aunque viable para limitar la precariedad de su trabajo autónomo.

LAS COOPERATIVAS DIGITALES

El mercado laboral informático

Adaptado de Vannini (2020)

El mercado laboral informático se destaca:

1. Por buenos salarios (relativos) y por un alto nivel de ocupación

2. Altos grados de exigencia al trabajador/a y la gran diferencia entre lo aportado por el trabajador para la generación de valor y la retribución que recibe Es por estas razones (entre otras) que el mercado laboral informático tiene también una alta tasa de rotación

3. Las empresas informáticas suelen presentar una estructura distinta a la clásica empresa forista piramidal, representando más una estructura reticular en la que existe cierta búsqueda de cuidado hacia el/la trabajador/a informático/a

4. Las Pymes representan la mayor cantidad de generación de empleo. Aparte de los trabajadores de planta, también existen muchos trabajadores en la modalidad denominada *Free Lance,* es decir trabajadores que solo cumplen tareas específicas (no suelen formar parte del diseño de la solución y la toma de decisiones) que les son indicadas, y "contratado", es decir personas con una alta calificación, que realizan tareas de alto valor agregado pero que sin embargo su retribución no es tan alta como podría serlo

5. El trabajo aislado además no suele contener beneficios sociales mínimos (vacaciones, aguinaldos, etc.) que dificultan la proyección a largo plazo del mismo.

6. A esto debemos sumarle un punto central, la construcción de una solución de software, difícilmente se logre de manera individual, por lo que el trabajo en equipo, de forma colaborativa es fundamental para desarrollar las tareas.

Las cooperativas digitales

Adaptado de Comercio y Justicia (2015)

También llamadas "cooperativas tecnológicas" o "cooperativas de software y servicios informáticos" que tienen objeto social específico satisfacer la necesidad concreta de brindar una ocupación o trabajo a sus integrantes. Supone tres modalidades de participación: en la propiedad colectiva de la empresa, en la toma de decisiones (de acuerdo a reglas democráticas),y en la distribución de excedentes (García, 2023)

Son cooperativas de trabajo asociado relacionadas con las áreas de las tecnologías digitales y el conocimiento. Dice Pastor (2022) que como forma de organización, las cooperativas de datos empoderan a los individuos dándoles el control sobre los datos que comparten y monetizando efectivamente los datos o entregándolos para la investigación.

García (2023) encontró que la afinidad entre el cooperativismo y el modelo del software libre es la principal motivación de los miembros constituirse como cooperatovas. . Algunas cuestiones que emergen de esta afinidad son la búsqueda de mayor horizontalidad en la distribución de los procesos productivos y de gestión, ma yores niveles de autonomía y responsabilidad en las tareas, retribuciones más equitativas, y una estructura organizacional menos jerárqui ca. Además, se valora especialmente el énfasis en la cooperación entre pares y la circulación del conocimiento propio del movimiento de software libre.

Tienen como actividad principal la producción de software y servicios informáticos. Cabe distinguir, entre ambos. El software, en tanto conjunto de instrucciones cuya ejecución permite realizar una o varias tareas en un artefacto digital, es un bien informacional primario. Como tal, comparte ciertas propiedades con cualquier tipo de bien, como su capacidad de objetivarse como información digital y de circular independientemente del momento de su producción. Los servicios informáticos, en cambio, se consumen necesariamente en el instante de su prestación, incluyendo

INDICE GENERAL

actividades como el testeo, implementación y mantenimiento de software; el soporte técnico y la capacitación.(García, 2023)

Son empresas que se dedican a brindar soluciones informáticas a otras organizaciones, empresas o personas. El trabajo que realizan consiste en el desarrollo de software, es decir, la creación de sistemas que posibilitan la realización de una tarea específica. Estas empresas se dedican al diseño de programas y a garantizar su correcta implementación.

Por otro lado, ofrecen servicio de consultoría y/o soporte técnico y auditorías sobre los sistemas que una organización ya posee. Otro de los servicios ofrecidos son las capacitaciones a las empresas en el uso de los sistemas.

Según Pastor (2022) se denomina economía social digital (ESD) a las cooperativas que proveen de la infraestructura digital a otras cooperativa, empresas públicas y Pymes, o las que alternativa a las grandes *BighTech*, como es el cooperativismo de plataforma como movimiento internacional y respuesta a las grandes plataformas tecnológicas, o incluso llegar al diseño completamente automatizado de una cooperativa completamente "nativa digital" y las denominadas cooperativas de datos

Para las cooperativas tecnológicas argentinas el software libre es, de hecho, una plataforma de trabajo colaborativo. Y no entienden otra forma de llevarlo a cabo que en forma cooperativa. José Masson, fundador de Gcoop y de Facttic, lo explica de este modo: "El que vive del software libre no busca concentrarse en vender un producto ya 'empaquetado' (como puede ser Office, por citar uno de los más conocidos), sino en el valor agregado que él pueda aportar con su talento de desarrollador.

El dinero del cliente, en vez de ir hacia una multinacional, tiende por tanto a quedarse entre los técnicos de aquí que se den maña para satisfacer la demanda". Son cooperativas que creen "que además de un balance comercial, debemos realizar un balance social, donde podamos enumerar en nuestros haberes lo que fuimos creando y devolviendo a la comunidad, y en nuestros debes nuestros proyectos futuros".

Integración

Vannini (2020)

1. Flujo Intercooperativo de Trabajo (FIT)

   La Federación Argentina de Cooperativas de Trabajo de Tecnología, Innovación y Conocimiento tiene una unidad productiva cooperativa llamada FIT, a través de la cual se busca que el trabajo entre distintas cooperativas facilite el ganar escala ante proyectos específicos, como así también asegurar cubrir distintas áreas tecnológicas, ganando estabilidad y calidad.

   El espacio permite compartir trabajos entre cooperativas con distintos roles y habilidades, sin necesidad, por ejemplo, que una cooperativa tenga que sumar socios ante trabajos que pueden ser eventuales y no constantes.

2. Participan también de una red internacional de cooperativas tecnológicas en la que de manera informal se realizan intercambios entre proyectos de distintas partes del mundo y que en su conjunto cumplen toda la cadena de valor del mundo digital, desde la producción de Software hasta el manejo de Data Center.

LOS SIETE PRINCIPIOS DEL COOPERATIVISMO DIGITAL

Adaptado de Parzianello (2023).

Fundamentación

Nuestra relectura de los principios comienza con el orden en que se presentan. Consideramos el modelo mental de un nuevo liderazgo visionario que ve los problemas organizacionales desde afuera hacia adentro, desde el impacto positivo en la sociedad hasta llegar a un modelo de gestión basado en la democracia organizacional.

El cooperativismo digital parte de un propósito mayor manifestado por el verdadero interés en la comunidad, algo que va mucho más allá del modelo de negocio de la cooperativa y que debe atraer talento y otras organizaciones al mismo ideal transformador. La intercooperación se manifiesta como un ecosistema colaborativo que actúa a favor de este propósito, no limitándose a cooperativas del mismo sistema. Debido a la naturaleza digital de las operaciones, el ecosistema debe actuar en red, con autonomía e independencia de las partes para acelerar la toma de decisiones y asegurar la escalabilidad del sistema frente a la propuesta de valor y abundancia de oportunidades de la Nueva Economía Digital.

Mucho más que decir que no hay discriminación de género, etnia, política o religión, creemos que todos son libres de integrar esta red, contribuyendo a la evolución del ecosistema y la realización del propósito transformador de la cooperativa. En este

INDICE GENERAL

principio, nos correlacionamos con un concepto ampliamente difundido por las empresas de la Nueva Economía Digital, que es la Obsesión con el Cliente. Estamos obsesionados no con ganar más cooperativas y vender productos y servicios, sino con el encanto de todas las partes interesadas en este gran proyecto transformador. Cualquier miembro del ecosistema es digno de atención plena frente a su libertad de elección y contribución a los resultados de la cooperativa.

Una vez que un individuo u organización es parte del ecosistema, siempre debemos centrarnos en el crecimiento sostenible de la cooperativa. Esto se hace mediante la participación económica de los miembros de la cooperativa no solo en las ganancias de capital, sino también en el crecimiento sostenible del negocio. Es importante que cada miembro del ecosistema tenga una "cabeza de propietario" y que proteja los intereses del negocio y la perpetuidad del ecosistema para la viabilidad del propósito transformador. Para hacer esto, necesitamos educar, capacitar e informar a todos los miembros para garantizar la correcta comprensión de sus responsabilidades y el desarrollo de competencias para el máximo desempeño organizacional. Con esta evolución, creemos en el desarrollo de un modelo de gestión colaborativo, democrático y autoorganizado, propio de las empresas de la Nueva Economía Digital.

Principios del cooperativismo digital

1. Interés en la comunidad - Impactamos positivamente a nuestra comunidad.
2. Intercooperación - Alentamos la intercooperación y la colaboración de todas las partes de nuestro ecosistema organizacional.
3. Autonomía e independencia- Actuamos en red con autonomía e independencia de las partes para asegurar la escalabilidad del ecosistema.
4. Membresía gratuita y voluntaria - Todos merecen respeto y prosperidad, sin discriminación de género, etnia, política o religión.
5. Participación económica de los miembros - El crecimiento económico sostenible es el derecho y el deber de todos los miembros de la Cooperativa.
6. Educación, formación e información- La educación y la información son esenciales para el desarrollo de nuestros miembros y la base para la evolución de nuestra comunidad.
7. Gestión democrática - Fomentamos la participación de los miembros de nuestra comunidad en la gestión de la organización.

COOPERATIVAS DE DATOS

Concepto

Una cooperativa de datos, o *cooperdata*, según la definición de Hardjono y Pentland (2019) es "la puesta en común colaborativa voluntaria por parte de individuos de sus datos personales en beneficio del grupo colectivo o la membresía de la comunidad".

Las cooperativas de datos prevén proteger los datos personales y brindan a las personas infraestructura y recursos para abordar los riesgos de privacidad que no serían posibles de abordar a nivel individual.

Naturaleza

Son cooperativas de trabajo, que tienen por objeto social el procesamiento y comercio de datos, siendo que los datos personales son considerados como activos, como trabajo, es decir como consecuencia del trabajo de los indivíduos.

La cooperativa funciona como mediadora de datos individuales (MID) que negocia compensaciones a favor de los usuarios de Internet a cambio de proporcionar su información en plataformas en línea. Los datos deben ser autorizados o transferidos a la cooperativa, la que les ayuda a lograr uma mejora en los ingresos y en su estatus socioeconómico , y a hacer realidad la "dignidade de los datos"

Beneficios (Mehta, 2022)

1. Como forma de organización, las cooperativas de datos empoderan a los individuos al darles un control total sobre la calidad y la cantidad de los datos que comparten y monetizando efectivamente los datos o entregándolos para la investigación (Pastor Sampere, 2022).
2. A través de estos controles, las cooperativas de datos no s establecen un ecosistema de confianza, sino que también complementan las recientes leyes de protección de datos.
3. Además, al agregar los datos individuales, una cooperativa mejora su poder de negociación y puede obtener un mejor precio por los datos agrupados.

INDICE GENERAL

4. Un sistema de asignación de ingresos determina cómo se deben distribuir los ingresos monetizados entre los miembros de la cooperativa; crea incentivos para que los miembros compartan datos de alta calidad, lo que en última instancia se traduce en una mejor compensación para los miembros.

5. Como institución, las cooperativas de datos son atractivas porque ofrecen datos frescos de los consumidores obtenidos de forma abierta, no discriminatoria y respetando la privacidad, tras compensar debidamente a los miembros.

Miembros

Llamados trabajadores de datos, los miembros de una cooperativa de datos pueden ser cualquier individuo que produzca datos virtuales. Por lo tanto, las cooperativas de datos desempeñan el papel principal de agregar los datos personales de sus miembros de diferentes fuentes, como aplicaciones, datos clínicos y dispositivos personales.

Los miembros participan en la gobernanza de las cooperativas, directa o indirectamente (eligiendo a los miembros de los comités) y ejercen un control colectivo sobre todo el conjunto de datos, decidiendo cómo se reinvierten los ingresos.

*Servicios a los miembros (*Mehta, 2022)

La cooperativa proporciona la infraestructura para que sus miembros recopilen, compartan, mantengan, muestren, e implementen información de forma colaborativa

1. Recopilar:

   Antes de poder compartir datos, debe recopilarlos de una manera consistente y receptiva a su comunidad. También fomenta una buena administración de datos a través de una recopilación respetuosa de datos, empoderando a las personas cuyos datos se recopilan y estableciendo acuerdos claros entre los recopiladores de daos y los usuarios.

2. Compartir:

   La cooperativa trata de compartir datos con otros miembros para que todos tengan costos más bajos y mejores datos.

3. Mantener:

   A través de herramientas y acuerdos tecnológicos, todo el mundo tiene más fácil mantener los datos actualizados.

Administración de datos

La administración de datos es un enfoque adoptado por las instituciones que implica recopilar, mantener y compartir datos y, como parte de este proceso, tomar decisiones sobre quién obtiene acceso a ellos, con qué propósito y en beneficio de quién. Se basa en la relación fiduciaria entre el administrador de datos y las personas cuyos datos se licencian

La cooperativa pide a todos los que quieran utilizar sus datos, que firmen un Acuerdo de Uso de Datos y a las personas cuyos datos se recopilan, que firmen un Acuerdo de Propiedad de Datos. Estos acuerdos establecen los principios de consentimiento, administración, y responsabilidad (Mehta, 2022)

Protección de los datos

Las cooperativas de datos brindan a los interesados infraestructura y recursos para abordar los riesgos de privacidad que serían muy difíciles de implementar a nivel individual, por medio de:

1. El conocimiento y los recursos específicos para evaluar los términos del consentimiento. En consecuencia, los interesados ya no acepten tendrían que evaluar estos términos de forma individual y es menos probable que términos no muy favorables una vez que sean informados por su correspondiente institución de administración de datos.

2. La valoración ética del tratamiento dado a los datos suministrados, por medio de departamentos internos con experiencia para monitorear cómo los terceros procesan los datos personales de los miembros

3. Por medio del uso de algoritmos abiertos (OPAL) para garantizar que los datos personales de los miembros se mantengan en almacenes personales. en lugar de enviarse a centros de datos centralizados y, en cambio, los algoritmos se envían a estos almacenes de datos personales para que se ejecuten. Esto permite que los datos personales nunca sean transferidos, trasladados o multiplicados, la privacidad de los interesados.

INDICE GENERAL

UNIDAD XVI.
DE BASE COMUNAL

Contenido

El servicio público 3297
Mecanismos de Prestación del Servicio Público 3299
La concesión 3299
El concierto 3302
COOPERativas de servicios públicos 3304
Tipos de empresas de servicios públicos 3307
Personas 3308
Naturaleza jurídica: 3309
Fuentes 3312
Aplicación de los principios cooperativos 3314
Tarifas 3319
Principales desafíos 3320
La ley de cooperativas de servicios públicos de Bolivia 3324
Relaciones con el Estado 3324

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

91 Empresas de Servicios Públicos y Similares

EL SERVICIO PÚBLICO

Adaptado de García-Müller (2006)

Concepto

El servicio público puede ser entendido como la actividad u organización del Estado que, bajo su control, tiene por objeto la satisfacción de una necesidad colectiva en forma continua, regular, obligatoria, imparcial y desinteresada, bajo un régimen de derecho público y mediante prestaciones individualizadas a las personas en calidad de usuarios.

En sentido estricto, los servicios públicos son de carácter económico "industrial y comercial". Se prestan en el mercado, es decir, son de pago y suelen cubrir sus costos de funcionamiento: suministro de agua, gas, telefonía, electricidad, transporte, correos, TV, etc.

Es menester diferenciar la provisión del servicio público de la producción del servicio público: la provisión de un servicio público es una decisión política que consiste en disponer o no la oferta de un determinado servicio, la fijación del contenido de la oferta, la asignación de recursos públicos destinados a financiarla y la fijación de las condiciones de acceso al servicio. La provisión conlleva diferentes actividades tales como regulación, compra, financiación, planificación, etc. La producción, en cambio, se refiere al proceso técnico y organizativo que permite la prestación del servicio (Vernis en Iglesias, 2005).

De manera que, en la actualidad, se estima que lo esencial de la acción pública «no reside en prestar servicios, sino en asegurar que éstos se presten». Por eso, es preciso la generación de nuevas capacidades de organización, una nueva relación sector público y cliente/administrado, democratización y modernización de la gestión gubernamental, acercamiento de las mismas a las necesidades de la población, legitimación de las políticas públicas e institucionalización de la participación ciudadana, racionalización de los procedimientos de gestión, ahorro de costes de gestión y optimización con ello de los recursos públicos (Merino, 2016).

Se trata, entonces, de concretar si es la propia agencia pública la que va a producir el servicio o servicios que anteriormente

<< INDICE GENERAL

ha decidido proveer; es decir, si va a vender, operar, controlar, evaluar, etc., los servicios. O, si la prestación es susceptible de hacerse mediante formas asociativas que -como la experiencia lo ha demostrado- lo hacen en mejores condiciones que los prestados directamente por entidades públicas o por empresas privadas lucrativas concesionarias de los mismos.

En cuanto a los servicios de naturaleza industrial, se excluye para su prestación a las mutuales.

Caracteres del servicio público

El servicio público se caracteriza por su:

1. Continuidad

   Si una actividad ha sido erigida en servicio público es porque se considera que tiene un carácter particularmente imperioso para la colectividad. En consecuencia, debe funcionar a toda costa y no puede ser objeto de interrupciones.

2. Mutabilidad:

   Comoquiera que el interés público es variable, el régimen aplicable al servicio público debe adaptarse a las exigencias cambiantes del interés general. En cualquier momento la administración puede modificar las normas relativas a la organización y funcionamiento del servicio, tanto para el concesionario como para los usuarios.

3. Imparcialidad:

   Como consecuencia del principio constitucional de igualdad que implica que si el usuario cumple las condiciones legales y reglamentarias exigidas, la administración está en la obligación de prestarle el servicio. Y que todos los usuarios de una misma categoría están sometidos a las mismas normas y tasas, así como tienen el derecho de beneficiarse de un trato igualitario.

4. Obligatoriedad:

   Si el administrado cumple las condiciones de admisión al servicio, la Administración debe prestárselo, y no puede suspendérselo ni retirárselo, si no se han dado las causas previstas para ello en los reglamentos respectivos. Incluso, podría ejercerse una acción contra la Administración si suspende o retira el servicio sin causa reglamentaria.

5. Desinterés:

   El servicio público no se organiza con fines de lucro sino para satisfacer una necesidad colectiva. Por esta razón, incluso, el servicio público puede -y de hecho muchas veces lo hace- funcionar con pérdida.

6. Pudiese ser considerado como un derecho constitucional de todos los habitantes acceder a la prestación efectiva de los servicios públicos, muchos de los cuales son prestados por cooperativas y demás empresas de economía social o solidaria.

MECANISMOS DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO PÚBLICO

Como bien lo señala Rius-Coma (2021) es posible prestar servicios públicos u organizar la prestación de servicios sociales de manera que no sea necesario celebrar contratos públicos, mediante la simple financiación de estos servicios o la concesión de licencias o autorizaciones a todos los operadores económicos que cumplan las condiciones previamente fijadas por el poder adjudicador, sin límites ni cuotas, siempre que dicho sistema garantice una publicidad suficiente y se ajuste a los principios de transparencia y no discriminación.

El servicio público puede ser prestado directamente por la Administración pública o transferido a los particulares por medio de los mecanismos de concesión, de acción concertada y otros.

LA CONCESIÓN

Adaptado *de* Fresno y Rauchberger (sf) y García Muller, 2006.

Concepto

La concesión es el mecanismo normal de cesión de la explotación del servicio público a los particulares. Es el acto de derecho público por el cual una Administración pública encarga temporalmente a una persona la ejecución de un servicio público, trasmitiéndole ciertos poderes y ejecutándose la explotación bajo su vigilancia y contralor, pero por cuenta y riesgo del concesionario.

Un procedimiento mediante el cual una persona pública, llamada autoridad otorgante, confía en una persona física o moral, llamada concesionario, la misión de gestionar un servicio público bajo el control de la autoridad concedente, a cambio de una remuneración que consiste, en la mayoría de los casos, en las tarifas que el concesionario percibirá de los usuarios del servicio (Sayagués, 1959 y Vedel, 1980, en García-Müller, 2006).

Naturaleza

La concesión de servicios se utiliza normalmente cuando la administración pública quiere poner en manos de un administrador privado la gestión de un servicio, bien o propiedad, que pertenece a la propia administración. En la concesión el proveedor del servicio (contratado) no recibe financiación de la administración pública (contratante) sino un derecho a explotar económicamente un servicio, lo cual le otorga el derecho de vender el servicio en el mercado, es decir, cobrar por la prestación del mismo, en las condiciones previamente pactadas. Por lo tanto, el usuario paga de forma directa una cuota por el servicio al proveedor.

Las concesiones se desarrollan mediante acuerdos entre la Administración y la entidad que va a gestionar los servicios. Estas últimas perciben los ingresos directamente, cobrando un precio al usuario del servicio (derecho de explotación); adicionalmente se pude prever un pago por parte de la administración a la entidad que gestiona la concesión, cuando los usuarios no pagan el total de los servicios y es la administración quien se hace cargo de los costes.).

Como concepto general, en el Derecho administrativo la concesión es un título otorgado por la Administración competente, gracias al cual un particular ejerce unas funciones o utiliza unos bienes que en principio están reservados a aquélla.

Lógicas de funcionamiento del modelo de concesión

1. La administración pública "selecciona" los servicios a los que pude acudir el usuario que son de titularidad de la propia administración.
2. La administración pone un bien público en manos de un gestor privado, para su gestión y explotación.
3. Existe una relación "prestacional" entre quien explota el servicio y el beneficiario. El beneficiario compra el servicio y paga por el directamente.
4. El concesionario no actúa en nombre propio y entiende que está prestando un servicio público, por el que cobra al beneficiario o es compensado por la propia administración de acuerdo a un precio pactado.

Relación entre actores en el modelo de concesión

Al igual que en los otros modelos, en la concesión de servicios existen tres tipos de actores, pero con relaciones distintas:

1. Una administración pública que cede sus servicios para que sean explotados por un tercero, es decir, pone los servicios que son de titularidad propia en manos de un tercero.
2. Un proveedor de servicios que gestiona los servicios de la administración pública (gestiona un servicio) y cobra por el mismo.
3. Las personas beneficiarias que hacen uso el servicio y pagan por el uso que hacen del mismo.

En consecuencia, las relaciones se producen por separado, de modo bidireccional:

1. Entre administración y empresa que explota la concesión: la empresa gestiona y explota un servicio de propiedad pública.
2. Entre beneficiario y la empresa que paga el servicio: el beneficiario "hace uso del servicio y paga" a la empresa por el uso que hace del mismo

Concesión a cargo de una cooperativa

A diferencia del concesionario empresa lucrativa, cuando es una cooperativa, propiamente no hay concesión porque no hay especulación del concesionario. En este sentido, la Suprema Corte de la Provincia de Buenos Aires (*en* Luro, 2001) señaló que

> *"en la teoría de la concesión de los servicios públicos hay siempre tres sujetos: El Estado, el concesionario y el usuario, donde el primero actúa para defender los intereses del tercero, pero que cuando el prestador es una cooperativa la teoría falla porque sólo hay dos partes en la relación, ya que el concesionario y el usuario son la misma cosa. Agrega -luego- que es absurdo pensar que el Estado pueda proteger a los usuarios de sí mismos y de la herramienta que crearon y que conducen para prestar servicios".*

Ello porque cuando la Administración pública confía la gestión de un servicio a las cooperativas se confunden prestador del servicio y usuarios, concesionario y consumidor, unidos tras un mismo objetivo: suministrar el servicio al menor costo y la más alta calidad posibles (Rafanelli, 1995).

Es más, como señala Schaponsnik (2010) el marco legal, aunque aparentemente no impide el desarrollo de las cooperativas de servicios públicos (en especial, de agua), les acota el margen de

acción por las exigencias que imponen algunas normativas que tratan de igual modo a estas entidades que a los operadores comerciales del servicio.

Es por este motivo que se reclama del Estado un tratamiento acorde a las características especiales de la autogestión por los propios usuarios de los servicios de agua potable y saneamiento, lo que implicaría reconocer la naturaleza asociativa en los contratos, que no está contemplada en el régimen de concesiones.

La acción concertada con organizaciones de la ESS,

La acción concertada se configura como una modalidad de gestión de los servicios de responsabilidad pública de carácter social, sanitario y sociosanitario, alternativa y no excluyente de otras formas de gestión. La implicación de las organizaciones de la ESS en la prestación de los servicios sometidos a concertación se deberá potenciar, especialmente, en los servicios sociales de atención especializada.

EL CONCIERTO

Adaptado del a Ley 10/2018 del Tercer Sector Social de Extremadura y de la Ley 11/2016 de acción concertada de Aragón

Concepto

El concierto o acción concertada es una forma de gestión de servicios alternativa a la gestión directa o indirecta de los servicios públicos, no económicos, que realizan entidades sin ánimo de lucro en el ámbito de las personas. Es un instrumento organizativo que atiende a la consecución de objetivos sociales a través del cual las Administraciones públicas competentes organizan la prestación de servicios públicos dirigidos a las personas, de carácter social, sanitario y socio sanitario, cuya financiación, acceso y control son de su competencia.

La acción concertada permite garantizar el acceso a servicios sociales y sanitarios, cuando no existan medios propios suficientes o constituya una forma de gestión más idónea, debido al contenido de la prestación o a criterios de planificación.

Naturaleza

Los acuerdos de acción concertada son instrumentos organizativos de naturaleza no contractual a través de los cuales las administraciones públicas pueden organizar la prestación de servicios dirigidos a las personas. Estos acuerdos se formalizan a través del documento administrativo de concierto.

El modelo de acción concertada

1. El contratante, que estará representado por una Administración pública a cargo de un servicio público (nacional, regional o local).

2. El concertado o gestor del servicio. La acción concertada se circunscribe a entidades sin ánimo de lucro, particularmente, cooperativas de servicios públicos o mutuales.

   El concertado no debe obtener beneficio de sus prestaciones, independientemente del reembolso de los costes variables, fijos y permanentes necesarios para prestarlas, ni proporcionen ningún beneficio a sus miembros, y siempre en el marco del principio de eficiencia presupuestaria".

Principios

Las Administraciones competentes para el ejercicio y desarrollo de la acción concertada deben atender, entre otros, a los siguientes principios:

1. Publicidad.

   Las convocatorias de acción concertada y la adopción de acuerdos de acción concertada que se suscriban deberán ser objeto de publicación en los boletines y diarios oficiales.

2. Igualdad.

   En la acción concertada se deberá garantizar que la atención que se preste a las personas usuarias se realice en condiciones equiparables respecto a las que sean atendidas directamente por la Administración Pública.

3. Subsidiariedad.

   La iniciación del procedimiento deberá indicar las circunstancias que justifican la prestación de servicios mediante acción concertada.

4. Calidad asistencial.

   En la prestación de los servicios se deberá garantizar la atención integral y personalizada, el arraigo y permanencia de los usuarios en su entorno, la continuidad en la atención y su máximo bienestar con los medios y recursos disponibles.

INDICE GENERAL

Adecuación a la planificación estratégica de los servicios públicos.

5. Compromiso por parte de las entidades concertadas de no beneficiarse de tal condición para aplicar una política de precios inferior al promedio del mercado cuando actúen en el ámbito de actividades comerciales o económicas, alterando con ello la competencia.

La acción concertada con organizaciones de la ESS,

La acción concertada se configura como una modalidad de gestión de los servicios de responsabilidad pública de carácter social, sanitario y sociosanitario, alternativa y no excluyente de otras formas de gestión. La implicación de las organizaciones de la ESS en la prestación de los servicios sometidos a concertación se deberá potenciar, especialmente, en los servicios sociales de atención especializada.

Otras formas

Pero, la prestación del servicio público a través de cooperativa puede adoptar otros mecanismos jurídicos diferentes de la concesión, como son el arrendamiento, la administración con gestión interesada, o la prestación de servicios específicos.

Ellos lo pueden realizar directamente los usuarios asociados en una cooperativa de servicios público, los entes estatales mediante una administración pública cooperativa o los usuarios y los entes públicos mediante su asociación bajo la modalidad de cooperativa de servicio público (OCA, 1991).

Otra forma son las asociación público-privada, que puede ser definida como el acuerdo firmado entre la Administración pública y una persona del sector privado, con el objetivo de la implantación o la gestión de servicios públicos, con la eventual ejecución de obras o el suministro de bienes, mediante financiamiento del contratado, contraprestación pecuniaria del Poder Público y compartimiento de riesgos y de ganancias entre los pactados (Filho, en Luanda, 2016).

COOPERATIVAS DE SERVICIOS PÚBLICOS

Concepto

Las Cooperativas prestadoras de servicios públicos son organizaciones de usuarios que se agrupan para autoprestarse un servicio de interés general y autosatisfacerse una necesidad colectivamente sentida en el seno de una comunidad, mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática. Son personas jurídicas privadas toda vez que nacen de la voluntad de un grupo de particulares-consumidores y, en segundo lugar, su origen, funcionamiento y relación con terceros (no así con el poder concedente y con los usuarios) están regidas por el derecho privado.(Fernández Andreani, 2021).

Son las cooperativas que tienen por objetivo la prestación de servicios públicos, entendidas como las empresas que realizan prestaciones individuales a los ciudadanos que corresponde efectuar a las entidades públicas, pero que son cedidas a una empresa asociativa o cooperativa para que lo haga en lugar de aquellos.

Para Callejo (1998) son cooperativas de usuarios que se asocian para autosatisfacer mediante su empresa alguna necesidad colectivamente sentida en el seno de una comunidad. Aquellas cooperativas que proporcionan una amplia gama de servicios comunes a núcleos de población de limitada extensión territorial.

Drimer y Kaplan (1993) prefieren llamarlas cooperativas vecinales, que son aquellas cooperativas que prestan servicios en los que existe homogeneidad de necesidades de todos los pobladores, en funciones de distribución vinculados con la prestación de servicios públicos tales como electricidad, gas, teléfono, agua, combustible, desagües cloacales, pavimentación, etc. Y también con la distribución de artículos de consumo personal y también de vivienda, de crédito, de servicios sanitarios, de servicios funerarios, de servicios recreacionales y muchos otros.

Finalidad

Según Schaponsnik (2010) la finalidad principal de estas cooperativas es satisfacer necesidades que son fundamentales para la vida de los habitantes de una comunidad, por lo que deben ofrecerse en condiciones de generalidad, continuidad e igualdad a todos los usuarios. Allí donde el Estado nacional no se hace presente y las empresas privadas no están interesadas por no ser éste un servicio rentable.

Para Beltrano y Maceira (1976) la cooperativa de servicios públicos es una entidad organizada entre consumidores que procuran establecer un servicio del cual sus respectivas comunidades carecen y que el Estado no se encuentra en condiciones de prestar.

Por ser espacios democráticos de participación, han contribuido a la organización de los territorios donde están insertas, esto es: en la distribución espacial de las actividades urbanas y rurales, en las fuentes de energía utilizadas, las cadenas de valor prioritarias, la constitución del entramado productivo, la organización del hábitat, su impacto en el medio ambiente y los mecanismos

INDICE GENERAL

para garantizar el acceso de toda la población a los bienes y servicios que permitan un buen vivir (Guarco, en Fernández, 2016b).

Objeto

La cooperativa de Servicios Públicos tiene por objeto la gestión o la prestación de esos servicios por parte de los usuarios o de los consumidores organizados; servicios que anteriormente estaban subvencionados o eran prestados directamente por el Estado. También, asume la gestión espacios urbanos o la prestación de asistencia social en ámbito municipal.

Para algunos (Fuenmayor y Vásquez, 2002) la empresa solidaria de servicios públicos es la propia comunidad organizada que se ve precisada de autogestionar sus servicios públicos. Para otros, se considera como la externalización de determinados servicios públicos, que puede ser una buena opción para mejorar la calidad y la eficiencia de los mismos, pero garantizando siempre los derechos de los ciudadanos y manteniendo la administración pública un dominio sobre ellos.

Caracteres

1. La empresa solidaria de servicios públicos goza de autonomía y persigue la defensa del interés público. Se trata de la comunidad organizada en forma cooperativa; una persona jurídica con similar capacidad de gestión que las demás figuras ideales del derecho, aunque no tenga fines de lucro. Es un operador del servicio en beneficio de la comunidad a la que presta el servicio.

   Por ello, Fernández (2016b) considera que no se debe permitir la participación de la autoridad de contralor del servicio en las reuniones de los órganos sociales, por ser ello discriminatorio e importar una injerencia del Estado en la vida interna de estas organizaciones.

2. En relación con su ámbito espacial de actuación, en algunos países (Estados Unidos) se permite a las cooperativas desarrollar sus actividades únicamente en el medio rural. La razón es que la rentabilidad de las empresas de servicios en el área rural no existe por cuanto se requieren cuantiosas inversiones para prestar servicios que en general son bajos en consumo y que, por tanto, no son de interés para las empresas lucrativas, a las que si les interesa -por su alta rentabilidad- la prestación de servicios públicos en el área urbana.

3. Además, señalan los mismos autores, que debería promoverse una política fiscal y crediticia orientada a favorecer la existencia de una cooperativa de servicios públicos con carácter exclusivo en cada comunidad y regularizar las zonas de influencia de cada cooperativa.

4. Adicional a las potestades que como prestador de servicios públicos tiene la cooperativa, va acompañada de atribuciones de naturaleza cooperativa como la suspensión del asociado, la imposición de multas y la exclusión (Farrés, 2007).

TIPOS DE EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS

De acuerdo con el número de servicios que prestan

Pueden ser uniactivas o especializadas: las que se dedican a la prestación de un solo y exclusivo servicio; o multiactivas: las que explotan en forma integrada diversos servicio públicos.

En Argentina, el cooperativismo de servicios públicos, suele abarcar más de una actividad o fin; es decir, su objeto social suele considerar múltiples servicios más allá de servicios públicos propiamente dichos cómo provisión de agua potable, luz, gas y electricidad (Aguirre, 2020).

Las cooperativas multiactivas de servicios públicos presentan las siguientes ventajas:

1. Son más eficientes ya que permiten operar todos los servicios con un mínimo de gastos administrativos y de gastos generales de explotación.

2. Permite centralizar las operaciones de las diferentes secciones, como son facturación mecanizada de todos los servicios en conjunto.

3. La mano de obra puede ser utilizada en forma óptima a través del traslado y afectación a diferentes secciones según sus correspondientes demandas

4. Los servicios centrales de transporte, talleres, compras y suministros permiten una considerable reducción de costos

5. Promueve alianzas con el Municipio en la planificación de la infraestructura urbana: manejo ordenado y coherente de los espacios aéreos, calles y aceras, con el mínimo de coste y molestias a los administrados.

INDICE GENERAL

Ejemplo de servicios prestados

Servicios públicos	Otros servicios
Distribución de agua potable de red y de mesa envasada	Ambulancia de terapia intensiva y de enfermerías
Cloacas y desagotes domiciliarios – Hidrogrúas	Cuidados gerontológicos y Enfermería Sepelios y nicho en cementerio privado
Distribución de energía eléctrica TV	TV por cable y antena comunitaria
Distribución de gas natural por red y de gas envasado, Planta de gas licuado	Créditos y cobranzas
Sepelios y nicho en cementerio publico	Turismo, turismo rural y hotelería
Cremación de difuntos –Fabrica ataúdes	Capacitación y formación
Telefonía fija y celular	Construcción obras civiles y viviendas
Fibra óptica e internet	Banco ortopédicos (férulas, muletas, sillas ruedas)
Educación, bibliotecas y becas para estudiantes	Fábrica de columnas, tubos y bloques de hormigón
Riego y mantenimiento de la red Vial	Venta de artículos del hogar
Planta de pavimento, cuneta y vereda	Centro cultural, cine teatro museo

Fuente: Aguirre, 2020

De acuerdo con sus miembros

Pueden ser de los usuarios del servicio público; de los prestadores del servicio; o mixtas, esto es, estar integradas tanto por usuarios como por prestadores del servicio. Sin embargo, es de advertir que la variante mixta será rápidamente inviable porque los intereses de usuarios y prestadores son absolutamente contradictorios. La única variante posible, donde se confunden ambas calidades, es la cooperativa porque en esta los usuarios organizan la prestación del servicio mediante su propia empresa prestadora y de propiedad colectiva.

Por el contenido del servicio

Son de transporte, de electrificación, telefonía, gas, agua, cloacas, drenajes, vialidad, aseo urbano y domiciliario, radio y TV, Internet, vigilancia y seguridad, asistencia social, ambulancias, etc.

PERSONAS

Miembros

De acuerdo con el tipo de empresa, lo ordinario es que sean miembros las personas naturales o jurídicas que vayan a prestar el servicio, o a ser usuarias de este.

Pero puede suceder que haya entes públicos que no sean miembros, así como personas usuarias del servicio que no sean miembros y a quienes deba prestarse el servicio en razón de que la cooperativa tenga una situación de monopolio de hecho o de derecho en la zona. Aunque, en rigor, es impropio hablar de monopolio, porque este es una organización industrial o comercial establecida para lucrar prevaliéndose de una situación de privilegio y en las cooperativas, además de faltar el fin de lucro, son organizadas por *los mismos usuarios.*

Las entidades públicas como miembros

De acuerdo a Cassagne (1987) puede ser:

1. Que exista la obligación de prestar el servicio público a las reparticiones públicas sin el requisito de asociarse cuando las cooperativas fueran únicas concesionarias.

2. Consentir las cooperativas que los entes públicos utilicen sus servicios sin el requisito de asociarse, siendo tal decisión voluntaria para la cooperativa y puede ésta revocarla según su conveniencia.

3. Autorización para que el Estado en sus diversas manifestaciones se asocie a las cooperativas, salvo que ello estuviera expresamente prohibido por sus leyes respectivas

4. Asociación de los entes públicos, conviniendo con la cooperativa una participación en la administración y fiscalización de sus actividades, en cuanto fuera coadyuvante a los fines perseguidos y siempre que tales convenios no restrinjan la autonomía de la cooperativa.

Los directivos

Con relación a los directivos, el estatuto debería disponer que los socios que pretendan postularse como candidatos a ocupar puestos de dirección, no deberían formar parte de organismos estatales que tuvieran a su cargo la regulación y/o el poder de policía sobre la propia entidad, con lo cual se preservaría el principio de autonomía e independencia.

NATURALEZA JURÍDICA:

Acerca de la naturaleza jurídica de la cooperativa de servicios públicos hay cuatro posiciones fundamentales:

Pública

INDICE GENERAL

Algunos consideran que se trata de una empresa de derecho público; "personas públicas no estatales" que a pesar de que tienen su origen en la voluntad de los particulares, están alcanzadas por un régimen especial de derecho público, cuya principal finalidad es una prestación pública, es decir, la gestión de servicios públicos.

Se encuentra vinculada con el Estado mediante una relación jurídica (la concesión de la prestación de un servicio público) que le otorga la potestad de percibir contribuciones a cargo de los usuarios, tales como tarifas, cánones, tasas, etc. (Frediani et al, en Fernández, 2016b). Esto es, se le han transferido el ejercicio de la función administrativa materializado en la prestación de servicios públicos.

Sin embargo, cuando la cooperativa de servicios públicos se constituye nace como persona privada no estatal. Su finalidad será, en primer término, el servicio a sus asociados, sin perjuicio de compatibilizar en lo posible, el interés de aquellos con el interés general. La autorización o concesión para prestar determinado servicio público no modificará la condición jurídica de la cooperativa, que continuará siendo siempre una persona privada no estatal (Carello, 1990).

Naturaleza

mixta

También se estima que es una empresa mixta, ya que se trata de empresas constituidas por entidades del sector solidario, junto con autoridades públicas a nivel local o municipal. En todo caso, es esencial garantizar que el estado no pase por encima de los socios como el principal participante de la cooperativa (OIT, 2000).

Cooperativa

El criterio predominante es que se trata de una empresa privada "cooperativa" a la que se le asignan atribuciones y prerrogativas de poder público ínsitas en la concesión otorgada. Es una organización regida por el derecho privado pero que en realidad opera como empresa de interés público ya que sirve a toda la comunidad, la que participa en su conducción según el principio democrático (Beltrano y Maceira, 1976).

Ahora bien, como señala Cassagne (1987) el asunto no está en el propio hecho de ser la cooperativa titular de atribuciones y prerrogativas de poder público, sino que ello constituya su esencia institucional, es decir, que la respectiva asignación de potestades y facultades de poder público forme parte de los fines de la entidad. Pero, de la mera circunstancia de tener atribuidas prerrogativas de poder público por contrato, no debe inferirse que se ha producido una transformación en la personalidad jurídica del respectivo ente.

Luro (2001) piensa que esa empresa autogestionaria no debiera ser confundida, como sucede en muchos casos, como una actividad paraestatal sino como una acción sustitutiva por defecto de la acción del Estado. Tampoco debiera ser vista como otro servicio "privado" y encuadrado en las mismas reglas con que el Estado trata a los concesionarios, también "privados" pero que explotan los servicios para obtener una renta por el capital invertido.

Pero, además, otros (Fuenmayor y Vásquez, 2002) afirman que no se puede confundir externalizar con privatizar. Privatizar es tener cualquier tipo de responsabilidad directa sobre el servicio o actuación que hasta el momento era una responsabilidad de la Administración. Externalizar, en cambio, implica que el servicio continúa siendo público y la responsabilidad (su planificación, control y evaluación) también es pública. Se configura un modelo de administración, denominado administración relacional, en el que la Administración dirige y controla y las organizaciones privadas gestionan los servicios públicos.

Persona

comunitaria

Farrés (2007) incorpora una visión diferente, al considerar que se trata de un un ente público no estatal necesariamente, sino que eventualmente pueden ser comprendida como una nueva categoría con rasgos distintivos propios, que podrían denominarse "persona jurídica comunitaria".

Se trata de servicios que, sin ser necesariamente públicos, requieren ser prestados a una unidad colectiva menor o comunidad que los necesita en forma eficiente y que no necesariamente solicitan una expresión estadual. Es un servicio prestado no por una organización descendente desde el Estado a la comunidad, sino ascendente a partir de la voluntad de los propios beneficiarios. No es un servicio voluntario ni obligatorio, sino comunitario. En tal sentido, el servicio cooperativo coincide con el servicio público para los asociados y terceros no asociados.

INDICE GENERAL

FUENTES

Legislativas

La cooperativa de servicios públicos está sujeta a un doble régimen: el cooperativo, al cual se superponen los procedimientos, órganos y controles del servicio público. Cracogna ha sostenido que las cooperativas de servicios públicos poseen un control múltiple y frecuentemente conflictivo. Sometidas a un régimen complejo, con dos marcos regulatorios, uno cooperativo para la organización y funcionamiento y otro administrativo por su actividad y relaciones con el Estado (Farrés, 2007).

Puede ser la ley general del sector, o una ley especial, por ejemplo, de cooperativas eléctricas, las que, por cierto, están previstas en las leyes de cooperativas de México, Perú y República Dominicana.

Para la Constitución de Bolivia las cooperativas de servicios públicos serán organizaciones de interés colectivo, sin fines de lucro y sometidas a control gubernamental y serán administradas democráticamente. La elección de sus autoridades de administración y vigilancia será realizada de acuerdo a sus propias normas estatutarias y supervisadas por el Órgano Electoral Plurinacional. Su organización y funcionamiento serán regulados por la ley.

También, las cooperativas de servicios públicos se sujetan a la ley que regula la actividad que desarrollan, al igual que las normas que dicte la autoridad concedente. Dice Cracogna (1987 y 2005) que las cooperativas de servicios públicos están en situación acaballada entre el Derecho Cooperativo que las rige en tanto ente de Derecho Privado y el Derecho Administrativo, rama del Derecho Público que regula a los servicios públicos.

Ello deriva de que la cooperativa se constituye y funciona de conformidad con su régimen legal propio, establecido en la ley de la materia, pero, por otra parte, su objeto social consiste en una actividad (servicio público) que se halla sujeta a una regulación especial. De allí deriva la dificultad de delimitar con precisión los alcances de una y otra legislación, así como que los principios en que ambos descansan son diferentes.

De manera que la gran mayoría de sus actividades se regirán por el derecho privado (principalmente cooperativo). Otras, por el derecho administrativo: aquellas que tienen sujeción a dicho régimen cualquiera sea la naturaleza jurídica del concesionario o autorizado a prestar el servicio (Carello, 1990).

En este sentido, es innegable que como prestadoras de servicios públicos, las cooperativas están sujetas a las normas de la Administración, en lo que respecta a los principios de continuidad, de mutabilidad del régimen jurídico, de igualdad entre los usuarios, de gratuidad, cuando fuere el caso (Di Pietro, en Luanda, 2016).

Además, las cooperativas sólo podrán ejecutar como concesionarias del servicio público las restricciones dispuestas por el concedente del servicio, pero no podrán ellas disponerlas, así como el Estado les puede aplicar las prerrogativas propias de su poder y la cooperativa oponer las garantías pertinentes (Halperín, 1987).

*Aplicación de la legislación del consumidor (*Fernández, 2016b)

Señala la autora que las normas regulatorias de la actividad consumerista, al desconocer que las cooperativas prestadoras de servicios públicos están legítimamente conformadas por usuarios/asociados y que ellos son los que, en definitiva, se autoabastecen del servicio y definen sus políticas de gestión a través de la organización formada, hacen que pese sobre el vínculo asociado/usuario el rigor de las normas reglamentarias (sobre todo en lo relativo a las potestades sancionatorias) el ejercicio del poder de control del servicio y las condenas derivadas de afectaciones a los derechos del consumidor de servicios públicos, sin miramientos ni distinciones. Es decir, no se tiene en cuenta que quien debe afrontar la sanción o condena es el mismo asociado, a su vez, beneficiado por la misma.

Es preciso, por tanto, tener en cuenta que las organizaciones cooperativas son verdaderas consumidoras finales, representativas de un grupo de usuarios, que luego distribuyen internamente los bienes o servicios adquiridos en común. Por lo tanto, considera que la legislación debería ser clara y contemplar la aplicación subsidiaria de la norma consumerista a las cooperativas en la medida que se concilien con su naturaleza y el fin tuitivo de la norma del consumidor.

Actos que realizan

Sobre la naturaleza de los actos que realizan estas cooperativas hay tres criterios:

1. Actos administrativos

   Quienes participan de la posición de que estos entes son personas públicas o personas públicas no estatales, consideran que los actos jurídicos emanados de este tipo coope-

rativo se corresponden con actos administrativos ya que los entes estatales como no estatales manifiestan su voluntad por antonomasia, a través de actos administrativos (Dromi, en Fernández, 2016b).

2. Actos cooperativos

   Sostiene que los actos de prestación del servicio público que hace la cooperativa a sus asociados-usuarios son propiamente actos cooperativos, por lo que están regidos en primer lugar por el derecho cooperativo: ley, estatuto y el reglamento del respectivo servicio, y supletoriamente por las disposiciones de derecho público, aunque éstas infiltran y caracterizan las primeras.

   En este mismo sentido, Farrés (2007) señala que las relaciones entre los asociados y la cooperativa son actos cooperativos, que establecen facultades y derechos que garantizan la protección del usuario del servicio público dentro de la cooperativa, mucho más tuitivo que el del régimen administrativo del servicio público.

3. Posición dual (Fernández, 2016b)

   Considera que los actos, contratos y bienes que lleva a cabo la cooperativa de servicios públicos están regidos por el derecho privado, mientras que la relación concedente/ cooperativa/ asociado/usuario está regida por el derecho público por imperio del régimen del servicio público que se extiende a toda relación y hecho donde esté involucrado el mismo.

   A su vez, los jueces que deberán entender en todo conflicto que tenga origen en el funcionamiento o desenvolvimiento de las relaciones intrasocietarias son los competentes en derecho privado de la jurisdicción que corresponda a la inscripción de la sociedad, mientras que todo lo que hace a la reglamentación del servicio la competencia siempre será contencioso-administrativa.

APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Como afirma Luanda (2016) las cooperativas que prestan servicios públicos o constituidas para ese fin, no deben desvincularse de sus principios, valores y de su propia esencia del cooperativismo. Por tanto, al firmar contratos, asociaciones o acuerdos con la Administración pública, los objetivos no pueden conflictuar con la finalidad del emprendimiento cooperativo.Las cooperativas de servicios públicos se rigen -como es lógico- por los mismos principios universales de la cooperación, aunque con especiales características (Callejo, 1998):

Libre ingreso

En relación con la asociación voluntaria, es fácil advertir que los habitantes de la comunidad se ven compelidos a asociarse para usar el servicio, no porque exista una obligación legal de hacerlo sino porque psicológica y socialmente se lo representan y les es representado como la única alternativa.

Prestación de servicios a usuarios no asociados

El carácter de generalidad que tiene el servicio hace que su prestación puede ser exigida por todos los administrados, incluido el poder público concedente. La negativa a suministrarlo podría inhabilitar a la entidad para su prestación. En caso que se trate de una cooperativa concesionaria del servicio público, la misma puede ser subrogada en las obligaciones asumidas por el primitivo concesionario y, en este caso, técnicamente cabe la obligación de operar con no asociados.

Señalan Beltrano y Maceira (1976) que, en tal caso, la solución debe buscarse más bien en el mecanismo de las tarifas diferenciales antes que en la asociación obligatoria, que no es posible dado el principio de libre ingreso. El fundamento de la tarifa diferencial para asociados y no asociados es que quien no se asocia no aporta capital, y por tanto debe satisfacer el costo del mismo, ya que la cooperativa debe recurrir a otras fuentes de financiamiento para prestarlo. De manera que en el precio de los servicios a prestar a terceros se debe incluir todo importe destinado a capitalización, sólo que en lugar de acreditarlo a la respectiva cuenta de cada asociado, deberá hacerlo a la reserva legal.

La ley de Chile (2002) autoriza a las cooperativas de abastecimiento de energía eléctrica para distribuir electricidad a no socios hasta un volumen no superior al 50% de la energía distribuida. Siempre que esos usuarios cumplan con las obligaciones pecuniarias inherentes a la prestación de tales servicios en condiciones no más onerosas, pero tampoco menos onerosas que los que deben aportar los asociados usuarios (Drimer y Kaplan, 2003).

Control democrático

Los miembros ejercen el control democrático de sus cooperativas con las particularidades de tratarse de organizaciones de elevado número de asociados. Se observa en la Argentina que como para las cooperativas mayores de 5.000 asociados es obligatorio el sistema de asambleas distritales y la de delegados; el derecho del asociado se limita a la posibilidad de elegir y ser

elegido delegado distrital, siendo al fin solo los electos quienes deciden la suerte de la cooperativa sin sujeción a mandato alguno de sus electores y sin que el conjunto tenga oportunidad alguna de debatir cuestión alguna vinculada a la "marcha de los servicios sociales".

Participación económica

1. Aporte

   Sobre la participación económica de los asociados, se prevé, además de una cuota de asociación, un aporte de capital proporcional al uso de los servicios, adicionado como un "plus" porcentual a la facturación utilizando los recursos provenientes de los aportes exclusivamente al desarrollo del servicio. Se capitalizan los retornos que correspondan a los asociados hasta su retiro (sin usar los fondos rotatorios).

2. Reservas:

   Bertossi (2000) de acuerdo con la experiencia de la Argentina, está en contra de la formación de reservas por encima de las necesidades fundamentales, y sostiene que en las cooperativas de servicios públicos en la mayoría de los pueblos, de ciudades pequeñas en donde, los excedentes generan reservas cuantiosas que, luego, paradójicamente les falta para las necesidades de la vida y que más paradójicamente todavía, a su cooperativa le sobran, cooperativas estas en las que en modo alguno se justifican reservas legales ilimitadas, más aún si se tiene en cuenta que detentan en realidad un monopolio que les concesionó el Estado, que tienen además, tarifas extravagantes si se parte del coste real del servicio de que se trata y se perciben de contado dinero efectivo.

3. Financiamiento

   El financiamiento es uno de los aspectos más débiles de estas cooperativas, dada la constante innovación tecnológica que se va produciendo exige considerables inversiones. Las cooperativas no pueden fijar libremente las tarifas del servicio ya que ellas son fijadas por la respectiva autoridad concedente y muchas veces su nivel no permite hacer frente a costos de financiamiento elevados.

   La solución a este problema es mediante el aporte en proporción al uso de los servicios: los asociados aportan capital en proporción con el uso del respectivo servicio, generalmente mediante un cierto porcentaje del importe del consumo que se carga en la factura con imputación a capital. De esa manera, la cooperativa puede mantener permanentemente actualizado su nivel de capital, prorrateando su incremento entre los asociados (Cracogna, 2005).

   Además, en la Argentina, las cooperativas de servicios públicos tratan de paliar la situación mediante la creación de nuevos servicios, también necesarios a la comunidad, pero cuyos aranceles pueden fijar libremente (TV por cable, salud, sepelios, etc.). Sin embargo, hay que tener cuidado para no provocar una distorsión en la tarifa que comprometa la competitividad y ocasione dificultades con los entes reguladores o los asociados.

   Otra, es la posibilidad, basada en la capacidad de ahorro que tenga la comunidad de capitalizar la entidad por medio de los Títulos Cooperativos de Capitalización.

   En tercer lugar, la recepción de recursos de organismos de crédito internacionales para el desarrollo de sus sistemas. Para tal efecto, "una legislación adecuada, que asegure la estabilidad de estas empresas en la operación de sus sistemas a lo largo del tiempo, habrá de facilitar la gestión (Luro, 2001).

Nuevos servicios

Antes de emprender una nueva actividad se debe analizar si es conveniente realizarla dentro del ámbito de la propia cooperativa o crear una nueva entidad para ampliar la base y la participación de la comunidad. El criterio para ello es: "Toda nueva actividad que tenga por finalidad la prestación de un servicio público, en lo posible, debería hacerse dentro del ámbito de la cooperativa madre ya que, por la masividad de la prestación, permitirá la reducción de costos, el aprovechamiento de la economía de escala y la utilización de la infraestructura ya existente.

Asimismo, toda otra actividad que no tenga por finalidad la prestación de un servicio para toda la comunidad, deberá analizársela entendiendo que no a todos los asociados de la cooperativa los beneficiará directamente ese nuevo servicio o prestación. De manera que ése sería un punto de partida y argumento que debería analizarse para decidir si es conveniente o no la separación de la cooperativa de electricidad, del nuevo emprendimiento" (Face, 2007).

Autonomía

INDICE GENERAL

Sobre el principio de autonomía, la interacción con el Estado es muy fuerte en la medida en que los servicios se prestan generalmente en virtud de concesiones del poder público; en que la provisión de insumos básicos muchas veces proviene de empresas públicas y, en ciertos casos, capitalicen fuertemente las cooperativas. Los concedentes -especialmente los municipios- en ocasiones se reservan cuotas minoritarias de participación en la administración, aunque no puedan tener más de un voto en la asamblea.

Educación

El principio de educación es fuertemente seguido por estas cooperativas, aplicando más recursos que los exigidos legalmente. Por otra parte –como observa Moirano (2005)- el ejercicio de las funciones directivas tiende a complicarse porque su actividad además de las exigencias doctrinarias y del derecho cooperativo, es alcanzada por las disposiciones de los distintos organismos vinculados al control o a la concesión de los servicios que prestan.

Integración

En las cooperativas de Servicios Públicos el principio de integración se manifiesta no sólo en la representación institucional y asesoramiento, sino en la conformación de emprendimientos entre grupos de cooperativas, operaciones comerciales en agrupamiento, fabricación intercambio de materiales y tecnologías.

En este sentido, como afirma Bragulat (2005) es importante visualizar la creación, dentro de una comunidad de un "Grupo Cooperativo" que tienda a una gestión estratégicamente centralizada de la visión económica y social, pero con independencia empresaria de cada una de las cooperativas, las que estarían unidas a través de acuerdos rígidos y solidarios de base contractual que les permitan decidir, obligatoriamente, en conjunto, las decisiones importantes que afecten a todos.

En tal sentido, los organismos de integración regionales les pueden prestar los siguientes servicios a las cooperativas de base:

1. Consultoría y asistencia técnica
2. Procesamiento electrónico de datos
3. Pool de equipo pesado de uso alternativo para evitar la incidencia de grandes inversiones de escasa movilidad
4. Depósitos regionales y provisión de materiales y equipos adquiridos en común.
5. Realización de obras de uso común: generación de energía en grandes cantidades, grandes acueductos, líneas de alta o media tensión.

Preocupación por la comunidad:

Este principio es la razón de ser de estas cooperativas; la prestación de un servicio público, es decir, de un servicio que por definición ha de satisfacer una necesidad colectivamente sentida en el seno de una comunidad.

La ecología:

Las cooperativas de electricidad en la Argentina fueron pioneras en la instalación de molinos para aprovechar la energía eólica, al igual que en el establecimiento de obras de saneamiento ambiental.

TARIFAS

La cooperativa es quien debe fijar un valor estimado del servicio provisoriamente, el que factura a sus asociados, pero que queda sujeto al resultado del ejercicio, pudiendo, en caso de devenir excedentes, reintegrarse a los asociados en concepto de retorno. Además, en las cooperativas existen mecanismos de control propios y característicos para determinar el valor final (Farrés, 2007).

Los costes más bajos no necesariamente provienen de su mejor eficiencia administrativa, sino simplemente de la ausencia de lucro que no posee.

Los sistemas reguladores deben permitir que las cooperativas fijen tarifas adecuadas para cubrir el costo de la provisión de su servicio; la regulación de la tarifa no debe imponer restricciones arbitrarias de precio basadas en el costo de los proveedores subvencionados o de los que proveen servicios a un costo más bajo.

En este sentido, de acuerdo a Rodríguez (1995) la doctrina y los ordenamientos suelen precisar que las tarifas han de ser justas y razonables. De allí que:

1. Las tarifas deberán posibilitar una razonable tasa de rentabilidad a aquellas empresas que operan con eficiencia.
2. La tasa deberá guardar relación con el grado de eficiencia y eficacia operativa de la empresa.

INDICE GENERAL

3. La tasa deberá ser similar como promedio de la industria y a la de otras actividades de riesgo similar o comparable nacional e internacionalmente.

Adicionalmente, se debe evitar la formación de precios ocultos que se aparten de los costes reales del sistema y no crear controles ocultos que perjudiquen la trasparencia de coste y precios.

Las cooperativas de servicios públicos, a menudo, sirven a las áreas que son más costosas de atender y por lo tanto la imposición de un tope arbitrario a las tarifas, calculado en base a los costos del proveedor más grande, puede generar pérdidas cuando se aplica a una cooperativa (Clarity, 2006).

En la Argentina, las tarifas las establece la autoridad pública. En Chile, las cooperativas de electrificación solicitan asegurar una rentabilidad justa a las c

ooperativas, ya que históricamente han estado mal tarificadas con rentabilidades incluso negativas. Para esto se pide tarificación por empresa de forma que reconozca la realidad de cada cooperativa, con una rentabilidad piso.

Equidad Tarifaria (Chile, 2017)

Igualmente, se hace necesaria una "tarifa de expansión" que permita cierta elasticidad en la tarifa, para ir absorbiendo los costos para continuar encarando las obras hídricas y de saneamiento que resultan imprescindibles para ampliar y mejorar los servicios.

En el caso que se planteara aplicar una tarifa estándar para toda la Nación, sería a través de tarifas compensadas entre los diferentes prestatarios de los servicios, estimulando el mismo tiempo la productividad y la eficiencia. En todo caso, cualquier exceso de percepción en el cobro de la tarifa le es finalmente retornado al usuario cooperativista en proporción al consumo realizado.

Al mismo tiempo son necesarios mecanismos de protección a los clientes como equidad tarifaria, la que es un buen instrumento, debiéndose ampliar su alcance reduciendo la desviación del 10% del promedio y aplicar a otras tarifas.

PRINCIPALES DESAFÍOS

Adaptado de Fernández Andreani (2016 y 2021).

1. Necesidad de que se reconozca en los contratos de concesión y normas regulatorias la naturaleza de la entidad con

medidas eficaces que garanticen la ecuación económica financiera del servicio. Para ello se hace necesario:

a) El uso del mecanismo de *pass-through,* es decir de traslación del incremento de costos a tarifa, sin necesidad de agotar la audiencia pública y la aprobación estatal o permitiendo que este último se realice con posterioridad.

b) Los costos que debería permitirse trasladar directamente a tarifa al menos deberían ser el costo laboral y el aumento del insumo a distribuir. Ello así porque son los dos principales componentes de la tarifa y de ese modo podríamos resguardar más eficazmente la ecuación económica financiera y, a su vez, evitaríamos la permanente injerencia del estado en la gestión de este tipo de entidades.

2. Aporte de capitalización

La posibilidad de que este tipo de prestadoras puedan ingresar en una facturación única junto al servicio que prestan, tanto el aporte de capitalización, como una alícuota sobre el total de la recaudación destinada a gastos institucionales.

El aporte de capitalización permitirá mantener el capital adecuado y posibilitará hacer las inversiones que exigen la ampliación y mantenimiento de las redes y el acceso irrestricto al servicio. Por su parte, los gastos administrativos ayudan al sostenimiento de la administración de estas entidades, de allí la importancia de permitir el ingreso de los mismos a una única factura.

Además, si no se incorporan dichos rubros a la factura del servicio, los mismos serían de difícil percepción y además las consecuencias de no hacer frente a ellos no permitirían que la cooperativa suspenda el servicio principal frente a la mora. No debemos olvidar que el interés de la cooperativa es compartido por los propios socios/usuarios, por lo que si se perjudica los intereses de la sociedad no se puede estar beneficiando los intereses del socio.

3. La misma solución debe propiciarse para cuando la entidad presta varios servicios, en especial aquellos que tienen un importante contenido social, como sepelios, enfermería, entre otros, que si no se encuentran unidos al cobro del servicio público de principal distribución sería de muy difícil recaudación.

INDICE GENERAL

Es justo que cuando una empresa de capital se encuentre prestando un servicio público, no se permita ingresar otros servicios a la facturación porque se restringe al consumidor la posibilidad de reclamar por la disconformidad de uno de los servicios sin poner en riesgo el normal funcionamiento del otro.

Sin embargo, cuando son los propios usuarios los que decidieron que era importante para los socios y el conjunto de la comunidad la prestación de un servicio social específico y, además, decidieron que el mismo sea incorporado a la factura del servicio principal porque de otro modo sería de difícil recaudación, tal principio general debería ceder, teniendo en cuenta la entidad de la cooperativa como instrumento a través del cual los asociados se autogestionan.

Por su parte, consideramos que se debe permitir el cobro con facturación única de otros servicios que prestan estas entidades, pero con la posibilidad de realizar pagos fraccionados, para evitar un mayor costo de administración

4. Sensibilizar sobre la necesidad de contar con nuevas herramientas para el financiamiento y la capitalización de estas entidades

a) El aporte voluntario independiente del uso de los servicios y que tengan el carácter de permanencia en el capital;

b) La incorporación de socios que no participen de la actividad cooperativizada pero que colaboren con la consecución del objeto, a través del aporte de capital.

c) Que el interés que se le reconozca tanto a socios plenos, como a aquellos no reúnen tal condición (llámese socios de apoyo o socios colaboradores), como contraprestación por el capital voluntario aportado sea acorde con el interés que pagan los bancos en el mercado.

d) Incorporar como otro mecanismo de financiamiento las llamadas cuotas periódicas, que no son capital y que no son reintegrables. Éstas tienen en miras atender los gastos sociales o soportar inversiones que exige la entidad, que pueden ser de lo más variados

e) Extender el financiamiento a través de obligaciones negociables, Esta es una gran herramienta para el desarrollo cooperativo y para promover un mercado de capitales federal, inclusivo, que permita canalizar el ahorro local hacia proyectos e inversiones con alto impacto en la economía real.

5. Implementar audiencias públicas prácticas, sencillas y simplificadas para el supuesto de que la entidad superara los 5.000 asociados y su órgano de gobierno se encontrara conformado por delegados, mientras que para las cooperativas que no superaran dicho número debería obviarse dicho procedimiento frente a la semejanza de la audiencia con la reunión de los asociados en las asambleas.

6. Un régimen sancionatorio acorde con la condición de la cooperativa conformada por los propios usuarios del servicio público, donde se tenga en cuenta que quienes deben afrontar las sanciones son los propios asociados/usuarios. Incorporar el agotamiento previo de la instancia societaria para que el asociado/usuario de la cooperativa recién pueda acceder a los canales reclamatorios previstos por las vías reglamentarias. Ello permitiría fortalecer el vínculo asociativo.

7. Que no se exija la licitación pública como mecanismo excluyente para seleccionar al prestador del servicio público cuando quien se encuentra prestando el mismo es una cooperativa compuesta por los propios vecinos y usuarios, máxime si se trata de una entidad que viene prestando el servicio de manera continuada durante mucho tiempo. Ello así porque el interés público y el principio de transparencia se encuentran a resguardo cuando se asigna directamente la concesión a una organización conformada por los usuarios para auto prestarse el servicio.

8. Adaptarse y adelantarse a los cambios tecnológicos. Es necesario que se promuevan, por ejemplo, redes inteligentes que permitan que los consumidores generen parte de su propia energía (por ejemplo, a través de paneles solares) y, así, enviar cualquier excedente de vuelta al sistema para que otros la usen. Este circuito no solo permitiría que la distribución se haga de manera más eficiente al no derramar energía eléctrica, sino también reduciría las tarifas a los usuarios domiciliarios, concentrando la energía para destinarla a la producción.

INDICE GENERAL

LA LEY DE COOPERATIVAS DE SERVICIOS PÚBLICOS DE BOLIVIA

La Ley General de Cooperativas de 2013, reconoce las cooperativas de servicios públicos, en el marco de lo establecido en el artículo 335 de la Constitución Política del Estado.

Las cooperativas de servicios públicos se rigen por las siguientes normas generales

1. El control gubernamental que se ejerce por las entidades públicas determinadas en la presente Ley y las leyes sectoriales, en función a los servicios públicos que prestan.

2. La elección de los Consejos de Administración y Vigilancia, estarán sujetos a lo establecido en el estatuto orgánico, bajo la supervisión del Tribunal Supremo Electoral Plurinacional.

3. En las cooperativas de amplia base asociativa, se instituye la modalidad de Asambleas de Delegados, con el propósito de hacer más efectiva la participación democrática de las asociadas y asociados, de acuerdo al Decreto Supremo reglamentario de la presente Ley.

Comoquiera que las cooperativas de servicios públicos son de interés colectivo, en ese ámbito, el Estado fomentará su desarrollo y protección en beneficio de sus asociadas y asociados así como de la población, para asegurar la continuidad y calidad en la prestación de los servicios.

RELACIONES CON EL ESTADO

Negociaciones

Advierte Luro (2001) que resulta imperativo definir una nueva forma de negociar con el Estado respecto de la prestación de servicios públicos. Las normas que se han dictado para la prestación de los servicios públicos no contemplan la existencia de los operadores de la economía solidaria, y por lo tanto es necesario generar espacios para que la naturaleza de esos prestadores sea recogida, a la luz de sus principios, mediante su inclusión en la legislación específica y los trate como de una forma de gestión de reconocida y probada capacidad empresaria.

El Estado debe admitir el derecho de la comunidad para que, mediante las empresas de capital solidario, autogestione sus servicios públicos de agua potable y saneamiento. Esto es, consideramos, una cuestión de natural derecho, dado que pudiendo administrarse sin fines de lucro, es cuestionable que no se facilite esa alternativa.

Control público

Por aplicación de la normativa general del servicio público, aparte del control ordinario que ejerce la Autoridad de aplicación sobre las cooperativas y demás empresas asociativas, la Autoridad pública titular del servicio público otorgado y asumido por la empresa solidaria, tiene el poder de supervisar la ejecución del programa del servicio, del financiamiento, de las inversiones y de la ejecución de obras. Además, es quien aprueba las tarifas del servicio, supervisa la designación de los directivos e, incluso, tiene derecho de veto sobre las decisiones de la empresa relativas al servicio público.

Frente a este exorbitante control público, se ha propuesto que esta fiscalización especial está limitada a la vigilancia del cumplimiento de las condiciones de la concesión o el permiso y de las obligaciones estipuladas a favor del público.

Por otra parte, cuando el concedente es también asociado de la cooperativa se generan problemas que resultan tanto más graves, cuando el concedente interviene en la administración y fiscalización privada de la concesionara asumiendo simultáneamente los dos roles, con preeminencia de su competencia como ente público. Se hace indispensable un ajuste que además de observar la normativa inherente a la prestación, respete el carácter de persona de derecho privado de la cooperativa. Debiendo asegurar la independencia de la concesionaria, y el respeto de la competencia del ente público (Face, 2006).

Fomento del Estado

Nacida y concretada una iniciativa "autogestionaria privada" en su debido marco legal y operativo, no debiera ser antagonizada o desconocida por el aparato estatal sino tutelada especialmente ya que son obras producto del capital aportado por la comunidad y que obviamente no persigue un fin de lucro y es contribuyente al bien común (Luro, 2001).

Las cooperativas son diferentes a otro tipo de empresas y, por lo tanto, se requiere que las leyes reconozcan sus particularidades. De allí que la autora considera que los mecanismos para reconocer características distintivas a las cooperativas, como así también promoverlas y fortalecerlas exige adecuar la regulación general de la actividad y los contratos de concesión y licencia a la realidad de las cooperativas de servicios públicos (Fernández, 2016).

En el sector energético, en la Argentina se ha planeado la alternativa de habilitar a las cooperativas para participar en la etapa

INDICE GENERAL

de generación eléctrica y que estén en condiciones de acceder -por lo menos coordinadamente- como compradoras de energía al mercado generador a fin de mejorar su capacidad de negociación.

La Ley del Ecuador incluye a las empresas de economía popular y solidaria como potenciales generadores de energía eléctrica, y como beneficiarias –con declaratoria de utilidad pública- de inmuebles necesarios para la ejecución de las actividades de generación de energía eléctrica (Naranjo, 2016).

Financiamiento

Señala Schaponsnik (2010) que en Argentina, las cooperativas de servicios públicos brindan el servicio de agua potable al 50% de la población, por lo que aparece como una cuestión importante a considerar el rol que debe desempeñar el Estado y, entre otros aspectos, cómo se garantiza el acceso a recursos financieros que son imprescindibles para la instalación, operación, expansión y mejora de los SP.

En tal sentido, requiere operaciones de financiamiento con plazo de repago suficiente (superiores a los 24 meses), así como tasas de intereses no elevadas, que tengan en cuenta la naturaleza y las posibilidades del sector.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ofrece a estas cooperativas programas de endeudamiento –con el aval de la provincia- subsidios del Estado Nacional y provincial y aportes de los vecinos a través de las cooperativas, con préstamos que se entregan contra certificación de obra y es el BID el que realiza las auditorías externas donde se brinda el servicio. La provincia es garante del crédito con fondos de la coparticipación a los municipios, y la cooperativa sólo es agente de recaudación, es decir, que no asume el compromiso de pago.

Incentivos para servir a áreas con servicios insuficientes (Clarity, 2006)

Los gobiernos pueden promover el desarrollo de cooperativas extendiéndoles garantías sobre sus préstamos o mediante préstamos directos del gobierno para bajar el costo del acceso a financiamiento.

Sin garantías del gobierno u otras disposiciones, las cooperativas tendrán que pagar un costo de capital más alto en mercados privados que el que pagan los grandes negocios privados. Además, el acceso a capital a precio más bajo permitirá financiar el costo de la estructura de las cooperativas que sirven a las comunidades pobres, dispersas, y a otras comunidades periféricas a las que es más costoso atender.

Un ejemplo es la *Ley de electrificación rural de Estados Unidos, de 1936:* que da acceso a las cooperativas de electrificación rural a financiamiento público.En Chile, las cooperativas de electrificación consideran que es necesario reconocer las distintas realidades de las empresas que prestan el servicio de distribución, ya que existen empresas como las cooperativas que prestan el servicio en zonas rurales y aisladas, teniendo un mayor conocimiento de sus clientes, por lo que puede ser poco eficiente exigirles la misma información y forma de actuar que las grandes distribuidoras.

Bienes afectos al servicio público

Consecuencia derivada del carácter privado de estas cooperativas es que sus bienes no se hallan comprendidos dentro del régimen del dominio público, lo cual no obsta a que la autoridad concedente se reserve el derecho de incautarse de ellos para asegurar la continuidad del servicio (Cracogna, 1987).

En este sentido, Hutchinson (1987) estima que ello se debe a son bienes de particulares, aunque pueden sujetarse a un régimen jurídico especial que salvaguarde la afectación pública del bien en cuestión, tendiente a evitar la suspensión o paralización del servicio, y que debería privilegiarse el uso público o la utilidad común sobre la titularidad del bien, evitando todo tipo de acción mientras estén afectados al servicio.

Ahora bien, para Halperin (1987) esta circunstancia que la cooperativa prestataria de servicios públicos sea considerada una persona privada, no significa que el ente que le conceda el servicio no le pueda otorgar para un uso especial vinculado al servicio a su cargo, bienes que integran el dominio público.

Impuestos:

No parece lógico gravar con impuestos a las empresas solidarias que autogestionan para la comunidad sus servicios públicos, como en el caso de las empresas lucrativas, cuyo objetivo es obtener renta para sus inversores.

"En ese caso no se afecta una renta del capital o un margen de utilidad de una persona o corporación. Se disminuyen universalmente los ingresos a toda una comunidad. La organización cooperativa, al operar al costo, resulta neutra a los efectos de absorber la carga fiscal y por lo tanto, necesaria e ineludiblemente, le traslada al usuario-asociado todo el peso de la misma" (Luro, 2001).

INDICE GENERAL

Contenido

Derecho a la Energia 3329
Las Cooperativas De Electricidad 3330
Las cooperativas de electricidad de Argentina 3334
Las cooperativas de electrificación rural en Estados Unidos 3338
las cooperativas de electrificación rural de Costa Rica 3339
La energía renovable 3340
El auto-consumidor energético 3342
Las comunidades energéticas 3344
Cooperativas energéticas 3346
Contribución al desarrollo sostenible 3353

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

92 Cooperativas Eléctricas y Energéticas

DERECHO A LA ENERGIA

Acceso a la energía

De acuerdo a la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la energía eléctrica es una necesidad básica insustituible y forma parte de los derechos humanos de tipo económico y social. Y el Estado tiene la obligación de asegurar la entrega del servicio eléctrico como parte de un piso de derechos mínimos que tiene que garantizar a toda la población.

Para la maestra Fajardo (2022) en definitiva, el suministro de energía es un servicio que los Estados deben garantizar a sus residentes, y estos tienen derecho a reclamar dicho servicio en condiciones de calidad, seguridad, accesibilidad, asequibilidad e igualdad. Además, al ser un servicio de interés económico general su provisión en las mejores condiciones debe garantizarse por los Estados, con independencia de que quien provea la electricidad.

De otra parte, el acceso universal a fuentes modernas de energía es uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo. En este sentido, en 2015 las Naciones Unidas respaldaron este objetivo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), cuyo séptimo objetivo es

> *"garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna para todos"* (Naciones Unidas, 2016).

En particular este objetivo es complicado en zonas rurales aisladas, entendidas como aquellas que no disponen de conexión a una red eléctrica debido a que su localización geográfica la hace económica o técnicamente inviable. Estas áreas están caracterizadas normalmente por la falta de infraestructura, la dispersión de la demanda, las bajas tasas de consumo, el difícil acceso a los usuarios y un bajo grado de presencia del Estado. En consecuencia, estas comunidades sufren una exclusión que se manifiesta en pobreza (Fisac et al, 2017).

El suministro de la electricidad

Adaptado de Arnáez, 2011

« INDICE GENERAL

El sector eléctrico se caracteriza por ser un sector estratégico y de interés general por su objeto, la energía eléctrica, cuya distribución y suministro se debe garantizar a todos los ciudadanos en tanto que se trata de un bien jurídico indispensable para el desarrollo de la vida cotidiana y determinante del crecimiento económico.

1. Actividades

   El suministro de energía comprende generación, transporte, distribución, comercialización y gestión económica y técnica. Mediante la regulación de dichas actividades el legislador pretende adecuar el suministro eléctrico a las necesidades de los consumidores, en base a criterios de eficiencia, racionalización y optimización de los recursos disponibles.

2. Regulación

   El régimen jurídico de la electricidad ha venido evolucionando, pasando del modelo monopólico centralizado, concebido como servicio público de titularidad y gestión públicas y sujeto a normas de derecho administrativo, por un modelo liberalizado. En este sentido, la regulación del sector pretende garantizar el suministro de energía eléctrica al menor coste económico y ambiental posible, procurando la gestión eficiente de los recursos disponibles en el contexto del mercado y la libre competencia, sin necesidad de acudir a técnicas centralizadas de planificación, explotación y gestión del servicio.

LAS COOPERATIVAS DE ELECTRICIDAD

Origen

Las cooperativas eléctricas tienen su origen sobre todo en lugares en los que no les interesaba invertir a las grandes mercantiles por la difícil amortización o rentabilización de las nuevas redes de distribución necesarias para garantizar el suministro de energía eléctrica en estos lugares. Centran su actividad en áreas geográficas reducidas como pueblos y núcleos rurales en los que les resulta más fácil su desarrollo por la concentración de socios en la misma zona o área geográfica. (Arnáez, 2011).

En Europa, la constitución de cooperativas eléctricas es posterior a la finalización de la Primera Guerra Mundial y su desarrollo adquirió singular significación en países como Alemania, Francia, Checoslovaquia, Dinamarca y Finlandia (Solveira, 2006).

En Argentina y América del Sur, la primera cooperativa eléctrica se fundó en 1926. En este período que va hasta 1950 las cooperativas eléctricas se fundaban para escapar de los abusos, sobre todo tarifarios, de las empresas extranjeras, o simplemente porque la localidad carecía de interés económico para las empresas de lucro, y si no se formaba una cooperativa no había quien prestara el servicio (Lawrie, 2005).

Dice Gallino (2005) que en esas localidades las cooperativas instalaron grupos generadores y las redes de distribución en áreas urbanas, suburbanas y rurales, y uno de los objetivos fue el de incluir en el servicio a la mayor cantidad de vecinos con la menor tarifa posible.

Concepto

Las cooperativas de energía eléctrica se definen como empresas propiedad de los consumidores, contratadas localmente y que proporcionan servicios eléctricos. Este tipo de entidades tienen como objetivo central la entrega eficiente de energía confiable y asequible a sus socios, satisfaciendo así las necesidades eléctricas y asegurando que los ingresos percibidos sean distribuidos de forma igualitaria (Nystrom et al, en Vásquez, 2022),

Para Bragulat (2005) son empresas sociales que tienen la particularidad de agrupar a toda una población que se organiza para prestarse a sí misma un servicio público: la electricidad, sobre la base de una concesión que le brinda el Estado.

En esto casos, las cooperativas suministran –en régimen de monopolio, un servicio de interés general y satisfacen las necesidades de toda una comunidad, independientemente del hecho que sus usuarios sean o no socios. Con ella, los socios persiguen sus propios intereses, aunque al mismo tiempo suministran electricidad a no socios beneficiándolos y, de hecho, beneficiando a toda la sociedad local (Morí, 2014).

Ahora bien, como señala Bragulat (2005) el monopolio del suministro eléctrico que puede tener la cooperativa, no implica abuso al consumidor por cuanto es el propio consumidor quien, a través de la cooperativa, el que tiene el monopolio y nadie quiere venderse a sí mismo lo más caro posible. Y ello –se puede añadir- porque no hay partes (en sentido jurídico) con intereses contrapuestos, ya que los usuarios son al mismo tiempo, co-propietarios de la cooperativa.

Naturaleza

INDICE GENERAL

Las cooperativas eléctricas se configuran como auténticos operadores del sistema eléctrico, a los que les corresponde la realización de cuantas actividades sean necesarias para garantizar tanto la producción como la continuidad en el suministro eléctrico, así como la coordinación de los sistemas de transporte, distribución y comercialización de la electricidad (Arnáez, 2011).

En España, son cooperativas de consumo. En la Argentina son entidades de múltiples servicios, creados a partir del servicio eléctrico el que no sólo dio lugar a la formación de un importante capital social, sino especialmente a la conformación de una conciencia solidaria a nivel local que permitió y permitirá el desarrollo de otros emprendimientos de base cooperativa (Face, 2007). Las cooperativas proporcionan energía eléctrica a 7 millones de argentinos y más del 80 por ciento de la red eléctrica rural de Argentina se gestiona de forma cooperativa (OIT, 2022b).

Objeto

Las cooperativas eléctricas tienen por objeto la realización de actividades destinadas al suministro de energía eléctrica a sus miembros, esto es, la entrega de energía a través de las redes de transporte y distribución mediante contraprestación económica en condiciones de regularidad y calidad, y la comercialización de todo tipo de productos energéticos relacionados con ella, en los términos previstos en la legislación vigente, así como la prestación de todos los servicios y actividades relacionados directa o indirectamente con dichas operaciones.

Además, en algunos países, Argentina, por ejemplo, las cooperativas eléctricas asumen la distribución de agua potable, telefonía, Internet, sepelios, ambulancia, cloacas, viviendas, televisión y otras (Fedecoba, spi).

Para ello, deben acreditar capacidad legal, técnica y económica. Centran su actividad en el mantenimiento de las redes de distribución de energía con la finalidad de mejorar la calidad del suministro y evitar así las pérdidas en las actividades de transporte y comercialización, de ser posible a precios accesibles a los usuarios (Arnáez, 2011).

En España fue declarada la nulidad de una ley que excluía a las cooperativas para comercializar energía eléctrica en tano que para ello exigía la inscripción en el Registro Mercantil, mientras las cooperativas lo hacen en el Registro de Cooperativas. El hecho es que ambos son registros públicos de iguales efecto, por lo que no aceptar el Registro de cooperativas y si el Mercantil general, establece una discriminación inaceptable constitucionalmente (Arnáez, 2011).

Tipos

Para ACI-Las Américas (2019) las cooperativas eléctricas pueden ser:

1. Cooperativas de electrificación rural
2. Cooperativas de producción y venta de energía sustentable.
3. Cooperativas de servicios de mantenimiento
4. Cooperativas renovables para la factura de la luz

La Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (2023) incorpora las *Cooperativas de consumidores de energía y/o combustibles* que asocian a personas físicas o jurídicas con el objetivo de gestionar el consumo de energía y/o combustibles mediante la promoción y explotación conjunta de las instalaciones necesarias, con el objetivo de racionalizar el consumo energético y el gasto asociado al mismo."

Miembros

Para Fajardo (2021) las cooperativas eléctricas deben poder acoger como socios tanto a personas físicas como jurídicas, siempre que sean destinatarios finales de la energía y con independencia que esta se utilice en entorno doméstico, empresarial o profesional. La única exclusión debe darse cuando la principal actividad del aspirante a socios coincide con las actividades propias del objeto social de la cooperativa.

De otro lado, el suministro de energía que hace la cooperativa al socio-consumidor, no es una compraventa de electricidad, sino "... un acto cooperativo donde el consumidor usa el servicio que necesita que él mismo organizó con otros y paga por lo que usa sobre una tarifa que debería ser fijada por ellos mismos a su conveniencia pensando que la cooperativa debe tener continuidad empresaria para la prestación que seguirá necesitando el vecino usuario-asociado" (Bragulat, 2005).

Integración

Con la afiliación de las cooperativas a los organismos de integración: las cooperativas eléctricas (Lawrie, 2005):

INDICE GENERAL

1. Perfeccionan su funcionamiento, mediante actividades comunes, adelantos técnicos, organización, etc.

2. Favorece su actividad económica al realizar compras en común, asesoramiento, etc.

3. Ampliar su acción cooperativa ante los monopolios

4. Evitan la coerción, el burocratismo y la arbitrariedad

Preocupación por la comunidad

Adaptado de Weirich y Caballero, 2005

Las cooperativas eléctricas también proporcionan a las comunidades servicios conexos como abastecimiento de materiales de construcción, fabricación de hielo, cámaras frigoríficos, básculas, traslado de alumnos bibliotecas populares, albergues para estudiantes, capacitación para actividades productiva.

Así mismo, tienden a diversificar su acción para abarcar otros servicios públicos como agua corriente, teléfonos, gas, pavimentación, desagües cloacales, drenaje e irrigación, televisión, internet.

Pero, quizás lo más importante es la formación de recursos humanos capacitados para la prestación de servicios, sino además particularmente estimulados para solucionar los problemas que se iban presentando a las comunidades en su desarrollo.

En tal sentido, señala Moirano (2005) que será de interés prever en el estatuto el cargo de secretario de relaciones comunitarias, para dar cumplimiento al séptimo principio de la ACI.

Mediante el trabajo mancomunado entre municipios y cooperativas y la incidencia de las cooperativas en lograr mediante múltiples servicios y prestaciones sociales, se logra una mejor calidad de vida en aquellas comunidades donde están presentes (Fedecoba, spi).

LAS COOPERATIVAS DE ELECTRICIDAD DE ARGENTINA

Evolución

Adaptado de Garrido et al, 2013).

Las primeras cooperativas eléctricas fueron creadas en Argentina a comienzos del siglo XX como parte de un proceso en el que el consumo eléctrico, que hasta ese momento se había concentrado en el centro de las grandes ciudades, se extendió a zonas suburbanas y poblados dispersos. Desde sus orígenes, estas empresas surgieron como una solución al problema que representaba en esta época el acceso a recursos energéticos por parte de los habitantes de las localidades del país. El 22/08/1926 se constituyó la primera cooperativa eléctrica de Sudamérica, en la ciudad bonaerense de Punta Alta, República Argentina.

La prestación del servicio eléctrico comenzó en pequeñas zonas urbanas, de poca densidad poblacional y bajo atractivo económico para las empresas privadas, y luego la cooperativa extendió su acción en materia de electrificación rural. En los comienzos se constituyó en una forma adoptada por los usuarios para afrontar los abusos cometidos por las empresas privadas. (Echarren, sf)

Se trata de un modelo de provisión de servicios públicos alternativo al que se impone en los grandes aglomerados urbanos. Este modelo organizacional fue desarrollado por las primeras cooperativas que se conformaron en Argentina, en el cual la energía se generaba, transportaba, distribuía y consumía localmente.

¡Llamadas "usinas populares!" que se dedicaban a la generación de electricidad y su distribución, surgieron contra las empresas de capitales extranjero que contaban con una posición monopólica. Esta situación permitía imponer una serie de abusos (tarifas y cobro de servicios adicionales como el alquiler de medidores) y deficiencias en los servicios (cortes, bajas de tensión, escasa asistencia técnicas.

Estas compañías se conformaron como sociedades anónimas ya que hasta ese momento no había un marco legal que estableciera y regulara el funcionamiento de las cooperativas

Entre 1940 y 1980 el control monopólico que el Estado ejercía sobre las actividades de generación y transporte sometió a las cooperativas, dedicadas casi exclusivamente a la distribución, a rígidos controles tarifarios y rigurosas reglamentaciones. Sin embargo, a pesar de las limitaciones mencionadas, las cooperativas eléctricas siguieron creciendo en número e importancia. En esta etapa, lograron convivir con la presencia del estado monopolizador de la prestación de los servicios públicos. (Echarren, sf)

Una segunda etapa de expansión del cooperativismo eléctrico en Argentina se inició a partir de la década de 1970 cuando el gobierno nacional comenzó a implementar los primeros planes de electrificación rural. Estos proyectos fueron impulsados por las cooperativas eléctricas y en muchos casos favorecieron la creación de nuevas empresas con el objetivo de dar respuesta específica a este tipo de demanda. Los planes fueron financiados

INDICE GENERAL

por créditos internacionales del Banco Interamericano de Desarrollo.

La conexión al sistema interconectado en 1973 permitió a las cooperativas comprar energía al mercado mayorista para complementar o reemplazar la generación propia. De este modo, se inició un proceso por el que la mayoría de las cooperativas abandonaron la generación de electricidad y redujeron sus actividades a la distribución minorista. Esta situación debilitó la autonomía de estas empresas que pasaron a depender de la provisión de energía que aportaban a la red eléctrica nacional los grandes centros de generación.

A partir de 1980 se dio un intenso proceso de privatización de servicios públicos. Aunque las cooperativas eléctricas tuvieron grandes dificultades, su magnitud donde la descentralización y la amplia participación de los ciudadanos en la propiedad y la gestión, así como las limitaciones financieras de este tipo de las cooperativas hicieron que no fueran participantes "atractivos" para este proceso con importantes objetivos de financiación(1 sf).

A comienzos de la década de 1990, había en el país unas pocas cooperativas que se dedicaban a la generación de energía eléctrica. En la mayoría de los casos, eran empresas que funcionaban en ciudades que no estaban conectadas aún al sistema de interconectado nacional

fue a mediados de esa década que algunas cooperativas eléctricas llevaron adelante los primeros proyectos de energía eólica en el país. En la actualidad, más del 50% del total de la energía generada por las cooperativas eléctricas es a partir de fuentes de energía renovable. Los parques eólicos actúan como centrales de base que aportan energía a la red en momentos de consumo medio.

En la actualidad (Echarren, Sf)

En Argentina, 1.167 cooperativas prestan servicios públicos en general (electricidad, agua corriente, desagües cloacales, gas natural por red). Unas 600 de ellas son las que funcionan en manos de los propios usuarios del servicio eléctrico a lo largo y a lo ancho del país, en 15 provincias argentinas, integradas por 1.900.000 asociados usuarios, llegando a una población con servicio eléctrico cooperativo de 7,6 millones de personas, representando, ni más ni menos, al 17% de la población nacional

Las cooperativas eléctricas manejan el 80% de las redes de electrificación rural existentes en el interior profundo de Argentina.

Gracias a ello 720 localidades de las más pequeñas del país pueden contar con el servicio eléctrico y como desprendimiento del mismo: agua potable, cloacas, gas natural por red, teléfono fijo o móvil, televisión por cable, servicios sociales, de salud, de educación, etc.

*Características (L*ópez, 2001),

1. Además de los aspectos comunes a otras organizaciones cooperativas, las cooperativas eléctricas en Argentina son cooperativa de servicios públicos que poseen rasgos particulares que la distinguen, siendo su *objeto* la característica distintiva fundamental. En este sentido "el objeto de estas cooperativas es el de la prestación de uno o más servicios que satisfacen necesidades colectivamente sentidas en la comunidad, que por razones técnico-económicas requieren una organización empresaria unificada de producción y/o distribución y que a su vez deben brindarse en condiciones de generalidad, continuidad e igualdad para todos los usuarios" (Alfredo Victorino Callejo)

2. Otra característica fundamental es que estas organizaciones están integradas por los propios usuarios que son, a su vez, los titulares de la necesidad a satisfacer. De esta forma se reduce la triple relación entre prestadores, usuarios y Estado regulador. Esta correspondencia prestación-consumo hace que la cooperativa de servicios públicos adopte características diferenciales en términos de representación de intereses y necesidades a satisfacer, de determinación de la conducción y de regulación.

Estructura (Echarren, sf)

La estructura de la cooperativa evidencia la convivencia de dos órbitas claramente diferenciadas en la organización, una electiva y otra profesional.

1. El cuerpo electivo está representado por la asamblea de asociados y el Consejo de Administración, bajo el que se estructuran todas las actividades de la organización, exhibiendo un grado de centralización alto. Puede decirse que estos órganos junto a la Mesa Directiva tienen las funciones de administración y gobierno de la organización. Debido a exigencias legales establecidas en la ley 20.337 existe un representante del municipio en la Mesa Directiva, lo que constituye otro elemento diferencial de este tipo de organizaciones

INDICE GENERAL

2. El cuerpo profesional se encuentra integrado por la gerencia general y las gerencias por servicios, asi como los empleados

LAS COOPERATIVAS DE ELECTRIFICACIÓN RURAL EN ESTADOS UNIDOS

Adaptado de Valko, 1972

Ley de Electrificación Rural de Estados Unidos de América, de 1936 creó la Administración de Electrificación Rural (REA) que otorgó préstamos federales para la instalación de sistemas de distribución eléctrica para las áreas rurales aisladas, préstamos que canalizó a través de empresas cooperativas de energía eléctrica.

La REA es un organismo federal inserto en el Departamento de Agricultura, que actúa como banco concediendo créditos a los sistemas eléctricos rurales, propiedad de los consumidores, organizados en cooperativas eléctricas rurales. El financiamiento lo otorgaba la REA hasta por 35 años al 2%, estando garantizados los préstamos mediante hipotecas sobre las propiedades obtenidas y construidas con fondos estatales.

Estas cooperativas, propiedad de sus miembros, compraban energía al por mayor y la distribuían utilizando su propia red de líneas de transmisión y distribución. Además, podían conceder préstamos para el establecimiento de servicios telefónicos en las zonas rurales.

Los principales beneficiarios de la REA son las cooperativas eléctricas rurales de ámbito local, que como promedio sirven a unos 6.300 clientes por unidad, a o 3.7 por milla de línea tendida.

La REA no establece ningún tipo de estatuto que regule la organización y funcionamiento de las cooperativas locales. Todas están constituidas de acuerdo con la legislación de su propio estado. Casi todos los estados tienen legislación especial que las regule.

Generalmente se establece que no persigue el lucro, tienen al menos cinco personas naturales o dos cooperativas, con la finalidad de suministrar energía eléctrica. Cada miembro tiene un voto, admitiéndose el voto por correspondencia.

Todos los consumidores son socios (salvo escuelas, iglesias, etc.) que pagan una cuota como miembros de entre 5 y 10 dólares. El consejo de gobierno que dirige la cooperativa debe tener por lo menos 5 miembros elegidos entre los socios. Los no socios que se sirvan de la cooperativa no pueden exceder de 10% de los socios.

Los ingresos de la cooperativa, una vez deducidos los gastos, los intereses y las reservas, pueden distribuirse a los socios o bien a prorrata, o mediante una reducción del coste general.

LAS COOPERATIVAS DE ELECTRIFICACIÓN RURAL DE COSTA RICA

Las cooperativas eléctricas nacen en Costa Rica en 1965 con CoopeGuanacaste R.L., CoopeAlfaro Ruiz R.L., CoopeSantos R.L. y Coopelesca R.L. para suplir la energía eléctrica en las zonas rurales. Actualmente ienen 250.000 asociados y generan casi 1500 empleos directos. Además, han desarrollado sus propias plantas de generación, hay 10 hidroeléctricas, 2 parques solares y 3 parques eólicos, con una capacidad instalada del 7,10% de la producción del país, al 2021 (Fernández y Sánchez, 2023).

Las cooperativas de electrificación rural están reguladas, en cuanto a su naturaleza y actividad, por la ley general de asociaciones cooperativas y, en cuando a su participación en la electrificación rural, por la Ley de Participación de las Cooperativas de Electrificación Rural y de las Empresas de Servicios Públicos Municipales en el Desarrollo Nacional, Nº 8345 del 25/03/2003

La Ley de participación establece el marco jurídico regulador de la concesión para el aprovechamiento de las fuerzas que puedan obtenerse de las aguas de dominio público del territorio nacional y la generación, distribución y comercialización de energía eléctrica, a las asociaciones cooperativas de electrificación rural, a consorcios formados por estas y a empresas de servicios públicos municipales.

La Ley define la Cooperativa de Electrificación Rural como la Asociación cooperativa creada para solucionar primordialmente el problema común de la falta de energía eléctrica en las áreas rurales, así como su distribución y comercialización, y declara de utilidad e interés público las actividades de generación, distribución y comercialización de la energía eléctrica que realicen las mismas

Los proyectos de generación eléctrica de las asociaciones cooperativas deben ser compatibles con el Plan Nacional de Energía y sonn parte integral del Sistema Nacional Interconectado,

Las asociaciones cooperativas pueden atravesar con las corrientes de agua las calles públicas, por medio de acueductos cubiertos o de postes y cables, para corriente eléctrica.

INDICE GENERAL

El Estado y las municipalidades pueden imponer servidumbres o practicar expropiaciones, cuando esto se imponga como una condición necesaria para el desarrollo de un proyecto elaborado por las asociaciones cooperativas

También pueden

1. Utilizar para la generación de electricidad los recursos de energía del país, tanto los renovables como los no renovables
2. Destinar la energía que generen para el consumo de los usuarios de sus redes de distribución,
3. Vender energía a los usuarios ubicados en el área geográfica de cobertura definida por su concesión
4. Y disponer la venta del excedente de energía eléctrica al Estado o entre sí mismas.

Los beneficios fiscales y las exoneraciones de impuestos de toda clase, que puedan pesar sobre los bienes y servicios para la construcción, administración y operación general de sus sistemas, son los mismos concedidos por el Estado a sus empresas de servicios eléctricos y a las empresas de servicios públicos municipales.

Las asociaciones cooperativas que pretendan utilizar la fuerza de las aguas de dominio público en el territorio nacional para generar electricidad, deberán presentar la respectiva solicitud de concesión al MINAE, acompañada con la aprobación del estudio de impacto ambiental

El plazo de vigencia de las concesiones será un máximo de veinte años y comenzará a contarse a partir del inicio de la operación comercial de la planta hidroeléctrica. Estas concesiones podrán ser renovadas por un período igual.

LA ENERGÍA RENOVABLE

Concepto

Adaptado de Oaxaca (2022).

Las energías renovables son la alternativa más limpia y ayudan a cuidar el ambiente. Se encuentran en la naturaleza en una cantidad ilimitada y, una vez consumidas, se pueden regenerar de manera natural. Frente a los efectos contaminantes y el agotamiento de los combustibles fósiles, las energías renovables son ya una alternativa.

Las energías renovables son recursos abundantes y limpios que no producen gases de efecto invernadero ni otras emisiones dañinas para el medio ambiente como las emisiones de CO2, algo que sí ocurre con las energías no renovables como son los combustibles fósiles. Una de sus principales desventajas, es que la producción de algunas energías renovables es intermitente ya que depende de las condiciones climatológicas, como ocurre, por ejemplo, con la energía eólica y solar.

La energía renovable es aquella que se obtiene a partir de recursos naturales inagotables, como el viento, la geotérmica, la potencia del agua, las mareas y la luz solar (Vásquez, 2022).

Tipos

Adaptado de Lombardini (2005)

En la actualidad, las principales fuentes de energías renovables, son:

1. Energía solar:

   Consiste en convertir la radiación solar en energía eléctrica utilizando cédulas fotovoltáicas.

2. Energía eólica:

   Consiste en convertir la energía cinética que poseen las masas de aire en movimiento en energía eléctrica mediante autogeneradores

3. Energía hidráulica:

   Consiste en utilizar la energía potencial que poseen las masas de agua cuando existen desniveles aprovechables.

4. Energía geotérmica:

   Corresponde a la energía calórica contenida en el interior de la tierra, que se transmite por conducción térmica hacía la superficie.

Certificaciones

1. El origen renovable de la energía eléctrica se certifica mediante el mecanismo de las garantías de origen, que permite a las cooperativas comercializar a sus socios energía renovable a través del sistema eléctrico, pudiendo ser producida por la propia cooperativa o por terceros.

INDICE GENERAL

2. De igual manera, la eficiencia energética, entendida como la relación entre la cantidad de energía consumida y los productos y servicios finales obtenidos, se comprueba mediante el certificado de eficiencia energética, que es el documento que expresa la conformidad con los parámetros establecidos en las normativas de eficiencia para un equipo, sistema, edificación y material, que se obtiene mediante la ejecución de ensayos y pruebas con el objeto de verificar que las edificaciones, sistemas, equipos y materiales que involucren consumo de energía, cumplan con los reglamentos técnicos, normas, parámetros y estándares establecidos.

EL AUTO-CONSUMIDOR ENERGÉTICO

Adaptado de Fajardo, 2021 y 2022

Concepto

Se define como un consumidor final que genera electricidad renovable para su propio consumo y que puede almacenar o vender la electricidad autogenerada. Esa electricidad puede consumirse en los hogares, pero también en otros locales e instalaciones, pero en estos casos dichas actividades (producción, almacenaje, venta) no pueden constituir la principal actividad comercial o profesional del consumidor (UE, Directiva 2018/2001)-

El autoconsumo puede ser individual, cuando una persona produce energía para su consumo, o conjunto, cuando dos o más autoconsumidores, personas físicas o jurídicas, actúan de forma conjunta para producir energía para su consumo individual. Los autoconsumidores que actúan de forma conjunta no necesitan constituir una entidad jurídica y deben tener el centro de producción y de consumo, próximos.

El Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE) de 2015 los describe como particulares, grupos de particulares, explotaciones agrícolas, pequeñas empresas y entes locales, que son a la vez productores y consumidores de energía generada en pequeñas instalaciones ubicadas cerca de las casas o en edificios de viviendas y comerciales (mediante pequeños aerogeneradores, paneles fotovoltaicos, colectores solares y bombas de calor).

Características

1. Son consumidores finales, es decir, compran electricidad para consumo propio (sea doméstico o no).

2. Además, generan electricidad (o energía renovable) solos o junto con otros consumidores finales.

3. La electricidad generada por ellos puede ser consumida, almacenada y/o vendida;

4. También pueden participar en planes de flexibilidad o de eficiencia energética;

5. En todo caso, las anteriores actividades no pueden constituir su principal actividad comercial o profesional.

6. La electricidad debe generarse en los locales de los consumidores situados en un ambiente confinado (espacio delimitado), como su mismo edificio o bloque de apartamentos, pudiendo estar en otras ubicaciones, si así lo permite el Estado miembro.

Derechos de los auto-consumidores

Es necesaria una normativa que establezca los derechos que se deben garantizar a los consumidores de energía. En los Estados miembros de la Unión Europea, son:

1. El derecho de los consumidores a convertirse en auto-consumidores, sin estar sujetos a requisitos técnicos o administrativos, procedimientos o gastos, desproporcionados o discriminatorios, ni a tarifas de acceso a la red que no reflejen los costes.

2. Que los auto-consumidores puedan, de manera individual o mediante agregadores, generar energía renovable, almacenarla y vender su excedente de producción.

3. Que puedan vender este excedente mediante contratos de compra de electricidad, acuerdos comerciales con proveedores o entre pares

4. Que por las ventas de la energía generada reciban una remuneración, que refleje su valor de mercado y pueda tener en cuenta su valor a largo plazo para la red, el medio ambiente y la sociedad.

5. Que los clientes activos que posean una instalación de almacenamiento tengan derecho a una conexión a la red en un plazo razonable a partir de la solicitud

6. Que el ejercicio de los anteriores derechos sea posible sin menoscabo de que el auto-consumidor (o cliente activo) mantenga sus derechos y obligaciones como consumidores finales.

INDICE GENERAL

LAS COMUNIDADES ENERGÉTICAS

Fundamento (Falcón, 2020)

En la Unión Europea, son entidades que organizan acciones colectivas impulsadas por los ciudadanos que ayudan a allanar el camino para una transición hacia la energía limpia, contribuyen a aumentar la aceptación pública de los proyectos de energía renovable y facilitan la atracción de inversiones privadas en la transición de energía limpia, al tiempo que brindan beneficios directos a los ciudadanos al aumentar la eficiencia energética, reducen sus facturas de electricidad y crean oportunidades de empleo local (Fajardo, 2022).

En pro de una energía limpia se propone la constitución de "comunidades energéticas locales" en las que se prima el autoconsumo bien de forma individual, vivienda aislada, o conectado a una red con un autoconsumo compartido.

Este uso compartido de la red permite que los residentes se beneficien de forma colectiva de las instalaciones y, desde un punto de vista económico, les resulta menos costosa su instalación puesto que es sufragado por la totalidad de los beneficiarios de la red, pudiendo ser una comunidad de propietarios, un barrio, etc.

Esta nueva forma de actuar trata de convertir al ciudadano en prosumidor, permitiéndole obtener considerables ventajas económicas, sociales y medioambientales en la medida que: existe un ahorro significativo de energía y una independencia de las compañías eléctricas tradicionales; implica para las familias vulnerables un paso significativo para pailar la pobreza energética; y todo ello, empleando energía limpia que protege el medio ambiente.

Concepto

La Directiva de la Union Europea2018/20016 define la comunidad energética como la entidad jurídica: a) que, con arreglo al Derecho nacional aplicable, se base en la participación abierta y voluntaria, sea autónoma y esté efectivamente controlada por socios o miembros que están situados en las proximidades de los proyectos de energías renovables que sean propiedad de dicha entidad jurídica y que esta haya desarrollado; b) cuyos socios o miembros sean personas físicas, pymes o autoridades locales, incluidos los municipios; c) cuya finalidad primordial sea proporcionar beneficios medioambientales, económicos o sociales a sus socios o miembros o a las zonas locales donde opera, en lugar de ganancias financieras.(Vañó, 2023).

Características (Directiva CER de la UE, en Medina, 2021)

1. Se trata de una entidad con personalidad jurídica, cualquiera que sea su forma jurídica, siempre que se base en la participación abierta y voluntaria de sus miembros, y sea autónoma, y no dependiente de ninguna persona, entidad o institución, lo que exige entre otras cosas limitar el poder de decisión de sus miembros para que ninguna persona o grupo controle la comunidad.

2. Es una vía de participación de los consumidores en el mercado de la energía a través de una entidad jurídica creada a tal fin, lo que no excluye que una entidad ya constituida con otro objeto social, si reúne los requisitos para ser una comunidad energética, pueda serlo, eso sí, deberá incorporar en sus estatutos el objeto social propio de ésta y hacer las modificaciones oportunas (Fajardo, 2022).

   De manera que la calificación como comunidad energética de una entidad no viene dada por la fórmula jurídica que adopte, sino porque en sus estatutos, o en su documento de creación, contrato de constitución, aparezcan referidos los requisitos que las caracterizan, por ello, consideramos que no sería necesario que tuviera personalidad jurídica, solo "entidad" o reconocimiento como tal. (Vañó, 2023)

3. Sus miembros deben ser personas físicas, pymes o autoridades locales (como municipios), sin establecer un número mínimo.

4. El control efectivo debe estar en manos de personas físicas, pequeñas empresas o autoridades locales. El preámbulo de la Directiva de la Unión Europea 2019/944 señala que la pertenencia a las comunidades ciudadanas de energía debe estar abierta a todas las categorías de en tidades16. No obstante, deben reservarse las competencias de decisión dentro de una comunidad ciudadana de energía a aquellos miembros o socios que no participen en una actividad económica a gran escala y para los cuales el sector de la energía no constituya un ámbito de actividad económica principal (Vañó, 2023).

5. La finalidad primordial de la comunidad ha de ser proporcionar beneficios medioambientales, económicos o sociales a sus socios o miembros, o a las zonas locales donde opera en lugar de ganancias financieras

INDICE GENERAL

6. Puede participar en la generación, la distribución, el suministro, el consumo, la agregación, el almacenamiento de energía, la prestación de servicios de eficiencia energética o, la prestación de servicios de recarga para vehículos eléctricos o de otros servicios energéticos a sus miembros o socios

7. No tiene límite a la capacidad máxima de las instalaciones de la comunidad.

8. Las comunidades energéticas renovables tienen que asegurar la participación abierta de la ciudadanía y su objetivo debe ser dar beneficios ambientales y sociales a los territorios donde se implementen

Como se desprende del análisis de las características de las comunidades energéticas, la cooperativa es la que mejor se adapta, por compartir fines y por gozar de mayor experiencia en la generación y distribución de energía a sus miembros consumidores, y en particular en la última década, energía renovable. Y, si las comunidades energéticas responden a las características que establecen las directivas, lo más probable es que se constituyan como cooperativas. Es más, sólo la cooperativa cumple con todas las características prescritas para ser una Comunidad Energética (Fajardo, 2022).

COOPERATIVAS ENERGÉTICAS

Introducción

La cooperativa es la forma jurídica que mejor representa a las comunidades energéticas. Así, la cooperativa energética es una variable de la cooperativa eléctrica, que genera, distribuye y/o comercializa energías de origen renovable.

De acuerdo con la Alianza Cooperativa Internacional (ACI, 2019) las cooperativas representan una oportunidad para g0enerar energía sustentable, así como el autoconsumo, la electrificación de comunidades rurales, la provisión de servicios de mantenimiento y/o la instalación de infraestructura energética (ACI, 2019). También son llamadas cooperativas verdes o cooperativas de energías renovables.

Adaptado de Grupo local (2015)

Las cooperativas de energía renovables ofrecen una oportunidad a los consumidores con los valores propios de estas organizaciones en las que se promueve la participación democrática, el uso de energías renovables, con un consumo responsable en aras a mantener un entorno económico, ambiental y social más sostenible (Falcón, 2020).

En la cooperativa se practica la autogestión para la satisfacción de los consumos energéticos de sus asociados, además de generar también ingresos adicionales con la venta de los excedentes de energía, impactando favorablemente tanto en el desarrollo económico personal de sus miembros como en el desarrollo local-regional al abaratar sensiblemente el costo energético de la comunidad.

La cooperativa asume la producción de energía eléctrica *in situ* con acceso a fuentes de energía renovables, con el principal objetivo de garantizar el consumo de electricidad de esa comunidad. La comunidad deberá producir energía de fuentes exclusivamente renovables (designada eólica, solar fotovoltaica y solar térmica) y poseer hábitos y prácticas de vida sustentables.

Origen

Las cooperativas energéticas nacieron en Europa en las primeras décadas del siglo XX, principalmente en Dinamarca, Alemania y Reino Unido. El objetivo principal de estas cooperativas era abastecer a los pueblos apartados de los núcleos urbanos adonde era difícil hacer llegar el suministro eléctrico. El surgimiento del movimiento cooperativo de energías renovables es un fenómeno mundial, pero que se está desarrollando especialmente en el oeste y norte de Europa.

En Argentina, []entre las motivaciones principales de los ciudadanos para impulsar estas organizaciones figuran la necesidad de promover la transición a las energías renovables a la vista de problemas ambientales como el cambio climático y de escasez de recursos no renovables como el pico de petróleo, así como la aspiración de retomar el control social de las fuentes de energía.

Concepto

Las cooperativas energéticas son una variable de las cooperativas eléctricas, siendo que son comunidades de autoconsumo de energía renovable. Por ello, se destaca su carácter de auto-consumidoras y de comunidades de energía (Fajardo, 2021).

Las cooperativas de energías renovables (eólica, solar, biomasa, etc.), o basadas en otras tecnologías *(vg., biocombustibles, biogás, geotermia, pequeños y medianos aprovechamientos hidroeléctricos, litio, etc.),* son una asociación de personas que, voluntariamente, se proponen autosatisfacer sus necesidades energéticas

INDICE GENERAL

por medio de una empresa solidaria civil de propiedad compartida, *gestionada democráticamente, sin intermediarios ni fines de lucro* (Bertossi, 2020).

Las cooperativas de energías renovables son cooperativas que generan, distribuyen y/o comercializan energías de origen renovable. Se constituyen como cooperativas de consumo de energía eléctrica de origen renovable sin ánimo de lucro.

Entre sus principios destacan la transparencia y la democracia interna en la toma de decisiones. Para asegurar su independencia, se apoyan en sus propios socios o la banca ética para financiar los proyectos. El modelo contrasta con las corporaciones tradicionales energéticas, que suelen ser de gran tamaño y favoreciendo la producción de energía de forma centralizada, proponiendo en cambio la producción descentralizada y gestionada por las personas socias de la cooperativa. (Meira y Martinho, 2018).

Naturaleza

Las cooperativas energéticas son comunidades energéticas de autoconsumo, razón por la cual tienen sus mismas características y gozan de los mismos derechos que ellas.

Ruiz (2021) señala que las cooperativas eléctricas apuestan por un modelo energético sostenible y justo. A través de los certificados de garantía de origen (GdOs) garantizan que la electricidad comercializada proviene de fuentes de generación renovable. Además, las cooperativas eléctricas se caracterizan por ofrecer un trato personalizado y asesoramiento adecuado a las necesidades de las personas socias. Los beneficios que generan son destinados principalmente a fines sociales, benéficos y a la formación y promoción del cooperativismo

Para Bertossi (2022) estas empresas cooperativas son personas jurídicas privadas no estatales, para generación y distribución de energía. Las mismas no se agotan en la autogestión para la satisfacción de los propios consumos energéticos de sus asociados, si no en generar también ingresos adicionales con la venta de los excedentes de energía, impactando favorablemente tanto en el desarrollo económico personal de sus miembros como en el desarrollo local-regional al abaratar sensiblemente el *´costo energético"* a la postre insumo básico para toda actividad humana.

La propiedad es tenida de forma comunitaria y las tomas de decisión son asumidas colectivamente, a través de órganos electos y previstos estatutariamente. Estas comunidades energéticas permiten la generación de electricidad de forma descentralizada. Un sistema descentralizado apenas pretende dar respuesta al consumo para el que fue dimensionado, y deberá ser estructurado de forma a tener un grado de autonomía relativa del sistema centralizado, a pesar de mantener su unión con éste último (Meira y Martinho, 2018).

Tipos

Según Meira y Martinho (2018) existen diferentes tipos, dependiendo de la función que cumplen (generación distribución y/o comercialización), así como del tipo de energía con el que trabajan (principalmente electricidad y calor). que pueden ser:

1. Grupo local de ciudadanos organizados en torno a un proyecto concreto, Cooperativas de escala regional y/o nacional,

2. Cooperativa integral que cubre las 3 etapas de la cadena de generación y comercialización de energía, red de cooperativas, etc. Es el caso de las cooperativas energéticas ´previstas por la Ley de cooperativas de la Comunidad de Madrid (2023) que son cooperativas integrales dedicadas a la generación, distribución y/o comercialización de energía pudiendo ser esta procedente de la gestión de residuos.

   Su finalidad es el máximo aprovechamiento y socialización de los beneficios del autoconsumo energético y la revalorización energética de residuos, así como proporcionar beneficios medioambientales, económicos o sociales a sus socios mediante la realización de las actividades cooperativizadas.

Miembros

Adaptado de Falcón, 2020

Al ser los socios los consumidores de energía limpia tienen mayores posibilidades de controlar el proceso de generación, comercialización y distribución de la energía, velar por la seguridad y calidad en el suministro, y tomar decisiones de manera democrática, con una mayor información y transparencia.

De otra parte, la operación en el mercado eléctrico (estatal) requiere de una gran solvencia financiera, y en este sentido, un mayor número de socios permite afrontar la situación con mayores garantías y, además, ser más robusto en un mercado y regulación completamente dominados por el oligopolio. Igualmente, una mayor base social permite disponer de un mayor músculo

INDICE GENERAL

financiero a la hora de financiar proyectos de generación y un mayor potencial de realización de acciones coordinadas efectivas (Meira y Martinho, 2018).

En este sentido, (Cuevas. 2022) cualquier particular o empresa puede acceder al servicio ya sea como socio a la cooperativa energética a través de una cuota conforme a su requerimiento.

El contrato de PPA

Adaptado de La Corriente, 2022

La cooperativa celebra un PPA con el usuario final. Un PPA son las siglas de *Power Purchase Agreement*, o acuerdo de compra de energía, y es un contrato a largo plazo de adquisición de energía que firma un productor de electricidad renovable con un cliente, por lo general, empresas que necesitan grandes cantidades de electricidad. Cuando hablamos de largo plazo, nos estamos refiriendo a varios años.

Los principales aspectos para considerar son: la cantidad de energía que la cooperativa entregará al comprador, el precio de venta, el periodo en el cual se realizará la venta, el punto de entrega de la energía, sus atributos medioambientales (Garantías de Origen), las garantías que ofrecerá la cooperativa en el caso de que no pueda proveer la energía contratada por el usuario final, supuestos de riesgo de impago, cambios regúlatenos, etc.

Recursos económicos

Los miembros hacen aportaciones al capital social, reintegrable al momento de retiro, ya que generalmente no hay los llamados "contratos de permanencia", ni existen penalidades (Consumo-Claro)

Cualquier particular o empresa se puede unir como socio a la cooperativa a través de una cuota que la asociación utilizará para comprar la energía que van a distribuir entre sus miembros (Tarifasgastuz.com)

Algunas cooperativas contemplan un tipo de financiación adicional para la creación de productos en los que la inversión se devuelve y el beneficio se obtiene en forma de energía a precio de coste.

Financiamiento

Adaptado de Vásquez (2022)

Como ejemplo de incentivos de transformación energética que puede asumir la población por medio de cooperativas, reseñamos las siguientes opciones de financiamiento para proyectos de energía sustentable de pequeña escala en México:

1. Programa de Apoyo a la Generación Distribuida

   Programa tiene por objetivos promover el uso de electricidad generada a partir de fuentes limpias de energía; facilitar el acceso a nuevas tecnologías de generación limpia mediante el otorgamiento de incentivos para adquirir sistemas fotovoltaicos y desarrollar un mercado de productos más competitivo para reducir los precios de estos proyectos.

2. Programa de Financiamiento para Acceder a Tecnologías de Energías Renovables para Generación Eléctrica Distribuida)

   El programa está dirigido a usuarios no subsidiados pertenecientes a los sectores comercial e industrial, que requieran equipos con capacidad de generación de hasta 500 kW. El plazo de crédito es de hasta siete años y una tasa de interés máxima de 14.5% anual fija.

3. Programa de Eficiencia Energética

   El propósito del programa es garantizar el riesgo de incumplimiento de los ahorros de energía comprometidos al acreditado, derivado de la adquisición o reemplazo de equipos eficientes en el uso de energía. Dentro de los proyectos elegibles para participar en el programa, se encuentran aquellos relacionados con la instrumentación de sistemas fotovoltaicos, equipos de energía geotérmica, equipos de cogeneración de energía, generadores eólicos, instalaciones de fuentes renovables y bioenergía, entre otros. El programa está dirigido a productores del sector agroalimentario.

4. Programas de apoyo de la banca comercial

   La banca comercial cuenta con diversos productos de financiamiento verde y/o sustentable que incluyen el financiamiento mediante créditos convencionales a sus clientes. El interés de estas instituciones se fundamenta en financiar acciones que contribuyen a mitigar el cambio climático

Tratamiento tributario

En algunos países gozan de ventajas fiscales puesto que permiten consumir a los ciudadanos energías limpias a un precio más

INDICE GENERAL

asequible que si fuese suministrado por las grandes compañías eléctricas, estableciéndose la exención de algunos impuestos. Para Julia Prats, (en Vásquez, 2022) la idea es que haya un régimen favorable para las comunidades energéticas, que deberían tener más beneficios que las cooperativas, por ejemplo, fiscales".

Tecnología

La tecnología ayuda a las cooperativas de energía de al menos cinco maneras (Cusa, 2022c):

1. Disminuye los costos de producción de energía, haciendo que sea asequible para casi todas las personas producir y / o consumir energía

2. Permite que una empresa de energía se establezca utilizando menos financiación que en el pasado;

3. Facilita la descentralización de la producción de energía, ofreciendo así muchas ventajas para el desarrollo sostenible, como la utilización de fuentes locales de energía, el aumento de la seguridad local del suministro de energía, la reducción de las distancias de transporte, la reducción de las pérdidas de transmisión de energía y el fomento del desarrollo y la cohesión de la comunidad (gracias a las fuentes de ingresos conexas y los puestos de trabajo suministrados localmente);

4. Permite algunas producciones o almacenamiento de energía que eran imposibles o demasiado caras en el pasado;

5. Permite el intercambio, la distribución (por ejemplo, a través de blockchain) o el monitoreo (por ejemplo, utilizando sistemas de medición inteligente) de energía que era imposible o demasiado costosa en el pasado, gracias (principalmente) a la tecnología de la información y las comunicaciones.

Propuestas normativas

Iván Aranda (en Vásquez, 2022) cree que la futura normativa debería ampliar el radio de acción de las comunidades y permitir los coeficientes dinámicos, es decir, repartir la electricidad de una instalación de forma diferente según en qué hora la necesite más cada usuario.

El generador comunitario/cooperativo en cooperativas energéticas (Echarren, 2022)

Sostiene el autor que es necesario impulsar una ley de sostenibilidad energética que permita a los consumidores, usuarios y asociados a las cooperativas eléctricas, autogenerarse la energía con fuentes limpias, almacenarla en caso de que la tecnología lo permita, utilizar redes inteligentes para administrar el flujo de energía por sus redes y que los Estados financien estas actividades que permitirá lograr la eficiencia energética y que promueva la instalación de energía renovable .El modelo cooperativo de empresa garantiza que el beneficio obtenido sea comunitario.

Para ello debe contemplarse la aprobación de un nuevo actor: el "Generador Comunitario" o "Generador Cooperativo" que en cumplimiento de los Principios y Valores cooperativos pero sin desatender los marcos regulatorios que rigen la relación Distribuidora-Usuario, pueda invertir en condiciones de equidad, valiéndose de su experiencia, planteles técnicos y personal calificado para generar en forma asociativa contribuyendo al cuidado y protección del medioambiente y dándole la oportunidad a cada uno de sus vecinos de ser parte de una gestión ambiental eficiente y superadora sin importar los recursos económicos que cada uno cuente.

CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO SOSTENIBLE

Objeto

El objeto de la cooperativa energética está asociado a la producción de energía eléctrica *in situ* con acceso a fuentes de energía renovables, con el principal objetivo de garantizar el consumo de electricidad de esa comunidad. La comunidad deberá producir energía de fuentes exclusivamente renovables (designada eólica, solar fotovoltaica y solar térmica) y poseer hábitos y prácticas de vida sustentables.

Entre sus actividades destaca el objetivo de promover la generación de su propia energía comercializada (promoviendo criterios estrictos de sostenibilidad), con el fin de impulsar la transición energética en el Estado frente a las inercias del sistema y los intereses espurios.

Su principal objetivo no es maximizar sus beneficios (vender tanta energía como sea posible), estas organizaciones también promueven un uso racional de la energía (Capellán et al, en Falcón, 2020).

Alternativamente, las cooperativas pueden coadyuvar con las administraciones públicas en la lucha contra la pobreza energética, que garanticen la prohibición de desconexión del suministro

INDICE GENERAL

a clientes en situación de exclusión social en periodos críticos, mediante una política energética sostenible y las oportunas ayudas sociales" (Falcón, 2020).

Maneras de contribución al desarrollo sostenible

Adaptado de Cusa, 2022c

Además, las cooperativas de energía contribuyen al desarrollo sostenible de al menos nueve maneras

1. Son la mejor herramienta para grupos de prosumidores de energía (aquellos que son consumidores y productores al mismo tiempo), debido a su propósito mutuo obligatorio (en el sentido del principio de autoayuda); De hecho, las cooperativas son propiedad de los usuarios y no de los inversores; Tal propósito, de hecho, obliga a las personas a convertirse en productores (colectivos, a través de su cooperativa) (objetivo intermedio) para tener mejores condiciones económicas como consumidores (individuales) (objetivo final);

2. Ofrecen un incentivo para reducir el consumo de energía porque sus miembros (opuestos a los miembros de las empresas tradicionales que producen energía) están interesados en gastar menos dinero para comprar energía, ya sea reduciendo el precio de la energía, reduciendo el consumo de energía actuando con moderación o aumentando la eficiencia energética (reduciendo así los gastos de energía a través de un menor consumo de energía);

3. Facilitan la obtención de capital entre la gente común que quiere optimizar sus gastos de energía, eventualmente aumentando su eficiencia energética, y así consiguen que muchos pequeños ahorradores se involucren directamente en el sector energético;

4. Combinan democracia (y, si es real y efectiva, participación) y producción (de energía y/o de servicios energéticos), que es un factor estratégico en el sector energético, gracias a su estructura democrática obligatoria; Así, las cooperativas de energía fomentan la participación y la sensibilización de los ciudadanos en el logro del desarrollo sostenible, facilitan la adopción de las nuevas tecnologías y pautas de consumo conexas y aumentan la aceptación local de la energía renovable;

5. Están interesados en los territorios en los que están ubicados porque las sedes/centros de interés de sus miembros están en el lugar donde su cooperativa dirige sus actividades; Están interesados en los consumidores e inquilinos pobres o vulnerables, gracias al límite de dividendos, el principio de puertas abiertas y los valores perseguidos, que son todas características de las verdaderas cooperativas; Por lo tanto, las cooperativas ayudan a combatir la pobreza energética, por ejemplo, a través de programas de financiación de energía en la factura reservados para sus miembros.

6. Producen principalmente energía a partir de fuentes de energía renovables (FER), sobre todo de sistemas fotovoltaicos (PV) (cuya parte visible son sus paneles solares) y turbinas eólicas, convirtiendo la luz solar y el viento (RES está a disposición del mayor segmento de la población mundial) directamente en electricidad; así, las cooperativas energéticas pueden contribuir a eliminar (o, al menos, disminuir) la brecha energética y a mejorar el clima y reducir los gases de efecto invernadero (un grupo de gases que contribuyen al calentamiento global y al cambio climático), en particular el dióxido de carbono (CO2), gracias a la sustitución de las fuentes de energía fósil por fuentes de energía renovables;

7. Aumentan su capacidad para responder a las necesidades (principalmente económicas, pero no sólo) de sus miembros no a través de la concentración, sino a través de la colaboración, principalmente gracias a federaciones o entidades de segundo nivel, preservando así la diversidad de modelos empresariales y el pluralismo en el mercado en favor de la sostenibilidad del mismo mercado;

8. Pueden convertirse en un vehículo institucional de colaboración entre entidades públicas y privadas para implementar proyectos de energía renovable de interés público, a través de la membresía directa de las autoridades locales en estas cooperativas, como lo demuestran muchos ejemplos en todo el mundo.

En conclusión, las cooperativas de energía, si respetan la Declaración de la ACI (convirtiéndose en verdaderas cooperativas), contribuyen al desarrollo sostenible porque ellas mismas son organizaciones económicas sostenibles.

COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE ENERGÍA SUSTENTABLE

Adaptado de Vásquez, 2022

INDICE GENERAL

Definición

La cooperativa de producción y venta de energía sustentable es aquella cooperativa que tiene como fin principal generar energía para venderla en el sitio de consumo (*in-situ)* de sus clientes, ya sean personas físicas, morales u otras cooperativas (de producción o consumo); cooperativas que generan, distribuyen y/o comercializan energías de origen renovable (Wikipedia).

Ahora bien, cuando lo hace con sus socios, no hay venta sino suministro de energía, ya que se trata de un acto cooperativo de distribución de electricidad. En cambio, cuando lo hace con no socios, si se trata de una venta.

Servicios

1. La venta (suministro) de energía sustentable a personas físicas, morales u otras cooperativas (de producción o consumo).

2. Parte de la energía producida por los generadores de energía (los excedentes) podrán venderse a un suministrador calificado

Funciones y actividades

Este tipo de cooperativa eléctrica asume las siguientes actividades

1. Evaluación técnica y financiera del proyecto

2. Negociar con empresas expertas en la instalación de sistemas que funcionen a partir de fuentes de energía sustentable.

3. Supervisar la gestión de los permisos aplicables.

4. Identificar a los potenciales usuarios finales a quienes podrá venderse la energía sustentable y elaborar el contrato de compra y venta de ene correspondiente

Recursos

La cooperativa necesitará adquirir equipos con los cuales generará la energía, los que obtiene de la cantidad de energía vendida a sus clientes y del precio definido en el PPA.

Contenido

Las régies cooperativas 3359
Entidades mixtas Estado-Economia Solidaria 3362
Administraciones de colaboración público-privada 3363
Las administraciones públicas cooperativa de Colombia 3365
El concierto o administracion concertada 3371
¿Las cooperativas de interés colectivo de Francia (Scic) 3375
La Compañía de Interés Comunitario del Reino Unido(CIC) 3376
Las cooperativas de interés público de Portugal 3376

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

93 Administraciones Públicas Cooperativas y Similares

LAS RÉGIES COOPERATIVAS

Adaptado de Lavergne (1962).

Concepto

Denominadas cooperativas de interés público o *régies* cooperativas, son cooperativas cuyos miembros son personas públicas. En Portugal se admiten como miembros las cooperativas de usuarios de bienes y servicios, o de cualquier entidad de la economía social.

Para una parte de la doctrina se trata de una forma de Derecho Público: la llamada *Régie Cooperative* (Francia) que no es más que una forma de organizar los servicios públicos. Es un caso interesante de descentralización por servicios, que además tiene la particularidad de emplear el retorno cooperativo. Para otros, es de derecho privado o comercial; o una forma jurídica propia del sector; o una forma jurídica mixta: a la vez pública y cooperativa.

Por su parte, Zavala (2004) la considera un componente del sector cooperativo; en última instancia, se asimilan a una cooperativa.

En el caso de Portugal, Salazar (1992) dice que es una cooperativa a plazo, en el sentido que a pesar de los poderes públicos centrales o locales participaren, incluso mayoritariamente, en el capital inicial de la cooperativa, ellos van abandonando su participación a medida que la parte privada consiga, frente a los resultados de la actividad de la empresa, adquirir el capital de la parte pública. Por eso se dice que, a plazo, la *Régie* se transforma en cooperativa verdadera, una cooperativa apenas de individuos agrupados en torno de un mismo objetivo.

La Régie Cooperative tiene las siguientes características:

1. Debe ser creación de los poderes públicos, mediante una ley o acto administrativo (decreto o resolución) que permita el nacimiento de este ente cooperativo. Pero, además, se requiere de un acuerdo o de un contrato entre esos entes públicos y el subsiguiente acto constitutivo, de acuerdo con la normativa especial al respecto. Además, deben efectuar

el aporte de capital inicial para lo cual deben tener la previsión presupuestaria correspondiente.

Fajardo (2016) considera discutible que la constitución de una *Régie* cooperativa se haga depender de un acto administrativo, o que la participación de la parte pública en los órganos sociales (y en los votos) se haga en función de su peso en el capital suscrito. Este difícil encaje entre este modelo de cooperativa y los principios cooperativos propicia que se las considere -en ocasiones- como cooperativas híbridas.

Se constituye como una corporación autónoma que juego con sus beneficios pero que también asume en contrapartida sus pérdidas y debe beneficiarse de una independencia administrativa, comercial e industrial total del Estado (Vezina y Girard, 2003).

2. Debe haber una separación estricta entre la estructura económica de la cooperativa y el presupuesto de los poderes públicos que la conforman. De modo que la gestión de la cooperativa goza de autonomía administrativa, comercial y financiera. La participación económica de los entes públicos se limita a la constitución del capital social. Los actos de la cooperativa se rigen por las normas del derecho cooperativo.

3. Los únicos socios posibles serían las propias instituciones públicas, siendo a su vez sus usuarios o consumidores directos de sus productos o servicios. Pero, los beneficiarios de la gestión empresarial serán los ciudadanos. Los usuarios o consumidores de los servicios no pueden convertirse en "accionistas".

4. Si la naturaleza de sus operaciones lo permite, podría actuar con no miembros, según la compatibilidad de sus fines y objetivos. Pueden operar con otras empresas solidarias mediante contratos para la obtención de sus objetivos, lo mismo que realizar operaciones conjuntas inter-unidades, siempre que sea necesario para la consecución del objeto social. Además, realizan programas especiales de desarrollo y fomento con el gobierno.

5. La gestión administrativa es exclusiva de las instituciones afiliadas a la cooperativa, manteniéndose el principio democrático en sus decisiones internas.

6. Se mantiene el principio de libre adhesión y retiro, dentro de los parámetros que defina el estatuto de la cooperativa. Ninguna discriminación a la entrada ni limitación del número de socios deberán ser toleradas.

7. Estas administraciones deberán desarrollar una política de fijación de precios que refleje su especificidad organizativa. Es decir, deben conseguir beneficios sobre la base de sus necesidades de reinversión y repartir el retorno según las compras realizadas. La cooperativa habrá de primar la reducción del precio de los productos más que a remunerar a los usuarios más antiguos. Sensibilidad por las condiciones de trabajo o las relaciones co el empleo (Vezina y Girard, 2003).

8. Se aplica el principio de actividad no lucrativa, pudiéndose distribuir el excedente en los términos que defina la legislación de cada país (Zabala, 2004). Los resultados del ejercicio se destinan –en primer término- a compensar pérdidas anteriores. "como toda cooperativa tiene la facultad de afectar a sus fondos de reserva una parte de las utilidades anuales. La cooperativa aplica en beneficio de sus clientes, inmediata o posteriormente, la totalidad de las utilidades a su capital-acciones, salvo el interés corriente pegado a los capitales invertidos" (Lavergne, 1962).

   También, se destinan a la prestación de servicios sociales, a mejorar los servicios comunes, a fondos y reservas, a devolución de aportaciones; reserva de inversión social: mejoras del servicio.

9. El control público lo ejerce la Autoridad de aplicación, la autoridad de la actividad o el concedente, en forma singular o concurrente.

10. De acuerdo a sentencia del Máximo Tribunal Contencioso Administrativo de Colombia, 14/8/2003, en, Arroyo y Aguilón, 2013)

En caso de celebrar convenios interadministrativos con otras administraciones públicas (Ministerios, Institutos Autónomas, Alcaldías, Gobernaciones) para ejecutar objetos contractuales, especialmente de obra pública, es necesario aplicar en los procesos de selección los principios rectores de la contratación, a saber, economía, transparencia y, en especial, el deber de la selección objetiva

INDICE GENERAL

ENTIDADES MIXTAS ESTADO-ECONOMIA SOLIDARIA

Los consorcios administrativos cooperativos

Adaptado de Villegas (2002)

Son asociaciones entre entes públicos de diferente tipo con participación, en su caso, de alguna entidad privada sin ánimo de lucro con intereses concurrentes con esos entes públicos. Se constituyen para resolver asuntos de interés común o concurrente con las administraciones públicas consorciadas. La eficaz satisfacción de necesidades singulares en las que coexisten competencias concurrentes de administraciones públicas de diferente orden.

El consorcio es una entidad asociativa con personalidad jurídica que se rige por sus normas particulares de constitución, reflejo del acuerdo entre las entidades que voluntariamente lo constituyen. Es una entidad de derecho público: esto es claro cuando están constituidas exclusivamente por entidades públicas, sino también cuando integran entidades privadas sin ánimo de lucro, y ello por desarrollar funciones públicas. Se trata de un instrumento de cooperación intergubernamental y social. Se desarrolla con carácter voluntario.

Los consorcios estarían compuestos por entidades públicas de naturaleza heterogénea y por entidades privadas sin fines de lucro. El consorcio se constituye para realizar una obra o servicio determinado en el que están interesadas diversas administraciones.

Sus miembros son personas públicas, empresas del sector social y solidario y organismos de integración, además de otros entes lucrativos, o no lucrativos. En caso de los miembros personas públicas, se requiere que presenten constancia de la ley, decreto u ordenanza que autoriza su participación como asociada de la Régie

Es factible que se otorguen condiciones especiales a los miembros personas públicas, tales como la reserva de participación en los órganos internos, el voto calificado; derecho a designar directivos en un porcentaje mayor del que le correspondería según su participación en el capital; la posibilidad de vetar los acuerdos adoptados por los órganos sociales; el sometimiento a autorización administrativa para la realización de determinadas actividades, o incluso la facultad de impedir que esos actos lleguen a alcanzar validez, de no mediar aprobación expresa del representante de la administración en la empresa.

*Gestión asociada (*Stein, 2020).

Poggiese y Francioni aportan un marco explicativo cuando describen a la Gestión Asociada como "un ámbito en el cual se desarrollan acciones conjuntas entre la comunidad y el estado, donde los canales de participación dan lugar a la elaboración de acuerdos, negociaciones o concertaciones a partir del re-conocimiento de los conflictos, diseñando propuestas y acciones que integran visiones e intereses contrapuestos"

La Gestión Asociada se refiere a la co-gestión de los circuitos socioeconómicos para el abastecimiento de determinados bienes o servicios, entre entidades públicas y empresas solidarias.

Los espacios co-gestionados entre organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, no son exclusivamente gubernamentales (como lo sería un Consejo Asesor) ni exclusivamente no gubernamentales (como sería un Consejo Comunitario). son espacios interdisciplinarios e intersectoriales que utilizan una mecánica abierta y pluralista, en la que los actores se articulan asumiendo diferentes grados de responsabilidad y compromiso mutuos, para formular metodologías y planes de trabajo, y gestionar recursos humanos y financieros.

ADMINISTRACIONES DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA

La administración condivisa de Italia

La jurisprudencia constitucional italiana (Sentencia 72/2022, en Luque, 2022) ha instaurado el nombre de «*amministrazione condivisa*» para definir una posible modalidad de relación entre la Administración pública y el sector de ESS, que se sitúa más allá del mero intercambio utilitario.

Se presenta como una alternativa al beneficio y al mercado, que no se basa en la simple transferencia de fondos públicos al ámbito privado, sino en la convergencia de objetivos y de recursos para la programación y la planificación conjunta de servicios e intervenciones a favor de la ciudadanía, la cohesión y la protección social, atribuyendo a la persona el papel de ciudadano-coadministrador

Los Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE) de España-

Adaptado de España, 2022
Son un nuevo instrumento de colaboración público privada en los que colaboran las distintas administraciones públicas, empre-

INDICE GENERAL

sas y centros de investigación. Su objetivo es impulsar grandes iniciativas que contribuyan claramente a la transformación de la economía española.

Con la designación como PERTE se identifica un sector como un área clave para el futuro de la economía. Ya se han aprobado doce proyectos estratégicos dedicados áreas como el desarrollo del vehículo eléctrico y conectado, energías renovables, hidrógeno renovable y almacenamiento, la salud de vanguardia, el sector agroalimentario, la nueva economía de la lengua, el modelo de economía circular, la industria naval, la aeroespacial, la digitalización del ciclo del agua, los microchips, también a la economía social y de los cuidados y a la descarbonización de la industria.

Los criterios para declarar un PERTE son:

1. Contribución al crecimiento económico y al empleo, combinación de conocimientos, experiencia, recursos y actores que permitan remediar fallos de mercado o/y retos sociales a los que no se podría hacer frente de otra manera, carácter innovador y valor añadido en I+D+I.

2. Importancia cuantitativa o cualitativa, que suponga un riesgo tecnológico o financiero alto, integración y crecimiento de pequeñas y medianas empresas, proyectos con fases de investigación e innovación disruptivas y ambiciosas, más allá del estado de la técnica en el sector, seguidas de un primer despliegue industrial.

La figura del PERTE se crea en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, pero tiene vocación de permanencia e intención de superar su marco temporal. Están abiertos a todo tipo de empresas (tanto grandes como pymes y startups) y pueden participar varios ministerios en su desarrollo.

PERTE de economía social y de los cuidados

Aprobado en el Consejo de Ministros del 31 de mayo de 2022

Con un enfoque solidario, este PERTE pretende potenciar y consolidar las alianzas entre los centros de investigación, organizaciones, cooperativas y entidades de todo el país que trabajan en la economía social y de los cuidados. Centrándose en valores como el respeto al medioambiente, la cohesión social y la igualdad de género busca impulsar el impacto de este modelo económico en la transición que promueve el Plan de Recuperación. Otro de sus objetivos es desarrollar los sectores vinculados al cuidado de las personas y de su entorno en cada uno de sus ciclos vitales.

El PERTE se articula en torno a tres objetivos:

1. Impulso y desarrollo de la Economía Social española y su potencial transformador.

2. Desarrollo e impulso de unos servicios avanzados en el ámbito de los cuidados, accesibles y centrados en las personas.

3. Crear un "Hub de Vanguardia" referente en Economía Social al servicio de la transferencia e intercambio de conocimientos con las entidades de economía social.

LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS COOPERATIVA DE COLOMBIA

En Colombia, son empresas formadas exclusivamente por administraciones públicas para la prestación de servicios públicos o realización de actividades comunes, que se inspira en los principios del cooperativismo. Están reguladas por el Decreto 482 DE 1989; se denominan administraciones cooperativas y se considerarán como formas asociativas componentes del sector cooperativo.

Características

1. Son de iniciativa de la Nación, los departamentos, las intendencias, las comisarías y los municipios o distritos municipales, mediante leyes, ordenanzas o acuerdos.

2. Disfrutan de autonomía administrativa, económica y financiera compatible con su naturaleza de entidades del sector cooperativo.

3. Funcionan de conformidad con el principio de la participación democrática.

4. Tienen por objeto prestar servicios a sus asociados

5. Establecen la irrepartibilidad de las reservas sociales y, en caso de liquidación, la del remanente patrimonial.

6. Destinan sus excedentes a la prestación de servicios de carácter social y al crecimiento de sus reservas y fondos, sin perjuicio de amortizar los aportes y conservarlos en su valor real.

7. Adoptan el principio de libre ingreso y retiro de sus asociados, cuyo número será variable e ilimitado, pero en ningún caso inferior a cinco.

8. Se constituyen con duración indefinida

INDICE GENERAL

Constitución

Mediante documento privado y su personería jurídica será reconocida por el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas. La constitución de toda administración cooperativa se hará en asamblea de constitución, en la cual serán aprobados los estatutos y nombrados en propiedad los órganos de administración y vigilancia. El Consejo de Administración allí designado nombrará el representante legal de la entidad, quien será el responsable de tramitar el reconocimiento de la personería jurídica.

El acta de asamblea de constitución será firmada por los representantes legales de las entidades asociadas fundadoras, o sus delegados, indicando la denominación de tales entidades, la ley ordenanza o acuerdo mediante el cual se otorgó la iniciativa para la creación de la administración cooperativa, la autorización conferida a las entidades privadas sin ánimo de lucro para la suscripción del acta de constitución, el documento de identificación legal de los representantes, y el valor de los aportes iniciales. El número mínimo de entidades fundadoras será de cinco.

Requisitos para el reconocimiento de la personería jurídica:

1. Solicitud escrita de reconocimiento de personería jurídica.
2. Acta de asamblea de constitución.
3. Texto completo de los estatutos aprobados.
4. Ley, ordenanza o acuerdo mediante el cual se otorgó la iniciativa para la creación de la administración cooperativa.
5. Constancias de autorización para suscribir el acta de constitución expedidas por las entidades fundadoras, y certificados de existencia y representación legal de estas entidades en los casos pertinentes.

Contenido del estatuto

1. Obligatorio

   Semejante a lo exigido a todas las cooperativas

2. Las demás estipulaciones que se consideren necesarias para asegurar el adecuado funcionamiento de la empresa y que sean compatibles con su objeto social.

El estatuto esn reglamentados por el Consejo de Administración, con el propósito de facilitar su aplicación en el funcionamiento interno y en la prestación de los servicios. lo hiciere dentro del término previsto, operará el silencio administrativo positivo.

Asociados

Puede ser asociados de las administraciones cooperativas:

1. La Nación, los departamentos, las intendencias, las comisarías, los municipios o distritos municipales y el Distrito Especial de Bogotá.
2. Los establecimientos públicos y las empresas industriales y comerciales del Estado de orden nacional, departamental y municipal, que reciban autorización para el efecto.
3. Las personas jurídicas de carácter privado sin ánimo de lucro y las demás formas asociativas que participando de esta última característica sean admitidas estatutariamente.

La asociación a las administraciones cooperativas estará condicionada a la compatibilidad de los objetivos de éstas con los objetivos o finalidades de las entidades que pretenden su vinculación.

Órganos

La administración estará a cargo de la Asamblea General, el Consejo de Administración y el Gerente. Prohibición de desempeñar el cargo de Gerente para las personas que tengan o hayan tenido dentro de los seis (6) meses anteriores vinculación laboral o contractual con cualquiera de las entidades asociadas.

Régimen especial de administración y vigilancia.

En las administraciones cooperativas cuyo número de asociados no sea superior la Asamblea podrá hacer las veces de Consejo de Administración y en sus estatutos podrán contemplar otras formas para el ejercicio del control social

Patrimonio

El patrimonio de las administraciones cooperativas estará constituido por:

1. Los aportes sociales individuales y los amortizados. Ninguna persona jurídica podrá tener más del cuarenta y nueve por ciento (49%) de los aportes sociales. El pago de los aportes y demás contribuciones económicas estará supeditado a las apropiaciones presupuestales que deben gestionar las entidades asociadas sujetas a tal requisito.

INDICE GENERAL

2. Las reservas y fondos permanentes.

3. Las donaciones y auxilios que reciban con destino a su incremento patrimonial.

4. Los excedentes del ejercicio que no tengan destinación específica.

Aplicación de excedente.

Si del ejercicio resultaren excedentes, éstos se aplicarán en la siguiente forma:

1. Un veinte por ciento (20%) como mínimo para crear y mantener una reserva de protección de los aportes sociales.

2. Un veinte por ciento (20%) como mínimo para el fondo de educación.

3. Un diez por ciento (10%) como mínimo para el fondo de solidaridad.

4. Un veinte por ciento (20%) como mínimo para constituir o incrementar la reserva de inversión social.

El remanente podrá aplicarse, en todo o en parte, según lo determinen los estatutos o la Asamblea, en la siguiente forma:

1. Compensar pérdidas de ejercicios anteriores

2. Destinándolo a servicios comunes.

3. Destinándolo a la revalorización de aportes, teniéndole en cuenta las alteraciones en su valor real, de acuerdo con los límites y condiciones establecidos para las cooperativas.

4. Destinándolo a un fondo para amortización de aportes de los asociados.

Reservas y fondos

1. La reserva de inversión social tiene un carácter permanente y será destinada para ejecutar programas de inversión, relacionados con su objeto social y aprobados por la Asamblea o el Consejo de Administración, conforme lo prevean los estatutos.

2. La Asamblea podrá crear las reservas y fondos permanentes, de orden patrimonial que considere convenientes

Responsabilidad ante terceros.

Las administraciones cooperativas son de responsabilidad limitada. Se limita la responsabilidad de las entidades asociadas al valor de sus aportes, y la responsabilidad de la empresa para con terceros, al monto de su patrimonio social.

Servicios

Las administraciones cooperativas tienen por objeto la prestación de los servicios previstos en los estatutos a las entidades asociadas. Sin embargo, en razón del interés social o del bienestar colectivo, cuando la naturaleza de los servicios lo permita, podrán establecer en sus estatutos la extensión de éstos a otras entidades o al público en general. En tales casos, los excedentes que se obtengan serán llevados a un fondo social no susceptible de repartición.

Educación

Las administraciones cooperativas desarrollan programas de promoción y fomento cooperativo dirigidos a las comunidades bajo la acción de las entidades asociadas o a las previstas en los objetivos de éstas como beneficiarias de sus actividades. Igualmente deberán adelantar programas y actividades de educación y capacitación para los representantes de las entidades asociadas, que tengan como propósito la participación democrática en el funcionamiento de la empresa y el desempeño de cargos sociales en condiciones de idoneidad para la gestión empresarial correspondiente.

Comité de educación

En los estatutos deberá preverse el funcionamiento de un comité nombrado por el Consejo de Administración, encargado de orientar y coordinar las actividades de carácter educativo y de elaborar cada año, un plan o programa con su correspondiente presupuesto, para que de acuerdo con los reglamentos del mismo se utilicen los recursos destinados para la constitución o incremento del fondo de educación.

Integración

Las administraciones cooperativas, además de asociarse a las entidades del sector cooperativo podrán convenir o contratar con las cooperativas y precooperativas de trabajo asociado la ejecución de trabajos que requieran para la realización de las actividades de su objeto social. También podrán convenir la realización de una o más operaciones en forma conjunta que sean compatibles con el objeto social de cada empresa. En este evento

INDICE GENERAL

acordarán los términos, condiciones y responsabilidades de la ejecución.

Actos sancionables

Las administraciones cooperativas, los miembros de los órganos de administración y vigilancia, los empleados y los liquidadores de éstas serán responsables por los actos u omisiones que impliquen el incumplimiento de las normas legales, estatutarias o reglamentarias.

Promoción y fomento de las administraciones cooperativas.

1. Las administraciones cooperativas, como entidades de interés común e integrantes del sector cooperativo, serán beneficiarias de las medidas de promoción y fomento, de los privilegios, prerrogativas y exenciones establecidas y que se establezcan a favor de las instituciones que lo constituyen

2. El Gobierno podrá convenir con las administraciones cooperativas la realización de programas especiales de desarrollo y fomento cooperativos, actividades que en todo caso deben efectuar estas empresas según lo establecido en el presente

3. Los contratos de las administraciones cooperativas tendrán un tratamiento similar al establecido para los contratos de las sociedades de economía mixta, teniendo en cuenta el monto de los aportes sociales individuales provenientes de las entidades públicas asociadas a la misma..

Fuentes aplicables

Los aspectos relacionados con la constitución, organización y funcionamiento de las administraciones cooperativas no regulados en el presente Decreto se sujetarán a las disposiciones que sobre el particular contemple la legislación cooperativa y subsidiariamente se resolverán conforme a las disposiciones generales sobre asociaciones, fundaciones y sociedades que sean compatibles con la naturaleza de las administraciones cooperativas, a la jurisprudencia, a la doctrina y a los principios cooperativos generalmente aceptados.

La Ley de Bolivia las llama cooperativas de instituciones públicas cuyas actividades se regulan por los principios cooperativos en la prestación de servicios o la realización de operaciones económicas. Tienen finalidad de interés o utilidad pública social o nacional y su objeto es la prestación de servicios públicos mediante una organización con características democráticas y solidarias.

EL CONCIERTO O ADMINISTRACION CONCERTADA

Adaptado de Rius Coma, 2023 y de las leyes del Tercer Sector Social de Extremadura (2018) y Ley de acción concertada de Aragón (2016)

Concepto

El concierto o acción concertada es una forma de gestión de servicios alternativa a la gestión directa o indirecta de los servicios públicos, no económicos, que realizan entidades sin ánimo de lucro en el ámbito de las personas. Es un instrumento organizativo que atiende a la consecución de objetivos sociales a través del cual las Administraciones públicas competentes organizan la prestación de servicios públicos dirigidos a las personas, de carácter social, sanitario y socio sanitario, cuya financiación, acceso y control son de su competencia.

La acción concertada se configura como una modalidad de gestión de los servicios de responsabilidad pública de carácter social, sanitario y sociosanitario, alternativa y no excluyente de otras formas de gestión.

La acción concertada permite garantizar el acceso a servicios sociales y sanitarios, cuando no existan medios propios suficientes o constituya una forma de gestión más idónea, debido al contenido de la prestación o a criterios de planificación.

Naturaleza

Los acuerdos de acción concertada son instrumentos organizativos de naturaleza no contractual a través de los cuales las administraciones públicas pueden organizar la prestación de servicios dirigidos a las personas. Estos acuerdos se formalizan a través del documento administrativo de concierto.

El modelo de acción concertada **es** definido por Gimeno Feliu (en Rius-Coma. 2021) como el instrumento de homologación de entidades privadas para que puedan prestar ciertas funciones asistenciales del entorno público. La acción concertada o concierto social constituye una vía específica alternativa para la instrumentalización de los servicios para las personas ajeno al régimen de contratación pública.

Una de las fórmulas más equilibradas en la colaboración público-privada es aquella en la que se incluyen criterios sociales a través de la utilización de cláusulas sociales o contratos reservados, o bien a través de entidades de la economía social. La colaboración se podrá articular a través de mecanismos de gestión

INDICE GENERAL

directa por parte de las AAPP o bien mediante su participación en el capital de diferentes entidades, incluidas las asociaciones o las cooperativas, entre otras (Vañó, 2023).-

Para Vañó (2023) la colaboración público-privada es una fórmula de cooperación entre sector privado y administraciones públicas que tiene por finalidad bien modernizar la oferta de infraestructuras y de servicios públicos estratégicos, o bien delegar ciertos servicios públicos en empresas privadas, lo que permitirá utilizar este instrumento de colaboración como vía para el desarrollo de políticas públicas, que además podrán ser en su caso sociales.

En Europa, en virtud del Considerando 114 de la Directiva 2014/24/UE en Rius Coma, 2023) los poderes públicos tienen libertad para prestar por sí mismos u organizar los servicios sociales de manera que no sea necesario celebrar contratos públicos, por ejemplo, mediante la simple financiación de estos servicios o la concesión de licencias o autorizaciones a todos los operadores económicos que cumplan las condiciones previamente fijadas por el poder adjudicador, sin límites ni cuotas, siempre que dicho sistema garantice una publicidad suficiente y se ajuste a los principios de transparencia y no discriminación.

Principos

Las Administraciones competentes para el ejercicio y desarrollo de la acción concertada deben atender, entre otros, a los siguientes principios:

1. Publicidad.

   Las convocatorias de acción concertada y la adopción de acuerdos de acción concertada que se suscriban deberán ser objeto de publicación en los boletines y diarios oficiales.

2. Igualdad.

   En la acción concertada se deberá garantizar que la atención que se preste a las personas usuarias se realice en condiciones equiparables respecto a las que sean atendidas directamente por la Administración Pública.

3. Subsidiariedad.

   La iniciación del procedimiento deberá indicar las circunstancias que justifican la prestación de servicios mediante acción concertada.

4. Calidad asistencial.

   En la prestación de los servicios se deberá garantizar la atención integral y personalizada, el arraigo y permanencia de los usuarios en su entorno, la continuidad en la atención y su máximo bienestar con los medios y recursos disponibles. Esto es en definitiva. adecuación a la planificación estratégica de los servicios públicos.

5. Compromiso por parte de las entidades concertadas de no beneficiarse de tal condición para aplicar una política de precios inferior al promedio del mercado cuando actúen en el ámbito de actividades comerciales o económicas, alterando con ello la competencia.

El convenio o contrato de concierto administrativo (Rius Coma, 2023)

Es aquel mediante el cual una persona física o jurídica conviene con la Administración la prestación de un servicio público, debiendo esa persona realizar la prestación como propia de su giro o tráfico. El concierto es en primer lugar un contrato o convenio, que no da lugar a una nueva persona jurídica.

Dichos acuerdos de acción concertada son contratos públicos, entendidos como contratos onerosos celebrados por escrito entre uno o varios operadores económicos y uno o varios poderes adjudicadores cuyo objeto sea la ejecución de obras, el suministro de productos o la prestación de servicios.

El carácter recíproco del contrato público necesariamente da lugar a la generación de obligaciones legalmente vinculantes para ambas partes del contrato, cuyo cumplimiento ha de ser legalmente exigible. El carácter sinalagmático del contrato es así una característica esencial de todo contrato público.

Un contrato no queda excluido de este concepto por el mero hecho de que la retribución se limite al reembolso de los gastos soportados por la prestación del servicio. Es decir, la ausencia de beneficio para las entidades prestadoras es irrelevante a la hora de apreciar la existencia de onerosidad

Los sujetos o partes del contrato de concierto son:

1. El contratante, que estará representado por una Administración pública a cargo de un servicio público (nacional, regional o local).

INDICE GENERAL

2. El concertado o gestor del servicio. La acción concertada se circunscribe a entidades sin ánimo de lucro, particularmente, cooperativas de servicios públicos o mutuales.

   El concertado no debe obtener beneficio de sus prestaciones, independientemente del reembolso de los costes variables, fijos y permanentes necesarios para prestarlas, ni proporcionen ningún beneficio a sus miembros, y siempre en el marco del principio de eficiencia presupuestaria".

La acción concertada con organizaciones de la ESS

En el marco de la colaboración público-privada fundamental para el aseguramiento del sistema público de servicios sociales, durante los últimos años ha surgido la acción concertada como régimen no contractual de colaboración público-privada para la prestación de servicios sociales; régimen que en ocasiones ha quedado reservado a entidades sin ánimo de lucro.

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (14/07/2022 y 11/12/2014 en Rius Coma, 2023) ha reconocido que el régimen de acción concertada reservada a entidades sin ánimo de lucro no es contrario al Derecho comunitario siempre que concurran los requisitos de universalidad, solidaridad, adecuación y ausencia de ánimo de lucro, así como cumplan las condiciones siguientes:

1. Que no persigan objetivos distintos a los de solidaridad y de eficacia presupuestaria;

2. Que no obtengan ningún beneficio de sus prestaciones, independientemente del reembolso de los costes variables, fijos y permanentes necesarios para prestarlas, ni proporcionen ningún beneficio a sus miembros;

3. Que respeten las exigencias de la normativa nacional al regular el voluntariado o la economía social y determinar sus específicas condiciones.

4. Que aseguren la no concurrencia de abuso de Derecho, entendida como la utilización indebida de esta habilitación legal para inaplicar principios cono igualdad de trato o de concurrencia o favorecer a determinadas empresas nacionales.

5. La implicación de las organizaciones de la ESS en la prestación de los servicios sometidos a concertación se deberá potenciar, especialmente, en los servicios sociales de atención especializada.

¿LAS COOPERATIVAS DE INTERÉS COLECTIVO DE FRANCIA (SCIC)

Adaptado de Monzón et al (2009) y Sibille (2012)

Se trata de sociedades de capital variable. Estas cooperativas se caracterizan por tener por objeto la producción o suministro de bienes o servicios de interés colectivo que presenten un carácter de utilidad social en general o atender las necesidades de determinados grupos sociales, entre ellas su inserción social a través del trabajo.

Para apreciar la utilidad social se tendrá en cuenta la contribución de esa actividad a las necesidades emergentes o no satisfechas, a la inserción social y profesional, al desarrollo de la cohesión social, así como a la accesibilidad a los bienes y a los servicios. Se regulan por ley de 1022, el Código de Comercio y el Decreto 2002-241.

Entre las notas que caracterizan a este tipo de cooperativa merece destacarse, que los terceros no socios podrán igualmente beneficiarse de los bienes y servicios que la cooperativa presta a sus socios.

Además de los consumidores o usuarios de la cooperativa y los trabajadores de la misma, pueden ser socios los voluntarios, las entidades públicas, y las personas físicas o jurídicas que contribuyan por cualquier medio a la actividad de la cooperativa. Esta pluralidad de socios tiene sus efectos a la hora de determinar los votos que corresponden a cada colectivo en las decisiones de la cooperativa. En principio rige la norma de una persona un voto pero los estatutos sociales pueden establecer otro sistema.

En las cooperativas de interés colectivo deberá dotarse una reserva no inferior al 50% de las sumas disponibles tras dotar las reservas legales, se limitan los intereses remuneratorios del capital, no pueden distribuirse excedentes, ni incrementarse el capital con cargo a reservas, ni repartirse las reservas en caso de liquidación de la cooperativa.

Las cooperativas de interés colectivo, pueden centrar su actividad en prestar servicios de carácter social a la colectividad; la producción y la distribución de bienes y servicios de interés colectivo que tengan una característica de utilidad social, lo que la distingue de la demás cooperativas; es una empresa de finalidad social.

Asocia alrededor de un mismo proyecto sujetos muy variados (asalariados, instituciones públicas, particulares, asociaciones,

INDICE GENERAL

etc.) para producir todo tipo de bienes y servicios que responden a las necesidades colectivas de un territorio a través de una mejor movilización de sus recursos económicos y sociales. Las colectividades locales pueden ser accionistas hasta el 20% en forma de subvenciones a la empresa, formando un nuevo tipo de partenariado público-privado de la economía social, en sectores de salud, la cultura y la educación.

LA COMPAÑÍA DE INTERÉS COMUNITARIO DEL REINO UNIDO(CIC)

Adaptado de Yunus ((2009)

En el Reino Unido, son organizaciones que persiguen objetivos sociales, tales como mejora del medio ambiente, transporte comunitario, comercio justo, regenerar áreas en desventaja, mediante el empoderamiento de las comunidades locales y el suministro de nuevos e innovadores servicios a nivel local. La CIC está dedicada a suministrar beneficios para la generalidad y no a empresas, a directivos y accionistas. Los beneficios de la CIC no deben restringirse a un grupo muy reducido o selecto.

La CIC no disfruta de los beneficios de una entidad de caridad. Paga impuestos igual que otras empresas. Los activos materiales o generados por la CIC, incluyendo superávits de ingresos sobre gastos, están sujetos al *"asset lock"*: a que se usen solo para beneficio comunitario. La CIC tiene uno o más dueños que pueden ser una entidad de beneficencia, un individuo, un grupo u otra compañía.

La CIC puede solicitar fondos a inversionistas y hasta puede emitir acciones. La CIC puede pagar dividendos a los accionistas, limitadas a un 5% mayor que la tasa básica de préstamos del Banco de Inglaterra. Y el reparto de dividendos de cada año se limita al 35% de las utilidades. Es una compañía de utilidad restringida.

LAS COOPERATIVAS DE INTERÉS PÚBLICO DE PORTUGAL

Ver: Martí (2011), Salazar (2011) y Meira et al (2017).

Fueron establecidas por Decreto-Ley 31 de 1984. Actualmente están previstas en el, y se las conoce también como régies cooperativas. Se caracterizan por la participación del Estado, de otras personas colectivas de derecho público y de cooperativas de usuarios de bienes y servicios producidos, o de cualquiera de las entidades de economía social.

Son personas colectivas cuyo principal objetivo es el desarrollo de actividades de interés público, especialmente cubriendo áreas en que los servicios no son totalmente suministrados por el Estado o entidades públicas regionales

Se regulan por las disposiciones del Código Cooperativo de Portugal de 2015, en todo aquello que no contraríe la respectiva legislación especial.

INDICE GENERAL

Contenido

El tema de la comunidad 3379
La cooperativa de interes general, comunitaria o de comunidad..... 3382
¿La cooperativa de interés general ES una autentica cooperativa? 3388
Organizaciones de acción comunal de colombia..... 3391
Organizaciones del Sector Comunitario del Ecuador 3394
Las Empresas Comunitarias de Puerto Rico 3395
La experiencia autogestionaria de la Villa El Salvador, Lima, Perú..... 3396
Cooperativas comunitarias para el desarrollo local de Argentina 3397
Asociaciones Comunales de Costa Rica..... 3398
Las "Organizaciones Socio Productivas Comunitarias de Venezuela 3401
El yishuv kehilatíde Israel 3403
Las empresas comunitarias de Corea 3403
Cooperativas de bienestar social de Grecia 3404
Las asociaciones "declaradas de utilidad pública" de España..... 3406
La empresa solidaria de utilidad social de Francia..... 3408
LOS Polos Territoriales de Cooperación Económica de francia..... 3408
Los comunes y las cooperativas..... 3411
Derecho al agua 3414
Organizaciones comunitarias de agua 3415
Las radios comunitarias 3419

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

94 Empresas Comunitarias

EL TEMA DE LA COMUNIDAD

Para analizar el tema de las cooperativas de comunidad o comunitarias, debe precisarse el término "comunidad", empleado con diversos sentidos por el sector cooperativo y, o solidario.

Concepto

Adaptado de (Mori, 2014)

Dice el autor que para en el caso de las cooperativas de comunidad, no se entiende por "comunidad" cualquier grupo de personas con intereses afines, sino de "residentes al interior de un territorio", cuyos intereses por el bien o servicio nace del hecho que viven en aquel lugar, y no de particulares necesidades profesionales o sociales.

La característica determinante es la "ciudadanía" como requisito cualificante del socio, y esto implica un cambio sustancial de horizonte para la cooperativa: el objetivo no es más responder a las necesidades de un grupo social restringido, sino a las necesidades de los ciudadanos.

Lo determinante para el socio es ser residente en un territorio asociado a un particular bien de comunidad (el territorio en donde esté bien esté disponible y puede ser utilizado), y las necesidades universales que interesan actual o potencialmente a todos los residentes del mismo.

De manera que una cooperativa de "los ciudadanos" o "de la comunidad", si el requisito es ser residente en un territorio. La cooperativa debe potencialmente incluir una "comunidad entera", esto es a todos que son potencial o actualmente interesados en los bienes suministrados por la cooperativa debe serles permitido llegar a ser socios, como es exigido por el principio de puertas abiertas, sin que pueda serle negado el ingreso si cumple el mero requisito de residencia.

De otra parte, el término comunidad es utilizado en diversos tipos de empresas:

1. Empresas que ofrecen servicios de recreación a los residentes de un área determinada a través de la gestión de

negocios, bares, restaurantes, centros para la comunidad, etc. O empresas que promueven servicios a la infancia, actividades al aire libre, deporte, recuperación urbana.

2. Empresas cuya actividad consiste en recolectar fondos y financiar proyectos empresariales en beneficio de la comunidad local. Se trata de las cooperativas sociales o las *Community Benefit Societies* del Reino Unido, que expresamente se proponen como objetivo promover fines de naturaleza social, como son el interés general de la comunidad, la promoción social y la integración social. O empresas en el campo de la energía, cuya actividad principal es la producción de energía de fuentes renovables (solar, eólica, biomasa, etc.). En algunos casos suministran energía a socios y no socios.

Modelos de cooperativa con relación a la comunidad

En la actualidad, existen dos modelos organizativos fundamentalmente diversos de cooperativa; dos expresiones de dos concepciones diferentes de la cooperativa. Tal es el caso de la legislación del Japón quw hace una distinción entre —cooperativas mutuas principalmente que persiguen el interés de sus miembros y —cooperativas de interés general que persiguen principalmente el interés general de la comunidad (Kurimato, 2023).

1. La cooperativa de intereses particulares

   Es la cooperativa tradicional. En su concepción original, la cooperativa se relaciona con el objetivo de procurar beneficios económicos a sus socios, incluido el mejoramiento de sus condiciones sociales y personales. Se trata de socios que pertenecen a la clase trabajadora: asalariados, pequeños agricultores, artesanos. De hecho, la cooperativa es vista como un instrumento para satisfacer las necesidades de grupos socialmente desfavorecidos.

   La cooperativa tradicional está asociada prioritariamente a procurar la satisfacción de las necesidades de específicos grupos sociales o profesionales al interior de la sociedad, frecuentemente individualizados sobre la base de la función económica que desarrollan (trabajadores, consumidores, etc.) pero no a los intereses de todos los miembros de la sociedad.

   Se corresponde a la definición universal de cooperativa de la ACI (1995), según la cual

   "Una cooperativa es una asociación autónoma de individuos que se unen voluntariamente para satisfacer sus propias necesidades".

   La declaración de identidad cooperativa de la ACI (1995) introduce el principio de "interés por la comunidad", pero no como un objetivo explícito, sino como un efecto colateral no intencional. En otros términos, si la cooperativa intercede y sirve al interés general, no lo hace en procura de un objetivo manifiesto.

2. La cooperativa de interés general

   Al lado de aquellas cooperativas "ordinarias" o tradicionales, surgen cooperativas que, no obstante, estando inspiradas en aquellos ideales y utilizando la misma forma jurídica, tienen una naturaleza sustancialmente diferente, en cuanto ofrecen bienes y servicios esenciales de interés para todos los miembros de una comunidad, y no sólo para una parte de ésta. Estos bienes y servicios son definidos como "bienes de comunidad".

   .En estas cooperativas, el objetivo de crear beneficios para la sociedad deviene un objeto explícito, el que se añade al de hacerlo sólo para sus miembros, como es el caso de las cooperativas de prestación de servicios públicos.

   El servicio ofrecido es de interés general para todos los residentes del territorio servido, no sólo para un específico grupo profesional o social. Esto significa que el interés es común de todos los residentes, independientemente de su *status* profesional o social, y cesa con la mudanza a otro lugar. Interés que no requiere de su uso efectivo (puede ser que la persona esté interesada en su uso en el futuro, aunque en el momento no utilice el servicio).

   Pero, además, puede ser que no todos los residentes pertenezcan a la cooperativa, aunque esté abierta a todos los ciudadanos.

   Su finalidad específica es procurar beneficios a los propios socios, mientras la parte restante de la comunidad debe beneficiarse gracias a la universalidad de los servicios. Todos los residentes del territorio de pertenencia de la cooperativa se benefician del servicio, sean o no socios.

   El asunto a dilucidar es si el requisito de la mutualidad es considerado como indispensable para determinar la natu-

INDICE GENERAL

raleza de la cooperativa, o si sólo la titularidad de sujetos diversos a los inversores y el control democrático son suficientes para clasificar una empresa como cooperativa, o puede ser sustituido por la finalidad social ("el interés por la comunidad").

Lo procedente pudiese ser que en la concepción de cooperativa se puedan conciliar ambos intereses: el beneficio de sus miembros y el de la comunidad.

El cooperativismo urbano

Adaptado de Dorn de Oliveira et al (2022).

Otra concepción reciente es la del cooperativismo urbano, que se constituye como la posibilidad de pensar, planificar, construir y/o reconstruir espacios urbanos en los que se satisfagan los intereses y necesidades de todos los sujetos y así se acojan en su diversidad y pluralidad.

El cooperativismo urbano se presenta como un vínculo entre el lugar y los sujetos que viven en él proporcionando nuevos modelos de ciudades sostenibles en los ámbitos de la economía, el medio ambiente, la cultura, la identidad y la pertenencia fortaleciendo el derecho a la ciudad para todos.

El cooperativismo urbano puede brindar oportunidades de cuidado a la ciudad considerando la dimensión ética con todos bienvenidos y con respeto a la naturaleza y la dimensión estética que habla del cuidado de la cultura y la producción de espacios que satisfagan la dignidad de la vida humana.

LA COOPERATIVA DE INTERES GENERAL, COMUNITARIA O DE COMUNIDAD

Fundamento

Adaptado de Mori (2014).

Las cooperativas de comunidad son el producto de un progresivo alejamiento de las bases de las cooperativas de específicos grupos sociales y profesionales a toda la sociedad. Se trata de cooperativas relacionadas a un contexto territorial específico (generalmente una ciudad o un pueblo) y a la satisfacción de las necesidades de una comunidad. Tienen fuertes lazos con las necesidades y las características del territorio y capacidad para generar un impacto positivo para la comunidad de referencia.

Estas cooperativas nacen de necesidades diferentes y operan en diferentes áreas (turismo, mejora de productos típicos locales, energías renovables, etc.) relacionadas con las especificidades de la comunidad.

Mientras antes eran las empresas o grupos de empresas que competían individualmente en el mercado, ahora la competencia existe también entre territorios: si un territorio fracasa, la misma suerte tocará a las empresas que ahí operan y al revés (Zamagni, 2016). La idea es, entonces, la de fortalecer las interacciones y relaciones entre actores territoriales, poniendo en marcha mecanismos de producción de valor a nivel económico, institucional, social y ambiental, que ponen en el centro de la atención la sociedad y los territorios, a través de organizaciones «híbridas» como son las cooperativas.

El caso de las «cooperativas de comunidad» es un ejemplo recién e innovador de actuar en términos empresariales a beneficio de una entera comunidad, «a la que los socios promotores pertenecen y que eligen como propia» para «regenerar un territorio vaciado de relaciones o actividades», encontrar una respuesta sus necesidades, un trabajo y al mismo tiempo no dejando los lugares de nacimiento y respetando las exigencias del medioambiente (Curiazi, 2020)

Diversos factores han conducido un cambio importante en el paradigma socio-económico y las cooperativas de la comunidad son una de las herramientas que el modelo cooperativo ofrece a los ciudadanos para hacer frente a este cambio; un cambio sustancial en la mentalidad de que ese "bien público" o "bien común" significa "bienes de ninguno". Las cooperativas de comunidad se repropian de aquel bien de "ninguno" restituyéndolo a la comunidad, valorizándolo y colocándolo como factor común.

Son empresas híbridas en términos de modelo de negocios, en cuanto comprenden partenariado público-privado, y en términos de creación y redistribución de valor económico, puesto que se interesan al mismo tiempo a la producción de flujos financieros futuros, a su distribución y a la obtención de resultados socialmente deseables (Bandini et al, sf).

En Italia no tienen reconocimiento jurídico nacional, aunque si en algunas regiones (Puglia 2014, Emilia Romagna 2014, Basilicata 2015 e Liguria 2015). Son producto del proyecto Legacoop de 2010, con base en experiencias activas en país, con el objetivo de promover el nacimiento, la difusión y el crecimiento de una red difusa de cooperativas que valoricen la comunidad local, estimulando la autonomía y la organización de los ciudadanos (Scaramucci, Legacoop, Valri imprese persone).

INDICE GENERAL

Concepto

Adaptado de Marín Pérez (2012)

Las Empresas Comunitarias son organizaciones productivas con un fuerte arraigo geográfico, y enfocadas principalmente en mercados locales; instaladas, controladas y apropiadas por una comunidad que busca su desarrollo y la generación de empleos para sus habitantes.

También conocidas como "empresas de base comunitaria" (*Community based enterprise*), éstas pueden definirse como la unión fraternal de varias personas que comparten el trabajo, la propiedad, y la administración de los recursos para producir bienes y servicios bajo el lema "piensa globalmente, actúa localmente".

La definición más completa nos parece la dada por la ley de la Región Puglia:

> *"Son reconocidas como cooperativas de la comunidad las sociedades cooperativas que, mejorando las capacidades de la población residente, las tradiciones culturales y los recursos territoriales, tienen por finalidad satisfacer las necesidades de la comunidad local, mejorando la calidad, social y económica, de la vida, a través del desarrollo de actividades económicas eco-sostenibles dirigidas a la producción de bienes y servicios, a la recuperación de bienes ambientales y monumentales, la creación de oferta de trabajo y generación, en el sitio, de capital social ".*

En síntesis, como expresa Mori (2014) las cooperativas de comunidad son aquellas que responden a tres requisitos: son controlados por los ciudadanos (comunidad), ofrecen o gestionan bienes de la comunidad, y garantizan a todos los ciudadanos acceso no discriminatorio.

Objetivos

Adaptado de Bandini et al (sf) y Curiazi (2020)

Las empresas (cooperativas) de comunidad tienen múltiples objetivos entre los que destacan:

1. Producir ventajas a favor de una comunidad a la que pertenecen los socios promotores o que eligen como propia.

   Esto es, incidir de manera estable en aspectos y elementos fundamentales de la calidad de vida social y económica de una comunidad, a través de la producción de bienes y servicios, que incidan en modo estable y duradero sobre aspectos fundamentales de la calidad de la vida social y económica de la comunidad. En particular, pueden tener por objetivos regenerar el tejido socioeconómico. Y reinvirtiendo las ganancias para reforzar y expandir las actividades según lógicas que solo en parte entran dentro de las prevalecientes a nivel de mercado.

   En estos casos, la maximización, a la cual se apunta no es la del interés individual, sino del beneficio colectivo, respondiendo a las necesidades de una multitud de sujetos diferentes ubicados en un territorio definido

2. Puede ser regenerar una zona de actividades o relaciones, permitiendo a los miembros de la comunidad a encontrar una respuesta a sus necesidades, un trabajo y al mismo tiempo no dejar los lugares de nacimiento, respetando el medio ambiente., siendo su actividad multisectorial (agricultura, turismo, gestión ambiental de parques naturales, comercio al detal, etc.).

3. Procuran la creación de valor económico y social, reinvirtiendo sus ganancias en el potenciamiento y la expansión de sus actividades, y solo se guía en parte por la lógica del mercado.

4. Tienden a maximizar el beneficio colectivo y están orientadas a responder a las necesidades de una pluralidad de sujetos. No solo de los miembros sino de todos o la mayoría de los portadores de intereses (stakeholders).

5. Las empresas comunitarias también están envueltas en una actividad comercial, produciendo bienes o servicios, de cuya venta obtienen su principal fuente de ingreso; implican organizaciones dirigidas por la comunidad, tanto la de origen como la interesada en caso de no ser la misma; pues ellas son las mejores agentes para su propia renovación, cuando emplean una filosofía de autoayuda y ejercen la propiedad de sus activos

6. Los enfoques filantrópicos y de bienestar social no son, por sí mismos, suficientes; sino que se requiere el enfoque de empresa para hacer sostenible la transformación. En este sentido, ser una empresa comunitaria significa crear riqueza en las comunidades y mantenerla ahí, alentando y comprometiendo a la gente local en la renovación económica, ambiental y social, de sus propias comunidades, aprovechando sustentablemente la diversidad del entorno.

INDICE GENERAL

Principios (Bandini et al (sf)

1. La cooperación de comunidad.

   Se trata de un nuevo modelo cooperativo basado en el paso de la solidaridad social a la sostenibilidad social y ambiental.

2. La estructura y organización de la cooperativa se basa en los principios cooperativos internacionales, pero con una vocación diversa del modelo cooperativo tradicional, que busca acercar relaciones entre mutualidad, solidaridad social y la subsidiariedad en cada comunidad civil y política, con el objetivo de producir ventajas a favor de una comunidad territorial bien definida.

Caracteres

Adaptado de Mori (2014).

1. La cooperativa de comunidad es un modelo de innovación social donde los ciudadanos son productores y consumidores de bienes y servicios, y un modelo que crea sinergia y cohesión social en una comunidad, poniendo en sintonía la actividad de los ciudadanos, las empresas, las asociaciones e instituciones, respondiendo así a exigencias múltiples de mutualidad.

2. No importa de qué tipo de cooperativa se trata, sino la actividad desarrollada, sino la finalidad de valorizar la comunidad de referencia. Para activar estas formas de ciudadanía activa de parte de los miembros de la comunidad, y para que esa se vuelva empresaria con el objetivo de regenerar su propio territorio, deben existir ciertas características de base:

   a) Existencia, de parte de la comunidad, de un cierto, reconocido y compartido estado de necesidad;

   b) Existencia de un grupo de personas, o único leader, que tengan una cierta influencia incidencia y capacidades carismáticas, y que sean reconocidas por la comunidad y no percibidas como algo ajeno a esa;

   c) Existencia de un sentido de confianza entre actores territoriales, que permite activar procesos de agregación desde adentro para toda la comunidad local.

3. La cooperativa valoriza la centralidad del capital humano, lo que significa adoptar modelos organizativos y de gestión que fomenten la participación y el compromiso. Se trata de experiencias que combinan la temática y los valores de la ciudadanía activa, la subsidiariedad, la gestión de los bienes comunes y la solidaridad.

4. La participación directa de los usuarios (la comunidad local) se fundamenta en la co-producción de servicios públicos entre los ciudadanos y la Administración pública. En la cooperativa participan sujetos diversos: público, privado-lucrativo y no lucrativo y miembros de la comunidad ya sea como productores o como adquirientes

5. Cada cooperativa es única e inimitable en su tipo, tamaño, objetivos y actividades porque son diferentes y únicas las peculiaridades y necesidades de la comunidad, y las modalidades de respuesta se fundan en las propias raíces de la historia y en los modos de ser de cada comunidad específica.

6. Las cooperativas de comunidad están presentes en un gran número de sectores, desde servicios a las personas –como los servicios de welfare, asistenciales y de instrucción- hasta a los servicios de proximidad (lavanderías y similares) y servicios clásicos ya ofertados por las cooperativas de interés general (servicios públicos)

Miembros

Adaptado de Mori (2014).

Un elemento distintivo es su base social más compuesta: los socios provienen de todos los estratos sociales. Su apertura a toda la comunidad lleva a cooperativa de comunidad a replicar la composición social de la sociedad circunstante.

A través de la misma los ciudadanos tomen junto la iniciativa para responden a sus propias necesidades: no solo son más solo beneficiarios sino actores. La participación de la ciudadanía en los servicios de interés general constituye el centro de estas cooperativas y adquiere particulares connotaciones. Son empresas y la participación de los ciudadanos se produce a través de una organización contralada directamente por ellos.

Las cooperativas de comunidad son una parte del fenómeno de la "ciudadanía activa", por el cual los ciudadanos son co-productores activos de los servicios en el mismo plano de las instituciones públicas.

INDICE GENERAL

Se pueden distinguir como miembros (Bandini et al (sf)

1. Personas naturales: los socios trabajadores, usuarios y financiadores que pertenecen a la comunidad interesada, o que operan con ella, eligiéndola como propia.

2. Las personas jurídicas, las organizaciones del tercer sector, asociaciones y fundaciones sin fines de lucro que tengan su sede legal en la comunidad interesada y que declaren explícitamente su interés en los problemas de la misma.

3. Los entes locales del territorio donde opera la cooperativa y otros entes públicos.

¿LA COOPERATIVA DE INTERÉS GENERAL ES UNA AUTENTICA COOPERATIVA?

En doctrina se discute si la cooperativa de comunidad, de interés general o de interés comunitario es ciertamente una cooperativa, o un tipo especial de cooperativa. Para dilucidar el tema Hiez (2018) analiza los siguientes aspectos:

El interés general

Al definir una cooperativa, se considera el choque entre el interés de los miembros y el interés general. El principal argumento en contra de la inclusión de la noción de cooperativas de interés general en la definición de cooperativa es su ausencia de atención al interés de los miembros. El interés de los miembros se encuentra en el centro de la definición de cooperativa proporcionada en la declaración de la ACI sobre la identidad cooperativa: "una asociación de personas unidas principalmente para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes". En otras palabras, tales cooperativas requieren una regulación especial para ser válidas, ya que derogan la definición general.

El debate inicial se refería a la mejor manera de describir el objetivo social de tales cooperativas: ¿era el interés general, la comunidad o la utilidad social? "Comunidad" fue una elección porque una de las principales características de estas cooperativas es el desarrollo local. Además, "comunidad" destaca el vínculo entre el séptimo principio de la ACI (preocupación por la comunidad) y estos nuevos tipos de cooperativas.

Algunos estudiosos argumentaron que la comunidad era demasiado estrecha y que las cooperativas sociales tienen un alcance más amplio. Más técnicamente, argumentaron que la comunidad no era un concepto legal y que sería difícil determinar el círculo de las personas cuyas necesidades caían dentro de los objetivos sociales de la cooperativa. El «interés general» es, a este respecto, una mejor opción y es jurídicamente coherente. Yo estaba entre los que preferían la vaguedad de "comunidad" como descriptor, debido a su flexibilidad.

La preocupación por la comunidad

El otro obstáculo para el reconocimiento de la cooperativa de interés general se deriva del séptimo principio de la declaración del ICA sobre la identidad cooperativa: "preocupación por la comunidad". El argumento es que las cooperativas ya apuntan a los intereses de la comunidad. El argumento es que no hay espacio para las cooperativas de interés general, admitirlas significaría que las cooperativas tradicionales no logran el mismo propósito.

Sobre esta base, la cooperativa de interés general no es una excepción, sino un tipo de cooperativa, cuya especificidad no depende de la naturaleza de sus miembros, sino más bien del lugar atribuido a los no socios. Una cooperativa puede perseguir tanto el interés de los miembros como el de la comunidad, y puede centrarse en una o ambas de estas necesidades. Por el contrario, ninguna cooperativa puede excluir completamente una de estas dos dimensiones. La exclusión del interés comunitario violaría el principio de preocupación por la comunidad. La exclusión de los intereses de los miembros eliminaría la brecha entre las cooperativas y las organizaciones benéficas.

Autonomía y cooperación con los organismos públicos

La autonomía de las cooperativas es un principio muy antiguo, y ha sido lo suficientemente fuerte como para excluir a muchas cooperativas de la ACI. Reconoce que es necesario que los miembros controlen la cooperativa, y la principal amenaza es el control por parte del Estado o de inversores externos. Aparentemente, la misma preocupación no se aplica a los inversores en cooperativas de interés general.

La distinción proviene del lugar de los miembros y no miembros dentro de la cooperativa de interés general. Cuando el interés de la cooperativa son sus miembros, deben controlar completamente la cooperativa. Cuando el interés de la cooperativa pertenece a la comunidad, esto plantea la cuestión de cómo debe ser controlada por esa comunidad. Una forma es asegurar que su representación ponga cierto control en manos del Estado. De hecho, el Estado está ahí para salvaguardar el interés general de las comunidades. Pero, ¿cómo conciliar el control estatal con el principio de autonomía cooperativa?

INDICE GENERAL

Aparte de aquellas jurisdicciones en las que el Estado controla todas las cooperativas, el derecho cooperativo en algunas jurisdicciones, por ejemplo, Francia y Portugal, reconoce la representación de personas públicas en las cooperativas de interés general. La integración de los organismos públicos en la cooperativa debe considerarse como una forma de abordar este problema. En otras palabras, la participación de los organismos públicos no debe verse como una violación de la autonomía cooperativa, sino como un reconocimiento de que la comunidad está representada, o que el interés general es expresado por ellos.

Otra opinión es que el interés general ya no se expresa solo a través del Estado, ya que muchos grupos están involucrados en su determinación. Esto corresponde al lugar cada vez mayor que se le da a la sociedad civil

Gobernanza democrática y plurimembresía

La gobernanza democrática es un pilar de los principios cooperativos y la cooperativa de interés general solo puede considerarse cooperativa si cumple con las normas. Sin embargo, no es tan difícil demostrar que cumplen, incluso si hay algunas adaptaciones. El principio de gobernanza democrática comprende muchos aspectos, y no es posible discutirlos todos aquí. La estructura de la cooperativa no difiere si se trata de una cooperativa de interés general, por lo que la principal preocupación es el requisito de "un miembro / un voto".

Transacciones cooperativas y reembolso cooperativo

La noción de transacción cooperativa es un problema al identificar los servicios que se prestarán a la comunidad y es una barrera cuando se trata de justificar su condición de cooperativa. Como se discutió anteriormente, la "comunidad" no puede ser un miembro de la cooperativa, ya que no es una persona jurídica. Por lo tanto, incluso si el objetivo social es satisfacer las necesidades de la comunidad, la comunidad no es parte en las transacciones realizadas para lograr ese objetivo. Por una serie de razones, no es posible acoger a los beneficiarios individuales de esas transacciones como miembros de la cooperativa. Por ejemplo, los beneficiarios pueden ser personas que no tienen capacidad jurídica.

Conclusiones

La cooperativa de interés general, no encaja adecuadamente con la definición tradicional de cooperativa que se encuentra en la legislación y en la declaración de ACI. Independientemente de las críticas, la cooperativa de interés general ya existe. El problema al que se enfrenta el sector cooperativo es la inconsistencia de las leyes cooperativas que aún no han adaptado su definición a esta evolución. Como cuestión secundaria, que podría necesitar ser revisada, tal vez la expresión cooperativa de "interés general" sea confusa, y la cooperativa de "interés comunitario" encaje mejor.

Sigue siendo crucial establecer una continuidad entre las cooperativas de interés general y otras cooperativas. Existe una tendencia a distinguir entre cooperativas, dependiendo de si persiguen o no un propósito social. Significativamente, la satisfacción de las necesidades y aspiraciones de los miembros no se trata como un propósito social. De ello se deduce que si no se enfatizan suficientemente las similitudes de todas las cooperativas, las cooperativas tradicionales podrían verse excluidas de las políticas públicas establecidas para fomentar las empresas sociales.

Para evitar este malentendido, el enfoque correcto no es centrarse en dejar de lado a las cooperativas de interés general como un tipo distinto de cooperativa, sino demostrar que la mayoría de sus especificidades son consistentes con las características presentes en cualquier cooperativa. Por esta razón, deben favorecerse las disposiciones comunes.

A continuación, se reseñan algunas de las empresas u organizaciones comunitarias más destacadas en América Latina y Europa

ORGANIZACIONES DE ACCIÓN COMUNAL DE COLOMBIA

Adaptado de la ley 743 de 2002

Concepto

La junta de acción comunal es una organización cívica, social y comunitaria de gestión social, sin ánimo de lucro, de naturaleza solidaria, con personería jurídica y patrimonio propio, integrada voluntariamente por los residentes de un lugar que aúnan esfuerzos y recursos para procurar un desarrollo integral, sostenible y sustentable con fundamento en el ejercicio de la democracia participativa.

La ley prevé también las juntas de vivienda comunitaria que son organizaciones cívicas sin ánimo de lucro, integradas por familias que se reúnen con el propósito de adelantar programas de mejoramiento o de autoconstrucción de vivienda. Una vez concluido el programa se podrá asimilar a la Junta de Acción Comunal si fuere procedente.

INDICE GENERAL

Tienen duración indefinida, extinguiéndose por voluntad de sus afiliados o por mandato legal.

Objetivos

En general, planificar y promover un desarrollo integral, sostenible y sustentable construido a partir del ejercicio de la democracia participativa en la gestión del desarrollo de la comunidad.

En tal virtud, impulsar procesos comunitarios autónomos de planes, programas y proyectos de desarrollo comunitario; celebrar contratos para su financiamiento y ejecución; desarrollar procesos económicos de carácter colectivo y solidario, y de manifestaciones culturales, recreativas y deportivas; desarrollar procesos de formación, de información, y otros. Pueden constituir empresas o proyectos rentables con el fin de financiar sus programas en beneficio de la comunidad.

Principios

Democracia, autonomía, libertad de ingreso y retiro, de igualdad y respeto, de prevalencia del interés común, de la buena fe, de solidaridad basada en la ayuda mutua, de capacitación, de organización y de participación.

Fuentes

Se rigen por la ley 743 de 2002, el estatuto, reglamentos y resoluciones de la organización, y el estatuto, que debe estar de acuerdo con las definiciones, principios, fundamentos y objetivos consagrados en la ley y las normas que le sucedan. La ley estable el contenido mínimo del estatuto, a saber: atributos, órganos, régimen de los miembros y directivos, régimen económico y administrativo, extinción, régimen disciplinario, libros, e impugnaciones.

Tipos

De acuerdo a su grado, son:

1. Las juntas de acción comunal
2. La asociación de juntas de acción comunal, que se constituye con los organismos de primer grado fundadores y los que posteriormente se afilien.
3. La Federación, constituida por las asociaciones
4. Confederación Nacional, integrada por las federaciones.

Territorio

Cada junta de acción comunal desarrolla sus acciones en un territorio delimitado llámese barrio, vereda, conjunto residencial o etapa del mismo. Es por eso que las juntas se denominan agregando al nombre de la organización el de la correspondiente división territorial que representan. No debe existir más de una junta en cada territorio y en las veredas la autoridad competente puede permitirlo solamente en caso de que la extensión así lo precise (Jaramillo, 2009.).

El territorio de las federaciones es el respectivo departamento y el de la Confederación, la República de Colombia. El territorio determina el domicilio de las organizaciones.

Miembros (afiliados)

1. Requisitos

   a) Residir en el territorio y ser persona natural mayor de 14 años.

   b) No estar afiliado a otro organismo de acción comunal del mismo grado

   c) No haber sido suspendido o desafiliado de cualquier organismo de acción comunal mientras subsista la sanción.

   d) Otras que determine el estatuto

2. Derechos

   Elegir y ser elegidos para desempeñar cargos en los organismos comunales; participar en la asamblea; fiscalizar la gestión económica de la entidad; de información; participar de los beneficios de la organización y en la elaboración del programa de la misma; de revocatoria de los directivos, entre otros.

3. Deberes

   Participar en los comités y comisiones; cumplir las normas que regulan la entidad; participar en la asamblea y trabajar en la ejecución de los planes.

4. Desafiliación

   Se produce por:

INDICE GENERAL

a) Apropiación, retención o uso indebido de los bienes, fondos, documentos, libros o sellos de la organización;

b) Uso arbitrario del nombre de la organización comunal para campañas políticas o beneficio personal;

c) Violación de normas legales y estatutarias

Estructura organizativa

1. Asamblea

Además de la asamblea general y de legados, hay la asamblea de resientes en la que además de los miembros, participan las personas naturaleza con residencia en el territorio respectivo y con interés en tratar asuntos en la misma.

2. Junta directiva

El órgano directivo de las juntas de acción comunal es la junta directiva, integrada por presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y coordinadores de los comités de trabajo que se constituyen en los dignatarios de la organización.

Esta posición reviste una importancia mayor y entrega mayores facultades para la toma de decisiones y la destinación de los recursos, labores primordiales de la junta directiva en la que los afiliados tienen voz, pero no voto.

3. Otros órganos

Asimismo, las juntas cuentan con un órgano de control centrado en el papel que cumple el fiscal, el comité de convivencia y conciliación, las comisiones de trabajo.

Directivos

Llamados dignatarios, son elegidos por la asamblea general durante un período de cuatro años que en los municipios inicia en el primer año de mandato de los alcaldes.

ORGANIZACIONES DEL SECTOR COMUNITARIO DEL ECUADOR

Están reguladas por la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario de 2011

El sector comunitario

De acuerdo con la ley, el sector comunitario es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la Ley.

Estructura interna.

Las organizaciones del Sector Comunitario adoptarán, la denominación, el sistema de gobierno, control interno y representación que mejor convenga a sus costumbres, prácticas y necesidades, garantizando su modelo de desarrollo económico endógeno desde su propia conceptualización y visión.

Fondo Social

Para el cumplimiento de sus objetivos, las organizaciones del Sector Comunitario, contarán con un fondo social variable y constituido con los aportes de sus miembros, en numerario, trabajo o bienes, debidamente avaluados por su máximo órgano de gobierno. También formarán parte del fondo social, las donaciones, aportes o contribuciones no reembolsables y legados que recibieren estas organizaciones.

En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, éstos no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social que produjo la donación.

LAS EMPRESAS COMUNITARIAS DE PUERTO RICO

Adaptado de Vega y Vera (2016).

Concepto

Llamadas empresas de base comunitaria o empresas de desarrollo económico comunitario, se nutren del anhelo de autogestión y superación de los integrantes de una comunidad.

En este contexto, por comunidad se entiende a un colectivo de personas que comparten un conjunto de intereses, características y necesidades comunes tales como ubicación geográfica, un elemento de desventaja socioeconómica o distintas posibles combinaciones de estos factores.

Pueden ser los residentes de un barrio o sector de bajos ingresos o un grupo de agricultores orgánicos, pescadores, artesanos, personas con discapacidades o trabajadores desplazados, entre otros. Esto amplía el concepto más allá de límites puramente geográficos con lo que con frecuencia se asocia en el contexto local el término de comunidad.

INDICE GENERAL

Este tipo de empresas, además de seguir las usuales metas de rendimientos financieros y competitividad (inherentes a las empresas tradicionales), pretenden mejorar las condiciones socioeconómicas de las personas que la integran y la comunidad donde operan, mediante la creación de oportunidades económicas, ingresos y empleos, y estrategias de reinversión comunitaria.

Las empresas comunitarias son generadoras de capital social, ilustran la visión del empresariado social, representan una modalidad autóctona de "capitalismo comunitario" y son consideradas como empresas de interés social bajo el Modelo de Apoderamiento y Autogestión para las Comunidades Especiales de Puerto Rico.

Características

1. Autogestión: propiedad colectiva, organización y cultura democráticas
2. Rentabilidad como medio para alcanzar la meta comunitaria o social
3. Reinversión comunitaria: solidaridad con el entorno y compromiso con lo local
4. Protagonismo del capital social y humano: voluntariado y redes de apoyo
5. Financiamiento no tradicional

   Utilizan dentro sus fuentes de financiamiento los subsidios gubernamentales para el adiestramiento o pago de nómina (hasta el 50%), programas de ayuda técnica en la producción o el mercadeo de los productos y exenciones contributivas municipales y estatales. Pueden, además, recibir donativos de fuentes públicas y privadas.
6. Políticas organizativas que trascienden al corto plazo
7. Solidaridad en la repartición de beneficios y pérdidas

LA EXPERIENCIA AUTOGESTIONARIA DE LA VILLA EL SALVADOR, LIMA, PERÚ

Adaptado de Bastidas-Delgado (2023c)

A finales de los 60 del pasado siglo, centenas de migrantes de los altos andinos peruanos y de otros lares concentrados en barrios de Lima y Surquillo, decidieron invadir terrenos privados urbanizables ubicados al sur de Lima junto a la Panamericana Sur durante el gobierno del general Juan Velasco Alvarado.

El plan de ocupación se forjó sobre grupos residenciales, cada grupo contenía 16 manzanas y cada manzana 24 lotes familiares; así cada grupo totalizaba 384 familias que sumaban, a un promedio de 6 miembros por familia un total de 2.300 personas. En este

modelo las cuadras rompen los esquemas tradicionales del modelo colonial y las plazas

comunales favorecen un modelo democrático de gestión participativa y descentralizada. Con la adopción de este modelo surgió la idea de sortear los lotes de terreno entre quienes se inscribían en un listado, ordenando así el proceso.

Bajo el lema "porque nada tenemos todo lo haremos" y el suelo como bien de solidaridad, la necesidad de una organización que los representara ante el gobierno y otras instituciones responsables de la electricidad, el agua, la seguridad pública condujeron a la constitución de la Cooperativa Integral Comunal Autogestionaria (CICA)*,"una suerte de asamblea comunitaria en la que los delegados decidían todo entre todos"*, cooperativa que luego daría paso a una organización más amplia: Comunidad Urbana Autogestionaria de la Villa El Salvador (CUAVES) en julio 1973.

COOPERATIVAS COMUNITARIAS PARA EL DESARROLLO LOCAL DE ARGENTINA

Adaptado de Basañes (2021)

En pequeñas localidades existen cooperativas constituidas por su comunidad, orientadas a generar trabajo y así evitar el éxodo de sus habitantes, muy particularmente de la juventud. Se trata de cooperativas donde los asociados son miembros de toda la comunidad, y el trabajo está organizado en forma asalariada, esto es, los trabajadores son contratados en el marco de la ley de contrato de trabajo y de los convenios colectivos que correspondan a la rama de actividad.

Habitualmente, desde lo formal, son cooperativas de consumidores y/o de productores, pero ello no se ajusta estrictamente a la realidad. La mayor parte de su actividad no está vinculada a comercializar o industrializar la producción de sus asociados agricultores, ni a proveer bienes o servicios a sus asociados.

El objetivo es crear trabajo, y así beneficiar indirectamente a toda la comunidad. No brindar un servicio o bien específico a sus asociados. Este es un fenómeno que aún no ha sido receptado por

la autoridad de aplicación. Ni en su tarea de registro (no existen modelos de estatuto que contemplen esta modalidad), ni en sus acciones de promoción.

Vinculado a este concepto, en Argentina en 2020, algunos municipios impulsaron el debate sobre la necesidad de un nuevo tipo de cooperativas, que provisoriamente bautizaron como cooperativas de «desarrollo local». Se exploró la posibilidad de constituir cooperativas cuyo objetivo fuese crear puestos de trabajo en sus respectivos municipios, que estuviesen fundadas y gobernadas por distintas instituciones locales, como por ejemplo el Estado municipal, cooperativas de servicios públicos, asociaciones comerciales y otras organizaciones no gubernamentales. Serían cooperativas comunitarias, pero donde la representación de la comunidad estaría mediatizada por distintas organizaciones gubernamentales y no gubernamentales. Este modelo continúa en debate.

ASOCIACIONES COMUNALES DE COSTA RICA

Fuentes

1. Ley 3859 sobre el Desarrollo de la Comunidad de 1967 y Ley 9934 de Fortalecimiento de las Asociaciones de Desarrollo con actividad productiva de 2017
2. Estatuto

   Necesariamente deberá expresar: denominación y domicilio; los fines que persigue; las calidades que deberán de tener los afiliados, sus deberes y derechos y las modalidades de afiliación y desafiliación; la forma y procedimientos para la creación de filiales, lo mismo que las funciones de éstas; los recursos con que contará la asociación; los procedimientos para aprobar, reformar o derogar los estatutos; las formas de extinción y los procedimientos correspondientes

Constitución

La inscripción en el Registro autoriza a la asociación para funcionar y le otorga plena personería jurídica. Mientras no se haya hecho la inscripción correspondiente, ni las resoluciones ni los documentos legales de la asociación producirán efecto legal alguno en perjuicio de terceras personas.

Cada localidad tiene derecho a inscribir solamente una asociación para desarrollo integral; sin embargo, puede inscribirse una o más asociaciones para el desarrollo de actividades específicas, siempre que tales actividades sean diferentes para cada asociación.

El área jurisdiccional de una asociación de desarrollo, corresponderá a aquel territorio que constituye un fundamento natural de agrupación comunitaria

Concepto

Las comunidades que deseen organizarse para realizar actividades de desarrollo integral o específico en su propio beneficio y en beneficio del país, pueden hacerlo en forma de asociaciones distritales, cantonales, regionales, provinciales o nacionales, las cuales se regirán por las disposiciones de la presente ley

Objetivos

“Declárase de interés público la constitución y funcionamiento de asociaciones para el desarrollo de las comunidades, como un medio de estimular a las poblaciones a organizarse para luchar, a la par de los organismos del Estado, por el desarrollo económico y social del país.

Asociados

Para constituir las asociaciones de desarrollo integral, será necesario que se reúnan por lo menos cien personas, y no más de mil quinientas, mayores de quince años .. En casos excepcionales, la Dirección podrá autorizar la existencia de asociaciones de desarrollo integradas por un número inferior o superior al indicado anteriormente. En ningún caso se podrán crear asociaciones con un número de personas inferior a veinticinco”

Estructura organizativa

Asamblea General, Junta Directiva y Secretaria Ejecutiva. El Reglamento de esta Ley y los Estatutos indicarán en forma detallada las funciones y atribuciones de cada uno de éstos órganos.

El Presidente de la junta directiva será, en todo caso, el coordinador del trabajo de ella y tendrá la representación judicial y extrajudicial de la asociación con las facultades de un apoderado general.

Plan y presupuesto

Las asociaciones de desarrollo tienen la obligación de formular anualmente un programa de actividades y someterlo a conocimiento de la Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad. Este programa de actividades debe ser aprobado, salvo que contravenga alguna disposición legal.

INDICE GENERAL

Copia de los planes y presupuestos deben ponerse también en conocimiento de la municipalidad del respectivo cantón, la cual tendrá un plazo de quince días para formular observaciones ante la Dirección Nacional de Desarrollo de la Comunidad

Operaciones

Para su funcionamiento, las asociaciones pueden adquirir toda clase de bienes, celebrar contratos de cualquier tipo y realizar toda clase de operaciones lícitas, dirigidas a la consecución de sus fines.

Las asociaciones de desarrollo están obligadas a coordinar sus actividades con las que realice la municipalidad del cantón respectivo, a fin de contribuir con su acción al buen éxito de las labores del organismo municipal y obtener su apoyo.

Las asociaciones para el desarrollo de las comunidades podrán vender servicios, bienes comercializables, así como arrendar sus bienes a la Administración Pública. De los excedentes obtenidos, hasta un 20% podrá invertirse en capital de trabajo. El restante 80% deberá emplearse en los programas desarrollados por dichas asociaciones,

conforme a los fines señalados en la presente ley.

Prohibiciones

1. Utilizar la asociación para fines distintos a los indicados en los estatutos y en especial para promover luchas políticas electorales, realizar proselitismo religioso o fomentar la discriminación racial.
2. Realizar actividades con fines de lucro a favor de los miembros directivos o de cualquiera de sus asociaciones y
3. Promover, o de cualquier modo estimular las divergencias locales o regionales, tomando como pretexto el desarrollo de las comunidades.

Fomento

1. Todas las dependencias de la Administración Pública otorgarán a las asociaciones de desarrollo comunal, las facilidades que necesiten para el cumplimiento de sus fines, y los funcionarios y empleados del Poder Ejecutivo quedan obligados a colaborar con ellas dentro de sus atribuciones y posibilidades"
2. "Quedan exentos del uso de papel sellado, timbres y derechos de registro, los actos y contratos en que participen las asociaciones de desarrollo comunal, relativos a la realización de sus fines" . "En la misma forma quedan exentos del pago de impuestos nacionales y municipales, los bienes que las asociaciones adquieran para el normal desarrollo de sus actividades"
3. .Se autoriza a la Administración pública para que contraten servicios y arrienden bienes de las asociaciones para el desarrollo de las comunidades, lo mismo que quedan autorizadas a otorgar subvenciones, donar bienes, o suministrar servicios de cualquier clase a estas asociaciones,
4. En los procesos de contratación administrativa en los que participen como oferentes una asociación para el desarrollo de las comunidades y otros sujetos de derecho privado que no gocen de esta misma naturaleza jurídica, la Administración Pública escogerá preferentemente a la asociación
5. El Estado incluirá en el Presupuesto Nacional, una partida equivalente al 2%o del estimado del impuesto Sobre la Renta de ese período, para las asociaciones de desarrollo de la comunidad y a la vez, crear un fondo de garantía e incentivos para financiar o facilitar el financiamiento de proyectos de las mismas asociaciones,

LAS "ORGANIZACIONES SOCIO PRODUCTIVAS COMUNITARIAS DE VENEZUELA

Adaptado de Farah, 2014

Fuente

"Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para el Fomento y Desarrollo de la Economía Popular" de 2008, para regular los "proyectos propios de las comunidades organizadas, cuyas "formas de organización popular están basadas en relaciones de producción solidarias".

Objeto

1. Establecer los principios, normas y procedimientos que rigen el modelo socio-productivo comunitario para el fomento y desarrollo de la economía popular, sobre la base de

INDICE GENERAL

proyectos impulsados por las propias comunidades organizadas, en cualquiera de sus formas".

2. fomentar "valores asociados en la igualdad, solidaridad, corresponsabilidad y justicia social".

3. "fomentar un modelo socio productivo comunitario y sus formas de organización comunal

Principios y valores

La corresponsabilidad, cooperación, sustentabilidad, libertad, justicia social, solidaridad, equidad, transparencia, honestidad, igualdad, eficiencia y eficacia, contraloría social, rendición de cuentas, asociación abierta y voluntaria, gestión y participación democrática, formación y educación, respeto y fomento de las tradiciones, la diversidad cultural, articulación del trabajo en redes socio-productivas, cultura ecológica y la preponderancia de los intereses comunes sobre los individuales, que garantice la satisfacción de las necesidades de la comunidad, aportando la mayor suma de felicidad posible".

Naturaleza

Un "sistema de producción, transformación, distribución e intercambio socialmente justo de saberes, bienes y servicios de las distintas formas organizativas surgidas en el seno de la comunidad", alrededor del cual se genera "trabajo colectivo"; "brigadas de producción, distribución y consumo"; "prosumidoras o prosumidores"; "trueque comunitario directo e indirecto" y un "mercado de trueque comunitario".

Las "Organizaciones Socio Productivas Comunitarias" son "unidades comunitarias con autonomía e independencia en su gestión, orientadas a la satisfacción de necesidades de sus miembros y de la comunidad en general, mediante una economía basada en la producción, transformación, distribución e intercambio de saberes, bienes y servicios, en las cuales el trabajo tiene significado propio y auténtico, y en las que no existe discriminación social ni de ningún tipo de labor; ni tampoco privilegios asociados a la posición jerárquica".

Formas de organizaciones socio-productivas:

1. Empresa de Propiedad Social Directa o Comunal. 2. Empresa de Propiedad Social Indirecta. 3. Empresa de Producción Social. 4. Empresa de Distribución Social. 5. Empresa de Autogestión. 6. Unidad Productiva Familiar. 7. Grupos de Intercambio Solidario y 8. Grupos de Trueque Comunitario.

En ninguna de ellas, la ley exige un número mínimo de asociados para ser constituidas.

EL YISHUV KEHILATÍDE ISRAEL

Adaptado de Embajada, sf

Asentamiento comunitario. Es una nueva forma de asentamiento rural; en cada una de las 107 comunidades existentes viven cientos de familias. Si bien la vida económica de cada familia es completamente independiente y la mayoría de los miembros trabajan fuera de la comunidad, el nivel de participación voluntaria de los miembros en la vida comunitaria es muy alto.

La institución central es la Asamblea General, formada por los jefes de cada familia, que establece y aprueba el presupuesto de la comunidad en su reunión anual. Además de las comisiones de administración y supervisión, algunos grupos de trabajo se dedican a áreas tales como educación, cultura, juventud, finanzas y otros.

Una secretaría a sueldo maneja los asuntos cotidianos de la comunidad de acuerdo con las decisiones de los cuerpos electos.

Los nuevos miembros son aceptados únicamente bajo aprobación de la comunidad.

LAS EMPRESAS COMUNITARIAS DE COREA

Adaptado de Kim y Jung (2016)

Las empresas comunitarias son organizaciones empresariales que reúnen a miembros de la población local para movilizar recursos locales diversos para generar ingresos, empleo local, solucionar problemas locales y promover el interés de las comunidades; aquella empresa local creada por miembros de una comunidad que opera para solucionar problemas locales comunes, crear empleo e ingresos y obtener el bien común de manera efectiva usando los recursos locales disponibles"

Las empresas comunitarias son de tres tipos:

1. Nuevo tipo de empresas comunitarias: contribuyen a la comunidad mediante el uso de recursos humanos locales (jóvenes, jubilados, madres que habían trabajado antes de tener hijos), recursos públicos (propiedades vinculadas a la cultura, como las escuelas confucianas, escuelas abandonadas y demás activos tangibles o intangibles), así como recursos tecnológicos (tecnologías de la información, diseño y demás tecnologías únicas).

INDICE GENERAL

2. Empresas comunitarias en creación: capaces de llegar a ser empresas comunitarias, concebidas por la dirección de los ministerios o por los gobiernos locales.

3. Empresas comunitarias de distribución: se especializan en la distribución y venta de productos de otras empresas comunitarias (una por ciudad metropolitana o provincia).

COOPERATIVAS DE BIENESTAR SOCIAL DE GRECIA

Adaptado de Fajardo y Frantzeskaki (2017)

Son aquellas que atienden las necesidades sociales de carácter local o de mayor ámbito, aprovechando la innovación social, por medio de actividades de desarrollo sostenible o de interés general.

Actividades

1. Desarrollo sostenible

   Son actividades económicas, comerciales o de intercambio, que promueven la sostenibilidad del medio ambiente; la igualdad social y económica, así como la igualdad de género; protegen y desarrollan los bienes comunes y promueven la conciliación entre generaciones y culturas, poniendo énfasis en las especialidades de las sociedades locales.

La ley considera actividades sostenibles entre otras las siguientes:

a) La protección del medio ambiente;

b) La agricultura sostenible, poniendo énfasis en el mantenimiento y promoción de las variedades autóctonas en peligro de extinción, y la evitación de organismos genéticamente modificados;

c) La agricultura y ganadería local que contribuye al desarrollo de las relaciones comerciales entre productores y consumidores, y contribuye al acceso a los bienes de primera necesidad especialmente para los grupos de población económicamente vulnerables, a través de su prestación directa (sin intermediarios);

d) El comercio justo y solidario;

e) La producción de energía a través de fuentes renovables y el desarrollo de la tecnología que reduce el consumo de energía;

f) La reducción de producción de basura a nivel local con la participación de los ciudadanos a través del reciclaje, la reutilización y reparación de los residuos, a través del rediseño de la forma de producción y distribución de los productos;

g) La construcción y mantenimiento de infraestructuras y de energía a través de la cooperación democrática con las sociedades locales;

h) El desarrollo de habilidades y la transferencia de conocimiento;

i) Turismo alternativo y de baja intensidad;

j) La planificación y distribución de productos digitales innovadores y cualquier forma de tecnología que promueva la producción en base igual y común;

k) La producción, transformación y promoción o mantenimiento de la herencia productiva o cultural local;

l) La producción y promoción de la creación cultural independiente;

m) La mejora ambiental de los asentamientos y zonas residenciales, o no);

n) La gestión de los bienes inmuebles con criterios sociales y ambientales

2. Servicios sociales de interés general.

   Son aquellos que siendo accesibles para todos, promueven la calidad de vida y prestan protección social a grupos concretos de la población (personas mayores, bebés, niños, personas discapacitadas y personas con enfermedades crónicas), en materias como la educación, la salud, la vivienda, la alimentación social (comedores de caridad), la caridad infantil, la caridad a largo plazo y los servicios de ayuda social; todo ello sin menoscabar las obligaciones generales del Estado a la hora de aplicar su política social.

Recursos económicos

El porcentaje máximo de ingresos (antes de impuestos) de las actividades de estas empresas provenientes de personas de derecho público no pueden superar el 65% del total de los ingresos, calculado en un periodo de tres años.

INDICE GENERAL

Los beneficios deben destinarse en un 5% a la reserva legal; en un 35% a los trabajadores (miembros o no), y el resto a la creación de nuevos puestos de trabajo y a la expansión de las actividades productivas.

Miembros

Al menos 5 personas físicas o jurídicas. Los miembros también pueden ser trabajadores de la misma empresa y tener una relación laboral, con todos los derechos y obligaciones previstos en la legislación laboral y de seguridad social.

LAS ASOCIACIONES "DECLARADAS DE UTILIDAD PÚBLICA" DE ESPAÑA

Adaptado de Díaz-Aguado (2016)

Concepto

Son asociaciones que se definen no por sus fines, que son los mismos de las asociaciones de interés general, sino el hecho de haber obtenido el correspondiente reconocimiento administrativo como de "utilidad pública", por lo que gozan de ventajas de las que no gozan las que, aun siendo de interés público, no hayan obtenido aquella declaración.

Fines

Deben tender a promover el interés general y ser de carácter cívico, educativo, científico, cultural, deportivo, sanitario, de promoción de los valores constitucionales, de promoción de los derechos humanos, de asistencia social, de cooperación para el desarrollo, de promoción de la mujer, de protección de la infancia, de fomento de la igualdad de oportunidades y de la tolerancia, de defensa del medio ambiente, de fomento de la economía social o de la investigación, de promoción del voluntariado social, de defensa de los consumidores y usuarios, de promoción y atención a las personas en riesgo de exclusión por razones físicas, sociales, económicas o culturales, y cualesquiera otros de similar naturaleza. En realidad, los mismos fines que persiguen las asociaciones de fines generales, aunque no sean declaradas de utilidad pública.

Requisitos

Para obtener la declaración de "Utilidad Pública" (de otorgamiento discrecional por parte de la Administración) deben cumplir los requisitos siguientes:

1. Que su actividad no esté restringida exclusivamente a beneficiar a sus asociados, sino abierta a cualquier otro posible beneficiario que reúna las condiciones exigidas por la índole de sus propios fines.
2. Que los miembros de los órganos de representación que perciban retribuciones no lo hagan con cargo a fondos y subvenciones públicas.
3. Que cuenten con los medios personales y materiales adecuados y con la organización idónea para garantizar el cumplimiento de los fines estatutarios.
4. Que se encuentren constituidas, inscritas en el Registro correspondiente, en funcionamiento y dando cumplimiento efectivo a sus fines estatutarios, ininterrumpidamente y concurriendo todos los precedentes requisitos, al menos durante los dos años inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud.

Derechos

1. Usar la mención "Declaración de Utilidad Pública" en toda clase de documentos, a continuación de su denominación, lo que puede proporcionarle el prestigio o legitimidad.
2. Disfrutar de las exenciones y beneficios fiscales que las leyes reconozcan a favor de las mismas.
3. Disfrutar de beneficios económicos que las leyes establezcan a favor de las mismas.
4. Asistencia jurídica gratuita en los términos legalmente previstos.

Obligaciones específicas

1. Rendir cuentas anuales del ejercicio anterior y presentar memoria descriptiva de las actividades realizadas durante el mismo.
2. Facilitar a las Administraciones públicas los informes que éstas les requieran, en relación con las actividades realizadas en cumplimientos de sus fines.

INDICE GENERAL

LA EMPRESA SOLIDARIA DE UTILIDAD SOCIAL DE FRANCIA

Adaptado de Fajardo, 2019

La Ley de economía social y solidaria declara que la empresa solidaria de utilidad social (ESUS) pertenece a la economía social y solidaria; que su objetivo social busca una utilidad social y tiene un impacto significativo sobre la cuenta de resultados o la rentabilidad financiera de la empresa, o la política de remuneración de esta cumple ciertos requisitos que limitan la brecha salarial.

A continuación, señala algunos ejemplos de ESUS: las empresas de inserción, empresas de trabajo temporal de inserción, asociaciones intermediarias, talleres de inserción, servicios de ayuda a la infancia, centros de alojamiento e inserción social, empresas adaptadas, centros de distribución del trabajo a domicilio, establecimientos y servicios de ayuda al trabajo, asociaciones y fundaciones reconocidas de utilidad pública, entidades de acción social y establecimientos y servicios de acompañamiento y acogida de niños y de adultos discapacitados, entre otras.

LOS POLOS TERRITORIALES DE COOPERACIÓN ECONÓMICA DE FRANCIA

Adaptado de Fraisse et al. 2016, en OIT,2022b y Ley relativa a la economía social y solidaria de Francia de 2014

Concepto

Los Polos Territoriales de Cooperación Económica (PTCE) (*Pôles territoriaux de coopération économique*) están constituidos por la agrupación en un determinado territorio, de empresas de la economía social y solidaria, que se asocian a empresas junto a colectividades territoriales y sus grupos, centros de investigación, establecimientos de enseñanza superior y de investigación , organismos de formación y toda otra persona física o moral, para poner en obra una estrategia común y contínua de mutualización de cooperación o de colaboración al servicio de proyectos económicos y sociales innovadores, social o tecnológicamente, y portadores de un desarrollo local durable.(Art. 9 Ley)

Los PTCE son un verdadero útil para el desarrollo de proyectos cooperativos económicos, innovadores y solidarios a la escala de un territorio

Fuente

Provienen de la ley relativa a la economía social y solidaria de 2014, dentro de un marco legal y financiero para soluciones locales imaginadas por los actores del terreno, para responder a problemas locales y crear sinergias entre actores económicos

Naturaleza

Son estructuras de gobernanza con múltiples partes interesadas para estimular el desarrollo local. Los PTCEs adoptan ciertas características de los clústeres, pero integran las organizaciones solidarias en un marco de gobernanza de múltiples partes interesadas

En 2022, los PTCE son agrupamientos cooperativos territoriales emergentes, estando en la realidad, en fuerte evolución. Así, según la composición de sus miembros, su historia y las actividades desarrolladas, los PTCE son muy diferentes unos de los otros.

Desde el punto de vista de su estatuto, las asociaciones constituyen la principal forma de organización d los PTCE, seguido de un número significativo de sociedades cooperativas de interés colectivo (Scic)., sociedades cooperativas y participativas (scop) o de estructuras de inserción para la actividad económica.

Miembros

Las PTCE agrupan diversos miembros. Se trata de una agrupación de actores y de organizaciones (asociaciones, empresas colectivas locales, organismos de investigación o de formación). Tienen la particularidad de imbricar empresas convencionales con otros actores de la economía social y solidaria, con el objetivo de cooperar en proyectos económicos, sociales e innovadores.

Organización

La cooperación entre sus miembros tiene una organización variable. Los proyectos de cooperación no movilizan siempre a los mismos miembros. El perímetro de una PTCE reenvía a una pluralidad de modalidades y de grados de "hacer juntos", permitiendo formas de integración progresiva.

Actividades

Los principales sectores de actividades realizadas son:

1. La producción y difusión de obras artísticas y culturales (edición y distribución de libros y músicas de actualidad)
2. Las eco-actividades (reciclaje, reutilización, valorización y venta de desechos, mantenimiento y rehabilitación de espacios verdes, jardines compartidos, energías renovables)
3. La restauración (colectiva y social, cocina multicultural) y distribución alimentaria (comercio de equidad, productos y

INDICE GENERAL

paneles biológicos, especiería solidaria, circuitos cortos).

4. La construcción, la filial madera y la eco construcción
5. Los servicios a la persona
6. Las actividades creativas (moda, diseño) y numérica
7. Muchos miembros desarrollan funciones de relieve al desarrollo local, el desarrollo durable, la ingeniería, el acompañamiento e incubación de actividades, la formación profesional, la inserción.

Coo*peración*

Los valores de cooperación, de mutualización, de vínculo social y de solidaridad son puestas en ejecución por las PTCE. Hay tres modalidades de cooperación:

1. La primera relacionada con la mutualización de los recursos, lazos comunes y de funciones de soporte (comunicación, empleos compartidos y formación común, compras grupales, gestión administrativa.
2. Una segunda modalidad corresponde a cooperaciones económicas en proyectos comunes. Pueden tomar la forma de cooperaciones bilaterales o de participaciones cruzadas entre miembros, la creación de actividades o de empresas o, incluso, de una oferta común mezclando las competencias de las partes participantes
3. La última modalidad es la de una cooperación estratégica, sobre todo inmaterial, alrededor de una visión compartida y prospectiva del territorio y de un proceso de investigación y desarrollo de innovación.

Modelo económico

La economia de los PTCE es compleja y constituye el principal freno a su desarrollo. Ellos deben financiar la célula de animación de las cooperaciones sobre el territorio, lo mismo que las funciones de soporte. También, deben, según sus actividades, desarrollar sus ofertas de bienes y servicios. En contrapartida, sus recursos son difíciles de encontrar.

Las PTCE dependen lo más seguido de subvenciones de los poderes públicos. Para tener permanencia, deben diversificar sus recursos, préstamos, donaciones, productos ligados a los servicios mutualizados, ingresos por alquileres si el PTCE gerencia un lugar común, la refacturación a las empresas miembros de los servicios prestados, tales como la logística, la compra en grupo, la comunicación y la contabilidad.

LOS COMUNES Y LAS COOPERATIVAS

Conceptuación

Los comunes o bienes comunes son los recursos culturales y naturales accesibles a todos los miembros de una sociedad, incluidos los materiales naturales como el aire, el agua y una Tierra habitable. Estos recursos se mantienen en común incluso cuando son de propiedad pública o privada (Wikipedia)

En la argumentación de Cicerón, puesto que los seres humanos tienden a agruparse por naturaleza para constituir sociedades dotadas de normas de convivencia, deberían existir bienes que pudieran ser utilizados por todos los miembros de la comunidad como por ejemplo el agua *deben ser comunes a todos los bienes que produjo la naturaleza para uso común de los hombres* (*Sobre los deberes*, en Pina Polo, 2002).

Madrilonia (en Méndez y Sabín, 2013) define los comunes como: "un sistema de gestión de recursos que engloba tanto a las propiedades comunales como a los bienes comunes o recursos de dominio público y al modo de gestión de estos bienes y a las comunidades que los gestionan. El modelo de gestión se basaría, independientemente de su naturaleza, en cuatro criterios fundamentales que todo gobierno de lo común debería respetar: Universalidad, Sostenibilidad, Democracia e Inalienabilidad".

Para. Douvitsa (2022). los comunes son un sistema social que incluye un recurso compartido, cogobernado por su comunidad de usuarios según las reglas y las normas de zdicha comunidad. Estos recursos compartidos pueden ser el agua, la tierra y el patrimonio común o el trabajo creativo, como los artefactos de la cultura y de conocimiento.

Naturaleza (San Juan, 2022).

La noción de bienes comunes se propone como una categoría alternativa que configura un marco jurídico idóneo para la protección de bienes que es urgente cuidar y regenerar, pues nuestra existencia depende de ellos: somos ecodependientes de la Naturaleza y formamos parte de este sistema interrelacionado de vida. Es muy importante insistir en lo siguiente: los bienes comunes deben configurarse como no apropiables por los mercados, pero tampoco por el Estado

INDICE GENERAL

En el ordenamiento vigente, la categoría que más se podría parecer a la de bienes comunes son los bienes nacionales de uso público, que se encuentran regulados como aquellos cuyo uso pertenece a todos los habitantes de la nación. La diferencia central con los bienes nacionales de uso público es que los bienes comunes no podrán ser objeto de un régimen de dominio propio de propiedad privada y que el régimen de dominio público y la respectiva identificación de interés general no solo estarán sometidos a la decisión y gestión del Estado, sino también de quienes habitan los territorios.

Si para algo sirve la categoría de bienes comunes, frente a aquella de cosas públicas o privadas, es para tutelar con especial escrúpulo y seguridad una serie de bienes que deben quedar a salvo de intromisiones por parte de toda clase de agentes, ya sean privados o estatales.

Los comunes digitales

Adaptado de Douvitsa, 2022

Los comunes nuevos, que han sido un término empleado para los comunes digitales del conocimiento, del software y del diseño presentan un caso interesante. Estos comunes se refieren a la "puesta en común del conocimiento productivo que forma parte integral de la capacidad de cualquier producción, incluidos los bienes físicos".

Además, los comunes digitales son recursos non rivales. Los individuos pueden "tenerlos" simultáneamente, y los usos múltiples no los agotan, sino que los potencian y los mejoran. Un ejemplo de estos comunes son las licencias abiertas (de acceso abierto) ('open- source licenses"), desarrolladas para los programas informáticos y otros productos, que permiten a los usuarios a utilizar, modificar o/y compartir el código fuente, el plano ("blueprint") o el diseño según términos y condiciones definidos.

La creación, el compartir y la difusión de los comunes digitales moldean y están moldeando por un nuevo tipo de producción. La "producción entre iguales basada en los comunes" ("commons-based peer production" - CBPP) surgió de la colaboración entre redes de personas que se organizan libremente en torno a un objetivo común utilizando recursos compartidos

Este tipo de producción se caracteriza por la ausencia de jerarquías rígidas, de una gobernanza democrática, del concepto de la cooperación, y de compartir de recursos comunes.

Las cooperativas, gestoras de los comunes

Adaptado de Méndez y Sabín, 2013

Cada vez existen más iniciativas comunitarias que tratan de reapropiarse de lo público-estatal en peligro, para transformarlo en público-común. La gestión colectiva y ciudadana de centros sociales en edificios públicos, plazas, huertos urbanos, hospitales, bibliotecas o sistemas de agua potable son algunos de ejemplos que cabría señalar.

Ostrom habla de empresas autogestionarias como las instancias de cooperación más adecuadas para la gestión sostenible y sostenida de algunos comunes de acceso limitado o de propiedad común. Estas iniciativas, similares a las cooperativas, son más eficientes garantizando su acceso, perdurabilidad y regulación que los modelos de propiedad pública o privada.

Aunque estas empresas no se establezcan como cooperativas, pueden compartir prácticas similares con las cooperativas. Esta fertilización de conceptos puede acercar las cooperativas a otras empresas afines, abordar sus limitaciones comunes y liberar su potencial transformador hacia una sociedad centrada en los comunes.(Douvitsa, 2022).

El actual desmantelamiento de los sistemas públicos de protección hace que las cooperativas se convierten de nuevo en organizaciones útiles para poder recuperar, de forma mutualizada, la capacidad de acceso a ciertos bienes o servicios básicos. La salud, el conocimiento, el consumo, la educación, el transporte, la vivienda, la energía o el acceso a crédito son áreas de fuerte experimentación en las que están emergiendo con fuerza algunos proyectos cooperativos.

Algunos de los principios básicos del cooperativismo como la propiedad colectiva, la gestión democrática, el respeto a las normas establecidas colectivamente, la intercooperación o la autonomía, son el sostén básico de la capacidad de las comunidades para haber sostenido algunos recursos comunes durante cientos de años.

En este sentido, las cooperativas de consumidores y usuarias materializan la idea de que una comunidad, territorializada o virtual, puede lograr la satisfacción de una necesidad común a través de una empresa de propiedad colectiva y gestión democrática basándose en el valor de uso.

Es importante resaltar que, si bien las cooperativas pueden ser instrumentos válidos para organizar la gestión de algunos re-

INDICE GENERAL

cursos comunes, el mero hecho de constituirse formalmente en cooperativa no garantiza que los recursos gestionados se traten como comunes.

Por otra parte, no toda la riqueza se puede gestionar a partir de estas figuras organizativas, y aquí habría que distinguir entre; los comunes cooperativizables, sujetos a una comunidad de referencia que se beneficia de ellos de manera excluyente, de aquellos comunes que necesitan una gestión mucho más abierta y no propietaria como en el caso de muchos de los comunes inmateriales (como el conocimiento o la cultura), los comunes netamente urbanos (plazas, calles, infraestructuras) o los comunes que abarcan comunidades planetarias (como los mares o la atmósfera).

DERECHO AL AGUA

Adaptado de Meira et al, 2022

Contenido normativo

El agua es un bien escaso, interrelacionado con la salud, al ambiente, el derecho a la vida y a la dignidad humana. Efectivamente, el agua potable y limpia, esencial a la vida, si no estuviere a disposición de las poblaciones, pondrá en causa los derechos humanos. De acuerdo con Mirada et al, en los términos de los Estatutos del Tribunal Internacional de Justicia, este derecho al agua está legitimado como costumbre internacional, como fuente de derecho internacional.

El agua es un bien público, cuya disponibilidad, calidad y accesibilidad se pretenden universales. En cuanto tal, pertenece al dominio público del Estado, como recurso y medio de producción, cuyos beneficios generados deben ser comunes a la comunidad.

Fuentes

Las Naciones Unidas en 2002 asentaron el derecho al agua en tres pilares esenciales, a saber: disponibilidad, calidad y accesibilidad, desdoblando este último en accesibilidad física, accesibilidad financiera, no discriminación y accesibilidad de información (Sousa, 2019).

La Resolución 64/292 de la Asamblea General de las Naciones Unidas de 2010, reconoció formalmente el derecho al agua, considerando que el agua potable limpia es esencial para la concretización de todos los derechos humanos. La Resolución apela a los Estados y organizaciones internacionales a que provean los recursos financieros, contribuyan para el desarrollo de capacidades y transfieran tecnologías de modo de ayudar a los países a asegurar agua potable segura, accesible a costos razonables para todos.

ORGANIZACIONES COMUNITARIAS DE AGUA

*Los acueductos comunitarios (*Cadavid, 2009)

Los acueductos comunitarios son estructuras sociales tradicionales. Hacen parte de la historia de ocupación de las periferias urbanas y las zonas rurales, lugares donde la población resolvió por sí misma el suministro de agua potable creando acueductos por hasta 70 años. En ellas, el servicio de acueducto se presta a través de redes descentralizadas que utilizan aguas procedentes de microcuencas cercanas y que muchas veces son administradas directamente por las comunidades.

Los acueductos comunitarios forman parte del patrimonio ambiental. Son considerados como elementos estratégicos en el desarrollo local, ya que crean mayor compromiso y sentido de pertinencia sobre el sistema, la comunidad y el territorio: demuestran cultura de pago, cohesión comunitaria, participación, solidaridad, capacidad de gestión para la educación a sus usuarios y para la protección de las microcuencas abastecedoras.

Además, son agentes de sostenibilidad local, ya que su presencia fortalece la creación de vínculos entre comunidad y territorio, y es al mismo tiempo una valiosa oportunidad de gestión ambiental. Los usuarios del acueducto son los veedores naturales de la calidad ambiental de la cuenca.

Los acueductos comunitarios forman parte del patrimonio social. Son fuente de empleo y capacitación; crean mayor compromiso y sentido de pertenencia sobre el sistema, la comunidad y el territorio. Son organizaciones alrededor de las cuales siempre hay un grupo social consolidado, con notable capacitación en temas diversos, que tienen una relación directa con cada una de las viviendas de la comunidad, que generalmente están conectados con otros pares en comunidades vecinas e interactúa con la administración municipal, la autoridad ambiental y diversas instituciones del orden local y nacional.

Concepto de organizaciones comunitarias de agua

Adaptado de CARE (2012)

Son cooperativas, asociaciones o juntas de agua que brindan el servicio de agua potable y saneamiento a poblaciones rurales, periurbanas y en algunos casos a grandes localidades, asumiendo la gestión de los acueductos locales. En esas comunidades

INDICE GENERAL

cubren el vacío dejado por los actores tradicionales de los servicios de agua y saneamiento.

Se organizan tomando en consideración los siguientes aspectos:

1. Un reconocimiento y toma de conciencia de los problemas ambientales o de abastecimiento de los servicios de agua potable o saneamiento básico presentes en la comunidad.

2. Diálogo y consenso comunitario en procura de posibles soluciones en conjunto a esas necesidades o problemáticas sentidas;

3. Conformación de una entidad u organización que represente los intereses comunitarios y que conjugue los esfuerzos de la comunidad (juntas de agua, comités de agua, acueductos comunitarios, asociaciones, cooperativas, entre otros) bajo una mirada de inclusión y equidad;

4. Generalmente, estas entidades comunitarias están basadas en principios democráticos, representativos y participativos y son una de las formas de democracia participativa;

5. Una vez conformada la organización, la comunidad delega o nombra en su representación un comité o una junta administradora o directiva encargada, en un primer momento, de dirigir o liderar los esfuerzos por dotarse de servicios y posteriormente de su provisión y gestión; y,

6. Generalmente, son las mismas comunidades y sus organizaciones comunitarias las que definen sus normas, funciones, derechos y responsabilidades en función de la provisión y sostenibilidad de los servicios.

Objetivos

Mantener una continua provisión de agua potable y/o saneamiento básico para la comunidad. Para asegurar este objetivo cumplen diversas funciones: la administración de los recursos económicos, materiales y humanos, el mantenimiento de los equipos, de las fuentes de abastecimiento de agua, de la red de conducción y de distribución y la promoción de actitudes responsables, saludables y ambientales entre la población.

Las asociaciones de agua potable rural de Chile

Adaptado de Villarroel (2012)

Los sistemas comunitarios de agua potable rural tienen como misión administrar, operar y mantener los servicios de agua potable, así como también la función de hacerse cargo del alcantarillado y el saneamiento. Asumen la responsabilidad de operar las soluciones de ingeniería y abastecer a la población rural del servicio de agua potable en cantidad, calidad y continuidad.

Se han estructurado en base a dos modalidades: los Comités de Agua Potable Rural y las Cooperativas de Agua Potable Rural, cuyo funcionamiento se sustenta en la organización social de sus beneficiarios, y bajo diferentes modelos de administración que incluyen criterios sociales y solidarios en beneficio de toda la comunidad.

Los Comités no persiguen fines de lucro, gozan de personalidad jurídica y sus socios ingresan y participan de forma voluntaria, personal e indelegable, por lo cual nadie puede ser obligado a pertenecer a ella, ni impedido de retirarse de la misma.

El modelo asociativo y de operación de los Servicios de Agua Potable Rural es ejercido por cuenta de cada asociación, con aportes en mano de obra y donde las propias comunidades han sido operadoras y gestionadoras de sus servicios. Son ellas las que a la fecha, administran los recursos, realizan la mantención de los equipos, e incluso han asumido responsabilidades en torno al diseño y la ejecución de obras menores de mejoramiento con recursos propios.

La asistencia técnica es realizada por empresas externas a través de Unidades Técnicas, que son contratadas para apoyar a los sistemas comunitarios en diversas labores técnico administrativas y de capacitación.

Las ASADAS de Costa Rica

Adaptado de Briones y Li (2013)

Las Asociaciones Administradoras de Sistemas de Acueductos y Alcantarillados Municipales son entidades creadas por iniciativa de la comunidad o del Servicio Nacional de Acueductos y Alcantarillados (AyA) a las que les delega por convenio la administración, operación, mantenimiento y desarrollo de los acueductos y alcantarillados comunales en las zonas rurales, así como el tratamiento y la disposición de aguas residuales.

Son constituidas por escritura pública por al menos diez personas mayores de edad, con su respectivo estatuto y junta directiva y fiscal.

Las ASADAS son asociaciones comunales que están al servicio de la comunidad, prestan un servicio al costo, concebidas para

INDICE GENERAL

garantizar el acceso al agua potable en zonas del país donde las instituciones públicas no han llegado. Funcionan con convenios de delegación con el operador o en coordinación y fiscalización del AYA. En este sentido, debe destacarse que en nuestro país los acueductos públicos han sido concebidos históricamente como un servicio social indispensable para la vida y la salud de las personas (FECON, 2017).

Asumen la gestión de los bienes destinados a la prestación del servicio –tuberías, tanques de almacenamiento, pozos de extracción y otros- y velan y participan en la preservación del recurso hídrico, para lo cual incluso deben gestionar la delimitación de las zonas de protección para proceder a su adquisición. Incluso, deben gestionar la expropiación de los terrenos y servidumbres necesarios para el mejor funcionamiento de los acueductos que administran.

Por ley de 2009 se reconoció su carácter de interés público para lo que se les fortaleció mediante la exoneración del pago de timbres y de derechos, impuestos de ventas, de consumo, canon e impuestos a la importación de vehículos, equipos y materiales de trabajo.

En julio de 2017 la Comisión de Economía Social de la Asamblea Legislativa aprobó un proyecto por el cual se autoriza que las ASADAS se transformen en cooperativas, con lo cual se acabaría con la exclusividad que tienen las mismas para la prestación del servicio, y la harían una competencia desleal a aquellas, dados los mayores beneficios fiscales de que gozan los mismas (FECON, 2017).

Las Organizaciones Comunitarias prestadoras de Servicios de Agua y Saneamiento (OCSAS) del Ecuador (CARE, 2012)

Son organizaciones de la comunidad, encargadas de la coordinación y gestión del agua potable y en algunos casos también del saneamiento ambiental (alcantarillado sanitario y otros).

Ayudan al diálogo y coordinación entre la comunidad y las instituciones.

Las OCSAS son dirigidas por una Junta Administradora que es elegida en asamblea general comunitaria y está conformada, generalmente, por presidente/a, secretario/a, tesorero/a, vocal y fiscal. Las OCSAS se organizan bajo diferentes estructuras en los diferentes países de la región dependiendo del modelo de gestión que decidan adoptar (comités, cooperativas, asociaciones, etc.).

La Junta Administradora es la encargada de la administración, operación y mantenimiento de los sistemas a su cargo (agua y/o saneamiento),de recaudar las tarifas y de velar por la protección de las microcuencas (vertientes) y de zonas de protección o manantiales.

La Junta Administradora opera mediante un estatuto o reglamento analizado y aprobado en Asamblea General comunitaria, el cual aplica tanto para la gestión de la OCSAS como para cada usuaria o usuario de los sistemas.

Junto con velar por una adecuada provisión de los servicios a la comunidad tanto en el presente como en el futuro, la Junta Administradora de la OCSAS tiene la responsabilidad de buscar mejores condiciones sanitarias y del medio ambiente a nivel comunitario.

Los acueductos comunitarios de Colombia

No cuentan con una ley específica que los rija. Sólo existe el Decreto 421 de 2000) que dice que las comunidades tienen permiso para gestionar su agua, y las obliga a organizarse como personas jurídicas sin ánimo de lucro (cooperativa, corporación o asociación) lo que no funciona, puesto que muchas veces implica que 20 o 30 familias campesinas, de un municipio categoría 6 –es decir, muy pobre– se metan en trámites para pasar a llamarse corporación, cooperativa o asociación, con toda la carga en impuestos, permisos y concesiones que eso implica (Rubiano, 2017).

La forma como gestionan los recursos no es mediante la imposición de una tarifa, sino que acuerdan entre vecinos cuánto pueden dar para mantener funcionando el acueducto y para hacer las inversiones necesarias para mantener o mejorar el servicio".

LAS RADIOS COMUNITARIAS

Conceptuación

Adaptado de Cortés (2012)

El origen de las radios comunitarias latinoamericanas se remonta a 1947, cuando la Iglesia Católica fundó la radio Sutatenza en Ecuador con un propósito educativo manifiesto". Dentro de sus características, señala: "Lo primero y quizás más importante es la ausencia de afán de lucro. En seguida, tienen un manifiesto afán educador y/o de movilización ideológica y social en el sentido de 'crear conciencia' para 'mejorar la calidad de vida' de etnias y grupos sociales postergados.

INDICE GENERAL

Además, la radio comunitaria dice buscar quebrar la relación vertical emisor-receptor, y remplazarla por una estructura administrativa y programática en la que la comunidad receptora participa activamente en la gestión de la emisora y sus programas (en la práctica, esto sólo es posible si la comunidad es relativamente pequeña). Por último, el propietario no es un individuo, sino una cooperativa o una institución sin fines de lucro o de orientación".

Una radio comunitaria o ciudadana es una propuesta social que un colectivo u organización ofrece a la sociedad, exponiendo claramente cómo pretenden configurarse y en consecuencia incidir en ese tejido social. Entendida así, la radio comunitaria es un proyecto político, en el sentido de que asume compromisos y toma posición respecto a la problemática concreta en que vive y se ubica en el contexto social en donde se desarrolla.

Sus elementos conceptuales son:

En primer lugar, la radio comunitaria está caracterizada por la activa participación de la comunidad en los procesos de creación de noticias, información, entretenimiento y material culturalmente relevante, y ello con un énfasis en temas y preocupaciones locales. Con capacitación, productores locales pueden crear programas usando sus voces locales. La comunidad puede, igualmente, participar en el manejo de la estación y opinar en la programación y contenido de los programas.

En segundo lugar, es esencial que sea una empresa sin fines de lucro. En estos días de alta comercialización de la radiodifusión, el carácter de la radio comunitaria lo constituye su independencia y responsabilidad en el servicio a la comunidad, no al anunciante. Como la estación es de propiedad de la comunidad, se mantiene cierta responsabilidad en el manejo de la estación.

En tercer lugar, la programación de la radio comunitaria es designada por la comunidad para mejorar las condiciones sociales y la calidad de su vida cultural. La comunidad misma decide cuáles son sus prioridades y necesidades en términos de la provisión de información.

Características de las radios comunitarias

Adaptado de Asociación Mundial de Radios Comunitarias

1. Estaciones operadas colectivamente por las personas de la comunidad.
2. Estaciones dedicadas al desarrollo, la educación y el fortalecimiento de las personas.
3. Estaciones que adhieren a los principios de democracia y participación.
4. Radios libres, independientes, laicas, consagradas a los derechos del hombre y atentas al medio ambiente
5. Son plurales y pluralistas
6. Se niegan a la comunicación mercantil
7. Respetan escrupulosamente la deontología periodística y amplían el ámbito cultural al permitir la más extensa expresión de artistas y de su canal de escucha
8. Tienen un estatus asociativo, un funcionamiento democrático y una financiación coherente con el hecho de que no tienen fines lucrativos.
9. Son solidarias entre ellas y constituyen comunidades de trabajo que permiten a cada una cumplir con su misión.

En el Ecuador, el 34% del espectro radioeléctrico estará destinado al funcionamiento de estaciones comunitarias de radio y televisión se señal abierta. La ley prevé la exención de impuestos y la concesión de créditos para la importación de equipos para medios comunitarios (Naranjo, 2016).

INDICE GENERAL

Contenido

El deporte 3423
Clubes de Barrio y de Pueblo de Argentina..... 3424
Fuentes 3426
Asociados 3428
Estructura organizativa..... 3429
Recursos económicos 3430
Voluntariado 3432
Aspectos administrativos 3432
Apoyo del Estado..... 3433
Los clubes deportivos en Chile..... 3436
Transformación de los clubes de asociaciones civiles en sociedades anónimas..... 3437
Los clubes deportivos en algunas LEYES DE América Latina 3438
Los clubes de barrio como entidades de ess 3440
Los clubes de futbol y la economia social y solidaria 3445
Los clubes ante actos ilícitos 3446
Cooperativas que sostienen equipos profesionales de futbol..... 3447
Actividades/secciones deportivas de las empresas solidarias..... 3451

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

95 Organizaciones Deportivas Solidarias

EL DEPORTE

Concepto

Llamamos deporte a cierto tipo de actividades competitivas reglamentadas, cuya práctica estimula las capacidades físicas, mentales y sociales de quien las realiza. Se distinguen del juego, en ese sentido, por requerir entrenamiento, concentración y cierto rango de destrezas, y por ser considerado una disciplina que trasciende lo meramente recreativo (Enciclopedia Humanidades).

El deporte ha sido considerado tradicionalmente un medio apropiado para conseguir valores de desarrollo personal y social; afán de superación, integración, respeto a la persona, tolerancia, acatación de reglas, perseverancia, trabajo en equipo, superación de los límites, autodisciplina, responsabilidad, cooperación (Esan, 2018).

Relación con la comunidad

Adaptado de CIDE, 2019

Además de aportar múltiples beneficios físicos y psicológicos, el deporte es una potente herramienta de transformación social y una actividad formadora. El deporte desempeña un papel importante como promotor de la integración social y el desarrollo económico en diferentes contextos geográficos, culturales y políticos.

Es una herramienta poderosa para fortalecer los lazos y relaciones sociales, y para promover los ideales de paz, fraternidad, solidaridad, tolerancia y justicia. ad y creatividad. Además, ofrece una contribución al mejoramiento del clima social y fomenta la participación social, rompiendo con las barreras de clase.

Así, a través del deporte también se pueden conseguir los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS), ya que el deporte en su dimensión social, es una gran herramienta de inclusión, sociabilización y educación. Algunas de sus características hacen que el deporte un aliado valioso en la promoción del desarrollo y la construcción de la paz

Para Cárdenas (2008) si bien es cierto que el deporte no debe por si solo considerarse como una herramienta integral para promover el desarrollo social, hay sin duda en el deporte una serie de características y cualidades que cuando se canalizan de manera apropiada, pueden contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de individuos y comunidades.

El deporte es, además, una actividad que en general se practica en forma colectiva y organizada, normalmente a través de clubes.

CLUBES DE BARRIO Y DE PUEBLO DE ARGENTINA.

Adaptado de la Ley de Argentina, 2015

Definición

Tomando la definición de una cooperativa se puede decir que: un club es una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para satisfacer sus expectativas deportivas, sociales y culturales a través de un emprendimiento democráticamente controlado, en el que es necesario prever una organización que resuelva, eficazmente, la cuestión económica (Bragulat, 2019)

Naturaleza

Los clubes son asociaciones civiles de bien público pero de carácter privado, sin fines de lucro, con personalidad juridica, patrimonio propio y domicilio legal en la República Argentina, con no menos de 50 ni más de 2.000 asociados al momento de su inscripción administrativa aunque también pueden tener la forma jurídica de fundaciones, mutuales o cooperativas, organizadas como entidades de primer grado (Argentina, Ley 27.098, Art. 2).

Según Dávila (2002) los clubes deportivos, sociales y culturales de barrio ejercen efectivamente una función pública. La verdad es que facilitan al Estado su deber de garantizar y respetar los Derechos Humanos, actuando como organizaciones que posibilitan a las personas el ejercicio de estos mismos derechos en aquellos lugares donde el Estado muchas veces no logra llegar.

Y continúa, en particular, el derecho a la educación por medio de la formación valórica, deportiva y democrática que se genera en los clubes de barrio. El derecho a la salud, a través de actividades recreativas y saludables -tanto mental como físicamente- en los distintos los clubes deportivos. Los derechos a la libre asociación y a la participación ciudadana por medio de los clubes de barrio, asociaciones civiles en las que prima la participación y la organización para perseguir un fin común que es, en muchas ocasiones, incluso más social que deportivo.

Objeto/finalidad de los clubes

Adaptado de Ojea, 2022

> La finalidad que persiguen los clubes no es el lucro, sino fomentar la práctica deportiva, las actividades culturales, el fortalecimiento de los lazos sociales, contribuir a la identidad de la institución partiendo de la idea de que los dueños de ella son los socios y a través de su participación democrática en asambleas y otras instancias toman las decisiones-

Tienen por objeto el desarrollo de actividades deportivas no profesionales en todas sus modalidades y que facilitan sus instalaciones para la educación no formal, el fomento cultural de todos sus asociados y la comunidad a la que pertenecen, actividades sociales y educativas, así como el respeto del ambiente, promoviendo los mecanismos de socialización que garanticen su cuidado y favorezcan su sustentabilidad.

Deberán adaptar sus instalaciones a las necesidades y accesibilidad de las personas con discapacidad, y realizar actividades deportivas, culturales, de esparcimiento y demás actividades que estén dentro de la esfera societaria, con el objeto de incluir a las personas con discapacidad.

Importancia

En Latinoamérica, los clubes deportivos cumplen un rol político y social fundamental cuando entendemos las organizaciones de base como una acción cívica que fortalece la democracia. Todo club de barrio está ligado a un territorio, población, villa o cerro, levantándose como un espacio para articular la solidaridad, la cultura, la identidad, la pertenencia y, por supuesto, la pasión. He ahí la gran diferencia con el fútbol profesional, pues los clubes de barrios nacen al alero del cooperativismo y la asociatividad, como ejercicio que deriva en prácticas de intervención en los procesos formativos de niños, niñas y adolescentes (Andrade, 2020).

Al ser instituciones de base, arraigadas en los territorios y que son expresión de la organización de vecinas y vecinos, de amistades y de familia, van rescatando los elementos que están presentes en el entorno, en el lenguaje, en la cultura". Los clubes de barrio son un elemento central en los primeros años de sociabilidad de las personas y que éstas principalmente asociadas a la práctica deportiva (Dávila, 2022).

En este sentido, se ha evidenciado el valor social que adquiere el club cuando se logra permanecer dentro de él varios años, ge-

INDICE GENERAL

nerando un impacto favorable en la vida emocional de los niños (Aguiriano y Luzzi, 2018).

Se trata de instituciones con un fuerte vínculo con la comunidad y con cada persona que pasa por sus instalaciones. Pero un club no es solo una entidad deportiva, un lugar de ocio. Generan identidad, pertenencia, inciden en la formación integral y permiten ser un lugar de convivencia entre personas diferentes. recreación o un ámbito de socialización. Suelen generar un programa cultural y de espectáculos como suelen vincular sus instalaciones con los colegios o centros educativos de la zona. Son espacios predispuestos a realizar actos benéficos y actividades 'abiertas' a toda iniciativa comunitaria. También convertirse en un centro de acopio de bienes o alojamiento de víctimas en momentos de crisis o catástrofes naturales. (Ojea, 2022).

Tipos de clubes

El proyecto de ley de la ciudad de Buenos Aires (2017) establece dos tipos de clubes, según el monto de sus ingresos calculados en base a sus cuotas sociales: Clubes de Barrio Tipo 1 y Clubes de Barrio Tipo 2. Los clubes de Barrio Tipo 1 además son considerados instituciones de interés de Buenos Aires y con ello puedan gozar, por ejemplo, de determinados beneficios financieros y tributarios, acceso preferente a subsidios y programas de capacitación. (Williams, sf)

FUENTES

Las fuentes normativas de los clubes son la Ley, el estatuto y las normas de conducta.

Ley

En Argentina están regulados por la Ley 27.098. Régimen de Promoción de los Clubes de Barrio y de Pueblo, de 20/01/2015, En los demás países, la ley del Deporte, las disposiciones sobre asociaciones o sociedades civiles del Código Civil o la ley especial de asociaciones.

El Estatuto

Los clubes funcionan con un estatuto social donde se detallan las maneras de llevar a cabo los eventos formales tales como la elección de los dirigentes (quiénes votan, cómo deben hacerlo, cuáles son los requisitos para presentarse como candidatos o electores), la constitución de las asambleas de socios o las reuniones de la comisión directiva (Moreira, 2018).

El estatuto constituye el documento principal de la organización, que debe contener, al menos:

1. La denominación, en español, que incluya el tipo jurídico y la palabra "club que puede ir acompañada de los agregados "social", "deportivo", "atlético", etc. Y no estar en uso por un club ya existente.
2. Objeto social, que expresa la actividad o las actividades a las que se dedicará el club, enumerándolas de manera precisa que permita a cualquier persona comprenderlo.
3. El patrimonio social, en especial los bienes que adquiera el club por cualquier título
4. Formas de generar recursos económicos,

Decálogo (normas de conducta)

Adaptado Fundación clubes (spi).

Un importante grupo de clubes deportivos del Deporte Social adoptaron el siguiente decálogo que sirve como normas de conducta:

1. Trabajar por administrar nuestro club de forma transparente y abierta a nuestra comunidad, fomentando la participación de todas y todos.
2. Competir dentro de la cancha, pero afuera promover la amistad con los demás clubes y trabajar para estar unidos, organizados y apoyándonos.
3. Asumir como primer objetivo para cada niño y niña que venga a nuestro club, entretenerse a través del deporte
4. Entender que perder es parte del juego y es una gran oportunidad para aprender. La mejor victoria que festejaremos, será cuando cada persona se sienta integrada y querida en nuestro club
5. Enseñar a nuestros niños y niñas que los logros deportivos solo son posibles con compromiso colectivo.
6. Trabajar con compromiso para involucrar a nuestro barrio en las actividades del club. Que nuestro club sea un lugar de encuentro para la comunidad.

INDICE GENERAL

7. Organizarnos como club para ayudar a las demás personas de nuestro barrio, brindando nuestro apoyo de forma organizada y comprometida.

8. Extender la invitación para vestir nuestros colores y participar del club, a niños, niñas, adolescentes, hombres y mujeres, brindando las oportunidades para hacerlo con dignidad y sin exclusiones.

9. Abrirnos a nuevas maneras de participación considerando a todos quienes componen el club, empujando la erradicación de la violencia de género y trabajando por brindar espacios seguros para las mujeres integrantes del club.

10. Inculcar entre nuestros integrantes la permanente promoción del respeto al medioambiente y la defensa de nuestros recursos naturales.

ASOCIADOS

Adaptado del Manual para clubes de barrio de Argentina (sf)

Las personas físicas, llamados asociados, constituyen la esencia y base de todo club, y son de diferentes tipos:

Activos

Son aquellas personas que, dentro de una institución, toman las decisiones más importantes. Tienen capacidad para elegir y ser elegidos para integrar los órganos internos, participar con voz y voto en la asamblea, disfrutar de los beneficios sociales que brinda el club, presentar proyectos o propuestas y peticionar actos ante las autoridades del club. Deben ser mayores de edad, haber participado activamente en el club por un lapso establecido en el estatuto y que su incorporación sea aceptada por la comisión directiva.

Otras categorías de asociados

Asociado	Característica central	Elegido por	Derechos y obligaciones
Honorario	Destacado aporte al club.	Asamblea	Gozar de los beneficios sociales. Participar de las asambleas.
Cadete	Menores de 18 años autorizados por los padres	Comisión directiva	Abonar las cuotas sociales. Gozar de los beneficios Participar de los eventos sociales.
Benefactor	Realiza aportes económicos	Comision directiva	Abonar las cuotas sociales y contribuciones especiales. Gozar de los beneficios sociales.
Vitalicio	Haber sido miembro activo por más de 20 años	Comisión directiva o asamblea	Gozar de los beneficios sociales. Participar de las asambleas. No abonan cuotas sociales
Adherente	No cumplen el lapso para ingresar No desean participar de modo activo	Comisión directiva	Abonar cuotas sociales. Disfrutar de los beneficios sociales. Participar de las asambleas con voz, pero sin voto.

Fuente: Manual (sf)

Socios abonados

Los dirigentes del fútbol brasileño inventaron la figura del "socio abonado", es decir, el socio que paga para asistir a los partidos. Dicha construcción se dio pensando en los servicios que el estadio podía ofrecer al ahora socio convertido en "consumidor". A diferencia de Argentina, los "socios abonados" no tienen derecho a votar.(Moreira, 2018).

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Adaptado de Manual (sf)

Los clubes de barrio tienen los siguientes órganos:

Asamblea de asociados

Este espacio está integrado por todos los asociados activos con derecho a voto, previamente inscriptos/as y aprobados/as por la comisión directiva, y son quienes detentan la totalidad de los derechos políticos.

Las sesiones pueden ser ordinarias o extraordinarias

La asamblea ordinaria se reúne al menos una vez por año (dentro de los 4 meses del cierre del ejercicio) previa convocatoria

INDICE GENERAL

con 15 días hábiles de anticipación, lo que puede hacerse por e-mail, remitiendo el orden del día y los documentos a ser aprobados (balances, memorias, proyectos)

Para su validez requiere el quorum básico o especial según las materias, permitiéndose reuniones de manera virtual.

Tiene por funciones la elección de los directicos (por períodos de 2 a 4 años) aprobar su gestión, establecer las cuotas sociales, aprobar los balances y memorias de los órganos internos,

Comisión directiva

Formada por tres miembros: presidente, secretario y tesorero.

Se reúne al menos cada tres meses

Tiene por funciones dirigir el club, velar por la buena marcha de la administración, las finanzas y las acciones a favor del objeto social. Convocar las asambleas. Componer los balances y memorias, y elevarlos a la asamblea. Aceptar nuevos asociados, Sancionar asociados, dictar las reglamentaciones, Contratar empleados. Firmar convenios.

Comisión revisora de cuentas (comisión fiscalizadora)

Está integrada al menos por un miembro como mínimo, que puede no ser asociado

Tiene por funciones fiscalizar el funcionamiento del club en general, controlar el accionar de la comisión directiva, velar por la legalidad administrativa y financiera,, Convocar a asamblea en caso de necesidad o urgencia, asumir la dirección de la asociación en casos extremos. Debe emitir un informe sobre los estados contables anuales.

RECURSOS ECONÓMICOS

Adaptado de Bragulat (2019) y Cáceres (2021)

Es de advertir que los clubes no tienen capital, entendido como aportes de los socios, sino patrimonio, como el conjunto de activos y de pasivos que posea.

Ingresos

Provenientes de:

1. Cuotas sociales

   El aspecto más visible para la conformación del capital han sido las cuotas sociales. Para establecer su monto, lo tradicional sería dividir el presupuesto por la cantidad de asociados y saldría la cuota media a pagar. La forma de entender y aplicar la solidaridad es que, el que menos tiene, aporte lo que puede y los que más pueden hagan el esfuerzo proporcional. Si se logra el objetivo presupuestario todos alcanzarían a disfrutar de las actividades programadas porque; o se consigue el objetivo para todos o para ninguno.

2. Y en menor medida, el dinero recaudado por los *buffets*, la venta de indumentaria con los colores y el escudo del club, los aportes de patrocinadores y los subsidios otorgados por el Estado. Existen ciertos mecanismos que, si bien suelen ser utilizados, están formalmente prohibidos entre ellos: Rifas, Festivales (peñas, bailes, kermeses) y Juegos de azar (bingos, etc.).

3. Donaciones, legados recibidos.

   Por un lado, están los clubes que tienen grandes infraestructuras, muchos socios y se sostienen con la cuota y las actividades que son rentadas como piletas, cancha de tenis y más. Por el otro, existen los que son más de la periferia, donde no existe cuota o es mínima, donde se generan ingresos con el buffet en las jornadas y los profesores y delegados se encargan de la economía. A veces alquilan para alguna fiesta si hay saloncito, pero principalmente lo que recaudan es del buffet", A veces, rifas, recitales, comidas de fin de semana.

Gastos

1. El mantenimiento de las instalaciones son los gastos que más pesan en los clubes.

2. Los gastos fijos por mes, como son la luz, el seguro médico para los niños y jóvenes que practican deporte y otras actividades culturales, emergencias médicas, las ligas, pintura para marcar la cancha cada jornada y mantenimiento**",**

3. Los profesores deportivos que se contratan mediante un acuerdo y cobran una cuota mensual accesible

4. Honorarios del Contador (a) y de la Auditoría anual.

5. Mantenimiento del sistema computarizado, conexión a Internet, etc.

INDICE GENERAL

VOLUNTARIADO

Adaptado de Cáceres, 2021)

Ahora bien, gran parte de los arreglos (arcos, alambrados, baños, etc.) los hacen los padres, esto es, mediante voluntariado. El trabajo ad honorem de las conducciones y de los asociados en general hace que las cuotas sociales no se incrementen lo necesario para pagar esa cantidad de salarios o de honorarios si no fuesen ad honorem. Y también el trabajo voluntario capitalizable en obras, construcciones desde el inicio de las mismas por no cobrar las tramitaciones, contratos, los diseños, planos, además del trabajo concreto en la obra y mantenimiento.

De un proyecto de investigación de la Universidad Nacional de Rosario, Argentina (Vitto et al 2017) se determinó que Los clubes barriales sobreviven gracias al trabajo abnegado de cientos de personas que con mucho esfuerzo, amor y dedicación (y muchas veces con pocos recursos económicos y financieros) mantienen estos espacios sociales tan necesarios.

Los aspectos legales, contables e impositivos son dejados de lado por los directivos debido a que están abocados al cumplimiento del objetivo primario tan importante como es re-construir ese espacio de recreación y socialización que facilita la formación de futuros adultos con un proyecto de vida propio.

Al carecer de esos recursos económicos y financieros, no pueden contar con el asesoramiento profesional adecuado que la reglamentación actual les requiere para estar regularmente constituidos. Y si lo logran por una apoyatura circunstancial por parte del Estado o de alguna otra institución es solamente por un tiempo ya que al año siguiente se encuentra en la misma situación de "irregularidad". Es decir, que la ayuda o subsidio termina siendo meramente temporal pero no alcanza para darle continuidad en el tiempo.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Adaptado de Manual (sf)

Los clubes deben cumplir, entre otros, los siguientes aspectos:

1. Libros

   Llevar libros de actas de asamblea, de registro de asistencia a la asamblea y de la comisión directiva, de inventaros y balances, diario, y de asociados.

2. Facturación

   Mantener al día la facturación (que debe ser electrónica) y conservar todos los comprobantes de gastos, convenios, contratos correspondientes a las gestiones administrativas.

3. Contabilidad

   Llevar al día y ordenadamente la contabilidad, confeccionar los balances, auditarlos y certificarlos, para lo cual requieren contratar a contador público

4. Levantar los Estados contables (mensuales y balance anual)

   Comprende los siguientes documentos: Carátula, Memoria, Estado de situación patrimonial, Estado de recursos y gastos, Estado de evolución del patrimonio neto, Estado de flujo de efectivo, Anexos, Notas, Informe del auditor, Informe de la comisión revisora de cuentas e Inventario

5. Presentar sus estados contables a los organismos de control, auditados por un contador público externo, quien confecciona un informe en donde emite su opinión profesional sobre los estados contables revisados. Además, presentar el informe de la comisión fiscalizadora. Caso de no hacerlo, pueden ser objeto de multas.

6. Renovar los directivos a los que se les haya vencido el término de su mandato

7. Mantener actualizado el padrón de asociados

APOYO DEL ESTADO

Políticas públicas

Para Indicky (en Cáceres, 2021) en general hay una triple mirada en los municipios: una muy política donde quieren tener una penetración en las conducciones de los clubes. En otros casos, hay una tendencia a que el municipio absorba actividades de los clubes, lo que implica un mayor gasto público y lo tercero es lo que nosotros alegamos, que es que ellos subsidien a los clubes apoyando a potenciarlos, ya que saldría más barato que pagarle a un empleado público"

Resulta fundamental definir una política pública que, a través del deporte, le otorgue un rol protagónico a los clubes barriales, que les permita atender mejoras sociales y culturales, para lograr una mejora en las condiciones de vida de la población (Zambaglione et al, 2013).

Beneficios

INDICE GENERAL

De acuerdo al Manual de clubes (sf) los clubes de Argentina se inscriben en la Secretaría de Deportes del Ministerio de Desarrollo Social para poder:

1. Solicitar ante la autoridad competente el otorgamiento de la personería jurídica y la aprobación de sus estatutos sociales;
2. Gozar de exenciones tributarias
3. Obtener ayudas económicas del Estado en función de sus necesidades específicas, para destinarla exclusivamente en:

    a) Mejorar las condiciones edilicias del club de barrio y de pueblo;

    b) Adquirir insumos o materiales para desarrollar o potenciar actividades deportivas o culturales;

    c) Contratar servicios para mejorar o facilitar el acceso de los socios a eventos deportivos o culturales;

    d) Contratar recursos humanos para la instrucción de deportes o en actividades artísticas;

    e) Capacitar a los directivos y trabajadores que desempeñen tareas en las entidades;

    f) Organizar actividades culturales o deportivas;

    g) Promover la difusión de las actividades que se realicen en las entidades;

    h) Promover programas de medicina preventiva garantizando el acceso a la información en salud;

    i) Establecer programas y estrategias de prevención primaria en materia de adicciones;

    j) Medidas de seguridad de infraestructura y/o edilicias.

4. Recibir subsidios de organismos públicos
5. Ser objeto de inspección, auditoría y control periódico de que los fondos asignados al club sean utilizados con los fines para lo que fueron otorgados;
6. Participar en la elaboración de una parte del presupuesto anual asignado a la Autoridad pública competente en materia de clubes
7. Ser beneficiario de una tarifa social básica de servicios públicos.
8. Asegurar el derecho de propiedad de su sede construida en terrenos fiscales
9. En ocasiones reciben donaciones de equipamiento deportivo de los municipios, pero de nada sirve cuando no hay agua en los baños o luz para alumbrar las canchas

El proyecto de ley de Buenos Aires (2017) crea un fondo concursable para la Ciudad Autónoma. Éste está destinado exclusivamente a la asistencia del deporte amateur, sea a través de los clubes o directamente a los deportistas amateurs. El 55% de los recursos serán destinados a clubes de Tipo 1, 10% a los de Tipo 2

Aspectos impositivos

Adaptado de Manual (sf)

1. Identificación tributaria

    Los clubes deben *o*btener el número de CUIT (Clave Única de Identificación Tributaria), tramitar las exenciones impositivas y hacer las presentaciones anuales a la Autoridad fiscal

2. Impuesto a las ganancias

    Los clubes están exentos de su pago, pero debe hacerse el trámite correspondiente

3. IVA

    Como los clubes son organizaciones sin fines de lucro manejan facturas con IVA y facturas exentas de impuesto, como aquellas que corresponden al pago de las cuotas sociales, donaciones, subsidios y/o proyectos. Para mantener la contabilidad al día, es importante separar las facturas que requieren pago de impuesto de las que no. Cabe destacar que las actividades que corresponden al objeto social del club son exentas del impuesto IVA.

    En cambio, si el club lleva a cabo actividades no contempladas en su objeto social, como por ejemplo alquileres, debe tributarse el impuesto, que implicará una carga impositiva mensual.

INDICE GENERAL

LOS CLUBES DEPORTIVOS EN CHILE

Naturaleza

Los clubes deportivos son organizaciones deportivas, personas jurídicas de derecho privado con personalidad jurídica y patrimonio propio, sin fines de lucro, para la práctica del deporte "deportivo", entendiendo por tal la actividad física realizada por las personas en su tiempo libre, con exigencias al alcance de toda persona, según reglas aceptadas por la colectividad.

Objeto

Procurar que los socios y otras personas tengan oportunidades de desarrollo personal, convivencia, salud y proyección cultural.

Principios

1. Ingreso, permanencia y retiro voluntarios, siendo obligatoria la admisión como socio del club a toda persona que cumpla los requisitos exigidos en el estatuto

2. Los ingresos y excedentes no se pueden distribuir, y solo se pueden utilizar para las funciones estatutarias

3. Los socios que se atrasen en el pago de sus cuotas por mas de 120 días pueden ser suspendidos del ejercicio de sus derechos en el club.

Fuentes

1. El Código Civil y la ley 20.500 del Deporte.

2. Reglamento de Organizaciones Deportivas, Decreto 59 de 2002

3. Estatuto social. También cuentan con un Estatuto Tipo de clubes deportivos de 1985 (Decreto 144), de adopción facultativa y que se sigue usando (Jaime Alcalde, 2022).

Organización

1. Directorio o consejo directivo, integrado por el Presidente (lo es también del club) secretario y tesorero

2. Comisión de auditoría o revisora de cuentas

3. Comision de ética o tribunal de honor, con funcione disciplinarias

TRANSFORMACIÓN DE LOS CLUBES DE ASOCIACIONES CIVILES EN SOCIEDADES ANÓNIMAS

Adaptado de Moreira, 2018

El proceso legislativo

Un caso emblemático de incorporación de capital económico ajeno a los clubes ha sido el de Chile. La transformación de los clubes en empresas se legalizó en 2005, con la ley n.º 20.019 para regular el funcionamiento de las Sociedades Anónimas Deportivas Profesionales (SADP).

En Brasil, la ley n.º 9.615, conocida como Ley Pelé, sancionada el 24 de marzo de 1998, dio libertad a los clubes para que se convirtieran en Sociedades Anónimas. No obstante, la mayoría de ellos continuaron y continúan hasta el día de hoy con el modelo jurídico de la asociación civil.

Los clubes deportivos que en su mayoría funcionaban como corporaciones sin fines de lucro fueron presionados desde distintos frentes para transformarse en sociedades anónimas, con un nuevo marco regulatorio y nuevas condiciones que han transformado la propia manera de entender y hacer el fútbol

Efectos

La institucionalización de las sociedades anónimas deportivas produjo varios resultados.

1. El rol social y el fomento de los deportes *amateurs*, aspectos que habían caracterizado a las instituciones chilenas desde sus orígenes, resultaron claramente afectados debido a que la nueva ley no reglamentó las obligaciones que las empresas debían seguir al respecto.

2. A diferencia de hoy, las antiguas corporaciones sin fines de lucro no se enfocaban solamente en un deporte, sino que contaban con ramas de deportes como ajedrez, atletismo, automovilismo, boxeo, bicicrós, ciclismo, equitación, esgrima, hockey patín, natación, patinaje artístico, polo, rugby, squash, tenis de mesa y voleibol

3. Las corporaciones sin fines de lucro prestaban servicios a la comunidad a través de acciones concretas, como la asistencia de médicos y dentistas a los socios e hijos de los socios de manera totalmente gratuita. Brindar una ayuda a la comunidad e invertir en el desarrollo de deportes no profesionales, significaba para las empresas bajar la rentabilidad.

INDICE GENERAL

4. La clausura definitiva del acceso de los socios a la toma de decisiones en sus respectivos clubes. Con el nuevo formato jurídico se anularon los mecanismos de elección, representación y participación resultantes de los procesos políticos internos. Como la nueva normativa siguió el modelo inglés, se habilitó el ingreso de capitales privados (tanto empresas como personas) mediante la compra de acciones sin límite porcentual. La antítesis del modelo inglés es la Bundesliga alemana, donde los socios mantienen el control del "50+1" por ciento de las acciones y los votos en la toma de decisiones del club S.A.

LOS CLUBES DEPORTIVOS EN ALGUNAS LEYES DE AMÉRICA LATINA

Cuadro de definición y naturaleza de los clubes deportivos en las leyes de deporte de seis países de América Latina

País	Definición	Naturaleza
Perú, Ley 2806 de 2003	Son organizaciones que reúnen a deportistas, socios. Dirigentes, padres de familia y aficionados para la práctica de una o más disciplinas deportivas	Asociación civil sin fines de lucro Constituyen las organizaciones de base del deporte afiliado
Paraguay, Ley 2874 de 2006	Son asociaciones o sociedades privadas integradas por personas físicas y jurídicas, que tengan por objeto la promoción de una o varias modalidades deportivas, la práctica de las mismas por sus asociados, así como la participación en actividades y competencias deportivas.	Tienen personería jurídica No pueden perseguir fines de lucro y deberán respetar la libertad religiosa, la de culto y la ideológica de sus integrantes, Se prohíbe toda actividad, propaganda, campaña o acto proselitista de carácter político partidario o religioso en sus instalaciones
República Dominicana, Ley 356-05 del 2005	Organizaciones deportivas que tienen por objeto procurar a sus socios y demás personas que lo conformen, oportunidades de desarrollo personal, convivencia, salud y proyección nacional e internacional, mediante la práctica de la actividad física y el deporte	Entidades del sector privado del Sistema Deportivo nacional
México, Ley de 2018	Personas morales cualquiera que sea su estructura, denominación y naturaleza jurídica, que conforme a su objeto social promuevan, difundan, practiquen o contribuyan al desarrollo del deporte	Asociaciones deportivas sin fines preponderantemente económicos
Guatemala, Decreto 76, de 1997	Instituciones que se organizan para practicar uno o varios deportes.	Preferentemente deben tener personalidad jurídica y constituirse a la manera de Asociaciones, sin finalidad lucrativa. Tienen patrimonio
Colombia, Decreto 1228 de 1995	Los clubes deportivos son organismos de derecho privado constituidos por afiliados, mayoritariamente deportistas, para fomentar y patrocinar la práctica de un deporte o modalidad, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre en el municipio	Para el fomento público se instituye el reconocimiento deportivo otorgado por la autoridad deportiva. Los clubes deportivos sólo están obligados a obtener personerías jurídicas y organizarse como corporaciones deportivas, para acceder a recursos públicos.

Fuente: elaboración propia

Comentarios sobre los clubes deportivos en seis países de América Latina

Tomado de mensajes de textos telefónicos de los autores, el 14/11/2022

En Colombia se regulan por la Ley del Deporte.

> *"... el deporte lo dirige las Juntas de Acción Comunal que les apoyan y promueven. Sus directivos son electos por el voto popular y cuentan con veedores* (Gloria Almeida, 2022)

. Según Hernando Zabala

> *"... los clubes deportivos son una forma muy particular de la actividad comunitaria. En Antioquia se constituyen para el desarrollo de la actividad deportiva y de intercambio con otras comunidades. Los clubes deportivos nacieron a comienzos de los años 70, muy cercanos a los movimientos estudiantiles de la época, pero en la mayoría de los casos fueron agregados a las Juntas de Acción Comunal. En algunos barrios de Medellín existen todavía, desarrollando actividades de integración de jóvenes y otros grupos de comunidad en aspectos como desarrollo de actividades artísticas, presentación de diversas manifestaciones culturales, proyección deportiva y uso del tiempo libre.*

En Argentina son asociaciones civiles regidos por el Código civil y la ley de fomento de los clubes de barrio y de pueblos (Mónica Acuña, 2022)

INDICE GENERAL

. En República Dominicana

> *"... los clubes de barrio eran la expresión primaria de culturización comunitaria y de germinación de conciencia cívica desde los años 60 hasta finales de la década de los 90. Su degradación comenzó cuando esos actores comunitarios a ser conquistados y asalariados (sin trabajar) por los gobiernos de turno y perdieron la horizontalidad de la legitimidad política"* (Sergio E, Méndez, 2022).

En Ecuador

> "... Hay, pero dedicados al futbol y en otros casos a mejoras de las calles o parquea, pero no por autogestión sino pidiendo a los municipios (Carlos Naranjo, 2022).

En Venezuela

> *"... recuerdo que en todos los lugares que llegaron las compañías petroleras y construyeron urbanizaciones o campamentos para sus trabajadores y familias, en todos había un Club Social y Deportivo. Se organizaban juegos interclubes anualmente. Tenían prestigio y recursos y se vinculaban con las escuelas. Yo me gané mi primer reloj en un programa de concurso en el club, donde participaban los mejores alumnos resolviendo preguntas de conocimientos escolares. Hacían grandes fiestas con las menores orquestad de Venezuela. También tenía biblioteca el club* (Benito Díaz, 2022).
>
> *"... aún se mantiene el béisbol infantil el club "criollitos de Venezuela", con presencia nacional, cantera de este deporte* (Mario Fagiolo, 2022).
>
> En Panamá
>
> *"... antes cada barrio tenía un club; hoy algunos barrios lo conservan, pero en su gran mayoría, no. Pero sí los hay"* (Mariano Mena, 2022)

LOS CLUBES DE BARRIO COMO ENTIDADES DE ESS

Planteamiento

El punto central a dilucidar en este punto es si los clubes de barrio y pueblo pueden ser considerados como organizaciones que forman parte de la ESS. Ello tiene que ver con la concepción misma de la ESS: si abarca o no actividades de entretenimiento, ocio, cultura y deporte, o sólo actividades económicas.

La mayor parte de la poca doctrina sobre el particular considera que los clubes de barrio forman parte de la ESS. Sin embargo, para Zabala (2022) "... *en ninguno de los casos tienen un propósito socioeconómico ni sus iniciativas tienes estos fines, aunque en algunas partes colaboran con las actividades educativas de las cooperativas. Para mí, solo son expresiones de organización e integración social, a veces vinculados a propósitos políticos de izquierda*".

Los argumentos que sostienen la naturaleza social y solidaria de los clubes de barrio, son:

Por la semejanza de los principios

Adaptado de Bragulat, 2019)

El punto de referencia y de unión de las Cooperativas, Mutuales y Clubes, lo constituyen sus principios doctrinarios que son guías en cuanto a su funcionamiento y dan razón de ser a esas entidades. Los principios cooperativos y los principios mutuales son perfectamente conocidos y es posible demostrar que esos mismos principios, con pequeñas adaptabilidades, se los pueden aplicar íntegramente a los clubes.

Por lo tanto, en la práctica, si los principios en esencia son los mismos; esto termina siendo la demostración que son entidades similares en su organización, funcionamiento, objetivos sociales que tienen impacto cultural y, además, que todas ellas deben resolver la cuestión económica como garantía para la continuidad de su existencia.

Los clubes de barrio y de pueblos forman parte de la ESS porque comparten los mismos principios de las cooperativas, aunque ajustados a sus particularidades operativas, a saber:

1. Adhesión voluntaria y abierta

   Los clubes han nacido teniendo una identidad geográfica, del barrio o del pueblo donde las personas, de forma voluntaria, se agruparon. Nadie de forma coercitiva formó parte de un club; han sido fundamentalmente de puertas abiertas para aquellas personas que, cumpliendo con los requisitos que establecen sus estatutos, se pueden asociar. Cuantos más asociados tengan mayores posibilidades de crecimiento existirá;

2. Gestión democrática por los asociados

   Los clubes son organizaciones democráticas, controladas por sus asociados, quienes participan activamente en la

INDICE GENERAL

toma de decisiones para conseguir sus objetivos. Cada asociado tiene un voto, independientemente de su antigüedad, del cargo que ostenta en la comisión directiva o de los aportes económicos voluntarios que haya realizado.

3. Participación Económica de los asociados

   Los asociados contribuyen de manera equitativa a la formación del capital de su club. En las entidades que no tienen fines de lucro lo que se busca es un excedente y ese excedente no es distribuido en proporción al capital. En los clubes el excedente obligatoriamente tiene que capitalizarse para la ampliación de las actividades que hacen al objeto social. Y ese capital acumulado nunca podrá distribuirse a los asociados, a tal punto que si un club se disuelve sus bienes pasarán al Estado o a otra entidad sin fines de lucro si así lo dicen sus estatutos.

4. Autonomía e Independencia

   Los clubes son organizaciones autónomas de ayuda mutua. Pueden hacer acuerdos, incluidos con los gobiernos, o captar fondos de terceros, pero deben hacerlo en términos que aseguren el control democrático por parte de los asociados. Es decir que esos acuerdos no condicionen el futuro del club

5. Educación, Capacitación e Información

   Los clubes brindan educación asociativa, capacitación e información a sus asociados, representantes elegidos, administradores y empleados de manera que puedan contribuir efectivamente al desarrollo de sus entidades.

6. Integración

   Los clubes sirven más eficientemente a sus asociados y fortalecen las actividades del conjunto coordinando actividades a través de la integración de estructuras locales, regionales, nacionales e internacionales

7. Preocupación por la Comunidad

   Los clubes trabajar en favor del desarrollo sostenible de sus comunidades mediante estrategias y actividades aprobadas por la asamblea de asociados. El club tiene una raigambre geográfica clara que es donde nació y donde habitan sus dueños: los asociados. Ellos pretenden no solo que su club crezca, sino que lo mismo se produzca en su comunidad ya que es allí donde viven.

Por tener un fin social y no de obtención de lucro

Para Bragulat (2019) las entidades que componen la Economía Social tradicional son aquellas que no tienen fines de lucro, lo que no quiere decir que no deban ser eficientes y que no les interese el resultado económico a lograr, sino lo que se busca es generar un excedente. Y ese excedente no es distribuido. Y allí se incluyen a las Cooperativas, las Mutuales y a los Clubes como entidades más representativas, ya sea por la cantidad de asociados que poseen y/o por el volumen económico que todas ellas manejan.

De manera que los clubes forman parte de la economía social ya que son entidades sin fines de lucro y de gestión democrática con un fin social y para cumplirlo son necesarios objetivos económicos. Si eso no sucede, ese fin social se diluye o no se cumple

Por ajustarse a la definición de ESS de la OIT, 2022

Los clubes sociales ajustan su conducta a la definición de la ESS aprobada por la 110.ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (OIT), en la Resolución relativa al trabajo decente y la economía social y solidaria (10 de junio de 2022) que establece:

> *La ESS engloba a empresas, organizaciones y otras entidades que realizan actividades económicas, sociales y medioambientales de interés colectivo o general, que se basan en los principios de la cooperación voluntaria y la ayuda mutua, la gobernanza democrática o participativa, la autonomía y la independencia, y la primacía de las personas y el fin social sobre el capital en la distribución y el uso de los excedentes o los beneficios, así como de los activos* (OIT, 2022).

Por reunir los elementos esenciales que caracterizan a las entidades solidarias

Para abordar el asunto se fijó en una tabla los elementos fundamentales que determinan si una entidad puede ser catalogada como de ESS, de manera que aquella entidad que los cumpla, sería de naturaleza solidaria.

Para ello, se hizo una revisión exhaustiva de los criterios doctrinales al respecto, así como un análisis comparativo de la legislación existente sobre la materia. Así, se puede considerar que pertenece a la ESS aquella entidad que cumpla un cúmulo de requisitos para serlo (no necesariamente todos, aunque si una mayoría de ellos) presentados en el cuadro siguiente (García, 2012):

INDICE GENERAL

Cuadro de elementos esenciales de las entidades de ESS y su cumplimiento por los clubes sociales y deportivos de barrio y de pueblo

	Elementos esenciales de la empresa solidaria	Cumple
1.	Está compuesta por un razonable número de personas que se adhieren voluntariamente, donde se logra maximizar los beneficios netos para sus miembros.	si
2.	Tiene una base económica común aportada por sus miembros, al menos una parte de propiedad común.	si
3.	Dispone de una organización mínima de índole democrática-participativa que puede ser, al menos una asamblea en la que participen todos los miembros, un órgano directivo y un órgano de control interno.	si
4.	Su objeto es la prestación de servicios económicos, sociales y culturales a sus miembros y no la consecución del lucro como objetivo sino como medio.	si
5.	Las condiciones de trabajo y los beneficios sociales de los trabajadores no son menores a los que establece la legislación laboral, y la diferencia de remuneración entre todos los trabajadores es razonable.	si
6.	Las decisiones las toman los miembros, sin importar la cuantía de los derechos económicos que tuvieren en ella.	si
7.	Promueve actividades compartidas de información y de capacitación, de formación o entrenamiento para sus miembros y sus familiares.	si
8.	Se realizan periódicamente asambleas a las que asisten la mayoría de los miembros, quienes eligen a los directivos, los que se alternan en el ejercicio de sus cargos	si
9.	Los resultados económicos que obtiene se imputan preferentemente a fondos comunes irrepartibles	si
10.	Está integrada a otras entidades de beneficio comunitario para maximizar el cumplimiento de su objeto social y generar economías de escala	si
11.	Realiza actividades para la protección y preservación del medio ambiente.	si
12.	Actúa en pro del interés colectivo y en beneficio de la comunidad.	si
13.	Tiene autonomía de acción tanto respecto del gobierno como del sector privado; es decir, deciden por sí mismas las actividades a desarrollar.	si
14.	En ocasiones asume la prestación de servicios diferenciados y específicos para la comunidad, o para colectivos desfavorecidos o en situación de peligro.	si

Fuente: García, 2012

En conclusión

1. Los clubes de barrio y de pueblo pueden ser considerados como integrantes de la ESS porque:

   a) Se orientan por los mismos principios de la ESS, con adaptaciones menores;

   b) Las actividades sociales, deportivas y culturales que realizan son acciones no lucrativas de protección y de promoción social, que los asemejan a las mutuales;

   c) Ajustan su conducta a la definición de ESS aprobada por la OIT en 2022; y

   d) Cumplen con los elementos esenciales que caracterizan a las organizaciones de la ESS

2. Y si no llegan a ser considerados como entidades plenas de ESS por no realizar directamente actividades económicas con sus asociados, al menos podrían incluirse dentro del denominado tercer sector.

3. Pero, lo que sí parece cierto, es que salvo que sea desnaturalizado (o mercantilizado, esto es, convertido –de hecho y, o de derecho- en sociedad comercial) un club social y deportivo de barrio o de pueblo, no forma parte ni del sector público ni del sector privado lucrativo.

LOS CLUBES DE FUTBOL Y LA ECONOMIA SOCIAL Y SOLIDARIA

Adaptado de Díaz Diaz y Fermín (2023b)

Casos:

Los autores han identificado tres tipos de casos de inter relación entre el futbol y las OES:

1. Caso de Cooperativas, Mutuales y Cajas de Ahorro que financian a equipos de . futbol. Es el más frecuentemente encontrado. Así, UNIMED de Brasil patrocina em equipo nacional de futbol de Brasil; en México, la cooperativa Cruz Azul fundó y asumió el patrocinio del Clan Deportivo Cruz Azul y en Colombia, La Equidad Seguros lo hace con el equipo La Equidad, de su propiedad.

2. Caso de equipos de futbol organizados y gestionados como cooperativas. Es el caso del Futbol Club Barcelona, que desde 1911 asumió la forma de cooperativa, para que pudieran

INDICE GENERAL

participar todos los que quisieran compartir los valores y promoción deportiva del club. En esa figura cada socio podía opinar y su opinión era sólo un voto, independiente del capital aportado

3. Caso de equipos de futbol que asumen la perspectiva del patrimonio común o comunitario (*commons*) donde lo que es de todos no es de nadie en particular. Es l caso. Es el caso de Chile, donde existe una liga cooperativa de futbol-

4. Caso híbrido, análogo a la Economía Social. Es el caso de Bundesliga Alemana, en donde rige la regla 59+1 según la cual sobre la base de la estructura capitalista de las sociedades accionarias, al menos el 51% del equipo de futbol debe ser propiedad de los aficionados que se asocien a su club, los cuales tienen derecho a voz y voto en las decisiones del equipo. Los inversionistas pueden aportar la mayoría del capital de un equipo, pero no tienen la mayoría de votos. Con este tipo de estructura de participación, se le otorgan beneficios a los aficionados para que apoyen más cercanamente a su equipo.}

En resumen, de esta parte, existe evidencia de que puede haber formas variadas de vinculación entre las cooperativas, los clubes de futbol, los aficionados apoyadores de sus equipos y los inversores capitalistas, buscando la sostenibilidad del espectáculo deportivo en la cadena de valor del futbol

LOS CLUBES ANTE ACTOS ILÍCITOS

Adaptado de Defensoría (2022)

La Oficina de Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC) alerta sobre la infiltración de organizaciones sociales y deportivas, tanto amateurs como profesionales, con fines ilícitos por parte del crimen organizado. La UNODC advierte que controlar un club puede ser un objetivo atractivo para grupos delictivos como forma de obtener influencia sobre las comunidades. Además, las actividades económicas relacionadas con la gestión de las organizaciones sociales y deportivas pueden ser vehículos para lavar dinero a través de acuerdos de patrocinio y/o proyectos de infraestructura. (algo así hizo el tristemente famoso Pablo Escobar en Colombia).

Ante esta situación, es indispensable avanzar hacia un nuevo paradigma en política de drogas que permita establecer planes estratégicos a largo plazo que impliquen fortalecer las asociaciones de la sociedad civil como dique de contención ante el avance del narcotráfico, el narcomenudeo y el crecimiento de las adicciones.

La actividad social que desarrollan los clubes, especialmente el deporte, lleva implícito ser sinónimo de solidaridad, compromiso, vida sana, responsabilidad, búsqueda de la superación individual y de trabajo en equipo. El Club de Barrio emerge claramente como un factor de protección, el cual requiere de reconocimiento y acompañamiento del Estado. Es un recurso que está ahí, en el territorio, disponible para ser sumado a la prevención de las 1adicciones.

Lo que se busca es dotar a los clubes de un "sistema anticorrupción" a través de la adopción de un conjunto de acciones, mecanismos y procedimientos internos de promoción de la integridad, supervisión y control, cuyo objeto es prevenir, detectar y corregir irregularidades y actos ilícitos.

En tal virtud, el club debería contar con un programa de integridad, de acuerdo al riesgo que tienen, a su dimensión y a su capacidad económica que contemple:

1. Un código de ética o de conducta, o la existencia de políticas y procedimientos de integridad aplicables a todos los directores, administradores y empleados, independientemente del cargo o función ejercidos.

2. Reglas y procedimientos específicos para prevenir ilícitos en el ámbito de concursos y procesos licitatorios en la ejecución de contratos administrativos o en cualquier otra interacción con el sector público.

3. La realización de capacitaciones periódicas sobre el Programa de Integridad a directores, administradores y empleados.

Pero, también, para poder cumplir sus cometidos, sobre todo los clubes de barrios y pueblos de escasos recursos, necesitan contar con el apoyo financiero del Estado.

COOPERATIVAS QUE SOSTIENEN EQUIPOS PROFESIONALES DE FUTBOL

Adaptado de Rojas Herrera, 2022

El caso de Cruz Azul

El equipo de futbol profesional Cruz Azul cuenta con una larga tradición de más de seis décadas, en el transcurso de las cuales ha logrado convertirse en uno de los clubes más populares del balompié mexicano. Tanto su origen como el sostenimiento financiero a lo largo de todo este tiempo han provenido de la Sociedad Cooperativa de Cementos Portland La Cruz Azul.

INDICE GENERAL

Una investigación a cargo del autor muestra que hasta el momento los socios de la cooperativa se identifican plenamente con su equipo, asumiéndolo como algo propio y como una prolongación de su vida asociativa, de tal suerte que el desempeño de éste contribuye a reforzar su identidad como cooperativistas; en cambio, a nivel de la afición, la cultura cooperativista ejerce una influencia mínima en la formación de su identidad colectiva-

Como producto del auge en la práctica del deporte, en 1964, la cooperativa constituyó la asociación civil: Club Deportivo Social y Cultural Cruz Azul, como entidad autónoma. Los servicios que ha prestado el club son servicio médico y de farmacia; servicios educativos; educación física, deportes y recreación; servicios de consumo, y actividades agropecuarias de desarrollo comunal. Además, tiene a su cargo el equipo profesional de futbol Cruz Azul.

De acuerdo con algunos datos sostener al equipo de futbol lejos de ser un negocio rentable ha sido una pesada carga para las finanzas de la cooperativa, y a pesar de que cada año, la cooperativa destinaba un presupuesto importante al mantenimiento del equipo de futbol profesional, el costo era más elevado que el de dos equipos profesionales juntos.

En ninguna de las asambleas ordinarias anuales se acostumbraba informar "sobre las finanzas del Cruz Azul, las regalías por la explotación comercial de la marca o los contratos por los derechos de transmisión televisiva de los partidos.

Situaciones que se encuentran en proceso de reversión producto de la recuperación de la cooperativa iniciada hace poco.

El club deportivo La Equidad

Adaptado de Sandoval et al, 2010

1. Trayectoria del Club

   El Club Deportivo La Equidad fue creado, en diciembre de 1982, pero fue en el año 1992 cuando adquiere el nombre Club La Equidad Seguros. En el año 2003 cambia su nombre a Club Deportivo. Hoy en día, La Equidad posee el equipo profesional que pertenece a la Primera A, se encuentra entre los cien mejores clubes de fútbol del mundo.

   La Equidad posee una de las mejores escuelas de formación futbolística de niños y adolescentes entre los 5 y los 15 años de edad, la cual se caracteriza por tener un trabajo disciplinado, constante y de participación activa por todos y cada uno de los miembros que integran el club deportivo.

2. La empresa detrás del Club

   La Equidad Seguros Generales y La Equidad Seguros de Vida se constituye como empresa aseguradora en 1970. logra posicionarse como la primera entidad cooperativa de segundo grado; es decir, es una cooperativa de propiedad de otras cooperativas y fondos de empleados. Para esta fecha ya contaba con 800 afiliados y 500.000 asegurados por pólizas colectivas de vida.

   La cooperativa pertenece a 1.322 cooperativas, fondos de empleados, entidades sin ánimo lucro, algunas corporaciones y fundaciones e incluye a personas naturales dadas las modificaciones de sus estatutos; es así como La Equidad Seguros es de propiedad de casi tres millones (3.000.000) de colombianos.

3. Club Deportivo La Equidad y el cooperativismo

   El Club Deportivo La Equidad adopta el cooperativismo y practica sus valores corporativos: ayuda mutua, equidad, transparencia, responsabilidad, prudencia, integridad y trabajo en equipo. Esto le da unas características *sui generis*, en comparación a los otros equipos profesionales de fútbol de Colombia.

   Cuenta con una estructura organizacional conformada por la Junta Directiva en donde se encuentran el Presidente, Secretario y Tesorero; el área administrativa, en donde está el Gerente, quién es el responsable de coordinar la logística para que el club funcione y para que la parte deportiva cuente con el presupuesto necesario para suplir las necesidades del equipo, ajustándose a los presupuestos aprobados por la asamblea.

   En el área deportiva se encuentra el Director del equipo profesional y el Director Técnico. Se realizan planes de trabajo estructurados donde son los mismos jugadores y el cuerpo técnico quienes fijan los objetivos y el plan acorde para lograrlos.

   Con relación a esta planeación, todas las necesidades económicas fundamentales del equipo se ajustan dentro del presupuesto anual aprobado por la asamblea, el cual parte de la estimación hecha a nivel de gastos relacionados y

de los costos que representan el mantenimiento del cuerpo técnico, de jugadores, de elementos de entrenamiento, del desplazamiento y del hospedaje del equipo.

El 89% del sostenimiento del equipo se realiza a través del patrocinio de una de las cooperativas socias y La Equidad Seguros (en igualdad de condiciones), Otro de sus ingresos son las ventas en taquillas, que representan menos de un 10%.

4. Las políticas de gestión del talento humano

La solidez de la gestión y la administración empresarial de las empresas patrocinadores, representa para los jugadores una estabilidad económica, seguridad social y laboral, que les garantiza el crecimiento y la formación profesional que en otros equipos deportivos difícilmente encuentran.

El Club ha renunciado a participar del mercado del fútbol en lo relacionado a taquillas y por ende a la comercialización de productos y servicios asociados al espectáculo. Esto implica que la subvención ha alejado al Club del mercado, sus presiones y la competencia.

Ecuador

En Ecuador, las cooperativas de ahorro y préstamo patrocinan, al menos, una decena de equipos, tanto en las series A y B, como en la segunda categoría. Aparentemente, el objetivo principal de esta acción responde a un interés publicitario, ya que los nombres de las instituciones financieras aparecen en las camisetas de los equipos, en las vallas estáticas de los estadios y en las oficinas de los clubes. Las inversiones anuales de las cooperativas para estos fines oscilan entre los 300 000 y un millón de dólares anuales (Rojas Herrera, 2022).

En el Reino Unido

Adaptado de Rojas Herrera, 2022

Pero, aún más relevante asociativamente hablando, debido a su sistema de gestión enteramente cooperativo, resulta el caso del equipo de futbol FC United of Manchester, fundado en 2005 como producto del desacuerdo de una parte de los seguidores del Manchester United, conocidos como "Rebeldes rojos", quienes no estuvieron dispuestos a aceptar su venta a un magnate y decidieron crear su propio equipo, a partir de aportaciones voluntarias bajo el sistema de acciones comunitarias.

Se trata de un tipo de capital que sólo puede ser emitido por cooperativas u otro tipo de asociaciones que trabajen en beneficio de la comunidad. Entre sus preceptos básicos destacan que: el capital social no puede ser transferido entre personas, el valor de la acción es fijo y no sujeto a especulación, los accionistas tienen un solo voto sin importar el monto de su participación económica y existe un límite en participaciones personales que no debe superar las 100 mil libras esterlinas.

Lo antes dicho significa que la propiedad del equipo es de todos sus accionistas, quienes con una aportación mínima de 12 libras al año se convierten en socios activos. Actualmente el equipo juega en séptima división y, en cada cotejo, se esmera por reflejar los valores y aspiraciones de sus patrocinadores.

ACTIVIDADES/SECCIONES DEPORTIVAS DE LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Adaptado de Coopedar, 2021

Es frecuente que cooperativas exclusivamente financieras o cooperativas multiactivas promuevan la actividad física por medio del deporte, la recreación y el sano esparcimiento de los asociados, en veces mediante una sección o comité especializado, al cual se le asigna un presupuesto.

Estas actividades tienen por objetivo desarrollar sentido de pertenencia con la cooperativa generando un sano espíritu deportivo para posicionar la misma en lugares de excelencia deportiva.

La participación en las diferentes modalidades deportivas es voluntaria, sin embargo adquiere grado de obligatoriedad antes y durante los entrenamientos y en la participación en las diferentes disciplinas deportivas.

Requisitos

Para disfrutar de las actividades deportivas y, o lúdicas, se exige a los asociados cumplir algunos requisitos mínimos,

1. Haber realizado la inducción cooperativa
2. Estar inscrito y asistir a todos los entrenamientos programados. Las inasistencias deberán ser debidamente justificadas y comprobadas.
3. Participar en los diferentes encuentros deportivos programados.

INDICE GENERAL

4. Mantener un rendimiento optimo

5. Observar un comportamiento deportivo y social consecuente con el carácter que confiere su calidad de deportista seleccionado.

6. Los deportistas seleccionados no deben estar en mora por ningún concepto con la Cooperativa.

7. Proporcionar oportunamente los documentos requeridos para la práctica de la disciplina deportiva y, o para participar en eventos o competencias.

8. Abstenerse de consumir bebidas alcohólicas o alucinógenos durante el desarrollo de las actividades deportivas

Contenido

La actividad transportadora 3455
La empresa solidaria de transporte 3455
Tipos de cooperativas de transporte 3457
Empresas de trabajo asociado de transporte 3459
Empresas de transportistas 3463
Empresas de transportistas de carga 3466
Servicios que prestan 3467
Los miembros propietarios 3469
Recursos económicos 3471
Cooperativas de taxistas 3474
La cooperativa ferroviaria: el proyecto Railcoop de Francia 3476
Apoyo del Estado 3480

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

96 Empresas Solidarias de Transporte

LA ACTIVIDAD TRANSPORTADORA

Por actividad transportadora se entiende un conjunto organizado de operaciones tendientes a ejecutar el traslado de personas o cosas, separada o conjuntamente, de un lugar a otro, utilizando uno o varias modalidades, de conformidad con las autorizaciones expedidas por las autoridades de transporte.

El transporte es considerado como un Servicio Público por lo que se trata de una actividad reglada y regulada por la ley; sus actuaciones están sujetas a lo dispuesto por la legislación del transporte, orientadas a la prestación de un servicio caracterizado por la idoneidad en la prestación del servicio, eficiencia, accesibilidad, oportunidad, comodidad, economía y seguridad, en el entendido que deben existir responsabilidades inherentes tanto para el prestatario del servicio como para el mismo usuario (Superintendencia, 2006).

LA EMPRESA SOLIDARIA DE TRANSPORTE

Concepto

Bajo el término genérico de empresas solidarias de transporte se incluyen diversas formas de explotación cooperativa o solidaria de la actividad de transporte (o transportadora). Ttienen por objeto organizar y/o prestar servicios de transporte de personas o bienes, por vía aérea, terrestre, fluvial o marítima, o bien realizar actividades que hagan posible dicho objeto.

Forma jurídica

Generalmente adoptan la forma de cooperativas o de asociaciones, corporaciones o sociedades civiles.

Fuentes

La empresa solidaria de transporte generalmente tiene una triple regulación:

1. Ley cooperativa

   En su ámbito estructural y en sus relaciones internas (con sus miembros), en lo propiamente cooperativo o solidario, se regula por la legislación del sector, bien sea por la ley

<< INDICE GENERAL

general de cooperativas, por la ley de asociaciones, por las normas del Código Civil o por normas reglamentarias específicas para el transporte cooperativo o solidario. Puede ser que haya normas expresas sobre la cooperativa de transporte, o que no las haya, en cuyo caso se le aplican en forma supletoria las normas de la cooperativa de trabajo asociado a las cooperativas de transporte de este tipo, y las normas de las cooperativas de servicios a las cooperativas de transportistas.

2. Normativa del transporte

   Y en cuanto a sus actividades y operaciones como transportista, se regula por la normativa general del transporte, tanto en ámbito nacional como local.

3. Reglamentaria

   La regulación de las cooperativas de transporte se hace fundamentalmente por disposiciones de orden reglamentario, pero –sobre todo- por su estatuto, muchas veces basado en un modelo de estatuto dictado por la Autoridad de aplicación, por la Autoridad de la actividad transportadora o por los organismos de integración, generalmente una Federación o Central de cooperativas de transporte.

Tratamiento legislativo de las cooperativas de transporte en América Latina

Tradicionalmente la prestación del servicio de transporte de pasajeros en sus modalidades de taxis y autobuses en la Región es llevada a cabo por cooperativas de transportistas, generalmente de propiedad individual de los vehículos de los miembros que los adscriben al servicio. Igualmente, tienen relativa importancia en el transporte de carga.

Pese a la importancia que tienen las cooperativas de transporte en América Latina, en cuanto al número de cooperativas, de trabajadores que prestan sus servicios en las mismas y de su participación en el mercado del transporte, es importante destacar su casi inexistente tratamiento en la legislación.

Así, de 20 leyes de cooperativas de la Región:

1. Sólo cuatro países (Colombia, Costa Rica, Ecuador y Perú) contemplan las cooperativas de transporte como un tipo específico de cooperativas. Las demás leyes no hacen ninguna referencia a las mismas.

2. Tres legislaciones reconocen distintos tipos de cooperativas de transporte.

3. Tres legislaciones establecen estímulos o beneficios públicos a éstas cooperativas.

TIPOS DE COOPERATIVAS DE TRANSPORTE

Pueden ser cooperativas de trabajo asociado o empresas solidarias de transportes propiamente dicha, que agrupan a transportistas, conductores u otro personal con el fin de llevar a cabo el objeto social. También pueden ser cooperativas de servicios o de transportistas que tienen por objeto facilitar la actividad empresarial a los mismos. Por último, las cooperativas de transporte pueden ser de naturaleza mixta, incluyendo a socios transportistas y a otros que no disponen de dicho título (Ciriec-España, 2010).

Diferencian entre cooperativas de transporte y cooperativas de transportistas.

La cooperativa de transportes es una cooperativa de trabajadores que se unen para crear una empresa de transporte que les genere puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo; mientras que la cooperativa de transportistas es una cooperativa de servicios, creada por empresarios del transporte con el fin de prestar servicios y suministros a éstos, y realizar operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las explotaciones de sus socios. Es decir, la empresa transportista en el primer caso es la cooperativa; mientras que, en el segundo, son los socios los que tienen la condición de transportistas, actuando la cooperativa como empresa de servicios y en ocasiones también como agencia de transportes para sus socios transportistas.

En una cooperativa de transportes (CTA) los socios trabajan en el desarrollo de la actividad objeto de la cooperativa, en este caso, el transporte; pueden ser conductores o realizar cualquier otro trabajo, pero en sus relaciones con los clientes, como dijimos, actúan en nombre de la cooperativa. En la cooperativa de transportistas (cooperativa de servicios), sus socios son transportistas y desarrollan esta actividad en nombre propio asumiendo directamente todas las consecuencias de la misma.

Por la participación de los socios (García y Pérez, 1997):

1. Cooperativa de proveedores de transporte, en la que los socios aportan bien sea la conducción de los medios de trans-

INDICE GENERAL

porte o el medio necesario para llevar a cabo la prestación del servicio. También, la cooperativa mixta en la provisión: agrupan a aportantes de trabajo y medios de transporte. Generalmente se dan las dos relaciones del socio respecto a la provisión.

2. La cooperativa de consumidores de servicio que opera en el transporte a modo de central de compras asegurando la disponibilidad de suministros para sus socios transportistas en condiciones más favorables que si lo hacen aisladamente.

3. La cooperativa de consumidores de medios de transporte cuyos socios (usuarios y vecinos residentes de una zona o productores) compran los medios de transporte y se aseguran así el servicio de transporte sin tener que depender del transporte por cuenta ajena.

4. La cooperativa mixta en el consumo: la dualidad en el consumo se produce en los medios que los usuarios de los medios de transporte desarrollan servicios complementarios con la finalidad de reducir los costes de su utilización o incrementar las contraprestaciones que reciben.

Por la propiedad de los medios:

1. Cooperativas de propiedad individual de los medios de producción. Pueden ser de taxistas, de Vans y autobuses, de mercancías por carretera (por destino: local, nacional e internacional; por el tipo de vehículo: frigoríficos, porta vehículos, cisternas; por tipo de carga; general, mercancías peligrosas, minerales, animales, mudanzas; por la velocidad en el servicio: mensajería; actividades logísticas: almacenaje, distribución, de escolares, de personal, etc. Los miembros conservan el dominio sobre las unidades y medios de trabajo.

2. De propiedad colectiva de los medios de producción, no sólo de los vehículos sino también de estacionamientos o parqueaderos, estaciones de combustible, talleres de mantenimiento y reparación, sistemas de comunicación, alojamientos, comedores, etc. Los miembros propietarios de unidades de transporte deben transferirlas a favor de la empresa.

3. De los usuarios o de los consumidores. Son entidades que tienen vehículos de propiedad conjunta o social de los usuarios (comunidades vecinales) que garantizan el desplazamiento de sus miembros y de otras personas de la comunidad.

Por la actividad transportista

1. Terrestre: de pasajeros y de carga de diversos tipos y modalidades.

2. Acuático: marítimo, fluvial y lacustre

3. Aéreo

4. Mixto

EMPRESAS DE TRABAJO ASOCIADO DE TRANSPORTE

Concepto

Son empresas de transporte cuya finalidad es llevar a cabo una actividad empresarial de transporte utilizando el trabajo de sus socios: conductores u otro personal (García-Villalobos, 2001). Son aquellas cooperativas o empresas de trabajo asociado cuyo objeto social consiste en organizar y prestar servicios de transporte.

Llamadas también cooperativas de trabajadores del transporte, son aquellas en las cuales la totalidad de los vehículos y bienes muebles e inmuebles son propiedad de la cooperativa y sus socios son todas las personas que trabajan en la organización, en cualquiera de sus áreas administrativas u operacionales.

La cooperativa de transporte puede tener su origen, a partir de trabajadores que se unen para prestar servicios de transporte poniendo en común su trabajo y fondos suficientes para adquirir o arrendar vehículos de transportes y otras instalaciones que son necesarias. Pero también puede tener su origen a partir de la unión de personas que venían realizando la actividad de transporte como trabajadores autónomos, pero no disponen, o han perdido, la autorización administrativa necesaria. En este caso, los socios no sólo ponen en común su trabajo y fondos, sino también los vehículos y la clientela entre otros bienes (Fajardo, 2019).

Únicamente las personas físicas pueden ostentar la condición de socios (García-Cachafeiro, 2006) porque solo las personas físicas pueden aportar trabajo y no son trabajadores por cuenta ajena, siendo su relación con la cooperativa societaria y no laboral.

Naturaleza

En las cooperativas de trabajo asociado de transporte es la empresa la que ostenta la titularidad de los vehículos y de las au-

INDICE GENERAL

torizaciones o concesiones administrativas necesarias para la prestación del servicio de transporte, que es considerada un servicio público cedido por una entidad estatal, por tiempo determinado y bajo condiciones particulares para su prestación fijadas por la misma.

Los miembros no pueden obtener personalmente autorizaciones para ejercer el transporte, debiendo transmitir a la cooperativa sus autorizaciones o renunciar a ellas en el momento de entrar a formar parte de la cooperativa. De este modo, la cooperativa es quien tiene la consideración de empresa de transporte, mientras que sus miembros individualmente considerados no pueden serlo. Y solo pueden ejercer su trabajo en cuanto la empresa los habilite para ello, de acuerdo al cupo o número de unidades de transporte que la haya sido asignada por la Autoridad.

De manera que será la cooperativa la que deba cumplir con los requisitos exigidos para ejercer la actividad del transporte, la que obtenga la autorización administrativa necesaria, tenga la propiedad o disposición de los vehículos necesarios, y la que contratará y facturará en su nombre los servicios de transporte que preste, los cuales deberán realizarse como exige la legislación cooperativa, con el trabajo mayoritario de sus socios . No importando por lo demás si los vehículos han sido aportados a capital por los socios, o arrendados por la cooperativa a éstos o a terceros (Fajardo, 2019).

Generalmente se prohíbe la transferencia de los derechos sobre permisos de operación o contratos de explotación de rutas, frecuencias, cupos, o similares, a cualquier título y bajo cualquier figura jurídica.

Aporte del vehículo

Adaptado de López (2006).

Sin embargo, también puede considerarse como cooperativa de trabajo asociado aquellos casos en que el asociado aporta su vehículo a la empresa (el propio instrumento de trabajo) y presta su trabajo (actividad personal del transportista).

El aporte del vehículo funciona normalmente de la manera siguiente.

1. Los socios aportan sus vehículos (que deberían estar totalmente pagados) al capital, libres de cargas y gravámenes.
2. Los rendimientos del trabajo de los socios sería única y exclusivamente el de la explotación del vehículo aportado por-

que existiría un mayor interés en la conducción del material.

3. Cuando las aportaciones (total o parte) estén formadas por uno o más vehículos, las características de los mismos los fija la cooperativa. Su tratamiento será el establecido por la ley para las aportaciones no dinerarias.
4. En caso de baja del socio, el reembolso de las aportaciones en vehículos se hará mediante la devolución del vehículo y del fondo de amortización a él aplicado. Sin embargo, la empresa puede reservarse en el estatuto la no devolución del vehículo.
5. El estatuto podrá establecer que tanto los ingresos como los gastos específicos de funcionamiento de los vehículos se imputen internamente a cada vehículo que los haya producido, constituyendo cada uno de éstos una unidad de gestión.
6. Señala López (2006) que se crea así una unidad de explotación susceptible de ser adscrita al socio y por tanto más próxima al trabajo por cuenta propia, por lo que resulta difícil la aplicación de normas legales y estatutarias inspiradas en el modelo laboral, salvo su sometimiento a la organización cooperativa (prestación del servicio de transporte, poder disciplinario, etc.).
7. En tal caso, la aportación de trabajo a un fin común, en cambio, se debilita y la cooperativa se aproxima a la de una organización empresarial de servicios, cuyo objetivo es proporcionar al trabajador la organización, administración y servicios de transporte a cambio de una deducción de los rendimientos, más que un reparto del excedente cooperativo producido en común mediante anticipos.
8. Frente a terceros deberá garantizarse la actuación unitaria de la cooperativa, siendo ésta última a todos los efectos la responsable como transportista frente al usuario.
9. Con ello se permite que, internamente, la cooperativa pueda otorgar un cierto grado de autonomía económica a los distintos socios que la integran, que en muchos casos aportan al capital y a la actividad de la sociedad su vehículo de transporte. De esta manera se posibilita que los ingresos y gastos específicos puedan individualizarse e imputarse internamente a cada vehículo, sin perjuicio de que, de cara a terceros, se mantenga la necesaria unidad empresarial (Ley de cooperativas de Aragón, 2010).

INDICE GENERAL

10. La Cooperativa deberá conservar la propiedad de las unidades hasta su disolución o liquidación, aunque podrán vender unidades con el objeto de comprar nuevas unidades o cumplir con obligaciones, previa autorización de la Asamblea (Reglamento de la Ley de Cooperativas de Nicaragua, 2005).

Fraude laboral en cooperativas de transporte de carga

Adaptado de Plataforma (2015)

En España se ha observado con mucha frecuencia el empleo de cooperativas de transporte de trabajo asociado para sortear problemas de índole fiscal, así como para esquivar las exigencias legales que entraña el acceso a la profesión de transportista y el acceso al mercado.

Algunas gestorías, asesoría e incluso grandes empresas crean cooperativas de trabajo asociado que ofrecen a un conductor la posibilidad de trabajar como un transportista autónomo, pero sorteando los requisitos legales. Amparándose en la forma jurídica de Cooperativa de Trabajo Asociado, buscan conductores que no poseen título de capacitación profesional, ni vehículo, ni autorización de transporte para el mismo, y le suministran dichos requerimientos.

Para entrar en la cooperativa, el incauto deberá pagar la cantidad que ésta estipule a fondo perdido, destinada a poner a su disposición una autorización de transporte. Esta cantidad la perderá si en algún momento decide marcharse, a no ser que busque otro socio que le sustituya, lo cual no es fácil. Además, el nuevo socio abonará también una cuota mensual destinada a que el gestor/asesor le preste los correspondientes servicios fiscales y contables.

Evidentemente, tendrá que soportar otros gastos, como la contratación de los seguros del vehículo, el suministro de combustible (en surtidores propiedad de la cooperativa), telefonía móvil y otros, lo que proporciona pingües beneficios a la cooperativa.

El más importante, que es la "compra" del vehículo, a plazos, claro, que nunca será suyo, porque en realidad se le alquila, es un arrendamiento. El vehículo ha sido adquirido por la cooperativa normalmente a través de un leasing o renting y está a su nombre, pero las letras (incrementadas de cuantía) las paga el socio. Para "regular" esta situación, el socio firma un contrato privado con la cooperativa y sus gestores. Ésta se garantiza el cobro de sus "servicios" con la facturación que realice el socio, o bien se le exige un aval. Por otra parte, le dice que le "cede" la capacitación profesional como "cooperativista".

La cooperativa le insta al socio a darse de alta como autónomo, para que tribute en el régimen de módulos. Incluso éste se da de alta también en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), según otras fuentes. En puridad, el socio es un asalariado, aunque no actúe como tal, porque no puede facturar sus servicios directamente a los clientes. Cobra su trabajo a la cooperativa mediante lo que se denomina un "retorno cooperativo", que no es otra cosa que un adelanto del reparto de beneficios que ésta pueda obtener como resultado del trabajo realizado por los socios.

EMPRESAS DE TRANSPORTISTAS

Concepto

Las cooperativas o empresas de transportista son denominadas, también, cooperativas de propietarios, de servicios de transporte o de actividades auxiliares o complementarias del transporte. Son aquellas en las que sus miembros, choferes profesionales, mantienen la propiedad de los vehículos destinados al servicio y de los medios de trabajo.

Tratan de fomentar la colaboración entre pequeños y medianos empresarios de transporte, mediante la captación de cargas o la contratación de servicios para sus asociados, ayudando a la comercialización de sus actividades, aunque puedan contratar por sí mismos transportes al margen de los captados por la entidad, salvo que lo prohíba el estatuto (Dávila, 1999).

Su actividad cooperativizada consiste en la realización de actividades que facilitan la mejora económica y técnica de la actividad profesional de sus socios (Ley de cooperativas de Murcia, 2006).

Tipos

Adaptado del Reglamento a la ley orgánica de economía popular y solidaria del Ecuador, 2012

1. Cooperativas de caja común

   Son aquellas en las que la recaudación por concepto de la prestación del servicio integra un fondo común repartible entre los socios, una vez deducidos los gastos generales y de conformidad con el mecanismo de devolución aprobado por la asamblea. En estas cooperativas ningún socio podrá tener más de un voto, ni más de un número reducido de unidades, ni por sí mismo, ni por interpuesta persona y deberá conducir personalmente uno de ellos, salvo en caso de enfermedad, de incapacidad temporal o por vejez.

INDICE GENERAL

2. Cooperativas de caja individual.

   Son aquellas en las que sus miembros, choferes profesionales, son propietarios individuales, de no más de un número limitado de vehículos en la cooperativa y que los administran y conducen personalmente, salvo quienes no puedan hacerlo, por exceso de la jornada de trabajo diario, por razones de edad, incapacidad física o mental sobreviniente, enfermedad, impedimento legal o calamidad doméstica debidamente justificada, quienes podrán contratar choferes asalariados, previamente calificados por el Consejo de Administración y sujetos a la normativo del trabajo y de la Seguridad Social.

Naturaleza

Las empresas de transportistas son cooperativas de servicios porque el transporte es un servicio, y porque su finalidad es mejorar las condiciones de explotación de los medios de transporte de los socios ofreciéndoles servicios que de otra forma serían más costosos de conseguir.

El socio deja a la cooperativa la comercialización de su trabajo por más que la producción es individual de cada uno. La cooperativa está facultada para contratar servicios a realizar por los socios. Y es considerada como intermediaria en la prestación del servicio de transporte.

Son una modalidad de las cooperativas de servicios que asocian a personas físicas o jurídicas, titulares de empresas de transporte o profesionales que puedan ejercer en cualquier ámbito, incluso el local, la actividad de transportistas, teniendo por objeto la prestación de servicios y suministros y la realización de operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las explotaciones de sus asociados. Además, realizan funciones de captación de cargas o contratación de servicios y comercialización para sus asociados.

Servicios que prestan (Tesch, 2003)

1. Transportes fiables, flexibles y rápidos.

2. Explotación de líneas o rutas de transporte colectivo de pasajeros en zonas urbanas tanto principales como secundarias, o en la red complementaria de alimentación de los ejes principales del transporte. O precarias (zonas en donde no hay servicios públicos reconocidos).

3. Adquisición en común de vehículos, contratación de seguros y compra de carburante. La cooperativa actúa como una empresa proveedora de suministros con el objetivo de procurar a los socios su aprovisionamiento a un mejor precio y en mejores condiciones de compra mediante la utilización de servicios en común. La cooperativa fija los precios de compra, las formas de pago o la calidad (García-V, 2001).

4. Centros de servicios para las unidades: estacionamiento, lavado, reparaciones menores y mayores, repuestos, combustible, sistemas de comunicaciones.

5. Actividades auxiliares o complementarias del transporte que incluyen la actividad de agencia de transportes, los centros de información y distribución de cargas, las funciones de almacenaje y distribución, etc.

6. Si la ley no lo prohíbe podrían actuar también como intermediarios de manera que pueden contribuir a aliviar la situación de dependencia de los transportistas con los agentes, actuando como intermediarios de sus socios. Esta alternativa permite poner directamente en contacto a los transportistas con las empresas que necesitan transportar sus mercancías, de modo que aumente su poder de negociar las condiciones de la transacción y se elimine el coste que suponían la comisión del intermediario (García-Cachafeiro, 2006).

7. Atención al asociado en lo administrativo, jurídico, salud y previsión social, entrenamiento, etc.

8. Podrían actuar, también, como operadores logísticos de transporte, asumiendo la planificación, implementación y control del eficiente y efectivo transporte, almacenaje y distribución de mercancías, servicios e información concerniente, desde el punto de origen al punto de destino (Millán, 1997).

Miembros

1. Propietarios

   Empresarios de transporte, conocidos como autónomos o auto patronos, que buscan con el agrupamiento un mejor aprovechamiento de sus recursos respecto a su funcionamiento independiente o a través de otra forma de organización empresarial; materializado, en última instancia, en una menor ociosidad de la actividad y en una mayor economía en el suministro (García V., 2001).

INDICE GENERAL

Para García-Villalobos (1997) es un conglomerado democrático de transportistas que a través de la ejecución organizada de actividades vinculadas al transporte, pretenden conseguir mayor eficacia en la explotación de factores de producción (trabajo y/medios de transporte).

El estatuto debería establecer un límite máximo de unidades de transporte que pueda tener cada miembro en la empresa, siendo el óptimo "un miembro, una unidad", dado fundamentalmente que ninguna persona puede conducir más de un vehículo a la vez.

2. No propietarios (García-Müller, 1998)

Además, tienen miembros no propietarios de unidades de transporte que son aquellos que no siendo transportistas aportan su trabajo en vehículos propiedad de los socios o de la cooperativa, o en actividades conexas con la actividad transportadora: administración, mantenimiento, etc.

La forma y cuantía de su remuneración y demás condiciones de trabajo deben ser establecidas en las normas internas de la empresa, pero bajo la responsabilidad del miembro-propietario de la unidad en la que prestan sus servicios. Sin embargo, la empresa debería ser solidariamente responsable por la remuneración, prestaciones, seguridad social y demás condiciones de trabajo de los miembros no propietarios, salvo disposición legal expresa en contrario.

Aunque en ocasiones se les considera como miembros-trabajadores, la realidad es que son asalariados de los miembros-propietarios, y su régimen jurídico es el de la legislación laboral ordinaria, salvo que la ley establezca otra cosa.

EMPRESAS DE TRANSPORTISTAS DE CARGA

Concepto

La cooperativa o empresa de transportistas de carga actúa como prestador de transporte. Su objeto es la búsqueda de viajes para el socio que deja en sus manos la comercialización de su trabajo, por más que la producción es individual de cada uno: contratan servicios a realizar por los socios; contratan en nombre propio y a efectos del cargador es la empresa de transporte. Se trata de una empresa de empresarios de transporte.

En España, para servir de garantía para los contratantes y de negar el acceso al mercado a quienes no alcanzan una situación patrimonial suficiente, a través del requisito de "capacidad económica" la ley obliga a las empresas de transporte a que su estructura financiera tome una determinada composición, estableciendo un capital social diferente en función del número progresivo de socios.

Vehículos

La falta de homogeneidad de los vehículos aportados puede causar desiguales participaciones del colectivo. De ahí que las características técnicas de los camiones aportados, su número y su especialización condicionen la admisión del socio. La diferente especialización de los vehículos complica la gestión de cargas, justificando la creación de secciones cada una responsable de un tipo de servicio.

*Tipos (*Ballestero, 1983)

1. La cooperativa-exclusiva

   En este caso la totalidad de la actividad profesional del socio es cooperativizada; opera únicamente a través de la cooperativa. Si eventualmente no se le puede facilitar carga, se le deja por su cuenta la contratación siempre que el cargador no sea cliente de la cooperativa. Identifica la unidad con el logo y colores de la cooperativa. La exclusividad significa para los socios una renuncia a la libertad de elegir en cada momento las operaciones comerciales que más les interesen, ya como empresarios, ya como consumidores.

2. Cooperativa-complemento comercial

   Los socios tienen sus clientes o trabajan para otras empresas o agencias. Con su adhesión pretenden asegurarse cargas cuando les fallan sus proveedores habituales.

SERVICIOS QUE PRESTAN

Suministros

La cooperativa se comporta como proveedora de suministros con el objetivo de procurar a los socios su aprovisionamiento a un menor precio y en mejores condiciones de compra mediante la utilización de servicios en común: consumibles (repuestos y combustible) y la reparación y el mantenimiento de los vehículos, seguros, telefonía, pago de peajes, asesoría legal.

Asignación de carga

Corresponde a la sección de tráfico de la cooperativa, utilizando alguno de los siguientes sistemas de asignación:

INDICE GENERAL

1. Por orden de llegada, reparto equitativo y mixto. El orden de llegada: el socio que ha descargado permanece en el local de la cooperativa esperando su turno para elegir el servicio.

2. Reparto equitativo: el reparto trata que haya la mayor igualdad entre todos los socios en el número de servicios realizados y en los ingresos que proporcionen.

3. Mixto: para preservar la equitatividad puede resultar necesario saltarse el número de orden en determinados momentos.

Importa que los sistemas de asignación de cargas que las cooperativas utilicen sean lo más trasparentes y justos posible, por ejemplo, dando preferencia a aquellos socios que vengan trasportando menos que los demás, ya que lo ideal es que al cabo del mes todos hayan realizado, más o menos, los mismos kilómetros y facturen, también más o menos, lo mismo; un sistema de rotación por el que al cabo de un período todos los socios hayan hecho, aproximadamente, los mismos transportes a todos los clientes habituales de la sociedad; dar preferencia en la asignación a los socios que trabajan en exclusiva en la cooperativa respecto para los que es un complemento comercial, o fijar un mínimo de participación de todos los socios que sirva como punto de partida en la aplicación de otros criterios de asignación (García-Villalobos, 2001).

Rechazo de carga

La posibilidad de rechazar los viajes por los socios se ha manifestado como una de las principales causas de su fracaso, por quedarse los clientes sin atender al no ajustarse sus demandas a las preferencias de los transportistas.

El responsable de tráfico aplica los mecanismos que permitan la justa participación de todos los socios, como la alteración del orden de las asignaciones de los viajes en compensación de otros realizados. También, dar preferencia a los socios "exclusivos", o fijar un mínimo de participación de todos los socios que sirva como punto de partida en la aplicación de otros criterios de asignación.

Operador logístico (Millán, 1997)

Se plantea la alternativa de la transformación de la cooperativa en operador logístico, lo que supondría compartir el tradicional servicio de exclusivo de transporte con otros que aportarían valor añadido a la carga, como son, servicios de almacenamientos, manipulaciones de mercancías depositadas, acabados de productos, etiquetados, empaquetados, gestiones devoluciones y facturaciones, entre otros. En síntesis, un cambio estratégico que obligaría a redefinir su actividad con el objetivo de fortalecer su posición competitiva.

La función fundamental del operador logístico de transporte es <<gestionar servicios de transporte de mercancías>> para realizarlos prioritariamente con sus propios vehículos o en régimen de cooperación empresarial, y ejecutándolos en condiciones contratadas, programándolos en circuitos cerrados y utilizando los medios, el itinerario, la combinación intermodal que considere más conveniente para atender las órdenes del cargador con los máximos niveles de calidad, puntualidad, seguridad y dentro del precio concertado contribuyendo a mejorar la competitividad en los mercados de destino de las mercancías transportadas.

LOS MIEMBROS PROPIETARIOS

Concepto

Son aquellas personas físicas o jurídicas que estén provistas de autorizaciones de transporte público de mercancías, es decir, sus asociados siempre han de ser transportistas, lo cuales podrán realizar servicios que contraten por sí mismos, sin perjuicio de las reglas que se fijen en el estatuto de cada cooperativa.

Las cooperativas de transportistas contratan la prestación de los servicios en nombre propio, y los transportes deberán ser efectuados en todo caso, salvo supuestos de colaboración entre transportistas, por alguno de sus asociados que cuente con autorización suficiente.

De manera de evitar que algunos pocos miembros acaparen los servicios de transporte que presta la empresa, ninguno podría tener por sí mismo o a través de interpuesta persona más de un porcentaje reducido de la capacidad total de transporte de la empresa que es fijado en el estatuto, o que no guarde una desproporción manifiesta con la capacidad de carga de los vehículos amparados por las autorizaciones de las que sean titulares (España).

La cooperativa vincula los vehículos de los asociados al parque automotor mediante la celebración de un contrato de vinculación, regido por el derecho privado entre el propietario del vehículo y la cooperativa. Los vehículos que sean propiedad de la cooperativa se entenderán vinculados a la misma, sin que para ello sea necesaria la celebración del contrato de vinculación.

INDICE GENERAL

Naturaleza

Se trata casi siempre de transportistas autónomos**,** entendiéndose por tal "La persona física que disponiendo generalmente de un solo vehículo, habilitado mediante autorización administrativa para prestar el servicio púiblico de transporte, lo pone al servicio de terceros (Zorzano, en, García-Villalobos, 1997). El conductor-propietario que asume sus costos y trabajo bajo contratos mercantiles.

Se denomina un colectivo de trabajadores (no homogeneo) pues está entre dos clases sociales: el trabajador asalariado y el empresario, oscilando preferentemente a uno u otro lado. En realidad , aunque sea propietario del medio de transporte, no lo es del medio de producción porque "en el transporte ser propietario del medio de producción consistiría en controlar la generación de carga y eso lo hacen los cargadores y las agencias (García-Ravella, 1997).

De acuerdo a la actividad cooperativizada son, a la vez,

1. Proveedores de trabajo, si bien no como socios trabajadores, aunque también son aportantes de los medios de transporte; consumidores.
2. De servicios, adquiriendo sus compras a través de la cooperativa. Por la actividad productiva, es un transportista en su calidad de intermediario u operador de transporte de mercancías y un suministrador de productos del transporte.

Ingreso

La incorporación de nuevos socios debe estar en consonancia con las previsiones de volumen de transporte, ya que la falta de servicios suficientes para absorber el trabajo del aspirante a socio puede entorpecer el desempeño de su trabajo y de los ya socios, que con la reducción de la carga de trabajo pueden verse legitimados para llevar a cabo prácticas competitivas con las de la sociedad, con el consiguiente riesgo de exclusión (García-Villa, 2001).

Derechos:

1. Prestar el servicio de transporte contratado por la cooperativa, en los turnos y condiciones previstas, según su tipo y capacidad de la unidad de transporte de que es titular

2. Contratar servicios al margen de la cooperativa, siempre que el estatuto no disponga en contrario y no le haga competencia desleal a la misma.

Operaciones con terceros

}Salvo que el estatuto tenga una cláusula de exclusividad (lo que en el caso es muy raro) los miembros pueden realizar operaciones de transporte con terceros cuando haya una demanda de portes que exceda coyunturalmente la capacidad de transporte de la cooperativa, atendiéndolas utilizando la colaboración de otros transportistas que dispongan de los medios necesarios, ajustándose a las normas de la ley, o en caso de circunstancias especiales que lo justifiquen, especialmente de estacionalidad o irregularidad en la demanda, puede aprobarse un porcentaje distinto **(**Vargas, 2009).

Responsabilidad

En el contrato de transporte aparecerá como porteador la cooperativa y las relaciones de ésta con el asociado que materialmente realice el transporte se regirán por las normas internas de la propia cooperativa. Las obligaciones y responsabilidades administrativas que la ley atribuye al transportista corresponderán al asociado que realice el transporte, asumiendo la cooperativa las obligaciones y responsabilidades de los intermediarios.

La cooperativa contrata en nombre propio con el cargador o usuario, respondiendo frente a este de la realización del servicio contratado, regulándose sus obligaciones y derechos para con el socio que efectivamente realiza el transporte por lo que al efecto disponga el estatuto de la cooperativa (Sideral, 1997).

RECURSOS ECONÓMICOS

Procedencia

En algunos países se exige tener un capital social de cierta importancia. Además de las ordinarias formas de capitalización por medio de aportaciones de los miembros, la cooperativa obtiene los recursos económicos necesarios por medio de los cobros que se contabilizan como ingresos procedentes vía comisiones que son:

1. Derivadas de la actividad cooperativizada de comercialización de transporte.

   La comisión es el precio desembolsado por los socios a cambio de la actividad de captación de viajes que desarro-

INDICE GENERAL

lla la cooperativa. Para obtenerla se aplica un determinado margen sobre los importes de los transportes que contrata, cuyo porcentaje lo fija la asamblea.

2. Derivadas de la actividad cooperativizada de aprovisionamiento de suministros. Las comisiones son cargadas cuando el consumo procede del aprovisionamiento interno.

3. Igualmente, vía cuotas periódicas que sirven para compensar los gastos de la marcha de la cooperativa. A diferencia de las comisiones, se trata de ingresos fijos que le permiten a la cooperativa contar con unos fondos mínimos durante todo el año, independientemente del grado de actividad acometida. El criterio para fijarlas puede ser: por socio, por cada vehículo aportado, por toneladas de carga útil del vehículo aportado. Normalmente la cuota es mensual y complementaria de la comisión.

Pagos a los miembros (García-Villalobos, 2001)

Los pagos son considerados como la retribución de la actividad cooperativizada, Al igual que las ventas recogen la magnitud de las actividades de la cooperativa, las compras registran el importe de lo adquirido a los proveedores de transporte (los socios) o de suministros.

La retribución a los socios por sus transportes es la principal fuente de gastos de la cooperativa, llevándose a cabo por viaje realizado. La cooperativa factura a los cargadores y después cada socio a la sociedad, que lleva una contabilidad diferenciada por cada uno, en la que se reflejan sus operaciones realizadas, eximiéndole de hacer las facturas al encargarse ella de su confección.

Estas facturan incorporan una relación de todos los servicios y de las cantidades correspondientes a cada uno, indicando las comisiones repercutidas, junto con las cuantías de los consumos del período. Por su parte, las cuotas periódicas, si las hay, se suelen cargar en una facturación aparte.

Distribución del resultado:

Generalmente se hace anticipadamente, mediante un mejor pago por sus transportes a los socios proveedores o un mejor precio por sus adquisiciones de suministros, buscando la mayor remuneración del socio por su participación en la sociedad. De esta manera, la cooperativa obtiene resultado contable muy pequeño o inclusive nulo, de las operaciones cooperativizadas, por lo que no dota reservas irrepartibles ni se devengan impuestos sobre la renta de sociedades (García-Gutiérrez).

En otros términos, las cuotas y las comisiones que de los viajes efectuados por los socios se apropia la cooperativa tienden a ser las necesarias para mantener el proceso de producción, como también sucede respecto a los productos suministrados. Y, aunque luzcan beneficios contables no se suelen repartir directamente como retornos, ya que se destinan a mejorar los precios de los futuros transportes y adquisiciones.

Aunque luzcan beneficios contables no se suelen repartir retornos cooperativos directamente, ya que están destinados a mejorar los precios de los futuros transportes y adquisiciones; esto es, a la reducción de las obligaciones económicas (comisiones y cuotas periódicas) que tienen que soportar en los próximos ejercicios.

Fondo mutual en la cooperativa de transportistas

Adaptado de Mayorga y Escarria (2017)

La actividad de conducir vehículos automotores ha sido calificada de vieja data por la jurisprudencia y por la doctrina, como una actividad riesgosa, que rompe el equilibrio que debe existir entre los asociados y que como tal coloca per se a la comunidad "ante inminente peligro de recibir lesión".

La relación entre el nivel de accidentabilidad con los costos que se generan en el momento de necesitar la reparación, renovación o sustitución del activo productivo (vehículo) de cada asociado, pues significa para el mismo o para el propietario del vehículo periodos cesantes o de no productividad, la Cooperativa ve la necesidad de encontrar la manera de proteger el patrimonio de los asociados los cuales han depositado su confianza en la empresa.

Las leyes de cooperativas ordenan o permiten la creación y manejo de fondos mutuales o de protección para sus asociados, con aportes mensuales por parte de sus asociados, cuya finalidad es proteger a sus asociados en caso de accidentes de tránsito o de reparación de motor.

El Fondo Mutual Social es una protección mutual en la cual los asociados asumen mutuamente sus propios riesgos y existe un convenio o contrato de asociación del cual emana la obligación de contribuir económicamente con la periodicidad que ordena el estatuto y concede el derecho a recibir auxilios con esa misma periodicidad.

INDICE GENERAL

Esta prot1ección mutual supone la contraprestación total del riesgo, es decir, el fondo mutual responderá hasta el monto total amparado y se crea con contribución directa de los asociados afiliados al fondo o también con recursos del resultado del ejercicio anual de la entidad, su incremento deberá ser fruto de la contribución directa del asociado, del rendimiento de sus propias actividades o de lo autorizado por la asamblea general.

COOPERATIVAS DE TAXISTAS

Concepto

Las cooperativas de taxis están conformadas por un grupo de conductores o choferes, pilotos que deciden trabajar directamente en forma organizada y conjunta para prestar un servicio eficiente a la comunidad, a través del transporte individual de pasajeros en taxis.

Taxi es un vehículo automotor destinado al servicio público individual de pasajeros, cuyo servicio se presta sin sujeción a rutas ni horarios, donde el usuario fija el lugar o sitio de destino, así mismo, el recorrido es establecido libremente el usuario y conductor del taxi (Gutiérrez-Bravo, (2016).

Una característica del servicio de taxis es que lo ejecutan las 24 horas, a través de turnos programados con anterioridad por de los administradores de las diferentes organizaciones.

*Objetivos (*Original 15, 2020)

Las cooperativas de taxistas tienen por objetivos principales:

1. Satisfacer las necesidades y requerimientos de transporte de la población
2. Facilitar el traslado de personas u objetos de un lugar a otro,
3. Brindar servicios de calidad a precios acordes a la economía local
4. Solventar las necesidades de sus asociados
5. Lograr el buen vivir de sus miembros
6. Promover el turismo local y nacional

Ventajas (Original 15, 2020)

1. Hay una tendencia a conseguir clientes más fácilmente
2. Dependiendo de los estándares de la cooperativa, uno puede elegir si servir o no a los clientes
3. Dependiendo de las reglas, también puede elegir si se queda quieto en el punto o conducir con el coche
4. Los clientes tienen más seguridad al subirse a un coche cooperativo
5. Hay menos asaltos asociados, aumentando la seguridad, gracias a prácticas como el registro de clientes

Los miembros de las cooperativas de taxistas

1. Los inversionistas (Cardona, 2019).

   Los propietarios de taxis poseen un activo que se compone del vehículo y del cupo en la cooperativa para poder ser miembro y prestar el servicio. El *cupo* podría ser considerado como la cuota de ingreso a la cooperativo, siempre que tenga un costo razonable. Sin embargo, su monto generalmente es muy elevado, representando en veces hasta el 70% de los activos de los miembros en la cooperativa.

   Los propietarios de taxis se clasifican en tres subgrupos:

   a) Los conductores-propietarios
   b) Los ahorradores de clase media (pensionados i pequeños inversionistas que cuentan con uno a algunos taxis para incrementar sus ingresos o asegurar su retiro, y
   c) Los grandes inversionistas del sector (cuentan con cientos de taxis)-

2. Los miembros propietarios del vehículo con el que prestan el servicio

   Puede ser uno o más miembros que trabajan en el mismo vehículo por turnos. En este caso, la propiedad del vehículo puede ser de uno de los miembros o de ambos.

   Amaral y Gaudio (2017) expresan: "... aunque se afirma que los transportadores son trabajadores autónomos, tal autonomía es ejecutada en forma colectiva y ordenada por el grupo, por lo que no es una autonomía plena. El talento hu-

INDICE GENERAL

mano que labora en este tipo de servicios está regulado por la reglamentación de la cooperativa a donde pertenecen y a las disposiciones legales de orden general.

En efecto, es muy común que el motorista no pose libertad plena de escoger cual cliente atenderá, puesto que en la mayor parte de las cooperativas de taxistas quien distribuye las llamadas "carreras", con base en diferentes criterios posibles, que toman en consideración, entre otros, la proximidad del vehículo con el sitio de llamada.

Estos trabajadores no fijan sus honorarios libremente, acostumbran hacer plantones que aseguren la atención de la clientela de la sociedad, usar uniformes, tienen que respetar filas en los <puestos de taxi>, se sujetan a reglamentos operacionales y disciplinarios rígidos. En suma, no organizan aisladamente su actividad laboral.

De otra parte, esos trabajadores, en cuanto socios, participan en la construcción de las reglas que regirán su trabajo".

3. Meros conductores no propietarios, que conducen los vehículos de los propietarios y que generalmente se exige que sean miembros de la cooperativa. Perciben un porcentaje de lo que reciben por los usuarios del servicio, deducidos los costos de carburante, peajes y otros gastos menores. En muchos casos, deben entregar diariamente una cantidad fija al propietario.

   La relación jurídico-laboral es entre el miembro propietario y el conductor no propietario, aunque la cooperativa estaría obligada por las indemnizaciones laborales en caso de incumplimiento del miembro propietario.

4. El personal administrativo y de servicio, que puede o no ser miembro, según lo establezca el estatuto.

LA COOPERATIVA FERROVIARIA: EL PROYECTO RAILCOOP DE FRANCIA

Adaptado de https://www.railcoop.fr

Objeto

La ambición del proyecto Railcoop es dar sentido a la movilidad ferroviaria implicando a ciudadanos, trabajadores ferroviarios, empresas y autoridades locales en torno a una misma misión: desarrollar una oferta de transporte ferroviario innovadora y adaptada a las necesidades de todos los territorios. Concretamente, Railcoop ejecutará trenes de pasajeros, trenes nocturnos, trenes de carga, que funcionarán en la infraestructura existente.

Como la cooperativa ferroviaria líder en Francia, Railcoop tiene una visión diferente del tren y, por lo tanto, contribuye a la aparición de nuevos modelos de negocio y nuevas soluciones tecnológicas.

Railcoop es una cooperativa que ha lanzado algo inédito en Europa: operar una línea ferroviaria financiada por particulares. La idea es poner la gestión del tren en manos de los viajeros para llegar a aquellos lugares abandonados por la empresa estatal. Esta es una iniciativa ciudadana nacida de una preocupación ecológica que ha aprovechado la apertura del mercado ferroviario a la competencia para ofrecer una alternativa al modelo económico actual.

Razones para unirse a Railcoop

1. La complementariedad con el servicio público

   El objetivo es fortalecer el uso del tren en su conjunto. Por lo tanto, no compite con los servicios organizados por las autoridades organizadoras del transporte, pero sí proporciona servicios adicionales que no se prestan, ya no se prestan o solo se prestan parcialmente como parte del servicio público.

2. Igualdad de territorios frente a la movilidad

   El desarrollo de una nueva oferta ferroviaria debe permitir reforzar la red de territorios, es decir, las conexiones directas entre territorios, y no una centralización de la oferta en torno a las metrópolis, para contribuir a la apertura de los territorios. El desarrollo de una nueva oferta ferroviaria debe permitir reforzar la red de territorios, es decir, las conexiones directas entre territorios, y no una centralización de la oferta en torno a las metrópolis, para contribuir a la apertura de los territorios.

3. La garantía de unas condiciones de trabajo dignas

   La búsqueda de nuevos modelos económicos para el servicio ferroviario a los territorios no debe ir en detrimento de las condiciones de trabajo de los empleados. Gracias a su condición de cooperativa, los empleados de Railcoop están directamente involucrados, junto con los usuarios, en la definición de nuevos servicios que respetan las necesidades de todos.

INDICE GENERAL

4. Preservación del medio ambiente

   Complementario a la movilidad blanda y consumiendo hasta 12 veces menos energía a la misma masa que el transporte por carretera, el transporte ferroviario es un eslabón esencial en la transición ecológica en curso. Pero aún se puede avanzar, por lo que Railcoop se compromete a innovar para reducir aún más la huella ambiental del transporte ferroviario.

5. Una gobernanza democrática y participativa

   1 persona = 1 voto. Independientemente del nivel de compromiso con el proyecto, se respeta la opinión de cada miembro. En concreto, todas las decisiones de los órganos de gestión de Railcoop son públicas y cada miembro de Railcoop puede consultar las cuentas en cualquier momento.

La gobernanza

Se establece en los Estatutos y el Reglamento.

1. La Junta de Accionistas reúne a todos los miembros al menos una vez al año para decidir sobre las siguientes fases del proyecto y votar sobre las cuentas. Los miembros se agrupan en 5 colegios (empleados, personas físicas beneficiarias, personas jurídicas beneficiarias, socios técnicos y financieros, autoridades locales) cada uno con el 20% de los derechos de voto. Dentro de cada universalidad, cada miembro tiene un voto. Los votos se realizan sobre una base proporcional ponderada de los derechos de voto de cada colegio.

2. El Consejo de Administración reúne hasta 18 directores. No puede haber más de 6 directores del mismo colegio de miembros. Los directores son nombrados por 4 años. El Consejo de Administración se renueva a la mitad cada dos años.

Socios

De los 32 socios iniciales ha pasado a tener más de 9.000 con un capital social de tres millones de euros.

1. Admisión

   El procedimiento para unirse a la membresía se lleva a cabo en varias etapas: en primer lugar, la persona que desea convertirse en miembro procede a la solicitud de suscripción en la interfaz dedicada, puede suscribir acciones para sí mismo o para otras personas (¡especialmente para niños con el acuerdo de su representante legal!) que deseen convertirse en miembros. Una vez que se envía la solicitud, el equipo de Railcoop espera la liberación (pago) de las acciones: la liberación es automática durante los pagos con tarjeta de crédito, toma unos días para los pagos con cheque o transferencia. Una vez validado el pago, la solicitud de ingreso a la membresía se envía a la junta directiva para su validación. Hay una junta directiva cada mes, a menudo al final del mes, que admite suscripciones del mes anterior. Una vez validada tu admisión, te enviamos tu certificado de socio:

2. Círculos de reflexión

   Quien quiera implicarse en la vida de la cooperativa puede participar en cualquiera de los 18 círculos de reflexión existentes. Hay 15 temáticos –que tratan asuntos que van desde la gobernanza hasta las tecnologías digitales, pasando por los servicios que se pueden prestar a bordo de los trenes– y tres territoriales: Lyon, Burdeos y Limoges.

   Railcoop está catalogada como una empresa solidaria de utilidad social porque, entre otras cosas, limita el sueldo de los directivos, y cada persona tiene un voto. No importa si se han invertido 100 ó 10.000 euros

3. La limitación de la responsabilidad de los miembros no está vinculada al estado de SCIC, sino al hecho de que Railcoop es una SA (Société Anonyme). La base jurídica es el artículo L 225-1 del Código de Comercio francés: "La sociedad anónima es la sociedad cuyo capital se divide en acciones y que se constituye entre socios que soportan las pérdidas sólo hasta sus aportaciones.

Capital social

1. Procedencia

   El capital social de la cooperativa procede exclusivamente de los socios, que pueden ser personas físicas y jurídicas. La financiación de las inversiones provendrá tanto de los socios a través de su participación en el capital social como de otros mecanismos (valores participativos y préstamos en particular).

INDICE GENERAL

2. Al menos el 57,5% de los beneficios deberán reinvertirse y que, en caso de quiebra, los accionistas solo perderán el capital invertido. La participación mínima es de 100 euros y las suscripciones pueden hacerse online a través de la web souscription.railcoop.fr.

APOYO DEL ESTADO

El Estado tendría que dar soporte a las cooperativas de transporte por cuanto en cierto modo el pequeño transporte privado forma parte de un sector estratégico dentro de la economía del país. De acuerdo a esto, la Administración pública tendría que facilitar ayudas para la adquisición de locales, terrenos, construcción de naves, etc.

Dar ayudas para la adquisición de vehículos y maquinaria, siendo una parte a fondo perdido y a un bajo cote de interés. Facilitar la formación y capacitación del personal para obtener el grado de profesional adecuado. Posibilitar el suministro de carburantes con postes de servicio, entre otros (Tapia, 1997).

Beneficios

Las cooperativas de transportistas pueden gozar de los siguientes beneficios:

1. Estímulo para la constitución de cooperativas que tengan por objeto el servicio público de transporte automotor.
2. Obtención de licencias y autorizaciones de ruta, mayor plazo de las mismas y preferencias en igualdad de condiciones.
3. Las ensambladoras de vehículos, las fábricas de llantas y la industria en general, venderían directamente sus productos a las cooperativas de transporte en sus diferentes modalidades, a los mismos precios que tengan para sus agentes y concesionarios.
4. Exoneración de impuestos de importación de vehículos y repuestos.
5. Obtención preferencial de préstamos o avales de parte de entidades financieras del estado

Concesión de rutas y líneas

El transporte de pasajeros es una actividad de servicio público que debe ser prestada por el estado en sus diversas expresiones territoriales. Si éste no lo asume directamente, la Autoridad pública competente (nacional, regional o territorial) puede conceder su prestación a los particulares.

La concesión de una ruta de transporte generalmente debe ser producto de un proceso licitatorio para seleccionar la empresa que ofrezca las mejores condiciones para la prestación del servicio.

Por la concesión, la Autoridad autoriza a una empresa a prestar el servicio público de transporte de personas en una ruta (itinerario) específica, por un tiempo determinado, con un determinado número de unidades, con especificación de las características de los vehículos que se adscriban al servicio, así como las frecuencias, horarios, sitios de recepción y entrega de pasajeros, entre otras.

Como medida de apoyo del estado a las cooperativas de transporte, algunas leyes les otorgan preferencias en las concesiones de transporte. Así,

1. La ley del Perú les da preferencia en el otorgamiento de concesiones caducadas o abandonadas por el concesionario o éste fuese declarado en quiebra. Igualmente, permite que las garantías exigidas sean constituidas por las centrales cooperativas a las que pertenezcan.
2. En Colombia, en las diferentes modalidades de transporte, tendrán prelación en la asignación de rutas, horarios y capacidad transportadora, siempre y cuando estén en igual de condiciones con los demás interesados en la prestación del servicio.
3. La ley de Costa Rica les otorga prioridad en la adjudicación de rutas y líneas que se liciten.

INDICE GENERAL

Contenido

El problema de la vivienda 3483
Fideicomiso de tierras comunitarias (CLT) 3484
La empresa solidaria de vivienda 3489
Fuentes 3492
Objeto 3493
Promoción y constitución 3495
Programas habitacionales 3497
Régimen de los miembros 3499
Atribución de la vivienda 3504
Relaciones con el Estado 3507

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

97 Empresas de Vivienda

EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA

La vivienda

La vivienda puede ser entendida como morada (residencia algo continuada en un lugar) o habitación (edificio o parte de edificio que se destina a morada) o la construcción destinada a residencia para las personas con carácter más o menos permanente.

Se puede decir, en este sentido que el concepto de vivienda se integra por un elemento físico, tangible o material y por un elemento inmaterial. Así, la vivienda es una construcción o un espacio físico cerrado con una determinada distribución de servicios en el cual los individuaos desarrollan capacidades de creatividad personal y socialización, como lugar de vivencia, de sentimientos, de reposo, de trabajo, de educación, etc. (Botana, 2009).

El problema de la vivienda

Adaptado de Molina (1968)

La falta de vivienda digna se ha generalizado en todo el mundo, pero tiene mayor intensidad en los países subdesarrollados y muy particularmente en América Latina, donde, por su notable dinámica demográfica, cada día se acentúa.

Para cubrir el déficit de vivienda se puede optar por diferentes vías:

1. Pública

   Los gobiernos han tratado de aliviar el problema habitacional, pero dada la magnitud del mismo y los escasos recursos con que cuentan, el déficit está en constante aumento y es imposible que un Estado en cualquier país latinoamericano pueda por sí solo resolver satisfactoriamente el problema.

2. Privada

   La empresa privada colabora en la producción de vivienda, pero sólo se interesa por la demanda de grupos de clase media alta, que representa un porcentaje bajo de la población. En este sistema, los costos de las viviendas son altos

<< INDICE GENERAL

y requieren una cuota inicial elevada, ya que –en definitiva- la finalidad de los productores privados es la obtención de ganancias, por lo que la demanda de vivienda de las clases medias y populares queda desatendida.

3. Individual

   Es un hecho ampliamente conocido que las familias, actuando en forma aislada, tropiezan con un sin número de problemas cuando intentan solucionar su problema habitacional: escasos y muy costosos terrenos urbanizados, complejidad de la elaboración de proyectos, de tramitación de permisos y licencias municipales, sanitarias y ambientales, obtención de financiamiento, elevados costos de construcción, supervisión técnica de la obra y cumplimiento de los plazos de ejecución. En conclusión, las familias de ingresos medios y bajos no encuentran en la solución individual aquella que les permitiría obtener una vivienda propia, económica y confortable.

4. Precaria

   Como por las vías anteriores no les es posible dotarse de viviendas dignas, la mayor parte de las familias pobres optan por invadir terrenos u ocupar zonas de alto riesgo geológico y ambiental, construyendo por sí mismos soluciones habitacionales precarias, muchas veces sin dotación de servicios públicos de todo tipo, creando las llamadas villas miseria, barrios, chabolas u otras.

5. Cooperativa, social y solidaria

   Las cooperativas y demás empresas solidarias de vivienda representan una solución de tipo comunitario que, sin perseguir fines comerciales, están en capacidad de atender a un extenso sector de población con mediana capacidad de ahorro, pero con un gran deseo de superación, y que está dispuesto a realizar grandes esfuerzos en lo económico para obtener su vivienda en condiciones por demás ventajosas.

FIDEICOMISO DE TIERRAS COMUNITARIAS (CLT)

Adaptado de Center, 2022

El problema de la tierra

Uno de los problemas que afecta la vivienda es el cada vez más alto precio de la tierra en donde se asienta la misma, dada la escasez de suelos urbanizables, o por la especulación que se hace de ella. El manejo del suelo como mercancía sujeta a las leyes de la escasez y a la especulación, además de dificultar su acceso a los sectores de bajo ingreso, disminuye en mucho las posibilidades de contar con espacios productivos, recreativos y de servicio a lo interno de los desarrollos habitacionales impulsados por ellos, de ahí la relevancia de algunas experiencias cooperativas (Ortiz Flores, 2017)

Para afrontar este problema se han creado los fideicomisos de tierras comunitaria (CLT).

Los fideicomisos comunitarios de tierras existen desde hace menos de 50 años, aunque sus raíces son mucho más antiguas. Los precursores del CLT de hoy en día se pueden encontrar en las Ciudades Jardín de Inglaterra, el Movimiento Gramdan de la India y las comunidades Moshav de Israel, así como en muchas de las colonias de impuestos únicos y comunidades de tierras arrendadas planificadas creadas en el Estados Unidos en la primera mitad del siglo XX. Se calcula que hay 277 fideicomisos de tierras comunitarias en Estados Unidos y más de 500 en Inglaterra y Gales.

Concepto

El fideicomiso de tierras comunitarias es una corporación sin fines de lucro que posee terrenos en nombre de una comunidad basada en el lugar, mientras se desempeña como administrador a largo plazo de viviendas asequibles, jardines comunitarios, edificios cívicos, espacios comerciales y otros activos comunitarios en nombre de una comunidad.

El fideicomiso de tierras comunitarias combina un nuevo enfoque de apropiación de terrenos, viviendas y otros edificios con un nuevo enfoque de la organización sin fines de lucro que controla esta propiedad.

Naturaleza

El Fideicomiso de la Tierra se crea como una persona jurídica privada, sin fines de lucro, independiente y a perpetuidad, como instrumento de la comunidad para evitar la gentrificación y mantener la titularidad colectiva de los terrenos que le fueron transferidos por el gobierno. En ellos se albergan familias que no poseen título de propiedad, sino que están en proceso de adquirir sus escrituras de derecho de superficie. El terreno no puede venderse. Se mantendrá en el corpus del Fideicomiso, custodiada y administrada por y para beneficio de las comunidades (Ortiz Flores, 2017)

INDICE GENERAL

Propiedad de la tierra

La propiedad de varias parcelas de tierra, unificadas o esparcidas por un área geográfica específica, está en manos de una sola corporación sin fines de lucro. Estas tierras nunca se revenden, sino que se retiran permanentemente del mercado y se administran en nombre de una comunidad basada en el lugar. Al retirar el suelo del mercado y ponerlo bajo la administración de fideicomisos comunitarios, se elimina uno de los principales elementos de coste de la vivienda urbana, lo que aumenta la asequibilidad de la vivienda para los grupos de menores ingresos.

Cualquier edificio en este terreno de propiedad de la comunidad se vende a propietarios, cooperativas, organizaciones sin fines de lucro u otras corporaciones o individuos. Es posible que estas estructuras ya existan cuando la organización sin fines de lucro adquiera el terreno, o pueden construirse años después.

Un arrendamiento de terreno une, y equilibra equitativamente, los intereses del propietario sin fines de lucro y los intereses de los propietarios de los edificios. Este arrendamiento de terreno tiene una duración muy larga, típicamente 99 años; también es heredable e hipotecario, lo que permite a los propietarios de edificios residenciales o comerciales obtener financiamiento privado para construir o mejorar sus estructuras.

La presencia de un FCT en un lugar no solo logra la provisión de vivienda asequible, sino que juega un rol importante en la estabilidad de la comunidad

*Derechos de los propietarios de vivienda (*Ortiz Flores, 2017)

1. Las personas adquieren derechos de uso y goce sobre los espacios que habitan, mas no derechos de cambio en el mercado inmobiliario. La especulación y la gentrificación quedan de este modo controladas por instituciones sociales, que en su mayoría practican la democracia directa y velan por los intereses de la comunidad.

2. Bajo este modelo, la familia puede vender, arrendar y heredar su derecho de superficie, esto es, su derecho a una propiedad separada a la tierra, que incluye la vivienda y el derecho de uso del solar donde ella enclava.

3. Quienes no adquirieron previamente un título de propiedad individual pueden ser miembros del Fideicomiso y sus pares les acompañan en el proceso de formalizar la escritura de derecho de superficie. La tierra, no obstante, no puede venderse, pues es propiedad colectiva de la comunidad a perpetuidad. Si un titular decide vender su derecho de superficie, tiene la obligación de ofrecerlo primero al Fideicomiso.

Beneficios (Ortiz Flores, 2017)

1. La propiedad colectiva del suelo e incluso de las viviendas, prospera como garantía de permanencia, como baluarte frente a la especulación, como expresión de un cambio cultural profundo que fortalece la convivencia, la seguridad y la solidaridad, no sólo a lo interno del grupo participante sino hacia otras organizaciones que luchan por hacer efectivos sus derechos a un lugar digno donde vivir.

2. Al adquirir el derecho de superficie, las familias pueden tener acceso a créditos para mejorar sus viviendas. Desde luego, el Fideicomiso se asegura de tener la opción de compra en caso de ejecución hipotecaria, lo que le permite llegar a acuerdos con las familias para evitar que queden sin hogar.

3. Además de ofrecer viviendas de calidad y seguridad en la tenencia, estas experiencias generan lazos de solidaridad y capacidades productivas entre los habitantes, que se ven involucrados en todas las etapas del proceso: desde la adquisición del terreno, la planeación y la construcción, hasta la gestión del conjunto terminado. Más aún, en ellas prosperan iniciativas barriales diversas –bibliotecas y huertas comunitarias, escuelas gestionadas con la participación de los pobladores, campeonatos deportivos–, así como proyectos de economía social vinculados con los movimientos ambientales más significativos de nuestros tiempos.

Organización

El propietario sin fines de lucro, es decir, el fideicomiso comunitario de tierras (CLT), tiene una membresía corporativa que está abierta a cualquier persona que viva dentro del área de servicio de la organización, que puede ser tan pequeña como un solo vecindario o tan grande como una ciudad, condado o región.

Esta membresía elige a la mayoría de la junta directiva de la organización sin fines de lucro.

La junta directiva tiene un equilibrio de intereses, dividido en tres bloques de votación. Los asientos se asignan por igual entre los directores que representan a las personas que viven en las tierras de CLT (arrendatarios), los directores que representan a los

INDICE GENERAL

residentes del área de servicio de CLT que no viven en las tierras de CLT y los directores que representan el interés público.

Existe un compromiso organizacional de

1. De preservar la asequibilidad permanente de la vivienda (y otras estructuras) que se encuentran en el terreno de CLT o bajo el cuidado de CLT.
2. De mantener estas estructuras en buen estado y de salvaguardar el éxito de las personas de bajos ingresos que han sido impulsadas hacia la propiedad de vivienda o hacia otros tipos o tenencias de vivienda a través de los esfuerzos de CLT.
3. Opción preferencial por los pobres". Las personas desfavorecidas que han sido excluidas de la corriente económica y política dominante y los lugares desfavorecidos que han sido golpeados por sucesivas oleadas de desinversión y gentrificación tienen el primer reclamo sobre los recursos de un CLT.

Funcionamiento

Se constituye una organización sin fines de lucro (FCT) que reúne fuentes de capital público y filantrópico (donantes privados, subsidio público para vivienda, propiedad que pertenece a la ciudad, fundaciones).

La FCT adquiere terrenos para edificar viviendas o viviendas en una zona determinada, y retiene permanentemente el título del terreno

Un nuevo residente adquiere su vivienda, pero arrienda al FCT la tierra subyacente y paga una cuota anual al FTC para apoyar las operaciones. . .

El dueño de la vivienda puede venderla a un precio establecido por el FCT y gana una porción del aumento en el valor, mientras el FCT retiene el título del terreno

El nuevo residente compra la vivienda a un precio que se ha mantenido asequible.

Variaciones

No todas las características del CLT "clásico" han sido adoptadas de manera uniforme por todas las organizaciones que se autodenominan un "fideicomiso de tierras comunitarias". El panorama nacional e internacional de los CLT es bastante diverso, con numerosas variaciones en la forma en que estos propietarios sin fines de lucro están estructurados y operados.

También existe una amplia variación en los tipos de usos del suelo y en los tipos de edificios a los que se han aplicado CLT. El modelo se puede utilizar, y se ha utilizado con frecuencia, en el desarrollo y la administración de otros tipos y tenencias de viviendas, que incluyen: alquileres de unidades múltiples, condominios y cooperativas de capital limitado y "casas móviles" en parques controlados por residentes. Los CLT también se han aplicado a muchos proyectos no residenciales, incluidos parques vecinales, jardines comunitarios, edificios comerciales, centros de servicios comunitarios, agricultura urbana y granjas familiares.

LA EMPRESA SOLIDARIA DE VIVIENDA

Concepto

Las empresas solidarias de vivienda, en especial, las cooperativas de vivienda, son las empresas constituidas por los usuarios de unidades de vivienda que tienen por objeto satisfacer las necesidades habitacionales de sus miembros y sus familiares.

Se trata de una agrupación de personas que comparten la necesidad de vivienda y se unen para acceder a ella en las mejores condiciones de calidad y coste. Las viviendas son destinadas a ser ocupadas por los socios con carácter permanente, ordinario o normal, o bien para el descanso o vacaciones en régimen de uso y disfrute, o incluso para servir de residencia para los socios de tercera edad o con discapacidad u otros destinos legítimos. Podría tratarse también, de locales comerciales, industriales o de servicios de propiedad de los miembros de una cooperativa inmobiliaria, en conjuntos, centros comerciales, mercados o instalaciones diversas de carácter cooperativo. (Botana, 2009).

Pero va más allá. Como bien lo expresan Dorn de Oliveira et al (2022). "... cooperativas de vivienda traen consigo el derecho a tener una vida digna con justicia social desde una perspectiva también de justicia espacial, identidad y pertenencia porque fluyen más allá de los aspectos visuales, la apariencia del espacio y la dimensión afectiva. Así que, una cooperativa de vivienda está subordinada a las reglas del cooperativismo y, en este sentido, es una organización sin ánimo de lucro que pretende compartir la vida en comunidad con la intención de entrar en la vivienda sin los costes (o con menores costes) del mercado inmobiliario.

Beneficios

INDICE GENERAL

Para Burr (1957) las ventajas de las cooperativas de vivienda son:

1. Movilizan fuerzas sociales en beneficio colectivo cuya motivación carece de fines lucrativos.
2. Adiestran a los participantes en la administración de empresas.
3. Estimulan la iniciativa de los propios interesados.
4. Permiten la planificación social de la vivienda en función del servicio y del interés general de la comunidad.
5. Eliminan la necesidad de un financiamiento total por parte del Estado en la edificación de viviendas.
6. Se obtienen beneficios económicos de la operación en gran escala al uniformarse los requerimientos de materiales y de servicios, y al distribuirse la administración entre un elevado número de unidades de viviendas, con lo que se logran ahorros que se traducen en baja de los costos.

Áreas de la unidad residencial *cooperativa*

La unidad residencial que conforma una cooperativa de vivienda se divide en áreas de uso común y de uso privado. Los miembros tienen derecho y así lo debe garantizar la cooperativa, al uso, goce pacífico y pleno de las áreas comunes y de las de uso privado que le correspondan. Estos derechos nacen de la calidad de asociado, por lo que son inseparables y no pueden cederse a ningún título independiente el uno del otro.

1. Áreas de uso común

   Son aquellos espacios necesarios para la existencia, seguridad y conservación de la unidad residencial y los que permitan a todos los miembros el uso y goce de la misma. Estas áreas varían según que se trate de una casa o apartamento y son, entre otras, el terreno, los cimientos y estructuras, columnas y muros de carga, entrada, escalera o ascensor y sus pasillos, áreas de acceso y maniobras de los estacionamientos, vacíos sobre patios y jardines, las instalaciones generales de alcantarillado, electricidad, teléfono, obras decorativas, portería, áreas recreativas, sociales y de servicio.

   Estas áreas son del dominio inalienable e indivisible de todos los usuarios del inmueble. Y las modificaciones a estas áreas deben ser aprobadas por la asamblea, respetando los parámetros urbanísticos establecidos por la cooperativa y las autoridades respectivas.

   Los gastos de administración y conservación de los bienes y áreas de uso común (expensas) son pagadas por los miembros en partes iguales, o en proporción al área de uso privado que tuviesen. Los gastos de reparación se imputan al fondo de mantenimiento y mejoras hasta su agotamiento, procediéndose luego a imputarlos a los miembros.

2. Áreas de uso privado

   Son los espacios asignados para uso directo y exclusivo de habitación para el miembro y su grupo familiar inscrito, los que deben ser usados con la moderación y cuidados propios de un buen padre de familia. Igualmente lo son el puesto de estacionamiento del vehículo del habitador.

Naturaleza

1. La empresa solidaria de vivienda es una entidad de derecho privado, pero de evidente interés social y de beneficio colectivo. En ellas se destaca el principio de interés por la comunidad, ya que la actividad de las cooperativas de vivienda revierte en beneficio de la sociedad gracias a la obtención de precios de costes reducidos, la regulación de precios, al tiempo que posibilita el acceso de forma digna a una vivienda a precio razonable (Merino, 2013) como es el caso de las cooperativas de vivienda para personas de bajos recursos en América Latina, o de contribución estatal de Italia que se consideran más que todo como sujetos privados de interés público (Bonfante, 2000).
2. El Tribunal Supremo de España reconoce a las cooperativas de vivienda la condición de meros consumidores, así como aprecia falta de ánimo de lucro, dado que esta clase de cooperativas no venden las viviendas a sus socios, sino que las adjudican, compensando contablemente la citada adjudicación con las cantidades entregadas a cuenta, por lo que carecen de responsabilidad en relación con los defectos constructivos (en Gondra y Bilbao, 2019).

Forma jurídica

La empresa solidaria de vivienda normalmente tiene la forma jurídica específica de cooperativa, pero también puede ser una asociación o corporación civil, o una sociedad ordinariamente

INDICE GENERAL

de carácter civil (o pudiese ser mercantil), o verse obligada a adoptar la forma jurídica de un condominio (propiedad horizontal) con lo cual se compromete el carácter cooperativo. Las mutuales también han encarado con éxito esta actividad social.

FUENTES

La empresa asociativa de vivienda puede estar regulada en:

1. La ley del sector social o en la ley de cooperativas, que puede ser la general o una ley especial de vivienda social, solidaria, cooperativa o mutual como en Paraguay.

2. Para completar éstas, las normas de Derecho civil patrimonial, de obligaciones y de contratos -en general o específicos, compraventa, arrendamiento, mandato...- y de derechos reales para las cuestiones relativas al derecho de propiedad sobre los inmuebles. También debe tenerse en cuenta la legislación que regula la ordenación de la actividad inmobiliaria.

3. La Ley de propiedad horizontal o de condominios puede que no sea aplicable; que sea opcional su aplicación o que la cooperativa inicialmente se rija por la ley cooperativa o mutual y posteriormente, una vez transmitida la propiedad de las viviendas a los miembros, se rija por la ley de propiedad horizontal.

Para algunos, se aplica con exclusividad la ley de propiedad horizontal porque el presupuesto de hecho de esta no es un negocio jurídico expresivo de una opción de régimen aplicable. Sólo se podría eludir, renunciando a la adjudicación en propiedad de los pisos a los asociados (Trujillo, 1999).

Por el contrario, se considera que es perfectamente posible y conveniente mantener la condición y el régimen de cooperativa una vez se hayan entregado las unidades de vivienda entre los miembros, tratándose en este caso de una empresa solidaria de administración de un conjunto de viviendas.

El Tribunal Supremo de Puerto Rico decidió que en el caso de cooperativas estas se rigen por el derecho cooperativo pues por su naturaleza las rigen normas distintas a las aplicables en otros contextos jurídicos. De tal modo determinó que la naturaleza de la relación entre una socia de una cooperativa de vivienda y la misma no era estrictamente de tipo arrendaticia, por lo que no les aplicaban las disposiciones de la ley de desahucios ordinarios, sino las disposiciones especiales de le normativa cooperativista (Colón Morales, 2018)

4. En el caso de las entidades solidarias de usuarios de viviendas, rigen con carácter supletorio las normas sobre arrendamientos de vivienda previstas en el Código Civil, o en la ley especial de arrendamientos.

5. Reglamento interno

   Además del estatuto, este tipo de empresas requiere contar con un reglamento interno que regule su funcionamiento en niveles concretos de operaciones que no forman parte del mismo y que no pueden quedar indeterminados, bajo el peligro de desestabilización del sistema. El reglamento regula los derechos y obligaciones de los usuarios y propietarios sobre el uso de la totalidad de la unidad residencial, de las zonas comunes y de las unidades privadas. Igualmente, debe contemplar el tratamiento contable de los aportes realizados por el asociado para financiar la vivienda, el tratamiento de los reembolsos, las responsabilidades de las cooperativas en la construcción de inmuebles a ser adjudicados en propiedad o cuando la adjudicación es en uso, la regulación del acceso a la información de los asociados, y los canales para gestionar los reclamos (Basañes, 2016).

OBJETO

Adaptado de Fajardo (2011)

La cooperativa de viviendas tiene por objeto central "procurar" que es un concepto más amplio que el de "suministrar", que ofrece más posibilidades de actuación a la cooperativa, tanto en cuanto a quien ofrecerá finalmente el servicio perseguido como a porqué medio se obtendrá el servicio. En definitiva, desvincula a la cooperativa de la obligación directa de ser ella quien preste el servicio o bien necesitado. Este podrá ser facilitado finalmente por la propia cooperativa con sus propios medios, o por terceros. La cooperativa de viviendas puede contratar con terceros la construcción, la adquisición, la rehabilitación, o incluso, la propia gestión de la cooperativa.

El objeto de la cooperativa o empresa solidaria de vivienda es:

1. Fundamentalmente la dotación de vivienda o el mejoramiento de la vivienda de los miembros, aunque también puede ser la gestión integral del servicio de habitación y del entorno. De igual forma, como lo contempla la ley de coo-

INDICE GENERAL

perativas de Valencia (2023) podrá tener por objeto el desempeño de las funciones de administrador de las comunidades de propietarios, sometidas o no a la Ley de Propiedad Horizontal, hayan sido o no construidas y adjudicadas en régimen cooperativo

2. Si la finalidad de la empresa de vivienda es la de satisfacer una necesidad digna de protección (dotación de vivienda) se incluyen todas las actividades que sirvan para el cumplimiento del objeto social, tales como:

   a) Actividades complementarias a las viviendas o prestar servicios en su favor

   b) El ahorro para la vivienda y el otorgamiento de créditos para la adquisición, construcción o ampliación de viviendas. Por su propia naturaleza, tan fundamental es la dotación de la vivienda como la obtención de recursos financieros para su procuración.

   c) Las actividades productivas y de servicios para recaudar fondos para la adquisición, construcción o ampliación de viviendas y la infraestructura urbana.

Operaciones con terceros

Se admite que las cooperativas de vivienda realicen operaciones con terceros, ya que, como es lógico, podrán enajenar o arrendar a terrenos, no socios, los locales comerciales y los terrenos, las instalaciones y edificaciones complementarias de su propiedad que sean disponibles una vez cubiertas las necesidades de la cooperativa (Gadea, 1999).

Estas operaciones no tendrán la consideraciones de operaciones con terceros *stricto sensu*, porque tercero es aquel que reuniendo las condiciones para ser socio no lo es, sino de operaciones complementarias de su objetivo social, por lo que no debe dársele el destino previsto en la ley para aquellas operaciones (a reservas, normalmente irrepartibles) sino que podrá darse el destino que decida la asamblea general, por ejemplo, para minorar los gastos de construcción, gestión o mantenimiento de sus viviendas o locales (Fajardo, 2015).

Actividades prohibidas

Si el objeto de la cooperativa es procurar la vivienda, como señala Fajardo (2011) la cooperativa de viviendas no puede tener como objeto social:

1. Procurar locales o instalaciones a los socios si no es conjuntamente con viviendas.

2. Además, no sería posible llevar a cabo actividades cuyo destino sea totalmente ajeno a dicho objetivo, así como debe excluirse los casos en que los miembros persiguen obtener beneficios con la intermediación de viviendas.

PROMOCIÓN Y CONSTITUCIÓN

El proceso constructivo, en particular, es altamente complejo y se compone de una serie de actividades que han de ser obligatoriamente ejecutadas para ser completado, como es la adquisición de terrenos, parcelación, urbanización, planificación y construcción, entre muchas otras, por no hacer mención a todas las implicaciones administrativas, económicas y financieras que el mismo comprende. Todo ello constituye un proyecto que ha de ser gestionado debidamente de manera que se alcancen los objetivos que motivaron la constitución de la cooperativa, esto es, que se satisfagan las necesidades de los socios y los mismos procuren una vivienda u otra clase de edificación.

En la generalidad de los casos, los miembros desconocen y carecen de experiencia en el sector inmobiliario. Ante esta situación, deviene obligatorio acudir a la gestión profesional del proyecto, lo que contraría en cierto modo la esencia de la cooperativa de viviendas y los principios cooperativos ya que la participación de los socios en la toma de decisiones se ve claramente limitada y muchas de las funciones que habrían de competer a los cooperativistas son trasladadas a un gestor externo a la sociedad que aquéllos constituyen (Esparís y Santos, 2018).

De manera que, dada la complejidad de la actividad conducente a la dotación de vivienda, suele existir una entidad especializada en la promoción de las cooperativas de vivienda, y las propias cooperativas de vivienda.

Órgano de promoción

El órgano de promoción en muchas ocasiones es una entidad externa, una sociedad gestora que presta servicios de gestión y asesoramiento a entidades solidarias de viviendas, a cambio de un precio pactado por acuerdo entre las partes. Ello, porque se constata que a menudo se da una imposibilidad de hecho de que los propios asociados sea quienes lleven a efecto personalmente todos los actos necesarios para la construcción de las viviendas, y surge la necesidad de delegar en manos más expertas determinados aspectos de esa actividad, que necesariamente (y las leyes así lo van recogiendo) debe estar profesionalizada (Ortiz, 2001).

INDICE GENERAL

En la discusión del proyecto de Ley Federal de Cooperativas y Mutuales de Argentina (2015) se ha planteado la necesidad de:

1. Establecer la responsabilidad solidaria de directivos, gerentes y auditores de las entidades promotoras sobre sus respectivas obligaciones;
2. Establecer un sistema de cuota cerrada ajustable dentro de la promoción,
3. Fórmulas de garantía de los depósitos de los asociados
4. El requerimiento de un Proyecto de Viabilidad previa aprobación de la Autoridad de Aplicación, una auditoría técnica del Proyecto y el seguimiento de obra.
5. Al culminar la promoción y cumplirse las metas fijadas, se puede establecer la liquidación de la entidad (Blasco y García, 2016).

Cooperativas matrices

En Uruguay (Ley de 2008) existen las Cooperativas Matrices de Vivienda que son aquellas que reciben en forma abierta la inscripción de los asociados (hasta mil sin vivienda adjudicada) mediante un compromiso de aportes sistemáticos de ahorro y con la finalidad de asistirlos en la organización de Unidades Cooperativas de Vivienda, en la definición y realización de sus programas de obtención de créditos, adquisición de terrenos, proyectos, construcción y adjudicación de viviendas y ejercer las funciones que en ellas deleguen a esos fines las Unidades Cooperativas filiales.

Por cada inmueble o conjunto habitacional cuya construcción decida, la cooperativa matriz deberá organizar con los destinatarios de las viviendas una unidad cooperativa. Estas unidades cooperativas permanecerán ligadas a la cooperativa matriz en calidad de filiales por lo menos hasta que hayan adjudicado definitivamente las viviendas y cancelado sus deudas con aquella. Entre tanto la cooperativa matriz estará obligada a prestarle asistencia técnica y financiera y tendrá sobre ellas el contralor que la reglamentación establezca.

Debe tener la capacidad o especialización comprobada en el área para desempeñar las funciones: asesoría, proyectos, obtención de financiamiento, construcción.

Los Poderes conferidos deben ser expresos, no sustituibles, con prohibición de cláusulas de irrevocabilidad o de exoneración de responsabilidad. La matriz está al servicio de la cooperativa, por lo que no puede disponer en ningún momento de los fondos económicos de la cooperativa.

Pero, además, las unidades cooperativas deberán estar asesoradas, durante la elaboración del proyecto, la ejecución de la obra y hasta la adjudicación de la vivienda, por Institutos de Asistencia en las siguientes áreas: educación en valores y principios cooperativos, en materia jurídica, financiera, económica, social, proyecto arquitectónico y dirección de obra.

Constitución

Algunas leyes exigen acreditar que se reúne como mínimo del 50 al 75% de los asociados de la promoción, aunque se advierte que esta exigencia está fuera de tiempo y de lugar. La cooperativa se debe constituir por el grupo fundacional, designando los cargos del consejo rector e interventores.

En efecto, como observa Merino (2013) el proceso de constitución debe ser absolutamente independiente del proyecto promocional de la cooperativa en el momento de la constitución. Ello, porque no parece tener sentido que se deba diseñar la promoción antes de la constitución de la cooperativa, lo cual genera además problemas financieros añadidos ya que el hecho de diseñarse el proyecto conlleva gastos que deben ser atendidos cuando ni siquiera existe la sociedad, imposibilitándose además la adecuada búsqueda de terrenos y de terceros contratantes con la cooperativa. Así, estos gastos muchas veces son atendidos por las gestoras de las cooperativas rompiéndose el espíritu autogestionario que debe alumbrar cualquier cooperativa.

En el momento de iniciar una promoción, sobre un terreno concreto, es cuando se podrían exigir un número mínimo de asociados interesados en esa promoción determinada, y no antes. Lo contrario imposibilita la promoción de viviendas en cooperativa (Oñate, 2001).

En Chile la adquisición de terrenos se sujeta a la autorización previa de la Administración, sin la que no se puede otorgar el documento respectivo.

PROGRAMAS HABITACIONALES

Concepto

Es necesario distinguir los conceptos de programas de vivienda ("promociones") de las fases o planes.

INDICE GENERAL

1. El programa es la realización de todas las tareas necesarias para la obtención de las viviendas para ponerlas a disposición de sus destinatarios, referidas a un conjunto inmobiliario determinado, individualizado por un proyecto común y definitivo, que puede ejecutarse de forma continuada en el tiempo hasta su final, en cuyo caso no se distinguirán fases, o que puede ejecutarse sucesivamente, realizando cada vez partes determinadas del conjunto final, en cuyo caso llamaremos fases a cada una de estas partes (Ortiz, 2001).

2. Fases o planes

   a) Cada plan tiene una naturaleza, un proceso de prestación de servicio, tipos diferentes de asociados con respecto del uso que hacen de la entidad, métodos diferentes seguidos para la asignación o adjudicación y normas distintas frente a la formulación de sus actividades (Farrés, 2007).

   b) Cuando se trata de varios fases o promociones debería dotarse a cada una de autonomía de gestión y de patrimonio separado, inscripción en el registro de la propiedad de los terrenos o solares a nombre de la cooperativa indicando la fase o promoción a que se destina, juntas especiales de asociados por fase o promoción, etc.

   c) Por último, si se toman estas cautelas, la ley puede determinar que los bienes que integren el patrimonio debidamente contabilizado de una fase o promoción no responderá de las deudas de las restantes (Fajardo, 1999).

Autonomía patrimonial (Ortiz, 2001)

La ley puede dotar de autonomía patrimonial a las distintas fases o promociones, tanto desde el punto de vista activo (titularidad de bienes y derechos) como pasivo (responsabilidad por deudas). Se trataría de patrimonios separados con sus propios derechos y sus propias deudas que pertenecen a un mismo titular, que es la cooperativa, pero con independencia del patrimonio general de esta. De manera que de las deudas generales de la cooperativa responderán todos los bienes de esta, incluso los afectados a promociones o fases concretas; pero de las deudas de una promoción o fase no responden los bienes de las demás.

En cuanto a los bienes generales de la cooperativa, responden por las obligaciones de los programas o fases, puesto que el patrimonio general de la cooperativa ha de entenderse comunicado con los de las distintas fases o promociones, que sí estarán separados entre sí. En tal caso, la gestión, el patrimonio, la contabilidad y la responsabilidad por cada programa debería ser independiente, y hacerse constar en forma previa y expresa ante terceros con quien se contrate.

Lo procedente es que se contabilicen separadamente las operaciones, actos y transacciones de cada uno de los programas habitacionales, individualizando todos los justificantes de cobros o pagos de las mismas, con el objeto de determinar, respecto de cada uno de ellos, sus respectivos derechos, obligaciones y resultados, sin perjuicio de los estados consolidados.

Los costos directos de cada programa deberían ser financiados por sus miembros incorporados. Igualmente, los miembros de una fase responden por las obligaciones contraídas por la cooperativa respecto de esa fase, quedando eximidos el resto de los *miembros.*

Estructura

Cada programa o debe tener un número limitado de miembros, lo mismo que con una asamblea separada a la que pertenecen los miembros de dicho programa, la que elige un órgano directivo cuya composición y atribuciones se fijan en el estatuto, y cuya función esencial es dirigir las actividades del programa, vigilar su marcha y ejecutar los actos necesarios. Las asambleas de programas designan delegados que formarían la asamblea de la cooperativa. Sin embargo, como las fases o programas carecen de personalidad jurídica, la contratación en su nombre frente a los terceros está a cargo de los órganos ordinarios sociales de administración y representación de la empresa.

RÉGIMEN DE LOS MIEMBROS

Naturaleza jurídica de la relación socio-cooperativa

Adaptado de Merino (2013) y Fajardo (2011)

Se considera como una representación indirecta en donde la cooperativa actúa frente a terceros en su propio nombre, consecuencia de su personalidad jurídica independiente, pero por cuenta del socio. La cooperativa realiza su actividad promotora por cuenta de sus socios, aunque lo haga en nombre propio, y por tanto repercute directamente en sus socios las consecuencias de su actuación.

Para el Tribunal Supremo de España (1990) las cooperativas de viviendas son mero un instrumento de gestión de intereses de

INDICE GENERAL

sus socios que hace posible que estos adquieran sus viviendas directamente.

Señalan las hermanas Ferraz-Teixeira (2019) que las unidades habitacionales no son asequibles a personas que no forman parte de la cooperativa, de suerte que la operación no puede ser considerada como una operación de mercado, como ocurre con una compraventa, porque faltan sus requisitos propios —la remuneración y la búsqueda de un lucro por parte del proveedor— De esto se sigue que la relación trabada entre la cooperativa de vivienda y sus socios es peculiar y su análisis se debe hacer a la luz de la legislación específica que resulte adecuada a su naturaleza. Cualquier examen de la cuestión bajo una concepción diversa —incluso desde la perspectiva del derecho del consumo— es inadecuado.

Los socios de cooperativas de vivienda son consumidores. El punto es que la condición de socio no constituye su actividad empresarial, pues la sociedad de la que forman parte se trata de una sociedad cooperativa de viviendas, que tiene, por tanto, por objeto satisfacer las necesidades de vivienda de los socios. Los cooperativistas, que tienen sus propias actividades laborales o profesionales, se asocian entre sí a fin de llegar a adquirir una vivienda para uso privativo en unas determinadas condiciones.

Así, por una parte, la actividad de la cooperativa no supone la actividad empresarial o profesional de los cooperativistas, que tienen sus propias ocupaciones, y por otra, la vivienda que adquieren no se integra en sistema productivo alguno, ya que los cooperativistas son los destinatarios finales de las viviendas. En consecuencia, los socios de las cooperativas de vivienda tienen la condición de consumidores».(Gondra y Bilbao, 2019).

Personas físicas o jurídicas

Pueden ser miembros las personas físicas que precisan alojamiento y/o local, y sólo estos pueden beneficiarse de tales bienes en régimen cooperativo. Eso significa que, una cooperativa no puede realizar operaciones con terceros no socios, esto es procurar viviendas o locales a no socios.

Los miembros deben ser exclusivamente personas *físicas* que van a satisfacer su necesidad de vivienda a través de la empresa, lo que no se cumpliría cuando no quiera la vivienda para sí sino para revenderla, o cuando haya una desproporción entre el número de asociados y las viviendas a construir, lo que constituiría una presunción de fraude si tres personas, por ejemplo, constituyen una cooperativa que va a construir treinta viviendas (Ortiz, 2002).

Aspirantes (Viguera, 2011)

En el derecho español, es aspirante a socio es aquel tercero no socio que, cumpliendo los requisitos exigidos por la ley y el estatuto para serlo, ha solicitado su admisión como tal y se le ha concedido, condicionado al hecho –condición suspensiva, por tanto- de que un cooperativista le transmita sus derechos. De manera que, en caso que se produzca la trasmisión, se hace a favor del aspirante a socio o socio expectante, quien ostenta una especie de derecho de adquisición preferente respecto de las aportaciones. Así, según la Ley de Cooperativas de Valencia (2023) la persona titular del derecho a la adjudicación en propiedad de una vivienda o local, no podrá transmitir este derecho si hay personas aspirantes a ser miembro, excepto a estas últimas y respetando el orden de antigüedad de sus solicitudes de ingreso.

El aspirante a socio –si el estatuto lo admite- deberá esperar a que quede una vacante y se respete su número de orden en la lista de aspirantes, de ahí que pueda verse obligado a aportar una cantidad que garantice su interés en esta posición. En caso de no ingresar como socio, tiene derecho a la devolución de la cantidad entregada a cuenta.

En caso de baja del miembro, la cooperativa podrá retener el importe total que deba reembolsársele, hasta que sea sustituida en sus derechos y obligaciones por otro miembro. En el estatuto deberá fijarse el plazo máximo de duración del derecho de retención

De manera que, como regla general, cualquier cooperativista que pretenda transmitir sus derechos o darse de baja de la cooperativa, deberá poner a disposición de la cooperativa su posición. Y la propia cooperativa ofrecerá a los socios expectantes, por orden de antigüedad, la mencionada posición.

Ahora bien, se podría añadir que el derecho de adquisición preferente del socio cede en beneficio de algún familiar del socio en proceso de baja.

Número de miembros

Puede ser el genérico para todo tipo de cooperativa, o lo que es mejor, un número de miembros proporcional al número de unidades de vivienda, o según los programas o etapas a desarrollar. Se entiende que deben establecerse parámetros (por ejemplo, entre 10 y 200) y según del tipo de cooperativa de vivienda de que se trate. Generalmente se establece la prohibición de ser miembro de más de una cooperativa de vivienda, lo mismo que ser directivo de varias de ellas.

INDICE GENERAL

Grupo familiar:

Bassi (1995) sostiene que el inmueble asignado al miembro entra a formar parte del régimen de comunidad, pero sólo a partir del perfeccionamiento del proceso de asignación del inmueble en cabeza del asociado, por lo que antes del perfeccionamiento de la adquisición del inmueble, la posición adquirida del asociado no cae en la comunidad.

En las cooperativas de propiedad común, la titularidad de los derechos de uso y goce de la vivienda pertenecen al grupo familiar. Además, es posible la figura de la cotitularidad de personas sobre una sola vivienda, con un solo voto.

El trabajo de los miembros

Las cooperativas de vivienda pueden utilizar el trabajo de sus miembros en la construcción de las viviendas mediante autoconstrucción, esto es, el trabajo puesto por el futuro propietario y sus familiares, o por ayuda mutua, es decir, por el trabajo comunitario adoptado por los socios para la construcción de los conjuntos colectivos y bajo la dirección técnica de la cooperativa. El trabajo aportado debe ser evaluado para poder integrar los aportes económicos de los miembros. Se ha calculado en Uruguay que el aporte en trabajo puede llegar hasta el veintidós por ciento del costo total de la vivienda.

Condiciones subjetivas:

La experiencia demuestra que pareciera conveniente que los miembros tengan una forma de vida similar, hábitos, costumbres, niveles económicos parecidos, y, sobre todo, homogeneidad de intereses, porque es lo que garantiza un acuerdo básico en los principales aspectos de su convivencia cooperativa.

Sin embargo, no debería cerrarse la posibilidad de ingreso únicamente a los miembros de un sindicato, o a los trabajadores de una sola organización, aunque, como dice Ramírez (1981) los problemas que pudiera haber en una de esas organizaciones podrían trascender a la cooperativa al grado de verse imposibilitada para cumplir sus fines.

Carencia de vivienda

Generalmente se requiere no ser propietario de una unidad de vivienda o que la que tiene no resulte adecuado a las necesidades de la familia, o en el caso de familias numerosas. Sin embargo, en principio no habría obstáculo alguno para la constitución de cooperativas para la vivienda secundaria de los asociados. De cualquier forma, los miembros deben ocupar la vivienda con su familia por el lapso establecido en la ley y, o en el estatuto.

Responsabilidad (Fajardo, 2011 y 2015)

Son los socios quienes soportan el coste de construcción de la misma, aunque el coste final supere la previsión inicial, lo contrario ha sido calificado por el Tribunal Supremo Español como enriquecimiento injusto del socio.

1. La cooperativa recibe las cantidades entregadas a cuenta no a título de propiedad, sino por cuenta e interés del socio y precisamente para su gestión bajo régimen cooperativo. Se trata de auténticas e independientes masas de gestión económicas tendentes a la consecución de un fin.

2. Los miembros son responsables de las deudas sociales contraídas por la cooperativa para sufragar los costos de construcción de las viviendas, quedando vinculados de forma subsidiaria a satisfacer subsidiariamente la cantidad total en forma mancomunada, quedando como deudores, para evitar un enriquecimiento ilícito (Tribunal Supremo Español 19/10/2006, en Morillas, 2008).

3. Los socios no son responsables si no recibe la vivienda. Si el proyecto cooperativo ha fracasado y el socio no recibe la vivienda, ninguna responsabilidad tiene frente al tercer proveedor puesto que no hay ningún enriquecimiento de este —si no se le ha entregado la vivienda— y, por lo tanto, ningún injusto desequilibra la relación con el proveedor (Sacristán, 2020).

4. No existe responsabilidad decenal de la cooperativa frente a sus socios Si responde en cambio ante la cooperativa y sus socios, el constructor y las empresas gestoras de cooperativas que dada su intervención decisoria en la promoción actúen como tales promotores.

   No obstante, también hay que subrayar que en supuestos de falsas cooperativas (promotoras privadas que adoptan la forma cooperativa sin comportarse como verdaderas cooperativas) la jurisprudencia ha levantado el velo de la personalidad jurídica para exigir responsabilidad decenal a la cooperativa y ha condenado por estafa a los responsables de esas falsas cooperativas.

INDICE GENERAL

ATRIBUCIÓN DE LA VIVIENDA

La admisión de nuevos miembros debe guardar relación con la posibilidad de atribuir en propiedad o en uso una unidad de vivienda a cada uno, de acuerdo a las disponibilidades de vivienda del respectivo programa habitacional (Nazzaro, 1972).

Según Lambea (2012) es el reconocimiento por la cooperativa de la propiedad del socio sobre la vivienda que, en escritura pública, junto a la entrega transfiere la propiedad de la vivienda a aquél. La adjudicación exige como requisitos que se haya realizado la reserva o individualización, y que el edificio exista y haya sido transmitido. Desde la adjudicación el socio tiene derecho a la propiedad de su vivienda, propiedad existente y diferenciada.

Procedimiento

La atribución de la vivienda debe seguir un procedimiento complejo que puede estar conformado por los siguientes actos (por escrito):

1. Condición de aspirante

   Adquirir, si fuese el caso, la condición de aspirante a miembro por solicitud que hiciere a la cooperativa, hecho que le otorga el derecho a ser inscrito en un listado de aspirantes en el orden de su solicitud.

2. Condición de miembro

   Adquirir la condición de miembro efectivo, por decisión de la cooperativa. Este hecho le otorga la expectativa de obtener la vivienda en el orden que le corresponda en el registro de miembros según la fecha de la admisión, orden que no puede ser alterado. Pero ello no le otorga el derecho de entrar en posesión de una vivienda, aunque de hecho la ocupe, o porque haya pagado sus derechos al miembro saliente.

3. Pre anotación o reserva

   Al tenerse certeza de la existencia o la disponibilidad de unidades de vivienda, el consejo de administración puede acordar –a solicitud de cada miembro en su orden de inscripción- la concreta individualización de la vivienda que el mismo seleccione para que le sea atribuida en uso o propiedad.

   La pre-anotación dada por escrito confiere una particular posición jurídica transmisible a los herederos y un legítimo interés a la atribución de la vivienda, que no puede desconocerse sino por motivos de legitimidad o por causa sobrevenida de decaimiento, y nunca por motivos de oportunidad (Consejo de Estado de Italia, 22-4-1955). La reserva atribuye al socio el derecho a la adjudicación de la vivienda.

4. Adjudicación de la vivienda

   Una vez la vivienda sea declarada habitable por la Autoridad urbanística correspondiente, el consejo de administración debe proceder a la adjudicación o asignación de la misma vivienda al miembro pre anotado, con la precisa especificación, ubicación y contenidos, así como de los accesorios y anexos.

   La atribución de la vivienda debe ser precedida de la comprobación de que el miembro cumple – al momento de la atribución de la vivienda- con todos los requisitos exigidos, así como que la misma es habitable, siendo condición *sine qua non* de la atribución.

   La asignación o adjudicación no transfiere un derecho subjetivo al uso o la propiedad de la vivienda a favor del miembro, sino sólo un interés legítimo, del cual no puede ser despojado sino en los casos expresamente previstos en la ley y, o el estatuto y reglamentos.

5. Ocupación de la vivienda

   Dentro del término legal o estatutario de la atribución, el miembro debe ocupar el inmueble en forma efectiva, no pudiendo reducirse a una virtual o simbólica toma de posesión.

   La ocupación no puede sino concretarse con la transferencia material de todo el núcleo familiar a la vivienda –no puede limitarse a dormir en el mismo-, salvo motivos de fuerza mayor, además que debe ser continua, ya que el miembro no deba abandonar la vivienda sin justos motivos, para no frustrar los objetivos de la cooperativa (sentencias del Consejo de Estado de Italia, citadas por Nazzaro, 1972).

6. Atribución (asignación o adjudicación)

   Otorgamiento del contrato de asignación del uso o de adjudicación de la propiedad al miembro, cumpliendo las formalidades necesarias según la legislación civil, salvo que la cooperativa establezca otra cosa.

INDICE GENERAL

Tenencia de la vivienda

Cabe observar que la transferencia del uso o de la propiedad de la vivienda nace a partir de la estipulación del contrato respectivo, por lo que hasta ese momento son de la cooperativa, aunque sea temporal y transitoria por cuanto está destinada a cesar.

	Denominación	*Propietario de la vivienda*
En uso y goce	Cooperativa de usuarios	Cooperativa
Propietario	De entrega inmediata	Cooperativa, hasta la terminación de la obra. Socio, desde la ocupación en adelante.
	De entrega diferida	Cooperativa, hasta la extinción del crédito hipotecario (30 años). Socio, desde que la unidad quede libre de gravamen hipotecario

Fuente: Altoberro (2008, en Marti, 2020).

Causas de cesación de la atribución de la vivienda

1. Por decaimiento, debido a la pérdida de la condición de miembro (por renuncia o exclusión) posterior a la atribución de la vivienda.

2. Por anulación por ilegitimidad de la adquisición de la condición de asignatario o adjudicatario por falta de los requisitos esenciales para serlo.

3. Por decaimiento producido por la no ocupación de la vivienda dentro del término establecido, o cese de la ocupación; por la morosidad en el pago de las aportaciones económicas en el término establecido; o por no otorgamiento del contrato en el plazo estipulado.

4. Por violación en materia grave de las obligaciones relativas al uso de las unidades privadas de vivienda o de los bienes comunes, o por actos que impliquen expulsión o exclusión.

5. Decaimiento por especulación o intento de especulación lo que comporta un comportamiento ilícito del socio. El concepto de especulación según Roehrssen (en Nazzaro, 1972) debe comprender toda hipótesis en la cual el socio haya tratado (o intentado tratar) de obtener provecho económico de la actividad de la cooperativa de la que hace parte, sea por hacer o tratar de hacer comercio lucrativo de su posición en la misma o de la habida adquisición de la posición de pre

-anotado o asignado o adjudicado, o de cualquier otra intención a los fines de obtener lucro o ganancia de los socios o de terceros.

RELACIONES CON EL ESTADO

Apoyo del estado

Es común que las cooperativas de vivienda tengan el carácter de instrumento estatal de actualización de la política social para la casa, como es el caso de Italia. "Lo que caracteriza precisamente a la actividad cooperativa en materia de viviendas y justifica los beneficios concedidos por la ley, es que sean los destinatarios de las mismas quienes, agrupados en cooperativa, lleven a cabo la actividad necesaria para su construcción" (Ortiz, 2001).

Las medidas de apoyo del Estado a las cooperativas de vivienda pueden ser, entre otras:

1. Otorgar por vía legal a las cooperativas de vivienda el derecho de participar en licitaciones, concursos y llamados a presentación de propuestas que realice el sistema público de vivienda, así como de ser adjudicatarios de programas habitacionales establecidos por las autoridades públicas.

2. En el caso de las cooperativas de rehabilitación de viviendas, desarrollar un régimen de ayudas adecuadas. Así, por un lado, fomentar la rehabilitación a través de reducciones tributarias y de fiscalidad, articular un plan de subvenciones iniciales a la propiedad en la puesta en marcha, conceder ayudas a fondo perdido para las empresas de rehabilitación por parte de la administración, aumentar la disponibilidad de fondos de liquidez, de fondos de garantía y líneas de crédito; y por último, impulsar la concesión préstamos iniciales a bajo interés para rehabilitar (Lambea, 2015).

3. En Filipinas (CHF, 2006) una de las principales recomendaciones que tomó cuerpo en los foros políticos fue la de racionalizar y reestructurar los diversos requerimientos de documentos para los proyectos de cooperativas de vivienda mediante la creación de una entidad única responsable de todos los permisos relacionados con la vivienda. Las enmiendas al Código Cooperativo incluirían, asimismo, un tratamiento preferencial para las cooperativas que solicitan financiamiento estatal y asistencia técnica para programas sociales de vivienda. Por ejemplo, las cooperativas de vivienda tendrían derechos preferenciales para adquirir o arrendar terrenos del gobierno sin utilizar o edificios desti-

INDICE GENERAL

nados a desarrollo de viviendas. Las agencias de vivienda y las instituciones financieras del gobierno financiarían también proyectos de vivienda con tasas de interés y condiciones favorables a las cooperativas.

4. Derecho a la adquisición de terrenos de gestión pública por el sistema de adjudicación directa, o el aporte de terrenos públicos entregándolos en propiedad o en comodato a la cooperativa, la que asume la dirección del proyecto, para lo cual realiza la planificación que se requiere, asignando el terreno que corresponde a cada asociado, el plano de la vivienda básica ampliable, la estructura básica y la dirección de la obra. Y el socio aporta la mano de obra y recursos económicos procedentes de un programa de ahorro programado.

5. Que en la adquisición de suelos urbanos de propiedad fiscal, o de alguno de sus servicios, el precio sea determinado en función del proyecto que se edifique en ellos y no de su potencial valor comercial, obligando a su propietario a efectuar la venta con carácter preferencial a la cooperativa de vivienda (Chile, 2017).

6. Subsidios para el pago de los aportes necesarios para la asignación del uso y disfrute de viviendas por parte de los miembros-usuarios.

7. Fomentar el ahorro metódico, sistemático y adecuado en el tiempo, mediante la autorización legal de efectuar descuento por planilla de pago de sus remuneraciones para efectuar los aportes a la cooperativa de vivienda.

8. Establecer un Fondo para Viviendas Cooperativas que subsidie a los socios de las cooperativas que ejecuten programas de viviendas económicas de interés social tanto en régimen de propiedad individual como de propiedad cooperativa para uso y goce de la vivienda. Para acceder al subsidio los socios no deben poseer vivienda propia, encontrarse dentro de los niveles de ingreso determinados por la norma y contar con un ahorro previo. En tal caso el Fondo público otorga créditos a la cooperativa la que, a su vez, otorga a los socios el subsidio para vivienda, todo lo que debe ser amortizado en un plazo no mayor de veinticinco años. El financiamiento puede ser para construir barrios, edificios multifamiliares y complejos habitacionales, o viviendas para

Régimen impositivo

Las viviendas están en régimen de copropiedad hasta que se adjudican. El socio es en todo momento copropietario de los bienes adquiridos por la cooperativa con sus bienes. Una vez finalizada la obra, la cooperativa debe adjudicar a cada socio la propiedad individualizada de su vivienda, excepto si el estatuto hubiera previsto que esta propiedad no se individualizará, sino que permanecerá agrupada en régimen cooperativo. Por ello, al no existir transmisión de propiedad entre cooperativa y socio, no se tributa en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (Fajardo, 2015).

La cooperativa deberá pagar las tasas de los servicios nacionales o municipales efectivamente prestados por terceros, como las de alumbrado público, alcantarillado sanitario, recolección y tratamiento de basura, como en caso de la ciudad autónoma de Buenos Aires que declaró la exención del impuesto a sus ingresos brutos.

Para promover el cooperativismo de vivienda, se propone considerar a las cooperativas de vivienda como entes no sujetos al pago de impuesto inmobiliario, a la construcción y de cualquier otro impuesto nacional o municipal. O que se otorgue a los proyectos de cooperativas de vivienda las mismas exenciones tributarias y privilegios fiscales que se conceden a los proyectos de vivienda socializada o pública.

En Chile se propone que la cooperativa que adquiera o construya viviendas que financia parcialmente con subsidio del Estado para ser destinadas a un régimen de arriendo, uso y goce o habitación de sus socios en esta transacción esté exenta de IVA aplicándose la norma establecida en la ley de reforma tributaria (Chile, 2017).

Control público

En Uruguay la autoridad pública efectúa la supervisión de las cooperativas de vivienda desde la viabilidad de los terrenos donde se asentarán las viviendas, hasta la etapa final de habilitación de las mismas y recepción por los respectivos socios de cada una de dichas unidades habitacionales.

Analiza técnicamente el proyecto arquitectónico, la constitución social de la cooperativa (los socios y sus familias) y los aspectos jurídicos notariales hasta su escrituración a favor de la cooperativa, y en el caso de las cooperativas de propietarios, hasta la adjudicación a los socios. Además, otorga un certificado de regularidad de la cooperativa (con vigencia de un año) sin el cual la misma no puede realizar gestiones ante los organismos del estado ni ampararse de beneficios públicos (Sarachu et Al, 2014).

INDICE GENERAL

Contenido

Concepto 3511
Tipos de empresas solidarias de propietarios vivienda 3513
Alguna normativa latinoamericana 3517
Régimen de los miembros 3519
Pago del precio 3522
Variación del precio (ius variandi) 3523
Devolución de lo pagado a cuenta de la vivienda 3524
Responsabilidad del miembro 3524
Transmisión de derechos y venta a terceros 3526

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

98 La Empresas de Propietarios de Vivienda

CONCEPTO

Definición

Las cooperativas de propietarios de vivienda son aquellas cooperativas que tiene por objeto principal proveer de alojamiento adecuado y estable a sus socios, mediante la construcción de viviendas por esfuerzo propio, ayuda mutua, administración directa o contratos con terceros, y proporcionar servicios complementarios de vivienda (Ley de cooperativas de Chile 2002).

De acuerdo a la ley y, o el estatuto, el título de propiedad de la vivienda puede ser retenido por la cooperativa mientras dure la amortización de los créditos, o ser adquirido por el asociado una vez finalizadas las obras, no importa si queda pendiente una deuda hipotecaria.

En este caso, para algunos, la relación entre el asociado y la entidad no es de compraventa, sino "muy similar al mandato" (de gestión de la construcción de la vivienda) ya que las entregas que el asociado hace a cuenta de la vivienda serían un depósito hecho al mandatario para *adquirir un bien a un tercero*, el constructor de las viviendas. El asociado adquiere la vivienda del constructor y la función de la entidad es de mera gestión (Elena, en Fajardo, 1997).

Puede ser, también, que la cooperativa adquiera el terreno y asuma directamente la construcción de las viviendas y, una vez terminadas, se las adjudique a los asociados mediante lo que la doctrina latinoamericana prevaleciente denomina acto cooperativo de adjudicación de vivienda en propiedad individual.

Naturaleza

La esencial condición de la vivienda cooperativa consiste en concentrar en la persona jurídica que nace de la cooperativa formada por los participantes de un programa de vivienda, la totalidad del derecho de propiedad de los distintos inmuebles y bienes, tanto de uso privado como común que forman el conjunto, y un régimen sui-generis de disfrute de tales bienes en igualdad de condiciones entre los distintos socios, conforme al destino ordinario que les corresponde y sin perjuicio de los derechos legítimos de todos los socios, conforme a normas y reglamentos de carácter comunitario (Romero-Conti, 1976).

<< INDICE GENERAL

La cooperativa –salvo que se pacte lo contrario- no adquiere la vivienda para revenderla al miembro, ni asume directamente ninguna obligación de financiar la construcción. El pago del coste incumbe exclusivamente al asociado-propietario a quien le fue adjudicada (Fajardo, 1997). Sin embargo, es perfectamente factible que la cooperativa obtenga el financiamiento; es más, esa es una de sus principales funciones.

La cooperativa no construye viviendas con su patrimonio, sino con las aportaciones recibidas de sus socios que deben estar perfectamente diferenciadas del resto de bienes que pueda tener la cooperativa. Y son estas aportaciones las que deben destinarse al objeto social de la cooperativa (Fajardo, 2015).

En este caso, queda a cargo de los miembros la amortización de los créditos, pudiendo retener aquella la propiedad de las viviendas (otorgando el uso a los fututos propietarios) mientras son amortizados, si así lo establece el estatuto. Una vez que se adjudiquen en propiedad las viviendas, los asociados serían deudores directos de los créditos hipotecarios que se les hubieren otorgado.

Objeto

El objeto social principal de estas cooperativas es la "procura" de viviendas para sus socios; y como objeto "accesorio" de éste, la procura de edificaciones, servicios e instalaciones complementarias de las viviendas. Además, mejorar, conservar, administrar las viviendas de sus socios o sus instalaciones o edificaciones complementarias, o crear y prestar servicios a los socios de manera de facilitar un mejor uso o aprovechamiento de los mismos (Botana, 2009).

Forma juridica

Aunque la mayor parte de las organizaciones solidarias de propietarios de vivienda adoptan la forma jurídica de cooperativa, en muchos casos para obviar los inconvenientes que tienen las cooperativas en orden a su constitución legal como de supervisión del Estado, así como su poco aprecio por las entidades bancarias privadas, optan por la forma de asociaciones, corporaciones o sociedades civiles.

Fondos especiales

Además de los fondos colectivos ordinarios, las empresas solidarias de propietarios de vivienda constituyen:

1. Un fondo mutual o de garantía subsidiaria para facilitar el pago oportuno de los créditos no cancelados oportunamente por los socios y facilitar las transacciones de los miembros que quieran vender o permutar sus viviendas o derechos de vivienda.

2. Una reserva de programa o fondo de liquidez, de carácter permanente, destinado a fortalecer el patrimonio propio de la cooperativa para financiar reemplazos, remodelación del programa, reconstrucción y renovación. Las sumas satisfechas por este concepto tienen el carácter de reintegrables para los socios que se retiran, en la cuantía proporcional que les corresponda". (Romero-Conti, 1976).

3. Puede crearse el fondo de socorro, destinado a cubrir las momentáneas dificultades financieras que afronten los asociados para el pago de la cuota de amortización debido a causas que no le sean imputables.

TIPOS DE EMPRESAS SOLIDARIAS DE PROPIETARIOS VIVIENDA

Ver: Botana (2009)

De propietarios

Tienen por objeto la edificación de vivienda para ser adjudicada en propiedad a los miembros. Pueden ser, también, de adquisición en común de los terrenos y la realización del urbanismo y obras complementarias de equipamiento, para que los miembros construyan por su propia cuenta sus unidades individuales de vivienda, en las parcelas que las adjudica la cooperativa. Estas empresas son de duración determinada: hasta tanto se logre el objeto social que es la construcción y entrega de la vivienda a los miembros.

En general, la actividad de la empresa tiene una meta predeterminada que es la adquisición de la vivienda por los asociados ("de tracto único") lo que en cierto modo la distingue como una entidad nacida no para durar, sino para desaparecer una vez cumplida su finalidad (Ortiz, 2001), aunque podría (y debería) continuar como cooperativa dedicándose a la administración el conjunto residencial.

De propiedad compartida

Como una vía intermedia entre la cooperativa en cesión de uso y la que se orienta a la propiedad, en Irlanda se está implantando el modelo de propiedad compartida que puede resultar de inte-

rés para colectivos que quisieran acceder a la propiedad pero que no cuentan con recursos suficientes.

Mediante este sistema los socios de forma particular y la cooperativa de forma colectiva son dueños al 50% de la titularidad de las viviendas, favoreciendo el acceso a la financiación individual del 50% de cada socio a través de hipotecas negociadas con las entidades bancarias en condiciones preferentes (Observatorio Vasco de la Vivienda, 2012, en EEtxezarreta, Cano y Merino, 2018)

De viviendas constructoras

La cooperativa, por administración directa se encarga de la construcción de las viviendas y las adjudica a los socios en propiedad.

De vivienda promotoras

Impulsan, programan y financian las obras de edificación cuya material ejecución se encomienda a un tercero constructor.

De viviendas compradoras

Se limitan a adquirir de terceros las viviendas que luego adjudicarán en propiedad o en mero uso a los socios.

De vivienda administradoras

Su actividad está referida a la administración de las viviendas/locales de los socios y/o también a la conservación, rehabilitación o prestación de servicios comunes. Se trata de actividades complementarias, por lo que deberá existir una relación de dependencia y estrecha vinculación de tales edificaciones/instalaciones/servicios con las viviendas/locales de los socios. De manera que al tratarse de una relación de complementariedad, los socios de estas cooperativas habrán de ser los mismos que habiten o sean usuarios de las viviendas/locales de los que esas edificaciones, instalaciones o servicios son complementarios.

De rehabilitación de viviendas (Lambea, 2015)

Su objeto es la reparación y conservación de los inmuebles, mejora energética, reducción de uso del agua, etc. En general, las cooperativas de rehabilitación pueden constituirse sobre cooperativas de viviendas existentes, viviendas ya construidas, que amplían su objeto. También cabe la constitución de cooperativas de rehabilitación de viviendas de nueva creación. Y, en último término, frecuentemente utilizado, la gestión de rehabilitación de viviendas de régimen cooperativo y de otro tipo en bloques e incluso barrios enteros.

No obstante, las consecuencias jurídicas de cada supuesto difieren. No es lo mismo constituir una cooperativa nueva, aportando cantidades para la rehabilitación, que realizar la rehabilitación con una cooperativa ya existente. En el primer caso las cantidades aportadas lo serían a la masa de gestión cooperativa; mientras que en el segundo podrían utilizarse cantidades que ya formen parte del patrimonio de la cooperativa.

Cooperativas de mejoramiento o complementación de la vivienda y del entorno

Tienen por objeto lograr que las viviendas con deficiencias en sus condiciones estructurales y de saneamiento básico, infraestructura urbana y de servicios públicos, logren superar su estado de precariedad en asentamientos y barrios, dando prioridad al aspecto de urbanismo y siempre, a la participación de las familias (Fanavip, 2002). Pudiere ser, también, una cooperativa cuyo objeto sea la puesta en valor o la subdivisión de una vivienda existente en varias unidades.

Cooperativas de servicios habitacionales

De mantenimiento, conservación o administración de vivienda: se confiere a la entidad de vivienda el carácter de administrador de la comunidad de propietarios, en cuyo caso serían simultáneas las condiciones de propietario y asociado.

Sin embargo, se advierte que no podría obligarse a los nuevos adquirentes a solicitar su ingreso a la entidad, en cuyo caso deberían cancelar a esta – en su condición de administradora- los pagos por gastos comunes. En todo caso, la entidad, aunque forme su propia voluntad, estará subordinada a la junta de propietarios en su función de administradora (Trujillo, 1999).

Cooperativas complementarias

De plazas de estacionamiento independiente de la vivienda; de edificaciones complementarias: locales comerciales, venta o alquiler de locales comerciales, instalaciones y edificaciones complementarias a terceros no miembros. Adquisición de terrenos; planeación y diseño; construcción del urbanismo, de las viviendas y de las áreas comunes; obtención y gestiones de financiamiento; adquisición o producción de materiales de construcción; asignación o venta a miembros; gestión o mantenimiento de los inmuebles; gestión de complejos deportivos, albergues, servicios conexos y complementarios, etc.

Departamentos de vivienda de empresas solidarias existentes (no de vivienda)

INDICE GENERAL

De acuerdo a la normativa de Paraguay (2007) se trata de unidades con gestión propia que forman parte de la estructura de una cooperativa ya existente e integradas por miembros de la misma, regidas por un reglamento interno aprobado por el consejo de administración, similar en lo pertinente al estatuto de cualquier cooperativa de vivienda, con una clara separación de cuentas de cada proyecto financiado con relación al cual pertenece.

El departamento de vivienda cooperativa rinde cuentas al consejo de administración y a la junta de vigilancia de la cooperativa a la cual pertenezca, y está sujeto a todos los mecanismos de control previstos en la ley, como si se tratara de una cooperativa de vivienda más.

Los consorcios cooperativos de condominios de Francia (Detilleux, 2001)

Son gestionados directamente por representantes electos de los condominios o de las uniones de copropietarios. El administrador es un condómino electo por la asamblea. Una de las características de estos consorcios cooperativos es de incentivar a los condóminos o copropietarios a ser parte activa en la gestión de su patrimonio común.

También se da la constitución de una cooperativa formada por los inquilinos de un inmueble ya construido con la finalidad de adquirirlo para adjudicar las unidades de vivienda a los asociados, sea en propiedad o en uso y goce.

Anillos de vivienda en Alemania.

Operan en varias ciudades para crear una sociedad móvil y fijar un "plan" para lograr el reconocimiento mutuo de los derechos de adquisición de los socios a una vivienda cuando se mudan de una ciudad a otra (Münkner y Txapartegui, 2011).

Cooperativas de edificios empresariales

Las cooperativas de edificios empresariales tienen por objeto procurar a sus socios despachos, oficinas, locales, naves e instalaciones y edificios complementarios, pudiendo adquirir terrenos, urbanizarlos y parcelarlos, así como rehabilitar los edificios, conservarlos,

mejorarlos y administrarlos. Podrán pertenecer como socios a estas cooperativas los profesionales individuales, los autónomos y los pequeños empresarios, sean personas físicas o jurídicas. Estas cooperativas podrán agruparse entre sí o con cooperativas de viviendas en cooperativas de segundo grado u otras fórmulas societarias para la edificación conjunta o rehabilitación de un mismo inmueble o grupo de inmuebles o la urbanización de terrenos (Ley de cooperativas de la Comunidad de Madrid, 2023)

Mediación

Con el fin del relanzamiento de las viviendas sin dueño paralizadas, señala Lambea (2015) que en España se han promovido algunos supuestos de mediación para la liquidación de activos bancarios, con mantenimiento de la cooperativa para la adjudicación de las viviendas tras la crisis y desaparición de la empresa gestora. El éxito ha sido total, se ha logrado un reequilibrio de intereses vivienda-precio, un acuerdo de quita de hipoteca sobre el total con la entidad financiera, y una adjudicación de las viviendas recuperando la seguridad jurídica en la adquisición de las mismas.

ALGUNA NORMATIVA LATINOAMERICANA

Ley de Nuevo Modelo de Vivienda Cooperativa de Puerto Rico

Creadas por Ley 147 de 2011 estas cooperativas funcionan principalmente mediante las aportaciones económicas de sus socios apoyados por programas federales de garantías y subsidios de intereses hipotecarios.

Los socios poseen derecho continuo y permanente de habitar en la cooperativa de vivienda durante su existencia mientras cumplan con las obligaciones económicas y reglamentarias correspondientes.

Poseen una sola hipoteca general que es pagada por la cooperativa mediante las aportaciones individuales de los socios. La conversión al régimen de cooperativas de titulares les permitirá obtener título de propiedad tras el saldo de la hipoteca. Esto elimina la problemática asociada a ciertos proyectos de vivienda de interés social donde cada residente posee una hipoteca individual.

Otra ventaja de la cooperativa es la capacidad de operar actividades comerciales con cuyos ingresos se subsidian los gastos y operaciones, esto incluye el alquiler de espacios comerciales. Finalmente tenemos los programas comunitarios y recreativos que se proveen a los socios con los fondos de la cooperativa.

La creación de cooperativas de vivienda no puede limitarse solamente a la conversión, adquisición, construcción y/o rehabilitación física sin atender los aspectos de organización y desarrollo.

INDICE GENERAL

Los socios activos que estén ejerciendo su derecho de ocupación a la fecha de saldo de la hipoteca podrán adquirir derecho de propiedad sobre su unidad de vivienda tras la correspondiente conversión al régimen de titulares establecido en la Ley General de Sociedades Cooperativas.

La titularidad individual sólo se creará y se hará efectiva como consecuencia del saldo de la hipoteca y concluido el proceso de conversión. Ningún socio, funcionario, entidad, agencia o persona podrá hacer acuerdos, transacciones o contratos sobre la titularidad individual previo a esta conversión.

Las Organizaciones Populares de Vivienda de Colombia

1. Concepto

   Son aquellas que han sido constituidas y reconocidas como entidades sin ánimo de lucro cuyo sistema financiero sea de economía solidaria y tengan por objeto el desarrollo de programas de vivienda para sus afiliados por sistemas de autogestión o participación comunitaria. Están reguladas por el Decreto 2391 de 1998.

2. Constitución

   Pueden ser constituidas por sindicatos, cooperativas, asociaciones, fundaciones, corporaciones, juntas de acción comunal, fondos de empleados, empresas comunitarias y las demás que puedan asimilarse a las anteriores, y puede delegar en personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, de idoneidad demostrada, la ejecución de obras que por su naturaleza técnica así lo justifiquen, pero no, las actividades de gestión, administración y control sobre el programa.

   El número de participantes activos de cada plan de vivienda no podrá ser menos de cinco (5) ni exceder de doscientos (200) y dicho número no podrá aumentar durante toda la etapa de ejecución.

3. Modalidades

   Según los niveles de participación de los afiliados en la construcción de las obras, pueden ser

   a) Por construcción delegada: Es aquella modalidad en la cual la gestión, administración y planificación de la obra, así como el nombramiento del personal técnico administrativo está a cargo de los afiliados a la Organización Popular, sin que medie su participación en forma de trabajo comunitario en la ejecución de las obras.

   b) Autoconstrucción: Es aquella modalidad de la autogestión en la que los afiliados contribuyen directamente con su trabajo en la ejecución de las obras.

RÉGIMEN DE LOS MIEMBROS

Relaciones miembro-cooperativa (Lambea, 2102)

La relación entre socio y cooperativa es doble: la "asociativa" del negocio jurídico de constitución de la cooperativa (o ingreso a la misma) –que da lugar a la condición de socio- y la representativa para la obtención de la actividad cooperativa, la vivienda, frente a terceros. Ambas no son absolutamente independientes, excepto que afecten a terceros de buena fe que desconozcan el negocio causal o básico; la dependencia entre ellas explica la repercusión del ingreso y cese en la cooperativa y de los casos de baja o expulsión sobre el derecho a la vivienda, tanto en el ámbito interno cooperativo, como en la relación con terceros afectados.

La cooperativa goza, respecto del socio, de facultades de representación frente a terceros; es la encargada de la gestión interna del organismo cooperativo, de la formación de su voluntad y de la ejecución de lo acordado. La cooperativa queda obligada a la consecución del objeto social por el negocio de constitución de la misma, y respecto de cada socio desde su inscripción como tal.

La adjudicación de la vivienda (Lambea, 2102)

La adjudicación de la vivienda es el acto cooperativo por el cual la cooperativa atribuye en propiedad individual plena y de dominio condicionado (que no perfecto por encontrarse limitado, lo que lo diferencia de la propiedad individual del derecho de propiedad común o civil) una unidad de vivienda a un miembro que ha cumplido con los requisitos exigidos para devenir propietario de una zona de uso privado dentro de un conjunto o programa habitacional de la cooperativa.

La cooperativa no le vende la propiedad de la unidad de habitación al miembro puesto que el mismo ha sido en copropietario o propietario común del conjunto habitacional, y lo que hace la cooperativa es individualizar en cabeza del miembro, el derecho sobre una parte del conjunto. Los socios son promotores de sus viviendas y copropietarios del suelo y de los elementos construidos hasta el momento en que se individualiza la propiedad que corresponderá a cada socio y se le adjudica su parte.

INDICE GENERAL

Doble condición del miembro adjudicatario–propietario.

El negocio jurídico entre la cooperativa y el asociado no es de compra-venta, ni de promesa de venta, sino complejo y atípico, y se denomina "de solicitud de ingreso" para que le sea adjudicada una vivienda (Fajardo, 1997).

De manera que hay una doble naturaleza en la relación del asociado con la Cooperativa de vivienda: la "mutualista" y la asociativa. La naturaleza mutualista hace referencia al derecho del asociado de adquirir una vivienda y la obligación de la cooperativa de suministrársela. Ello implica obligación del primero a ayudar a la consecución de los recursos necesarios. Pareciera que la cooperativa en este caso hace la función de gestor de un servicio que luego será de propiedad del miembro (Álvarez y Cely, 2006).

Derechos y deberes de los miembros-propietarios

1. Derecho a que la cooperativa ponga al miembro en posesión material de sus respectivas unidades de vivienda adjudicadas (a asignación de la vivienda se puede hacer mediante sorteo o mediante lista de espera) los mantenga en el ejercicio de sus derechos, los defienda en las posibles perturbaciones de los terceros y pague los préstamos, intereses, contribuciones, reparaciones y demás obligaciones y servicios comunes.

2. Derecho de utilización, uso y goce permanente o temporal de la vivienda para residencia propia y de su familia, así como al uso de los bienes comunes.

   La ley de cooperativas de Chile (2002) establece que durante la existencia de la cooperativa el asociado solo tiene derecho al uso y goce personal de la vivienda adjudicada. El miembro-propietario no puede arrendarla o enajenarla, salvo por causa justificada y previa autorización de la cooperativa, siendo nulas e ineficaces las operaciones realizadas en contravención de tal disposición, si así lo dispone el estatuto y la ley no lo prohíbe.

3. Obligación de trabajo personal en las cooperativas de autoconstrucción o, si lo permiten los estatutos, pagar un reemplazo que asuma el aporte de trabajo no cubierto por el miembro, siempre que sea justificado.

   En Uruguay, las cooperativas de vivienda podrán utilizar el trabajo de sus asociados en la construcción de las viviendas bajo sus dos modalidades, de autoconstrucción y ayuda mutua. Entiende por autoconstrucción el trabajo puesto por el futuro propietario o usuario y sus familiares, en la construcción. Y por ayuda mutua, el trabajo comunitario, aportado por los cooperadores para la construcción de los conjuntos colectivos y bajo la dirección técnica de la cooperativa (Uruguay, 1998).

4. Derecho a la atribución de la propiedad de la vivienda a perpetuidad, el que no se considera como un activo que pueda dase en garantía, siendo un derecho que en algunas legislaciones es inembargable, lo que permitió a muchas familias salvar sus viviendas en las crisis de los países europeos recientemente, como en España (Álvarez y Celis, 2006).

5. Obligación de pago de cantidades o cuotas periódicas para el desarrollo de la actividad cooperativa (gastos administrativos, pago de los costos de mantenimiento, reparaciones que derivan del uso normal de la vivienda y no se producen por culpa del usuario) que puede ser igualitario o proporcional a la superficie ocupada.

   Se trata de aportaciones o gastos no computables como capital y por tanto no reintegrables a los miembros, que son proporcionales al valor, tipo, área o calidad de la vivienda: prevista o terminada, calculada al final del desarrollo.

   Derecho a la adjudicación de la parte proporcional que corresponde a cada miembro de los bienes comunes, en caso de liquidación de la cooperativa. Se puede acordar la división del predio de la cooperativa y la radicación de los asociados en los mismos terrenos (Fajardo, 1997).

6. De acuerdo a la Casación Italiana (23-03-1968) la asamblea no puede adoptar disposiciones que impliquen invadir la esfera de propiedad exclusiva de los asociados, ya que son exteriores a los poderes de la cooperativa y que son exclusivas de los titulares del alojamiento como tal, siendo irregulares y por tanto, impugnables. Estas áreas son inalienables por el período determinado en la ley y, o en el estatuto.

7. Lo que nunca ha admitido la jurisprudencia española (En Arrieta, 2021) es que los cooperativistas, aun en caso de omisión de un plazo para el inicio de la construcción o para la entrega de las viviendas, queden a expensas de la cooperativa sin posibilidad ninguna de recuperar las cantidades anticipadas, pues entonces se vulneraría abiertamente el carácter irrenunciable que la ley atribuye a los derechos de los adquirentes de vivienda en construcción»

INDICE GENERAL

PAGO DEL PRECIO

El deber fundamental del miembro de estas entidades, sean cooperativas, mutuales o asociaciones civiles, consiste en pagar el precio de la vivienda en la cuantía, plazos y modalidades que se han estipulado con la entidad. En muchos casos, el miembro se compromete a efectuar un ahorro sistemático o ahorro programado en la entidad, para financiar gradualmente el coste de su vivienda. Deberá, en consecuencia, ir desembolsando, en los plazos estipulados, las cantidades acordadas (Merino, 2013).

El precio comprende no solo el coste de la vivienda, sino incluye también los gastos necesarios como son el coste de la promoción, escrituras, permisos, préstamos hipotecarios, seguros y similares. Es especialmente importante en las cooperativas de viviendas**.**

Naturaleza

Adaptado de Lambea (2012)

No deben confundirse las aportaciones de un plan en las cooperativas de vivienda con el capital. Las cantidades entregadas por los miembros a cuenta de la adjudicación de la vivienda no constituyen aportes al capital, y se aproximan a la provisión de fondos de una relación de mandato, por lo que deben ser contabilizadas como recursos ajenos.

La titularidad de estos bienes y/o capital no ingresa en el patrimonio cooperativo, ni permanece en el de cada miembro por separado, integrándose temporalmente en una masa común gestionada por la cooperativa, cuyo régimen viene determinado por su finalidad cooperativa.

El ingreso en la cooperativa viene unido a la condición de copropietario de la "masa en comunidad con gestión cooperativa", por la que el miembro ostenta un derecho sobre una cuota indivisa -sobre el suelo adquirido, lo aportado y la obra en conjunto. Dicha cuota se concretará en una vivienda, resultado de la división de la comunidad mediante el reconocimiento o adjudicación posterior y entrega de las viviendas.

Señala Pastorino (1993) que sin ese pago –hecho por todos los cooperadores- no hay construcción posible porque la cooperativa no es un tercero, con capital propio, que ofrece la operación al mercado. La cooperativa la forman los cooperadores con el preciso propósito de construir viviendas para ellos mismos, para lo cual se necesita un capital: he aquí la razón del pago, su causa, que se hace periódicamente. Y el incumplimiento del pago de las amortizaciones de la vivienda daría lugar a la apertura del procedimiento de desalojo.

No son embargables, en principio, por los acreedores sociales. Son cantidades que la cooperativa gestiona y que debe destinar a los fines de promoción, construcción y financiamiento de las viviendas, pero sobre los cuales la cooperativa tiene libertad de disposición.

La cooperativa deberá proceder a la adjudicación compensando contablemente la misma con las cantidades entregadas a cuenta. Son el auténtico soporte financiero de la promoción de la empresa, ya que los aportes a capital en las empresas de vivienda suelen ser insignificantes

VARIACIÓN DEL PRECIO (IUS VARIANDI)

Adaptado de Fajardo (1997) y (2015)

Son los socios quienes soportan el coste de construcción de la vivienda, aunque el coste final supere la previsión inicial, siendo posible que exista in incremento del valor en razón del tiempo de duración de la construcción y de los efectos inflacionarios de dicho período (Guarco, 2013). Lo contrario puede ser calificado como enriquecimiento injusto del socio.

El costo final sólo será definido tras la finalización total de la construcción, o de todas las viviendas que conforman un programa habitacional. Por ello el asociado al ingresar acepta un "precio provisional" y se compromete a aceptar las posibles variaciones del mismo que sean justificables. y cada aporte hecho por los asociados será contabilizado por separado como si fuera un "crédito a favor del asociado a cuenta del precio a pagar al momento de la suscripción de la escritura de adjudicación"

En cuanto a las diferencias entre el precio de la vivienda en los documentos privados y en la escritura definitiva o entre el pactado en un principio y el real, habrá que atender a las razones aducidas por la cooperativa que justifiquen este mayor coste.

Normalmente en los contratos suele figurar una cláusula denominada *"ius variandi"* que permite variar el precio final atendiendo a mejoras en las calidades suministradas o a variaciones en el proyecto original exigidas por motivos técnicos o jurídicos o a circunstancias excepcionales no previstas en el momento de la redacción del contrato originario (Ver: Consejo General del Notariado, www.notariado.org).

Con relación a la aparición de nuevos costes de ejecución no previstos en las partidas del programa original, y que inevitablemen-

INDICE GENERAL

te repercuten en el precio final de la vivienda, en primer término, responde la cooperativa, sin perjuicio de la ulterior imputación a cada socio de conformidad con su porcentaje de participación en el respectivo programa.

También, existe la posibilidad de repercutir esa responsabilidad contra la entidad gestora o promotora de la cooperativa, si se probase que ha existido una gestión deficiente y que ésta es la causante del mayor coste. En todo caso, cualquier pacto que pretende un precio firme e inalterable de la vivienda debe reputarse nulo por contravenir el principio normativo del cumplimiento de las obligaciones de parte del deudor con todos sus bienes, presentes y futuros (Merino, 2103).

DEVOLUCIÓN DE LO PAGADO A CUENTA DE LA VIVIENDA

Adaptado de Arrieta, 2021

La ley española impone al promotor de toda clase de viviendas en construcción, también a las cooperativas de viviendas, incluidas las de protección oficial, la obligación «esencial» de garantizar la devolución de las cantidades que entreguen los compradores a cuenta del precio mediante aval o seguro.

Dicha garantía subsiste mientras la construcción no se inicie o no llegue a buen fin por cualquier causa en el plazo convenido, de manera que la falta de entrega de la vivienda en plazo. permite al cesionario optar por la rescisión del contrato con devolución de las cantidades entregadas a cuenta y exigir dicha devolución directamente a la entidad garante.

Debe existir un incumplimiento por parte del vendedor para que la garantía del avalista decaiga, no siendo suficiente para que esto último suceda que exista una renuncia anticipada del comprador aceptada por el vendedor.

Solo son no imputables a la promotora las causas imprevisibles e inevitables a la fecha del contrato, y que no tienen esta consideración las dificultades y eventualidades propias de la actividad de la construcción, que el promotor tiene necesariamente que prever («el riesgo de acabar las obras dentro del plazo establecido en el contrato es asumido íntegramente por el promotor vendedor como parte de su riesgo empresarial y, en consecuencia, no puede trasladarse al comprador»).

RESPONSABILIDAD DEL MIEMBRO

Adaptado de Merino (2013)

El miembro es responsable en forma limitada por los aportes a capital que hubiese suscrito.

Sin embargo, está obligado a costear todos los gastos constructivos de la vivienda que le fuera adjudicada, lo que no supone incompatibilidad o contradicción alguna con el principio de responsabilidad limitada..., máxime cuando los débitos derivados de la construcción de dicha vivienda no pueden equipararse a los sociales propiamente dichos (Tribunal Supremo de España, 18/7/1991).

Conforme a la doctrina que recoge la STS de España 219/2008, de 30 de enero,

> *Los cooperativistas, como copromotores, deben las cantidades pendientes que la cooperativa está obligada a pagar a la constructora por las obras. El contrato entre la constructora y el consejo rector no es para los cooperativistas res inter alios acta. El consejo rector es un órgano de administración colegiado y actuó como tal en el otorgamiento de un contrato para la construcción de las viviendas, que era el objeto de la cooperativa. Además, aunque los socios no hubieran ratificado expresamente dicho contrato, existiría una ratificación tácita, es decir, un comportamiento convalidante de los socios al aceptar la obra terminada que correspondía a cada uno. (*STS de 12 de diciembre de 2011)-

Los préstamos o garantías que haya podido obtener la cooperativa para el desarrollo del programa se divide entre los inmuebles asignados a los asociados, quienes responden por la cuota parte que le corresponda. La acción del acreedor contra la cooperativa morosa solo se puede ejecutar sobre el inmueble del asociado que no haya pagado su cuota.

Los recursos entregados por los miembros responden de las deudas que se originen con ocasión del desarrollo habitacional, y ello pese a ser esas cantidades propiedad de los miembros. Estos (y sus acreedores sociales) solo pueden disponer de esas cantidades en la medida en que se retiren de la cooperativa y se les reembolsen las entregas realizadas.

En caso de insolvencia de la cooperativa frente a los suministradores o constructores que contrataron con ella, se hace responsable la comunidad de propietarios, nacida de la extinta cooperativa, al entenderse que la misma es la sucesión de la propia cooperativa sin solución de continuidad. Y parece claro que se define una responsabilidad de los socios adjudicatarios de tipo subsidiario (personal e ilimitada) con arreglo a su coeficiente de participación en la respectiva promoción o programa habitacional.

INDICE GENERAL

Daños y perjuicios por renuncia del socio adjudicatario de vivienda (Gondra y Bilbao, 2019).

El principio de puertas abiertas, en definitiva, se traduce en la capacidad del socio de causar baja de la cooperativa en el momento que así lo desee, siempre y cuando asuma las consecuencias económicas. Se trata, en suma, de dotar a la persona socia de plena libertad de decisión en lo que se refiere a su vínculo con la sociedad y con los elementos de la promoción asignados, preservando al mismo tiempo el interés del colectivo que persiste en su voluntad de llevar a buen puerto el proyecto promocional.

Parece más que evidente concluir el hecho de que de una eventual baja por parte del socio adjudicatario con carácter previo a la efectiva adjudicación —elevación a publico— a su favor de los elementos promovidos por la Cooperativa de los que hubiera resultado adjudicatario, pueden derivarse daños y perjuicios para los intereses de la Cooperativa y, por ende, del resto de socios adjudicatarios.

TRANSMISIÓN DE DERECHOS Y VENTA A TERCEROS

Transmisión

Adaptado de Merino (2013)

Aún cuando sea propietario, el miembro no tiene el poder pleno y ordinario de disposición sin restricciones para usar y disponer a cualquier título de su vivienda. Ello está muy limitado en régimen cooperativo, lo que podrá hacer según lo dispuesto en el estatuto. Incluso, se puede disponer que no surtan efectos las transmisiones entre socios de los derechos de adjudicación de viviendas o locales que dispongan cada uno de ellos, salvo *mortis causa*.

Se establece un plazo después del cual el miembro solo pueda transmitir *inter vivos* sus derechos (por ejemplo, 5 años) contado a partir de su adjudicación. Normalmente, el miembro está en la obligación de poner al órgano directivo en conocimiento de su voluntad de transmitir sus derechos (rechazo que debe impedir la enajenación) con derecho de preferencia para otros miembros de adquisición en un plazo determinado, a cuyo vencimiento quedaría en libertad de transmitirla a otra persona que reúna los requisitos para ser miembro.

Algunas leyes otorgan a la cooperativa el derecho de tanteo y retracto a favor de los miembros respecto de las viviendas ya entregadas a otros miembros cuando éstos pretendan transmitirlas <<*inter vivos*>> dentro de un plazo predeterminado en la ley o el estatuto, salvo cuando el adquiriente sea un ascendiente, descendiente o cónyuge del miembro.

En caso de fallecimiento, los herederos podrían optar por continuar en el uso y goce de la vivienda, en cuyo caso subrogarían al causante en todos sus derechos y obligaciones, o por retirarse de la entidad, recibiendo el valor de tasación del inmueble, o el porcentaje de lo amortizado, tomado sobre dicho valor de tasación. En cuanto al precio, debería cubrir lo pagado por el transmitente, incrementado con la revalorización obtenida, según el índice general de precios.

Devolución los aportes (cuotas)

Adaptado de Farrés (2007)

1. Procedencia

   La extinción de la relación asociativa bilateral o unilateral constituye el género que motiva el nacimiento del crédito devolutivo en cabeza de la cooperativa. Pueden ser generales, en el caso de la disolución de la entidad, o particulares, que atañen únicamente el vínculo de uno o varios miembros, como lo son la renuncia al plan, a la condición asociativa, muerte, exclusión, cesión de derechos y retiro.

2. Deducciones

   En caso de retiro el principio general es el de posibilitar (por vía estatutaria) ciertas deducciones en el momento de la liquidación del miembro, no solamente sobre las aportaciones obligatorias, sino también, sobre las cantidades entregadas a cuenta de la vivienda, a la compra de terrenos, materiales, construcción o adquisición de viviendas, urbanización, obras complementarias, gastos de proyectos u honorarios profesionales salvo que se produzca la sustitución del miembro saliente por otro entrante. Ello se justifica en la protección financiera de la empresa, donde la salida del miembro puede implicar un notable endeudamiento con el mismo que es preciso minimizar (Merino, 2013).

3. Las deducciones pueden ser:

   a) Indemnización

      Compensación que debe pagar el miembro por los daños y perjuicios que cause a la cooperativa el incumplimiento de la obligación contraída por el mismo, pro-

INDICE GENERAL

ducida por la extinción de la relación asociativa. Sin embargo, su determinación judicial sería engorrosa.

Esta solución del derecho de sociedades no sería procedente en el de las cooperativas, porque mal debe castigarse al miembro, que en determinadas circunstancias, cuando no pueda hacer frente a sus aportes por el alea producida por el cambio en los costos y condiciones de pago.

b) Cláusula penal

La penalización limitada a través de una retención o descuento sobre el valor a devolver de los aportes resulta más razonable y sobre todo expeditiva, establecida en la reglamentación interna o en un convenio que el miembro suscribe anticipadamente. Opera en forma similar a la liquidación de cuentas, sin necesidad de efectuar demanda judicial alguna, pudiéndose oponer simplemente, como defensa o excepción ante la pretensión de una acción que reclame su totalidad.

4. Condiciones

a) Sujetar la devolución a condición de que el asociado saliente sea reemplazado por otro, designado por el consejo de administración, o en su defecto, propuesto por aquél a éste, que sólo podrá denegar su admisión por resolución fundada. La arbitrariedad o violación normativa en la negativa, hace responsable a la cooperativa y a los directivos que votaron en contra.

b) Designado el reemplazante, la devolución se hará al saliente en la medida y oportunidades en que el primero vaya efectivizando los aportes, dentro de un plazo que no supere el término que dispuso el asociado saliente para efectuar los pagos. El plazo se inicia desde que el asociado se desvincula, y hace nacer su derecho para pedir la devolución, que se lo sustituya o proponer su reemplazo.

c) Sobre la actualización del aporte a ser devuelto, se considera que la restitución se la valorice a tenor de la desvalorización monetaria, que implica pagar la misma cantidad, pero adecuada a la realidad monetaria actual, en la medida en que existiera revalúo del capital.

Venta a terceros

Aun cuando violente el principio de doble condición, la ley y el estatuto pueden permitir la venta de viviendas sobrantes a terceros, limitada en un porcentaje sobre el total de viviendas. En este caso se trata de enajenar y no adjudicar la vivienda, por cuanto al no ser socios no son ni promotores ni copropietarios de la edificación, por lo que el título por el que adquieren la propiedad de una vivienda no es adjudicación sino por enajenación.

De igual forma, resulta inapropiado exigirles los mismos requisitos que a los socios, porque lo que procedería en tal caso es que se integraran como miembros. Y, en todo caso, cumplir estos requisitos podría ser un elemento que otorgue prioridad, pero no, una *conditio sine que non* para adquirir la vivienda (Fajardo, 2011).

La decisión sobre la venta de activos inmovilizados no comprometidos con los miembros, corresponde al órgano directivo, y a la asamblea decidir sobre el destino de los ingresos generados por dichas operaciones (Merino, 2013).

INDICE GENERAL

Contenido

La propiedad cooperativa o común 3531
Clases de cooperativas de usuarios 3532
Aportes de los miembros 3537
Titularidad compartida 3539
Embargo de los aportes de los socios a la cooperativa de vivienda 3540
Asignación de uso 3541
Derecho de uso y goce de habitación 3542
El documento de uso 3544
Cesión de derecho de uso y goce 3547
Las cooperativas de vivienda de ayuda mutua 3548
Viviendas colaborativas (Cohousing) 3551
El cohousing cooperativo 3554
Otras formas de cooperativas de usuarios 3558

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

99 Cooperativas de Usuarios de Vivienda

LA PROPIEDAD COOPERATIVA O COMÚN

Fundamento

El régimen jurídico de las cooperativas de uso de vivienda de propiedad común se basa en esencia en que el asociado individualmente considerado no ejercita sobre los bienes inmuebles derecho de propiedad plena, sino un derecho de propiedad asociada que genera a su favor un derecho personal de uso de los inmuebles, tanto de habitación como de servicio común, de acuerdo con el destino específico que en el pacto social se les asigne.

Este régimen de la propiedad se denomina "propiedad cooperativa", cuyo fundamento jurídico se basa en la concentración del derecho de propiedad en la persona jurídica que nace del acto asociativo, con exclusión del derecho de propiedad individual sobre los bienes inmuebles (Romero-Conti, 1976).

Naturaleza

Para Álvarez y Cely (2006) la de usuarios es la verdadera "Cooperativa de Vivienda", en la cual la cooperativa conserva la propiedad de los inmuebles, el asociado paga su vivienda dentro del plan de financiamiento respectivo y adquiere un derecho como copropietario o usufructuario en las condiciones preestablecidas.

En otros términos, los asociados no son dueños individuales sino propietarios indirectos, puesto que su condición de asociados los constituye en propietarios de la cooperativa. Por lo tanto, el miembro no podrá introducir mejoras en la vivienda ni ceder bajo ningún título la vivienda que ocupa, sin la autorización del órgano competente de la cooperativa.

Las cooperativas de viviendas de usuarios, constituyen un régimen de propiedad colectiva de la vivienda que reside en la persona jurídica "cooperativa", por lo cual a la hora de contraer el préstamo para construir existe una hipoteca única a favor del organismo financiador del plan constructivo de las viviendas. Esta modalidad si bien es privada, es claramente divergente del concepto de propiedad individual propia del sistema capitalista, basándose en la autogestión y la democracia participativa (Soares

y Raffo, 2016).

Desde el punto de vista jurídico constituye una normativa especial y diferente del sistema de propiedad tradicional. Este sistema, la cooperativa que es propietaria de las unidades y los socios adjudicatarios son un todo indivisible que en su accionar y desarrollo transforman el concepto de propiedad privada tradicional, dando forma a un nuevo concepto de propiedad colectiva de tipo social (ídem).

*Ventajas de la cooperativa de usuarios (*Otxoa, 2018)

1. El esfuerzo financiero para el acceso a la vivienda es menor que el que requiere la adquisición de la propiedad. Principalmente porque el socio usuario no va a ser titular de una hipoteca que grave su futuro. La titularidad será de la cooperativa, asumiendo el socio la inversión exigida como aportación social. Si se cuenta con el apoyo institucional y se construye en régimen de protección oficial el esfuerzo será aún menor.

2. Ofrece flexibilidad -si ésta es necesaria- debido a los cambios en las unidades familiares de los socios que hacen que precisen de más o menos habitaciones de las que ya disfrutan en el momento inicial. Y ofrece estabilidad porque la cesión es por tiempo indefinido.

CLASES DE COOPERATIVAS DE USUARIOS

Las cooperativas de usuarios de vivienda pueden ser de muy diversos tipos:

De asignación del derecho de goce o uso de vivienda

Adaptado de Lambea (2012)

En estas cooperativas, los miembros (y sus herederos) gozan de derechos exclusivos de uso sobre sus viviendas de propiedad de la empresa, de manera que se vincula la condición de socio con la de disfrute la vivienda. En este caso, luego de la asignación de la vivienda y antes de la entrega material de la misma, la cooperativa suscribe con el asociado un contrato de uso y goce que establece las condiciones, derechos y deberes de las partes. Este sistema es muy utilizado por el cooperativismo uruguayo.

La cooperativa debe mantener el régimen de uso, y tiene prohibido transformarlo en una propiedad tradicional. La cooperativa se mantiene en el tiempo, su duración es indefinida como titular de los inmuebles, y cumple las funciones de administración y conservación de los mismos, basándose en la autogestión. El mantenimiento de los elementos comunes corresponde a la cooperativa.

Se mantiene la democracia y participación de los socios en la cooperativa como principio prioritario, ya que son miembros de los órganos de decisión. Se articulan las relaciones en torno al estatuto de la cooperativa que recogen normas de funcionamiento, órganos y procedimientos de decisión. Se reducen costes y se pueden aplicar criterios de sostenibilidad en la construcción y conservación de los inmuebles. También se prevé un reglamento interno con normas de funcionamiento y de mantenimiento.

Añade el autor que es una fórmula híbrida entre alquiler y propiedad dada la disponibilidad indefinida del socio sobre el uso de su vivienda, a cambio de un depósito inicial y una renta mensual que desciende progresivamente en el tiempo a medida que se amortiza el inmueble (destinado a la devolución de la deuda de la construcción o rehabilitación del inmueble y al mantenimiento y gastos comunes del edificio). La entrada o depósito puede ser elevada, con lo que la renta mensual será más baja, o al contrario. En general la proporción es 20% entrada, 80% el resto financiado con un crédito. La renta mensual guarda relación con el tipo de vivienda, superficie y demás atributos.

El socio ostenta un derecho de uso indefinido a su vivienda, que además puede transmitir tanto *inter vivos* (compraventa o intercambio entre socios por cambio en las necesidades de cada uno) como *mortis causa*, evitando así la sensación de precariedad e inestabilidad de futuro que supone el alquiler. El modelo se autogestiona aportando un control de calidad y un mantenimiento continuo de la vivienda. Cuotas mensuales inferiores y más accesibles a las del mercado (Esteve, 2009).

El socio es titular del derecho de uso, no propietario individual de la vivienda. En caso de venta o de intercambio recupera su entrada o depósito inicial. En lugar de adjudicarla en propiedad u ofrecerla en alquiler, la cooperativa mantiene la pertenencia del edificio y cede su uso a los socios cooperativos a cambio de una cuota, llamada "cuota de uso".

De arrendamiento simple

Mediante esta figura la cooperativa construye viviendas que posteriormente cede a los asociados en régimen de alquiler por tiempo determinado o indeterminado. En el caso de las cooperativas de vivienda de posesión continua de Quebec, mediante un contrato se une el socio a su cooperativa, por el cual el socio se

INDICE GENERAL

compromete a una participación financiera y física en la actividad de la cooperativa.

La cooperativa es propietaria del inmueble, es decir que los socios colectivamente son propietarios del inmueble donde residen; pero individualmente sólo tienen un derecho de ocupación sobre su vivienda.

El alquiler pagado por cada socio es fijado por la asamblea de socios en función de los préstamos y, o hipoteca a cancelar por la cooperativa y de los costos de mantenimiento del inmueble. La cuota pagada por los socios para ingresar a la cooperativa es en general baja. El financiamiento mediante los programas públicos de subsidios a las cooperativas de vivienda permite el acceso a la vivienda cooperativa sin aporte de capital por parte de los miembros.

A diferencia de las cooperativas de vivienda suecas en las cuales el socio, quien ha aportado un importante capital para adquirir el derecho de ocupación de una vivienda perteneciente a una cooperativa, puede vender al irse -al precio del mercado- su derecho de uso al próximo ocupante, recuperando así además de su inversión parte de la plusvalía que ha adquirido el inmueble, en el sistema quebequense de las cooperativas alquiladas, cuando un miembro deja de pertenecer a la cooperativa, al cambiarse de domicilio, la cooperativa no le devuelve sino el valor nominal de su cuota de participación.

En este caso, la cooperativa se encarga de seleccionar el nuevo miembro-residente. Entonces, no existe para el miembro una capitalización de sus pagos. La falta de capitalización individual está ligada al carácter de vivienda social que adquiere la cooperativa de vivienda por el hecho de su financiamiento por el Estado.

De alquiler con opción de compra (Grau, 2009)

Solo puede tener lugar entre socios, es decir, constituyendo una relación de naturaleza cooperativa. Así, el socio que ingrese a la cooperativa resultará *adjudicatario de una vivienda a cuyo uso tendrá derecho, a cambio del pago de una renta; y sólo mientras mantenga su condición de socio podrá desarrollar la actividad cooperativa, es decir, habitar en la vivienda de la que es arrendatario.

Igualmente, el socio deberá disfrutar de la condición de tal en el momento que le corresponda ejercitar, si así lo decide, el derecho de opción de compra, para devenir, de este modo, su propietario, una vez transcurrido el plazo mínimo de arrendamiento previsto por la legislación aplicable o por el contrato suscrito entre la cooperativa y el socio. Una parte de la renta tendría la condición de pago a cuenta del precio de compra, viniendo así a resolver el desfase de financiación en la compra.

El modelo escandinavo de alquiler (Andel) (Etxezarreta y Merino, 2013)

Se encuentra a medio camino entre la propiedad y el arrendamiento. En concreto, consiste en que las viviendas pertenecen a una cooperativa en la que los socios disfrutan de un derecho de uso indefinido sobre los pisos con una renta a un precio reducido. De ese modo se explora una vía intermedia, más asequible económicamente que la propiedad y con menos incertidumbre que el alquiler.

La promoción o adquisición de un conjunto de viviendas, en inmueble único, podrá realizarse por, a modo de ejemplo, las asociaciones privadas sin ánimo de lucro que se constituyan para tal finalidad. Para acceder como socio a la asociación, habrá de abonarse el importe económico que sea fijado por los órganos de gobierno de la misma en función de los costes de la promoción y mantenimiento del inmueble.

Este importe de entrada se reembolsará en el caso de que quien lo hubiera abonado enajenara su derecho de uso a otra persona bajo la fiscalización de los responsables de la asociación, que habrán de garantizar la inexistencia de lucro o beneficio especulativo en la mencionada operación.

El derecho de uso que ostentará cada uno de los asociados tendría carácter indefinido, será también transmisible en caso de fallecimiento en sus propios términos y contenidos. En contraprestación al mismo, se abonará un canon o renta social establecida por la propia cooperativa de acuerdo a los costes de promoción, construcción, amortización, mantenimiento, mejoras y conceptos asimilables correspondientes al inmueble residencial.

Vivienda en régimen de usufructo (Lambea, 2012)

Se trata de una cooperativa propietaria de las viviendas que las gestiona y administra y cede su uso, decide la adjudicación, los criterios de orden utilizados, la utilización para el fin establecido de vivienda y las obras de mantenimiento. Mientras tanto, los socios ostentan un derecho real de utilización de la vivienda,

INDICE GENERAL

y para ello cumplen con los requisitos para ser socios, abonan una cuota de utilización de la vivienda y su mantenimiento, pueden recibir retornos, y su muerte o ausencia puede dar lugar al ingreso como socios de sus familiares siempre que cumplan con los requisitos para ser socios.

Los socios no tienen derecho a optar a la propiedad de la vivienda en ningún caso; sólo pueden usar y disfrutar de ella mientras sean socios. La fórmula de acceso al uso de la vivienda es el usufructo de la misma, aunque también podríamos estar cerca de un derecho de uso o habitación sobre la vivienda, o bien una fórmula atípica *sui generis* de utilización de la vivienda cooperativa.

De propiedad común e individual.

En este caso, las áreas o elementos comunes son de propiedad de la cooperativa, manteniéndose en propiedad individual las unidades de vivienda. Sin embargo, observa Trujillo (1999) que no sería posible impedir el uso de esos elementos a quienes no quisieran formar parte de la cooperativa, porque los propietarios de las partes de uso conjunto lo son todos los vecinos, miembros o no, sin que la entidad pueda atribuirse una titularidad separada.

De propiedad indivisa o divisible.

La Casación Italiana (22-05-1991, en Bonfante, 2002) ha admitido la posibilidad para una cooperativa de ser contemporáneamente de propiedad divisa e indivisa, debiéndose hacer separación contable entre las dos actividades y hacer asambleas especiales.

*Cooperativas con Administraciones pública socios (*Vargas, 2009)

Existe la posibilidad de que las Administraciones públicas promuevan la constitución de cooperativas de vivienda en régimen de alquiler, y que participen de ellas como socios capitalistas. Tendrían dos tipos de socios:

1. Socios colaboradores aportantes solo de capital social.

   Entes públicos que aportan el terreno o un edificio a rehabilitar al capital social de la cooperativa; y busca alguna entidad financiera subsidiaria.

2. Socios cooperadores

Personas físicas con determinadas condiciones de renta o de necesidades sociales, que necesitan acceder con su familia a una vivienda como residencia habitual. Tendrían que hacer aportes dinerarios al capital social y sucesivos desembolsos hasta finalizar la construcción.

En este momento se cedería el uso y disfrute de su vivienda, teniendo que seguir pagando todos los meses una renta o cuota, hasta que alcance el precio fijado para cada vivienda, momento en el cual puede devolverla como si fuese un *leasing*, si se quiere quedar con la vivienda en propiedad, pagando una determinada cantidad, o si quiere seguir disfrutándola temporalmente pagando un alquiler.

Estos socios tendrían derecho a darse de baja de la cooperativa en cualquier momento, recibiendo en tal caso la cantidad que corresponda al capital y desembolsos realizados, lo que dota de gran flexibilidad a la inversión. Mediante un adecuado régimen estatutario se pueden establecer las condiciones subjetivas que tienen que mantener los socios para disfrutar de la vivienda, por ejemplo, determinado nivel de renta o patrimonio, y el régimen de disciplina social con las causas de expulsión de la cooperativa.

APORTES DE LOS MIEMBROS

Los miembros-usuarios deben efectuar aportes al capital social de la cooperativa que es la propietaria de las viviendas. El asociado paga su vivienda, pero en lugar de obtener un título de propiedad individual, adquiere un derecho común como copropietario del conjunto inmobiliario, y se le adjudica una vivienda que ocupa. La cooperativa mantiene la propiedad del conjunto, bajo la forma de propiedad común.

Entregas de recursos económicos de los miembros de las cooperativas de vivienda

Adaptado de Gondra y Bilbao (2019).

Debe distinguirse dos tipos de entrega:

1. Aportes al capital social

   De un lado, encontramos las aportaciones a capital social, idénticas a las que el socio realizaría en cualquier otro tipo de cooperativa, que constituye una de las condiciones básicas de adquisición por parte del socio de su condición de tal.

2. Aportes a cuenta para adjudicación de vivienda

INDICE GENERAL

De otro lado, se realizan las aportaciones a cuenta para adjudicación de vivienda, elemento propio de las cooperativas de viviendas que constituye el presupuesto básico por el que la persona socia ostenta al mismo tiempo la condición de adjudicataria de una vivienda y sus anejos.

Hay que tener en cuenta que para que no haya un enriquecimiento injusto por parte de los socios a la hora de adjudicarles las viviendas, los socios deberán soportar los gastos producidos en la construcción de las viviendas y los incrementos de precio de las viviendas por aumento de gastos proporcionalmente a la cuota de cada uno en la sociedad, en caso de que la cooperativa no sea solvente para hacer frente a esas deudas, pudiendo elevarse considerablemente el gasto al que deben hacer frente

En este sentido, el STS de 18 de junio de 1991 aclaraba que

> *«aquellos socios que hayan sido integrados en un correcta promoción de viviendas vienen obligados a costear, con independencia de sus aportaciones societarias, los gastos constructivos de la vivienda que fuera adjudicada, y ello por supuesto, no supone incompatibilidad o contradicción alguna con el principio de responsabilidad limitada..., máxime cuando los débitos derivados de la construcción de la vivienda adjudicada a un socio determinado no puede equipararse a las sociales propiamente dichas.*

Plan de aportes

Se hace necesario establecer un plan de aportes para vivienda a los miembros-usuarios que contemple: el monto total del ahorro obligatorio para el programa de vivienda que le corresponda, lógicamente actualizado periódicamente de conformidad a los costos de la obra; el aporte mínimo mensual (equivalente a un porcentaje determinado de sus ingresos fijos); las aportaciones especiales en las cuantías y fechas prefijadas; el valor de los aportes en especie y en trabajo, así como su duración.

El plan de aportaciones se podrá reajustar en caso de modificaciones sustanciales en la condición económica del miembro, o si este desea modificar el tipo y, o valor de la vivienda a la que aspira.

El aporte de los miembros-usuarios se representa en certificados o partes nominativos e indivisibles que suscriben e integran, de ser posible reajustables periódicamente, y que sirven como garantía de sus derechos de propiedad sobre la empresa, que no sobre la vivienda.

La cooperativa de vivienda es en el fondo una sociedad de condominio en la que la propiedad de los inmuebles pertenece a ella misma y no a sus miembros en particular, y el derecho de uso de los bienes, denominado "derecho de utilización de la vivienda cooperativa", no se deriva directamente del derecho de propiedad sino del interés social representado en los certificados de aportación.

La cooperativa puede adquirir los derechos económicos de los miembros-usuarios retirados para conservarlos, cederlos a nuevos miembros o darlos en arrendamiento –con o sin opción de compra- con carácter preferencial, a los miembros que los necesitaren.

Renta de ocupación

El miembro usuario debe pagar por el uso de la vivienda una suma periódica o renta de ocupación que se calcula teniendo en consideración la amortización e intereses de las deudas que la cooperativa contrajo para hacer posible la financiación de las viviendas, impuestos, reparaciones, gastos de conservación y mantenimiento, seguros, fondos de reserva, etc. (Molina, 1968).

Del total de la cuota mensual, la mayor parte se destina a pagar la cuota de socios, o cuota de uso, y un tercio a un fondo que, actuando como un fondo de pensiones, puede empezar a devolver intereses a los 30 años. Este dinero, también puede utilizarse por la cooperativa para un préstamo interno a algún socio que pudiera necesitarlo de manera puntual, es por esto que se hace referencia también a esta parte como fondo de seguridad.

TITULARIDAD COMPARTIDA

(Nalbarte, 2019)

En Uruguay por ley de 2019, se admite que en una misma cooperativa de usuarios de vivienda podrá haber dos tipos de socios:

1. Socios titulares únicos de la participación social y el derivado derecho de uso y goce sobre la vivienda. Aquellos que están a cargo en forma individual del núcleo familiar que habite la vivienda.

2. Socios con titularidad compartida de la participación social con derecho de uso y goce sobre una misma vivienda (la llamada cotitularidad). Estos socios tienen que cumplir ciertos requisitos como ser dos personas que habiten un núcleo familiar en forma permanente, sean desde ya un núcleo familiar unidos por matrimonio, unión concubinaria recono-

INDICE GENERAL

cida o unión de hecho no importando su género y el estado civil de ambos. Estos titulares ejercerán en forma conjunta el derecho de uso y goce sobre la vivienda que habitan, cada socio puede ejercer separadamente los derechos sociales inherentes a su calidad más allá que pueda actuar por el otro con un poder simple otorgado.

Los socios cotitulares no podrán integrar al mismo tiempo los órganos de dirección de la Cooperativa que es el Consejo Directivo ni la Comisión Fiscal ni en forma simultánea en los dos organismos

En el caso del retiro de los cotitulares se requerirá el consentimiento de ambos y se efectuará el reembolso de las partes sociales a ambos socios en forma conjunta siguiendo los procedimientos establecidos en la propia ley, también se admite que un solo socio de la cotitularidad se retire en el caso de divorcio o cese del concubinato siguiendo el otro integrante del núcleo como titular único de la participación social.

En el caso de que en una Cooperativa existan los dos tipos de socio, el socio titular único su voto se ponderará doble.

EMBARGO DE LOS APORTES DE LOS SOCIOS A LA COOPERATIVA DE VIVIENDA

*(*Gondra y Núñez, 2020).

Surge la duda de si los acreedores, tanto de la cooperativa como de los propios socios, pueden embargar las cantidades que ingresan los socios para financiar la actividad cooperativa con el fin de adjudicar a los socios sus respectivas viviendas, en caso de no poder cobrar sus derechos de crédito por la insolvencia de sus respectivos deudores. Sobre estas cantidades, aunque la cooperativa deba gestionarlas y emplearlas para la financiación, promoción y construcción de las viviendas, ésta tiene libertad de disposición.

Con relación a la embargabilidad de esas cantidades, lo más relevante es saber si se integrarán en el patrimonio de la cooperativa o si seguirán en el patrimonio del socio. Se debe señalar que no son aportaciones al Capital social, no debiéndose contabilizar como recursos propios de la sociedad, sino recursos ajenos asimilables a una cuenta con socios o deudas con terceros.

Su ubicación tiene gran importancia, ya que la masa que sea propiedad del socio no responderá frente a los acreedores sociales de la cooperativa, y la que es propiedad de la cooperativa estará a salvo de los acreedores personales de los socios.

Por todo ello, en caso de que las cantidades entregadas ingresen en el patrimonio de la cooperativa, los acreedores sociales de la cooperativa podrán reclamar de esa cantidad su crédito correspondiente, al contrario de los acreedores personales del socio.

ASIGNACIÓN DE USO

Naturaleza

La asignación de la vivienda es el acto cooperativo de atribución que hace la cooperativa –por medio de escritura- de una unidad de vivienda a un miembro para que ejerza sobre ella el derecho de uso y goce a perpetuidad, siendo inseparable de la condición de asociado, por lo que la concesión a favor de no asociados lo vicia de nulidad, siendo responsables de los perjuicios causados los intervinientes del mismo.

Como señala Farrés (2007) la asignación (que llama adjudicación) es el acto cooperativo por medio del cual la entidad declara que una unidad habitacional corresponde a un usuario, teniendo en cuenta la acreditación de haber cumplimentado los requisitos para que ello ocurra, con relación al resto de los usuarios.

Régimen

Salvo que la legislación nacional sobre vivienda no lo permita, los derechos de uso y habitación deben ser adquiridos por el hogar (en cabeza de todos los miembros del hogar) bajo la titularidad de quien ejerza la función de jefe de familia. Se trata de un derecho a perpetuidad mientras el hogar conserve su identidad, a pesar de los cambios que se realicen en su composición.

Sin embargo, la asignación puede ser hecha a título individual cuando el miembro ingrese a la cooperativa como persona sola, cambiando a adjudicación al hogar cuando este lo constituya. El estatuto establece el orden de prelación de la asignación de viviendas, dando prioridad a las familias con limitaciones que exijan condiciones especiales de alojamiento.

El incumplimiento por parte del miembro-usuario de obligaciones posteriores a la adjudicación pueden producir la caducidad de la asignación como, por ejemplo, la falta de pago de los gastos y honorarios de escritura en el plazo o forma estipuladas y, ante su incumplimiento operaría le pérdida de la adjudicación (Farrés, 2007).

Por su parte, procede la rescisión del convenio de adjudicación (o de pre-adjudicación) en caso que durante un lapso muy extenso el asociado abonó las cuotas correspondientes al plan de vivienda acordado sin habérsele adjudicado ni entregado inmue-

INDICE GENERAL

ble alguno; pues el lapso de tiempo transcurrido escapa a los marcos razonables de los principios cooperativos, determinando una frustración del derecho de acceso a la vivienda y configurando un abuso de derecho por parte de la cooperativa demandada (SCJ, De Mendoza, Sala I, 11/04/2005, en Verón, 2009).

En caso de ruptura del vínculo conyugal la ley o el estatuto pueden establecer que quien conserve la tenencia de los hijos o la parte del hogar que permanezca en la cooperativa tendrá preferencia para continuar en el uso y goce de la vivienda, sin perjuicio de las compensaciones que correspondieren.

DERECHO DE USO Y GOCE DE HABITACIÓN

Adaptado de Habitat-coop (1996) y Soares y Raffo (2016) y Alguacil t al (2020)

Naturaleza

El derecho de uso y goce, además de que se divorcia claramente del derecho de propiedad, también presenta claras diferencias con derechos reales de menor cuantía (o desmembramientos del dominio) como los derechos de usufructo y uso definidos en el Código Civil, por cuanto es un derecho ilimitado y la permanencia en la vivienda de quien no es socio no genera derechos por el mero transcurrir del tiempo, además que está expresamente prohibida la cesión (directa o indirecta) y el arrendamiento de la vivienda, siendo nulas tales eventuales disposiciones

Otxoa (2018) plantea diversas opciones sobre la naturaleza del derecho de uso:

1. La primera opción es la articulación de la cesión como derecho de usufructo. Esta idea se ha recogido en nuestra doctrina. Sería un usufructo constituido por voluntad de los particulares manifestada entre vivos a título oneroso y sometido a condición resolutoria, puesto que la baja de la persona socia supone también el fin del usufructo.

2. Una segunda opción sería la de configurar la cesión como derecho de uso o habitación. Se trataría igualmente de derechos reales cuyo contenido habría de determinarse en el estatuto, puesto que el régimen legal tiene también, como en el caso el usufructo, carácter supletorio.

3. Es posible calificar la relación cooperativa-socio usuario como un contrato de cesión de uso atípico.

4. Por último, la relación de la cooperativa propietaria con el socio se puede entender como una relación obligacional, arrendaticia.

Acto cooperativo o actividad cooperativizada

La concepción que más se ajusta a su naturaleza es la de considerar el derecho de uso y goce de la vivienda como un acto cooperativo por el cual la cooperativa –por medio de escritura- da una unidad de vivienda a un miembro para que ejerza sobre ella el derecho de uso y goce a perpetuidad.

En esta vía, en opinión de Alguacil et al (2020), cuando se opte per atribuir el uso a las personas socias, este uso constituye un derecho específico que corresponde a la persona socia y que debe regularse en los estatutos y reglamentos de la entidad, con una naturaleza singular y específica, distinta de los derechos reales de uso o del derecho arrendaticio.

En las cooperativas que optan por el modelo de cesión de uso a las personas socias, el derecho a usar la vivienda, a residir en ella, nace precisamente de la vinculación que une a la persona socia con la cooperativa, del contrato societario, pues el derecho de uso no es sino una de las actividades cooperativizadas que desempeña la socia usuaria. El derecho de uso de la persona socia es un derecho específico del que sólo puede ser titular la socia cooperativa, que deriva exclusivamente de su condición de socia, del que disfrutará mientras tenga esta condición.

De igual manera, el derecho de uso, en tanto que constituye la actividad cooperativizada, es un derecho del socio, pero también un deber, que se traduce en la obligación de éste de destinar la vivienda cooperativa a su residencia habitual;

Caracteres

Las notas típicas del derecho de uso y goce cooperativo que ha señalado la doctrina son las siguientes:

1. Se trata de un derecho derivado de la calidad de socio de la cooperativa ya que no es posible que una persona sea titular de un derecho de uso y goce no teniendo la condición de asociado.

2. Para Alguacil et al (2020) es posible que dos o más personas socias compartan la titularidad del derecho de uso, en cuyo caso todos los derechos de naturaleza política (en particular el derecho de voto y de representación) corresponderán

INDICE GENERAL

a todas las personas socias por igual, para lo que el estatuto deberá prever

a) Mecanismos de resolución de conflictos, tales como la mediación, la conciliación, el arbitraje,

b) Qué sucede en los casos de crisis familiar (separación o divorcio, tanto en caso de matrimonio como de relación de convivencia análoga)

c) Contemplar la posibilidad de que puedan transmitirse las aportaciones a capital, y con ellas de la condición de socio y el derecho de uso inherente a esta condición, al otro cónyuge o miembro de la pareja.

3. No debe confundirse con la participación social del socio cooperativista, aun cuando los dos conceptos están estrechamente vinculados.

4. Es trasmisible a herederos. En tal caso los herederos deberán optar por retirarse de la vivienda o continuar en la misma y en esta última hipótesis deberán designar de común acuerdo a un nuevo socio de la cooperativa titular.

5. Es un derecho personal, no se trata de un desmembramiento del dominio.

6. Es por tiempo ilimitado. Las personas socias son libres para establecer en los estatutos la duración del derecho que deseen, que puede coincidir con la de la propia cooperativa, y si la duración de ésta es indefinida, la del derecho también será indefinida (Alguacil et al. 2020).

EL DOCUMENTO DE USO

Aunque el estatuto y, o el reglamento interno deben establecer el régimen por el cual se rige el uso y goce de la vivienda (obligatorio e igualitario para todos los miembros-usuarios según el tipo de vivienda de que se trate) es conveniente que posterior a la asignación de la vivienda y previo al momento de la entrega material de la misma al miembro-usuario, en su respectivo programa habitacional si fuese el caso, se firme un contrato de uso y goce de la vivienda, que debe contener al menos los derechos y obligaciones de los socios.

El documento de uso y goce al se le da el carácter de "acto cooperativo", no tiene carácter obligacional ya que al suscribir el documento el usuario no adquiere nuevos o más derechos de los

que poseía en su carácter de socio al adjudicársele la vivienda. Tiene carácter consensual, siendo la su suscripción en un requisito de prueba, pero no de solemnidad.

Derechos del miembro:

1. Derecho a utilizar la vivienda asignada para habitación, en forma plena e ininterrumpida, mientras cumpla con sus obligaciones, con la moderación y cuidados propios de un buen padre de familia.

2. Derecho de ocupar la vivienda indefinidamente o hasta la disolución de la cooperativa y, en tal caso, su derecho preferencial para que le sea adjudicada en dominio exclusivo.

3. El derecho preferente del grupo familiar para continuar ocupando la misma (o equivalente) vivienda en caso de falta temporal o definitiva del miembro-usuario, así como la persona que lo represente.

4. La ley chilena prevé que en caso de fallecimiento del socio los herederos podrán optar por continuar con el uso y goce de la vivienda, en cuyo caso subrogan al causante en todos sus derechos y obligaciones, debiendo designar a uno de ellos como titular; o retirarse de la cooperativa, recibiendo el valor de sus partes sociales.

5. Derecho de introducir modificaciones o adiciones en sus áreas privadas que no alteren el conjunto arquitectónico, ni comprometan su seguridad, solidez o salubridad, previa autorización de la cooperativa. En tal caso, el nuevo valor de la vivienda resultante constituye una aportación en especie el que se adiciona los aportes del miembro.

Obligaciones del miembro

1. Acatar las disposiciones del estatuto, reglamentos, acuerdos de asamblea y de los órganos directivos de los respectivos programas, fases o grupos.

2. Abstenerse de conceder un uso diferente al de vivienda a su unidad habitacional. Sin embargo, podrían admitirse las actividades de carácter profesional o artesanal que normalmente son ejercidas en el ámbito de la vivienda, sobre todo con el teletrabajo.

3. No ejecutar actos perturbatorios de los derechos de los

INDICE GENERAL

demás miembros-usuarios, y de la seguridad, salubridad y tranquilidad de la unidad residencial.

4. Pago oportuno y proporcional de los gastos comunes, de las obligaciones contraídas por la cooperativa, de los gastos de administración y de las cuotas establecidas.

5. Ejecutar por su cuenta, en forma oportuna y adecuada, las reparaciones necesarias -en sus áreas privadas, siendo responsable por los perjuicios causados por su negligencia u omisión.

6. Responder por los daños ocasionados a las zonas comunes por los ocupantes de su vivienda.

7. Obligación de participar en las actividades educativas de la cooperativa

8. La forma y el plazo dentro del cual deberá entregar la vivienda en caso de retiro por renuncia, expulsión por incumplimiento de pagos o falta grave a las obligaciones, o por disolución de la cooperativa, además del plazo de pago de los reintegros a que tuviera derecho el miembro.

9. Si el miembro-usuario no hace la entrega voluntariamente dentro del plazo estipulado, podría solicitarse el desalojo judicial, aplicando analógicamente lo estipulado al respecto en la legislación sobre arrendamiento, salvo que la normativa de vivienda establezca otra cosa.

10. Disposiciones sobre la utilización del estacionamiento, entrada de vehículos, animales domésticos, visitantes, salida de enseres, zonas verdades, antenas, correspondencia, avisos, etc., los mismo que las prohibiciones relacionadas con el buen uso de los espacios comunes y privados.

11. La forma en que debe hacerse la repartición de los derechos del miembro si se disuelve la familia.

Disciplina social

En el estatuto deben preversenormas de disciplina social, para sancionar aquellas conductas de las personas socias que incumplen las obligaciones de los estatutos. Se trata de estipular sanciones para aquellas conductas que representan un incumplimiento del contrato societario. Dichas normas consisten en un catálogo de infracciones, con su correspondiente sanción; el procedimiento para imponer dichas sanciones por parte de la cooperativa; y los medios para impugnarla por parte del socio disconforme (Alguacil et al, 2020).

CESIÓN DE DERECHO DE USO Y GOCE

En principio, el derecho de utilización de la vivienda no puede ser cedido, traspasado, dado en garantía ni hipotecado salvo a los familiares directos del miembro sin autorización expresa de la cooperativa, con las limitaciones del estatuto, reglamento y del contrato de uso y goce siguientes:

1. Comunicarlo a la cooperativa con la debida antelación, presentando candidatos para ocupar la vivienda (tanto otros miembros-usuarios como terceros).

2. En un lapso prudencial, la autoridad competente de la cooperativa acordará o no el uso temporal por terceros por un período determinado, o la cesión (o traspaso) permanente de la vivienda.

3. Los pagos correspondientes al valor del derecho de utilización de la vivienda pueden ser fijados por la cooperativa o por el miembro-usuario y pagados a uno u otro, garantizándose siempre el cumplimiento de las obligaciones pendientes.

4. En caso de cesión permanente, la negociación se regirá por el valor cooperativo de transferencia que será fijado periódicamente por la asamblea.

En el caso de Uruguay, Malel (2016) indica que la cesión, admitida como principio general, incluye la totalidad del estatuto de socio y no solo el uso y goce, ya que siendo este uno de los principales derechos integrantes de la calidad de tal, no es sin embargo el único aspecto de que se encuentra dotado.

Al respecto, el autor considera:

1. El legislador establece que la cooperativa debe aceptar al postulante a socio considerando que el nuevo socio debe reunir las condiciones para ser tal y ello puede definirlo -- única y exclusivamente -- el consejo directivo de la cooperativa, que valora las consideraciones "de mérito" que estime pertinentes.

2. En tal sentido si la cooperativa no acepta un postulante, el cedente y el cesionario deberán abstenerse de realizar la cesión de partes sociales pues no se producirá la eficacia de la tradición y por ende el cesionario jamás ingresará en la calidad de "socio" y tampoco podrá ocupar la vivienda, si lo hace será un ocupante precario y sería desalojado por la cooperativa.

INDICE GENERAL

3. El elemento uso y goce no puede desligarse de la calidad de socio, de modo que la transferencia de capital desemboca en la adquisición de todo el estatuto de socio y por ende también en la cesión del derecho a la vivienda, que es inherente a la calidad que adquiere el tercero, una vez aceptado expresamente por el Consejo Directivo.

4. La cesión de partes sociales provoca el desplazamiento de la titularidad de cuotas partes de patrimonio entre cedente y cesionario, con ello el postulante adquiere la calidad de socio y consecuencialmente el derecho de uso y goce, por tanto, el negocio en su globalidad, supone necesariamente y contrario a lo que dice la norma, su traspaso.

LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDA DE AYUDA MUTUA

Adaptado de Fucvam (2014) y Soares y Raffo (2016)

Tipos

Según la modalidad de construcción, en Uruguay son de tres tipos: las de ayuda mutua, de ahorro previo y de autoconstrucción

1. En las cooperativas de vivienda por ayuda mutua, la misma financia buena parte de sus viviendas con horas de trabajo en obra que realizan sus socios en forma solidaria, trabajando en las viviendas de todos y no específicamente en la que a la postre va a ser la suya, sin perjuicio que se contrate un pequeño grupo de trabajadores como dependientes. Los socios y sus familiares, aportan el trabajo en forma comunitaria para construir los conjuntos colectivos".

2. En las de autoconstrucción también existe trabajo de los socios, pero específicamente para la que será a la postre su casa.

3. En las cooperativas de ahorro previo, se realiza un aporte dinerario por los socios anterior y concomitante a la obra, en cuyo desarrollo, control y gestión interviene fuertemente la Cooperativa.

Objeto

Proveer de alojamiento adecuado y estable a sus asociados, al costo y sin ninguna clase de práctica especulativa. Se atribuye a estos el derecho de uso y goce *exclusivo sobre la vivienda adjudicada, así como el derecho no privativo sobre* los bienes comunes manteniendo la cooperativa la propiedad de las ***viviendas.***

Se debe recalcar, primero, que no hay un valor de mercado en la vivienda, es al costo, sin especulación y, segundo, que la propiedad es colectiva, las viviendas son de la cooperativa, se adjudican para el uso y goce, en función de la integración del núcleo familiar. la prestataria e hipotecante de todo el inmueble es la cooperativa; existe una deuda única, a cuyo pago contribuyen los asociados mediante el aporte sistemático y mensual de partes sociales.

Principios

La cooperativa no persigue fines de lucro y funcionará de acuerdo con los principios de igualdad de derechos y de obligaciones de sus miembros, libre adhesión, independencia político-partidista (no la neutralidad) y equidad de géneros.

Condiciones de admisibilidad

1. Ser habitante permanente de la República oriental del Uruguay.

2. Ser mayor de edad.

3. Poseer un ingreso familiar por todo concepto no superior a las 60 U.R.

4. No ser beneficiario de ningún otro sistema que brinde soluciones habitacionales definitivas.

5. Estar en condiciones de cumplir regularmente sus otras obligaciones con la cooperativa. Se trata de tener tiempo disponible, como núcleo familiar, para realizar las 21 horas semanales de Ayuda Mutua, como así también la autogestión (asambleas, comisiones, custodia del terreno o la propia obra, tramites, etc.), que son tiempos que están por fuera de las 21.

6. Suscribir el Documento de uso y goce. La cooperativa suscribirá, en ejercicio del acto cooperativo, con cada uno de los socios adjudicatarios y con carácter previo a la adjudicación de las respectivas viviendas un 'documento de uso y goce', que tendrá una duración indefinida mientras las partes cumplan con sus obligaciones. El 'documento de uso y goce' se otorgará en instrumento público o privado con certificación notarial de su otorgamiento y suscripción.

INDICE GENERAL

Derechos de los socios

Lo más importante a tener en cuenta es la participación en las asambleas, con voz y voto y ser elector y elegible.

Deberes

1. Asistir a las asambleas y demás reuniones y votar en las elecciones, incurriendo en falta grave en caso de omisión, y será considerado falta grave la negativa injustificada y sistemática a desempeñar cargos electivos.

2. Separa lo que son horas de dedicación para la autogestión y las que se dedican a la ayuda mutua. La ayuda mutua son las horas de trabajo que cada socio aporta en la construcción de las viviendas. Ese aporte equivale a un 15% promedio del coste de las construcciones.

3. La ayuda mutua es obligatoria puesto que es el aporte de capital que realiza cada socio en la construcción, cada hora de trabajo tiene un valor económico equivalente al valor de la hora-peón en la industria de la construcción. Cada socio va acumulando un capital social en la cooperativa, compuesto por las horas que trabajo y la cuota parte del préstamo que hubiera amortizado. Al retirarse un socio de la cooperativa -con razones justificadas- el grupo le repone ese capital integrado.

Partes sociales

Las partes sociales se integran con los aportes en trabajo (ayuda mutua o autoconstrucción) o el ahorro previo, según la modalidad adoptada, el aporte inicial, aportes extraordinarios y lo abonado por concepto de amortización del préstamo hipotecario. En ningún caso se considerará capital lo pagado por concepto de intereses del préstamo obtenido.

Se excluye a las cooperativas de vivienda de la disposición que indica que las acciones sociales deben ser nominativas, indivisibles de igual valor y transferibles solamente a las personas que reúnan la condición de socio. Así pues, para el caso de las citadas cooperativas, la transferencia del capital social no podrá suponer sesión directa ni indirecta del derecho de uso y goce, requiriéndose la previa aceptación del nuevo socio por el Consejo Directivo de la cooperativa.

Exclusión del socio

El incumplimiento grave de las obligaciones del socio con la cooperativa que perjudique a la institución o a los demás socios, podrá determinar que sea solicitada la exclusión del socio y la rescisión del 'documento de uso y goce' ante el Juez competente y por los mismos trámites que para los arrendamientos urbanos. Mientras dure el juicio, el socio podrá ser suspendido por resolución del Consejo Directivo, apelable a la Asamblea General, en sus derechos como integrante de la cooperativa, salvo aquellos inherentes a su calidad de usuario.

Si no hay lugar a la exclusión, el socio reasumirá plenamente sus derechos. Amparada la pretensión procesal de la cooperativa, por sentencia pasada en autoridad de cosa juzgada, que equivale a exclusión del cooperativista, se registrará en los libros sociales respectivos y se inscribirá en el Registro de Personas Jurídica, dándose por rescindido todo vínculo con la cooperativa.

VIVIENDAS COLABORATIVAS (COHOUSING)

Adaptado de Alguacil, M. et al (2020).

Concepto

Entendemos por cohousing, o el término equivalente español de covivienda, o "coophousing", aquellos sistemas de organización comunitaria de la vivienda, que tienen una doble finalidad: dotar a sus miembros de una residencia estable, y hacerlo en un entorno colectivo, de relación con los demás miembros y con la comunidad. Para ello se combinan los espacios de uso privativo (vivienda, apartamento u otras dependencias) con otros espacios de uso colectivo, común y social.

Los miembros del cohousing también se organizan para conseguir el suministro de los bienes y servicios que necesitan, tanto los relacionados directamente con la vivienda, como otros necesarios para su desarrollo integral. Por todo ello también se habla de "vivienda colaborativa". El cohousing es, en definitiva, una manera de organizar la vivienda y la vida en comunidad, combinando lo privado o individual con lo colectivo o comunitario.

Fines y Objeto Social

Promover la vivienda colaborativa, definida en la Ley de Servicios Sociales inclusivos de la Comunitat Valenciana, como equipamiento de carácter colectivo que puede integrarse en un edificio de viviendas o en un edificio singular, dirigido a personas con buen nivel de autonomía personal que decidan vivir de forma conjunta. Este modelo de convivencia permitirá la autopromoción y la autogestión y las personas tendrán las prestaciones co-

rrespondientes para el fomento de la autonomía personal (Merino,sf).

Modalidades

Adaptado de Alguacil et (2020)

1. Cohousing sénior.

   Su objetivo es conseguir el denominado "envejecimiento activo" de sus habitantes, que éstos disfruten de calidad de vida en la tercera edad, combatiendo el aislamiento de las personas mayores y manteniéndolas activas y tan independientes como sea posible. Estos proyectos ponen el acento en la prestación de todos aquellos servicios adecuados para conseguir los objetivos que se proponen o que son necesarios para las personas mayores (mínimo de 45 a 50 años).

2. Cohousing júnior.

   Su objetivo es conseguir el acceso a la vivienda para los más jóvenes, poniendo especial atención a su asequibilidad económica. Incluye organizar residencias estudiantiles.

3. Cohousing intergeneracional

   Su objetivo es dar respuesta a las necesidades residenciales de las familias, dado que la vivienda es una de las necesidades básicas, y sin duda los gastos relacionados con ella constituyen la mayor partida en las economías domésticas.

4. Cohousing verde.

   Aquellos proyectos que ponen el acento en los aspectos medioambientales, tanto en la construcción de las viviendas, como en su funcionamiento, mediante el empleo de materiales y técnicas constructivas que minimicen el impacto ambiental del edificio, tales como aislamientos adecuados, la instalación de sistemas de generación de energía ecológicos y de ahorro energético, el uso de energías renovables, etc.

5. Cohousing rural.

   La especialidad respecto de otros modelos es su ubicación en el entorno rural, por lo que devienen un instrumento ideal para combatir el despoblamiento de este medio.

6. Cohousing para viviendas tuteladas.

   El modelo se adapta para dar cobertura a las necesidades especiales de personas que residen en viviendas tuteladas (personas de distintas capacidades, que padecen alguna enfermedad mental que les permita cierto grado de autonomía, etc.).

7. Mujeres

   Grupo de mujeres viudas, solteras, víctimas de violencia de género, divorciadas...

8. Discapacidad

   Conjunto de personas con necesidad de atención específica diaria, en búsqueda de atención, protección o asistencia.

9. LGTBI+

   Colectivos jóvenes, pero sobretodo mayores, en busca de un entorno amable y de protección y respeto.

10. EBC

    Personas y/o familidas que comparten los principios de la EBC, para los cuales este tipo de vivienda es una expresión más del modelo económico que siguen..

11. Ecohousing

    Personas que deseen una mayor integración con los espacios naturales, a través de lo cual vivir con más puridad los principios de la sostenibilidad.

12. Cohousing cooperativo

    Para Etxezarreta et al (2016), Etxezarreta, Cano y Merino (2018) los apartamentos están ocupados por una pareja, pero sólo uno de ellos es el socio, así, aunque la vivienda esté conformada por dos personas ambas cuentan como un socio. Aunque tanto habitantes de la vivienda colaborativa como los socios formen parte del proyecto, la cuota es común a la pareja ya que se paga por vivienda. Y Se caracterizan por:

    a) Tener métodos participativos

    b) Diseño orientado a la comunidad. Es una de las claves de la vivienda colaborativa, al diseñar espacios comunes y facilitar con una arquitectura abierta la convivencia

INDICE GENERAL

c) Zonas comunes amplias,

d) Autogestión completa

e) Estructura no jerárquica

f) Independencia económica

Forma jurídica

Los proyectos de cohousing pueden adoptar distintas formas jurídicas, como la asociación, la comunidad de propietarios o la sociedad cooperativa. Y pueden asimismo basarse en distintos regímenes de propiedad, como la propiedad privada y la comunidad de propietarios (de un solo edificio o de complejos inmobiliarios), el régimen de alquiler o en cesión de uso, ya que lo común a todos ellos es cómo articular mecanismos de vida en mún y el uso de los espacios comunitarios (Alguacil et al, 2020).

EL COHOUSING COOPERATIVO

Adaptado de Alguacil, M. et al (2020).

Naturaleza

Consideran los autores que son cooperativas de consumo por cuanto el objeto social incluye no solo el suministro de bienes y servicios vinculados al alojamiento, sino no otros bienes o servicios vinculados al desarrollo vital de la persona, por ejemplo, los imprescindibles para conseguir el objetivo básico del cohousing sénior, el envejecimiento activo o, en el caso de las cooperativas intergeneracionales, al consumo de productos del hogar, o la atención de los cuidados, en el caso de las cooperativas intergeneracionales.

Propiedad de la edificación y derecho de uso del socio

La propiedad del conjunto de las edificaciones pertenece a la cooperativa, atribuyendo a las personas socias tan sólo el uso de las viviendas o de las dependencias susceptibles de aprovechamiento privativo. Este derecho de uso privativo lleva aparejado el derecho de usar y servirse de los elementos, instalaciones comunes y de los demás servicios que preste la cooperativa.

Sin embargo, también hay otras experiencias de cohousing, tanto sénior, como intergeneracional, que optan por adjudicar a las personas socias la propiedad privada de las viviendas y dependencias de uso privativo, cooperativizando sólo los elementos y servicios comunes

El derecho de uso cooperativo constituye un derecho específico, de naturaleza obligacional o contractual, derivado directamente del vínculo societario que mantiene el socio con la cooperativa y que consiste o forma parte de la actividad cooperativizada que el socio desarrolla en cooperativa.

El derecho de uso constituye, por una parte, un derecho de las personas socias, pero, por otra parte, también constituye un deber de éstas, que vienen obligadas a ocupar la vivienda o dependencia cuyo uso le ha sido atribuido, y a destinarla a su residencia habitual y a la de las personas que con él convivan, o en otro caso deberá causar baja en la cooperativa. Se trata, en estos casos, de los llamados derechos-deberes.

Objeto social

Recomendamos incluir las actividades necesarias para facilitar alojamiento a personas socias, para sí y para las personas que con ellas convivan, así como la enumeración de los servicios que preste la cooperativa, vinculados directa o indirectamente a la vivienda (servicios complementarios o accesorios de la vivienda, instalaciones o servicios y suministros, sean comunes o privativos, como la limpieza de las viviendas), o aquellos otros servicios personales.

Socios

1. La persona socia

   Es la titular exclusiva del derecho de uso de las viviendas y locales cooperativos. Pueden tener esta condición las personas físicas que precisen alojamiento para sí mismas y para las personas que con ellas convívanlas, así como las personas físicas que precisen un local o una edificación complementaria propiedad de la cooperativa para poder desarrollar su actividad empresarial, profesional, artística, asociativa o similar.

   La titularidad del derecho de uso de una misma vivienda puede ser compartida por diferentes personas que integren una misma unidad de convivencia. Si la titularidad pertenece a uno de los miembros, el resto de ellos tienen la condición de beneficiarios

2. Expectantes.

   Se trata de las personas que cumplen los requisitos para ser socias, y quieren ingresar como tales en la cooperativa,

INDICE GENERAL

pero no pueden desempeñar la actividad cooperativizada de alojamiento por no existir viviendas o dependencias de uso privativo desocupadas. En el momento en que una vivienda quede libre, esta persona devendrá socia de pleno derecho (o sea, socia cooperativista).

3. Temporales.

   Se trata de personas con vínculo de duración determinada. Que pueden ser útiles para cuando existen alojamientos desocupados y no hay socios más jóvenes que puedan pasar a residir en la cooperativa hasta alcanzar determinada edad.

4. De trabajo.

   La cooperativa puede prever en sus estatutos que las personas que trabajan en ella, para que puedan prestar servicios a las personas socias con contrato por tiempo indefinido, soliciten su admisión como socias de trabajo.

Aportes económicos

Tipo	Patrimonio neto	Reembolsable	Actualización / Remuneración	Características
Aportaciones Obligatorias a Capital Social	Si	Si	Según estatutos o acuerdo asamblea	Otorgan la condición de persona socia
Cantidades a cuenta para financiar la edificación	Si/No	Si	Según condiciones de emisión	Aportaciones de la persona socia para completar la financiación
Canon de uso y/o mantenimiento	Si/No	No	No remuneración	Importes destinados a gastos financieros y/o gastos generales y de mantenimiento

Fuente: elaboración propia

Reembolso de aportes

Si el socio tiene derecho a exigir el reembolso al causar baja, ese capital se considera pasivo. En cambio, si se atribuye a la cooperativa la decisión sobre el reembolso del capital en caso de baja, a través del acuerdo del Consejo Rector, este capital se considerará fondo propio (patrimonio). En tal caso, tendrán preferencia para percibir la remuneración que se establezca y tendrán preferencia en su reembolso, en caso de disolución de la cooperativa, y que los aportes de los nuevos socios sean aplicados preferentemente al reembolso de las aportaciones cuyo reembolso ha sido rehusado, siempre por orden de antigüedad.

Otros medios de financiación:

1. Cuotas de ingreso o periódicas.
2. Aportaciones para el pago de servicios. Pago correspondiente por los demás servicios que le preste la cooperativa, tales como la atención domiciliaria, alimenticios, de ocio, cultura, deportivos, asistenciales, médicos u otros.
3. Capitalización de los excedentes en "fondo de retornos", en el que figura de manera individualizada el importe que corresponde a cada persona socia. El acuerdo debe indicar el plazo para su restitución a la persona socia y la retribución de la aportación
4. Emitir obligaciones, subordinadas o no, siempre de carácter no convertible en aportaciones sociales, así como la emisión de títulos participativos.
5. Financiación externa, buscando que las aportaciones iniciales sean lo más bajas posibles, salvo en las cooperativas de cohousing sénior, en buena parte de las cuales las aportaciones a capital suelen ser más elevadas, e incluso en algunos casos prácticamente financian la totalidad del coste de la compra del suelo y la construcción

Destino de resultados

Una vez determinados los resultados del ejercicio, diferenciados en excedentes (de operaciones con los socios) y utilidades (extra-cooperativos) se aplican así:

1. Excedentes netos

   a) Al menos el 5% al Fondo de Formación y Promoción Cooperativa (FFPC)

   b) Al menos el 20% A la Reserva Obligatoria hasta que ésta alcance la cifra del capital social suscrito en la fecha de cierre del ejercicio

2. Resto de los excedentes

INDICE GENERAL

a) A reservas voluntarias;

b) A la participación de las personas trabajadoras asalariadas;

c) A retornos para su distribución entre las personas socias

3. Beneficios extracooperativos netos

El 100% a compensar pérdidas de ejercicios anteriores, si las hay, o a la reserva obligatoria o al fondo de formación.

Responsabilidad del socio

Es necesario distinguir:

1. Por las obligaciones sociales

De las deudas de la cooperativa no responden las personas socias, porque su responsabilidad quedará limitada al importe nominal de las aportaciones al capital social.

2. Por las obligaciones personales

Las personas socias responderán por las obligaciones contraídas: por el derecho de uso, la propiedad de su vivienda o los gastos de administración general. En este caso las personas socias responden de manera ilimitada.

OTRAS FORMAS DE COOPERATIVAS DE USUARIOS

Cooperativas de vivienda de propiedad cooperativa

Confecoop-Antioquia (2019) propone una normativa de vivienda cooperativa, que tiene por objeto organizar y desarrollar conjuntos habitacionales de propiedad cooperativa, en las cuales los asociados son simultáneamente aportadores y usuarios del conjunto habitacional, y en las que se podrá limitar la asociación al número de unidades de vivienda que contemple el programa.

Estas cooperativas de propiedad colectiva se caracterizan porque:

1. Los terrenos, las viviendas, las construcciones de todo orden y demás elementos adheridos al inmueble serán de propiedad exclusiva de la cooperativa.

2. Los asociados tendrán derecho a la utilización plena y exclusiva de la unidad que se le asigne mediante contrato escrito en el que conste la identificación de la vivienda asignada y las condiciones de utilización. Igualmente, tendrán derecho al uso de las áreas o zonas comunes que posea el conjunto de acuerdo con el reglamento interno de la cooperativa.

3. Los asociados a las cooperativas de vivienda de propiedad cooperativa, sólo podrán ser excluidos por decisión final de la asamblea general y la restitución de las unidades habitacionales ocupadas por ellos o por cesionarios temporales, se hará mediante el trámite del proceso verbal que establece el Código de Procedimiento Civil

4. El valor de los aportes de los asociados será igual al valor final de la unidad asignada reajustado anualmente mediante los procedimientos de corrección monetaria que establezcan los estatutos.

5. Las cooperativas de vivienda de propiedad cooperativa sólo podrán constituir gravámenes hipotecarios diferentes de los que tengan por objeto garantizar préstamos para compra de los terrenos y construcción del conjunto habitacional, cuando así lo acuerde la asamblea con el voto favorable del setenta por ciento de los asociados.

6. Además de las reservas ordinarias, las cooperativas de vivienda de propiedad cooperativa constituirán, mediante cuotas periódicas de los asociados, un fondo para mantenimiento, reparaciones, reconstrucción o mejoras de los bienes del conjunto habitacional. Para el cobro de este tipo de cuotas prestará mérito ejecutivo la certificación que expida la cooperativa, en que conste la causa y la liquidación de la deuda con la constancia de su notificación en la forma prescrita en los reglamentos de la cooperativa.

7. Cuando las cooperativas de vivienda de propiedad cooperativa amplíen su objetivo social para organizar servicios que correspondan a necesidades conexas o complementarias de los asociados, tales como educación, consumo, salud, transporte y recreación, serán considerados como cooperativas integrales o multiactivas, según el caso y las instalaciones y construcciones destinadas a tales servicios, se entenderán incorporados al conjunto habitacional, para todos los efectos legales.

La vivienda participativa en Francia (Bresson, 2014)

INDICE GENERAL

La 'Vivienda participativa', refleja claramente la idea de que la participación viva es el pilar de estos proyectos. Se trata sobre todo de proyectos de convivencia, en los que cada habitante participa en la vida del grupo, cooperando en cada momento del proyecto, desde el proyecto, pasando por la realización de las viviendas, hasta la instalación y gestión de la vida cotidiana. Se trata tanto de compartir valores -los de la ecología, la economía social y solidaria- como de la agrupación de recursos materiales e intangibles (espacios, equipos, actividades, servicios, conocimientos, etc.).

Estos proyectos, que están aumentando en número, pueden adoptar una amplia variedad de formas: desde el punto de vista jurídico (copropiedad, alquiler de viviendas, cooperativas, etc.); desde el punto de vista de la composición social de los grupos afectados (entre uno mismo, mezcla social, intergeneracional, etc.); desde el punto de vista de las tipologías arquitectónicas y urbanas propuestas (viviendas individuales o colectivas, urbanas o rurales), etc.

Sus reflexiones sobre el concepto de "barrio", definido como "unidad de vida", es decir, como una entidad socioespacial donde las actividades de la vida cotidiana se cruzan (vivienda, trabajo, equipamiento, servicios), donde la proximidad de los habitantes es grande (conocimiento interconsejo) y la continuidad histórica se asegura anclando en el largo tiempo de los residentes

Modulo 11.

EMPRESAS DE PROTECCIÓN SOCIAL

UNIDAD XVII.
DE PROTECCIÓN SOCIAL

Contenido

Atención de la salud 3565
Empresas solidarias sanitarias 3565
Cooperativas de servicios de asistencia sanitaria 3568
Cooperativas de prestacion de servicios sanitarios 3573
Unimed de btasil 3574
Unimed: 3579
Unicred 3580
Cooperativas de atención domiciliaria 3580
Cooperativas farmaceuticas 3583
Ambulancias cooperativas 3586
Entidades De Base Asociativa (EBAS) 3586
El Éxito Y Posterior Fracaso de Saludcoop-Colombia 3587
El Modelo De La Fundacion Espriu 3589
Los servicios administrados de salud 3590

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

100 Empresas Sanitarias

ATENCIÓN DE LA SALUD

La atención de la salud de la población es una necesidad prioritaria en toda sociedad. Sin embargo, en las sociedades subdesarrolladas esto deja mucho que desear quedando la mayor parte de la población sin una verdadera cobertura de servicios de salud adecuados.

El hecho es que cada vez más, en la medicina estatal obligatoria (en que los ciudadanos no pagan directamente la atención y los costos se cubren con los impuestos) los servicios de salud se deterioran y no ofrecen garantías de servicios de calidad ni con la necesaria prontitud de atención al paciente.

Y, por otro lado, la medicina privada (mediante el ejercicio profesional independiente del médico o mediante el método de la medicina comercial) ciertamente eficiente; es de costos tan elevados que solo una mínima fracción de la sociedad tienen acceso a ellos.

Como afirma Warbasse (1964) la casi totalidad de las clínicas son, en verdad, empresas comerciales establecidas en vista del beneficio de los médicos y demás profesionales de la rama y de los prestatarios capitalistas, y secundariamente en atención del paciente, cliente eventual o abonado de esas empresas.

Al lado de estos sistemas se encuentra el servicio de medicina cooperativa y mutualista que se funda en el interés de los pacientes, y de quienes apoyan la medicina preventiva y aplican en su organización los principios cooperativos o mutualistas.

EMPRESAS SOLIDARIAS SANITARIAS

Definición

Las empresas solidarias sanitarias (o de salud) son aquellas que tienen por objeto desarrollar actividades diversas en el área de la salud; las que tienen por objeto actividades directamente relacionadas con la asistencia sanitaria en cualquiera de sus manifestaciones (Alonso, 1988).

Para Bertossi (2.002) son empresas constituidas libremente, sin fines de lucro, por personas y profesionales que, inspiradas en la solidaridad, en el esfuerzo propio y la ayuda mutua y con el obje-

to de brindarse ayuda recíproca, se organizan y se prestan servicios médico-asistenciales, desmercantilizados, frente a riesgos eventuales.

Finalidad y objeto (Alonso, 1988)

1. La atención integral de la salud, a través de los niveles de prevención, curativa y de rehabilitación: desarrollar actividades directamente relacionadas con la asistencia sanitaria en cualquiera de sus manifestaciones, pudiendo ser el trabajo de los profesionales de la salud, el consumo de la asistencia sanitaria o de usuarios en instalaciones de atención de la salud, de servicios de apoyo, de seguros de asistencia sanitaria, etc.

2. El interés tanto de los usuarios de los servicios de salud como de los prestadores de estos, procurando la práctica de una medicina no lucrativa y fundamentada en los valores y principios de la cooperación y la solidaridad. Ahora bien, puede considerarse que los usuarios y los profesionales tienen intereses diferentes y, en este sentido, para algunos, debería preferirse la organización de los usuarios, ya sea bajo la forma cooperativa o la mutual.

3. Los profesionales de la sanidad también pueden intentar dar respuesta a sus necesidades creando una cooperativa que les proporciones puestos de trabajo de mejor calidad (trabajo asociado) o bien una cooperativa que les proporcione suministros o servicios, como el caso de la cooperativa de farmacéuticos (Zarco, sf).

Naturaleza

Las empresas solidarias sanitarias pueden ser de naturaleza civil, aunque en algunos casos se admite que tengan carácter mercantil. Lo preferible, y si fuere posible, sería que se tratarse de entidades solidarias, sean asociaciones mutuales o, en todo caso, cooperativas. En todo caso, hay consenso en que la mutual es la mejor forma jurídica para la prestación de servicios solidarios de salud.

Sin embargo, Menezes y García.(2022) consideran que la cooperativa médica que asocia a los pacientes constituye un abuso de forma. No hay unidad en este caso en la membresía de la cooperativa. La desunión que concierne a la identificación del abuso radica en la diferencia de intereses económicos en juego. En este caso, los intereses económicos son potencialmente conflictivos: el médico está interesado en obtener el mayor ingreso posible por el servicio prestado;

El paciente está interesado en el menor gasto posible para el mismo servicio. Teniendo en cuenta que la cooperativa sirve precisamente a los intereses económicos de su miembro, no existe un beneficio económico común entre el médico y su paciente. Finalmente, es imposible reconocer en este caso la práctica de actos cooperativos: médicos y pacientes no cooperan en sus respectivas actividades económicas (Pontes de Miranda, 1972, en Menezes y García, 2022)). Entre ellos, existe una relación de mercado, aunque mitigada por el interés común en preservar la salud lo mejor posible.

Fuentes

Las empresas solidarias de salud tienen una doble regulación:

1. Por un lado, como cooperativas, mutuales o similares, se rigen por la legislación del sector, que puede ser, la general o, lo que no es frecuente, por una normativa especial (Empresas Solidarias de Salud de Colombia, de 1993).

2. Y, por otro lado, por la ley o la reglamentación de la salud, la que puede ser la ley general de la salud o una especial para las entidades comunitarias o sociales de salud. Adicionalmente, se regula por sus normas internas.

*Integración (*Díaz, 2003).

Es conveniente para las cooperativas de salud desarrollar una cercana relación de colaboración con otras organizaciones de salud y de trabajo asociado existentes. Esto puede facilitar la organización y funcionamiento de cadenas de servicios sociales en el sector salud de la región, tal como existen en Canadá, donde se han creado cooperativas de salud para complementar los servicios públicos de salud existentes.

Estas cooperativas (llamadas cooperativas sociales) prestan servicios que incluyen atención en el hogar de personas de tercera edad que tienen dificultades físicas para valerse por sí mismas y requieren servicios de cuidado en su nutrición, higiene personal, compañía, ejercicios de rehabilitación, compra asistida de medicamentos especiales, incluyendo también atención domiciliaria de niños por tiempo determinado

Tipos

INDICE GENERAL

Las empresas solidarias sanitarias son de tres tipos principales:

1. De servicios de asistencia sanitaria: de propiedad y gestión de los usuarios de los servicios sanitarios.

2. De prestación de servicios sanitarios: de propiedad y gestión de los prestatarios de esos servicios (médicos y demás profesionales de la salud);

3. Mixtas, esto es, a la vez de los usuarios y de los prestatarios de salud.

COOPERATIVAS DE SERVICIOS DE ASISTENCIA SANITARIA

Objeto

Las cooperativas de asistencia sanitaria son aquellas empresas de propiedad de los usuarios cuyo objeto consiste en promover, equipar, administrar, sostener y gestionar clínicas o establecimientos análogos destinados a prestar asistencia sanitaria a sus beneficiarios y familiares, y dado el caso, a los socios (Millán, 1999).

Se denominan, también, de servicios sanitarios solidarios o cooperativas de salud, en las que los destinatarios de la asistencia sanitaria se asocian para obtener una atención sanitaria de mayor calidad y menor precio (García-Pérez, 2013).

Puede comenzar con un grupo de personas que unen sus recursos, forman un fondo, aportan una cuota periódica y contratan un médico encargado de la protección de la salud. Adicionalmente, pueden organizar laboratorios y demás elementos de tecnología médica e, incluso, como en el caso de las mutuales de Argentina, pueden ser propietarias de hospitales.

De igual forma, cualquier empresa solidaria puede anexar el servicio médico a sus funciones, siempre que la ley no le prohíba ampliar el objeto social. Pueden ser no solo servicios médicos directos, sino colaterales, como de ambulancia, farmacéutica, de exámenes de laboratorio, de rehabilitación y demás. Para ello, deben crear una sección o departamento especializado con un reglamento de funcionamiento y contabilidad propia.

Beneficios

Las empresas de usuarios de servicios de salud son consideradas las que tienen el mayor impacto en la provisión de servicios de salud de calidad, pues el hecho de que los usuarios sean los propietarios de las estructuras y los que deciden tanto de la política general como de las practicas operacionales, ofrece garantías de que los servicios sean adaptados a las necesidades, y que puedan ser ajustados de manera continua para satisfacer las necesidades de los miembros en condiciones sociales cambiantes.

Además, en organizaciones controladas por los usuarios de los servicios, existe un mayor incentivo hacia la prevención que en organizaciones que responden a los intereses de profesionales proveedores de servicios de salud.

Naturaleza

Aunque en muchos casos funcionan como empresas aseguradoras, señalaba Warbasse (1964) que el subterfugio de colocar la cooperativa sanitaria bajo la ley de seguros solo puede tener el efecto de obstaculizar su desarrollo. El caso es que no puede compararse de ningún modo con las compañías de seguro que se obligan a pagar al asegurado una suma estipulada cuando se produce un siniestro o una pérdida irreparable. Es cosa muy diferente un grupo de personas que suscriben un acuerdo con un doctor para que tome a su cargo el cuidado de la salud del grupo. Los miembros emplean directamente a los médicos para atender sus propias necesidades de servicio.

Estructura organizativa

Además de la asamblea, tienen un consejo de administración de manera que la administración, financiación y en general, la conducción ha de pertenecer a aquellos para quienes funciona la entidad: los pacientes o posibles pacientes organizados, aunque pueden participar –en minoría- algunos médicos y aun formar parte de comités con funciones de control.

Cuentan –además- con un Comité Médico Asesor designado por el consejo de administración que analiza todo lo relativo a los servicios médicos en sí: incorporación de profesionales, remuneraciones, condiciones de prestación del servicio, etc.

Régimen de las personas

En estas empresas participan dos tipos de personas: los miembros o asociados, y el personal médico.

1. Miembros (Richter, 2002)

   Los miembros de estas empresas son los usuarios o los consumidores de servicios de salud. Están formadas por miembros individuales, o por el grupo familiar. El grupo o núcleo familiar puede ser representado por la persona ca-

INDICE GENERAL

beza de familia en calidad de miembro.

Los miembros hacen solicitud de admisión presentando la información necesaria de los beneficiarios del servicio (la familia del asociado), se practican un examen completo previo a su admisión a la entidad, y son admitidos después que el consejo de administración apruebe la aceptación del solicitante (en base al informe médico) y hayan pagado los aportes necesarios.

Su número es limitado por razones técnicas evidentes. Funciona realmente cuando un grupo de 150 a 200 familias se unen para convenir con un médico su dedicación total al grupo.

2. Personal médico

Los médicos (y demás personal sanitario de apoyo) encargados de la prevención y protección de la salud son contratados por la cooperativa previa aprobación de la asamblea o del consejo de administración. Cobran sus honorarios periódicamente y perciben su salario esté o no enfermo el miembro o sus beneficiarios. Sin embargo, esto sucede así porque la tendencia reciente es a llevar un control permanente y preventivo de la salud de los pacientes, mediante citas programadas.

El contrato de la cooperativa con el personal de salud deberá contener, entre otros:

a) Deber de atención periódica o a solicitud al miembro y a los miembros de su grupo familiar, y en los casos urgentes o en situación crítica.

b) Obligación de llevar registros de todos los miembros-usuarios del servicio; anotación de los exámenes y tratamiento necesarios a la atención de la salud de los pacientes, así como de las medicinas requeridas.

Es de advertir que la cooperativa no tiene poder para regular, fiscalizar o de algún modo intervenir en las relaciones profesionales entre médico y paciente. El médico asume completa responsabilidad por todo lo que atañe a su relación con los enfermos. En todo caso el control de la atención médica puede ser potestad del Comité Médico Asesor, quien la ejerce por medio de auditorías de servicios médicos.

Recursos económicos

1. Cuotas

Los aportes económicos de los miembros-usuarios son calculados y ajustados de acuerdo con los costos y los ingresos de las familias, por lo que, si son bajos, sería necesario reunir un número mayor de familias o de personas solas para recaudar los fondos necesarios.

Aunque existe el método de pago de cuota variable, esto es, el monto de la cuota se determina a posteriori, según los gastos del lapso anterior (mes, trimestre, semestre) lo que ha sido abandonado. Es preferible el de cuota fija, pagada periódicamente, con multas por los atrasos. Las cuotas deben cubrir los gastos administrativos (local, servicios públicos), honorarios y salarios del personal sanitario, fondos de reserva eventual, depreciaciones, ampliaciones, etc.).

2. Forma de pago:

Se propone el método de pago por adelantado, de manera que el personal percibe mensualmente sus honorarios o salarios, habiendo cobrado sus honorarios cuando el paciente acude a verlo. También puede darse el pago por acto médico, pero pareciere que este sistema no tiene viabilidad económica.

En Colombia las empresas solidarias de salud están organizadas como entidades promotoras de salud de carácter comunitario que administran subsidios del Estado otorgados a sus afiliados para diferentes servicios, en cuyo caso deben cumplir con los requisitos y patrimonio técnico establecidos en las normas que regulan la materia (Proyecto Ley 118 de 2004).

En otros casos, no hay aporte a capital sino contribuciones periódicas de los miembros que constituyen un fondo que tiene como objetivo de brindar ayuda recíproca a sus asociados, sus familiares y afiliados (terceros) a través de proyectos de desarrollo social y económico. Esos aportes no tienen carácter devolutivo y se constituyen en patrimonio social para el fortalecimiento financiero de la empresa.

3. Excedentes

En algunos casos –los menores- se imputan los excedentes netos disponibles del ejercicio a los asociados en proporción a la actividad cooperativizada realizada por cada uno (Gutiérrez, 1988). En la gran mayoría de los casos, optan por

INDICE GENERAL

la capitalización de la totalidad de los excedentes destinándolos a mejorar los servicios y el equipamiento.

También se constituyen reservas para formar un fondo de ahorro, y un fondo de reserva eventual que sirva para sufragar alguna cuota de miembros que no puedan pagar durante algún tiempo, para las suplencias del médico, o para afrontar condiciones inesperadas.

Servicios

Los servicios de salud son extremadamente variados, de acuerdo con el grado de desarrollo que hubieren alcanzado. Comprenden, entre otros:

1. Medicina preventiva y comunitaria.
2. Diagnóstico, tratamiento y consejo médico.
3. Atención de especialista cuando fuere necesario.
4. Análisis y exámenes de laboratorio.
5. Radiología e imagenología.
6. Medicinas prescritas (al costo),
7. Vacunas.
8. Cirugía menor y ambulatoria
9. Medicina de alto nivel
10. Hospitales, etc.

Propuesta legislativa

El consenso de mutuales y cooperativas de salud de Argentina en el 2008 aprobó impulsar una ley específica destinada a cooperativas y mutuales que brinden servicios de salud para sus asociados, con los contenidos siguientes:

1. Las cooperativas de salud podrán ofrecer planes de salud con contenidos totales o parciales en prestaciones médico asistenciales, con los límites, co-pagos, carencias y exclusiones que ellas reglamenten, adecuándose a las coberturas parciales por niveles de atención que genere el Ministerio de Salud de la Nación.

   En la determinación de la cobertura de los servicios y en la fijación de los costos de los mismos deberá garantizarse la genuina participación de los asociados de las entidades.

2. No estarán obligadas a brindar o cubrir prestaciones de diagnóstico o tratamiento, ni medicaciones que no hayan sido reconocidas como de probada eficacia por las Sociedades Científicas Nacionales y la Academia Nacional de Medicina aplicando conceptos de Medicina Basada en la Evidencia.

3. Tampoco estarán obligadas a prestar servicios fuera del territorio nacional ni cubrir medicamentos de uso compasivo.

COOPERATIVAS DE PRESTACION DE SERVICIOS SANITARIOS

Concepto

Puede ser que un grupo de profesionales de la salud a través de una empresa solidaria -para eliminar la figura del patrono médico- reúnan sus bienes y servicios para adquirir un inmueble, las instalaciones, los equipos y todo el material necesario para la prestación de servicios de salud, los que, por su alto precio, serían inaccesibles a la mayoría de los profesionales, aisladamente.

Al poseer los medios necesarios para la prestación de sus servicios y unidos a través de una cooperativa, los médicos suprimen la figura del patrono ya que todos son, proporcionalmente, dueños del hospital o de la red de servicios; y sustituyen el régimen asalariado por una participación en las ganancias de la entidad (Julieta, en Barca y Rodríguez, 2002).

Tipos

En rigor, en esta variante se dan tres supuestos principales:

1. El de la cooperativa de provisión de insumos y equipos sanitarios para profesionales de la salud. Son cooperativas de servicios profesionales.

2. El de la cooperativa de trabajo asociado para prestar servicios en salud, integrada por todos aquellos que sean necesarios para el cumplimiento del objeto social, o sea tanto profesionales como no profesionales. Son cooperativas de trabajo asociado.

3. También, lo son las empresas que ejercen actividades conexas o relacionadas con la salud, como lo son las cooperativas farmacéuticas, así como otras que por su actividad sea posible incluir dentro del sector de la salud, como las

INDICE GENERAL

de servicios sociales, ambulancias, etc. (Millán, 1999).

Miembros

Pueden ser miembros los profesionales de la salud: médicos, farmacéuticos, veterinarios y, en general, quienes posean un título oficial en ciencias de la salud, lo que incluye psicólogos, enfermeros, bioquímicos, fisioterapeutas, optometristas, nutricionistas, entre otros, que mediante su esfuerzo personal y directo, prestan su trabajo a tiempo parcial o completo (García-Pérez, 2013).

Cooperativas de proveedores de servicios sanitarios de España (Merino, 2016)

En España, existe un tipo de cooperativa de proveedores en el que los miembros son médicos y propietarios y proveen servicios sanitarios a un colectivo específico de clientes, que contratan los servicios a dicha cooperativa a través de distintas fórmulas contractuales.

Es un tipo de cooperativa promovida por parte de sus propietarios, los proveedores, pero orientada al usuario-cliente; es una especie de "cooperativa sanitaria integrada" formada por tres cooperativas: una cooperativa de trabajo de médicos; una cooperativa de consumo y una cooperativa de médicos de ámbito estatal de segundo nivel.

UNIMED DE BTASIL

Cooperativas de medicos en ejercicio, enominadas en Brasil UNIMED, son cooperativas de servicios para los médicos y demás profesionales de la salud en el ejercicio independiente de su profesión, incluso, en consultorios de su propiedad privada.

Son cooperativas que comercializan planes de salud. Están compuestas por médicos cooperados responsables de la atención de los usuarios en consultorios particulares propios, o en hospitales, laboratorios y clínicas acreditados (Rabelais, 2001).

Objeto:

1. La defensa económica y social del trabajo de sus miembros, promoviendo contratos para la prestación de servicios asistenciales médico-hospitalarios, individuales, familiares y colectivos (con personas jurídicas interesadas en beneficiar a sus asociados, empleados o familiares de estos).

2. La universalización de la asistencia médica tornándola accesible a toda la población, en especial aquella de menores recursos mediante la reducción de los costos, eliminando el sobreprecio necesario a la remuneración del intermediario, y fijándolo según las realidades locales.

3. La apertura del mercado de trabajo médico fuera de los sistemas de salud estatal o privados lucrativos.

Naturaleza

La cooperativa hace el papel de mandatario del médico (sin fines de lucro) en sus relaciones económicas con los pacientes, de manera que estos le pagan por su atención a través de la cooperativa la que, a su vez, paga los gastos de clínicas, laboratorios, exámenes, etc. Para ello, la cooperativa celebra contratos con los usuarios. La cooperativa representa a sus asociados, de modo que los contratos que realiza corresponden a contratos celebrados directamente entre los asociados y aquellos terceros.

Siqueira (2002) considera que en el cumplimiento del contrato hecho por la cooperativa en nombre de sus asociados, para el cumplimiento de sus actividades estatutarias, encierra dos negocios jurídicos distintos y de efectos inconfundibles –una prestación de servicio contratado, del cooperado para con el cliente y el acto cooperativo, relativo a la contratación de servicios, viabilización instrumental de la actividad del cooperado, recepción de los pagos hechos por los clientes y entrega de los saldos al cooperado.

Así, es equívoco entender como actos cooperativos la prestación de un servicio médico del asociado/cooperado para con el paciente/contratante. Esta relación es de mera prestación de servicio profesional autónomo.

Principios

Para Cardoso-Braga (2021) la unión entre los médicos, aplicando los principios cooperativos en el día a día de la sociedad cooperativa, en su gestión, en su gobernanza e, sobre todo en la atención humanizada a los usuarios de los planes contratados. Es el motivo del éxito del emprendimiento cooperativo de salud patrio.

Además de los principios generales establecidos por la Alianza Cooperativa Internacional, Unimed se basa en los siguientes:

1. La medicina como un bien social

   Lo que implica la prohibición de toda intermediación en la

INDICE GENERAL

medicina; los honorarios se ajustan al poder adquisitivo de la población y toda contribución va a un fondo idéntico, de suerte que la asistencia médica de algunos es cubierta por contribución de todos. En tal virtud, todos los actos y operaciones de la cooperativa son realizados sin fines de lucro.

2. El ejercicio liberal de la profesión médica.

   Libertad del paciente de seleccionar el profesional de su confianza y su atención en el consultorio médico. El profesional tiene libertad para disponer los procedimientos que considere convenientes y la cooperativa no puede intervenir en su conducta, determinando o limitando los procedimientos.

   En el ejercicio de sus actividades los cooperados practican actos médicos típicos y complementarios.

   Son considerados actos típicos el ejercicio directo de la relación médico-paciente, siendo el médico el principal responsable por las conductas adoptadas para el paciente. Los complementarios son aquellos destinados al soporte diagnóstico o terapéutico del paciente, realizados bajo la responsabilidad médica, complementarios al acto médico típico...

3. Los honorarios integrales.

   Según este principio, el médico es remunerado mediante la llamada Unidad de Trabajo (UT) que deduce los costos administrativos y los gastos de atención que se hubiesen utilizado en el acto médico de atención al paciente, y varía mensualmente según el nivel de gastos que hubiere hecho la cooperativa en la prestación de la asistencia médica a los usuarios.

   Por acto médico se entiende la acción o el procedimiento profesional practicado por un médico con los objetivos generales de prestar asistencia médica, investigar enfermedades o la condición de enfermo o enseñar disciplinas médicas.

   Como práctica clínica, es siempre ejercido en favor del paciente que le ha solicitado ayuda o es evidente que la necesita, mediante contrato implícito o explícito, utilizando los recursos disponibles en los límites de la previsión legal, del código de ética, de las posibilidades técnico-científicas, de la moralidad de la cultura y de la voluntad del paciente. Esta acción o procedimiento debe estar dirigida al incremento del bienestar de las personas, la profilaxia o el diagnóstico de enfermedades, la terapéutica o la rehabilitación de enfermos (Consejo Federal de Medicina, 2001, en García, 2018).

   La producción médica del cooperado es calculada en términos de unidad de trabajo (UT), siendo la ganancia del profesional correspondiente a la multiplicación del número de UT realizado por el valor estipulado para las mismas.

   La cantidad de UT contenida en cada procedimiento médico corresponde a la cantidad de coeficientes de honorarios (CH) publicada en la tabla de la Asociación Médica Brasileña, sin considerar su valor monetario. Cada cooperativa realiza el cálculo del valor de su UT utilizando una fórmula que divide la cantidad líquida recibida por la productividad total en número de CH (Rabelais, 2001).

Elementos

En el sistema Unimed intervienen 4 elementos:

1. El asociado de la cooperativa

   El médico o profesional del área de la salud, que ejerza su actividad como profesional autónomo, siempre que la cooperativa esté en posibilidad técnica de prestarle servicio.

   Para ellos, rige el principio de la "unimilitancia" según la cual les es prohibido estar acreditados o ser empleados de otros planes de salud, aunque tal restricción no se aplica a la prestación eventual de servicios. Por lo cual le es permitido al médico atender al usuario de otro plan o seguro mediante pago directo, que puede ser reembolsado al usuario por su plan original (Rabelais, 2001).

   El número de asociados es ilimitado, no pudiendo ser inferior a 20 personas físicas. Es prohibida la admisión de personas jurídicas.

   Los asociados deben suscribir y pagar las cuotas partes del capital social y contribuir con las tasas de servicios, así como prestar a los usuarios servicios de asistencia médica dentro de su especialidad, observando lo dispuesto en el reglamento interno de la cooperativa.

2. La cooperativa

INDICE GENERAL

Usualmente, estas cooperativas de servicios médicos ejercen actividades propias de sus asociados (médicos) que atienden al público, y no a sus propios asociados, consistentes en la captación de clientela, la cobranza y recibimiento del producto de la actividad de los socios, la administración de los intereses comunes de los asociados (contratación de servicios).

Desarrollan toda y cualquier actividad, medio o instrumental para que los asociados puedan alcanzar, en conjunto, sus objetivos profesionales. Estos actos son accesorios e indispensables para la realización de los actos principales: los actos médicos (Soares, 2002).

3. Los usuarios

Son las personas que contratan los servicios de asistencia médica; pueden ser grupos familiares individuales o colectivos, según el número de personas que ingresan en conjunto y pagan juntas a Unimed. Celebran contratos que pueden ser: a riesgo pequeño, que cubre sólo la atención en consultorio médico; a riesgo grande, que cubre los cuidados en hospital; y a riesgo global, que cubre ambos conceptos.

Los usuarios pagan por los servicios de salud de dos formas:

a) Por valor determinado*:*

Paga mensualmente y por anticipado a Unimed una cantidad determinada, fijada por cálculos actuariales que tienen en cuenta los honorarios médicos, el costo de los servicios complementarios y hospitalarios de la región y el montante consumido en la administración de la cooperativa.

Esa cantidad es multiplicada por el número de usuarios inscritos. Unimed, con el montante recaudado, costea toda la asistencia médica de los usuarios, asumiendo el riesgo de la cobertura de los servicios y los honorarios necesarios a las atenciones que ocurran en el mes.

b) Por costo operacional:

Unimed y el contratante estipulan, de común acuerdo, una tabla de servicios y de honorarios. La contraparte nada paga, previamente a la cooperativa. Sus pagos serán hechos posteriormente a las atenciones, comprendiendo los servicios realmente prestados a los usuarios, calculados según la tabla estipulada. Unimed presenta una factura circunstanciada. Los riesgos de los gastos de asistencia médica son cubiertos por el contratante (Irion, 1987).

4. Los convenidos o concertados

Son las personas jurídicas (laboratorios, clínicas, servicios especiales y hospitales) aunque sean sociedades constituidas por médicos, realizan contratos de prestación de servicios. Se trata, entonces, de un supuesto típico de cooperativa de provisión.

Estructura organizativa

Adaptado de Rabelais (2001)

UNIMED reúne sistemas o segmentos de diferentes actividades y naturalezas jurídicas: UNIMED y UNICRED

UNIMED:
Sistema multicooperativo organizado en cooperativas de diferentes grados:

1. Cooperativas singulares o de primer grado:

Son cooperativas de trabajo médico con áreas de atención exclusiva en uno o más municipios.

Los médicos se afilian a las cooperativas de primer grado, las que se vinculan a las federaciones y éstas a la Confederación. Las funciones de las cooperativas en sus diversos grados es prestar servicios a sus asociados.

No existe, formal o informalmente, sistema decisorio jerárquico establecido entre los diferentes grados, siendo las singulares autónomas e independientes en el aspecto jurídico, económico y administrativo.

a) Órganos:

Además de la asamblea, consejo de administración y el consejo fiscal, las cooperativas singulares tienen:

- Un Consejo Técnico Societario electo por la asamblea, encargado de Instaurar, instruir y deliberar sobre pro-

INDICE GENERAL

cesos relativos a posibles infracciones de las normas de la cooperativa, y presentar al consejo de administración su parecer en todos los casos relativos a la inobservancia del Código de Ética Médica, del estatuto y del reglamento interno.

- Un Consejo Social, órgano consultivo encargado de la discusión de macro-políticas estratégicas de la cooperativa y la formulación de propuestas al consejo de administración.

b) Los planes de beneficios complementarios

Tienen por objetivo garantizar un padrón de renta al asociado en edad avanzada, invalidez o enfermedad, y de sus descendientes con ocasión del fallecimiento del asociado.

2. Federaciones (cooperativas de segundo grado) que dependiendo de su área de acción pueden ser intrafederativas (estadales o regionales) o interfederativas.

3. La Confederación nacional o Unimed de Brasil (de tercer grado)

UNICRED

Sistema empresarial que reúne instituciones no cooperativas, representadas por empresas de capital con objeto de lucro y una fundación sin fines lucrativos: la aseguradora; la corredora de seguros; Participaciones; Administración y Servicios; Fundación Centro de Estudios; Sistemas; Productos y Servicios Hospitalarios y Tecnología, Comercio, Industria y Servicios.

El sistema empresarial fue creado para posibilitar el desarrollo de actividades que por fuerza de la legislación no podrían ser realizadas por cooperativas.

COOPERATIVAS DE ATENCIÓN DOMICILIARIA

Adaptado de Gaudio, R. (2018e).

La atención domiciliaria de la salud

A menudo utilizado como una alternativa a la hospitalización, la atención domiciliaria también ha transformado las relaciones entre los miembros de la familia que necesitan una atención especial a uno de sus miembros, creando nuevos problemas a resolver en este campo.

Las particularidades de los servicios de salud domiciliaria siguen imponiendo la equiparación entre calidad, viabilidad económica y jurídica de una manera muy peculiar. Se pueden destacar algunos desafíos, abordando las necesidades tanto de los profesionales de la salud, como de los operadores, proveedores de servicios, familiares y pacientes. Entre varios otros, se puede destacar:

1. Es un servicio cuya demanda fluctúa, atendiendo especialmente la fugacidad de servicios prestados especialmente por técnicos, enfermeras y cuidadores – sin descartar fisioterapeutas, logopedas, médicos, nutricionistas, etc.; ·

2. Este perfil tiende a la ineficiencia económica de contratar a estos profesionales bajo un régimen de trabajo empleado/subordinado, considerando los costos de admisión y despido de empleados para realizar estos servicios transitorios; ·

3. La gestión y subordinación de esta fuerza de trabajo por parte de los operadores de planes de salud desdibuja la actividad del operador e impone nuevos costos de transacción; ·

4. La familia no tiene, por regla general, un interlocutor con la capacidad técnica para comprender las particularidades de la atención clínica. La necesidad de supervisión técnica de la atención tiende a ser una necesidad que debe ser satisfecha también por terceros; ·

5. También como regla general, la familia del paciente no puede manejar las escalas de turnos y la contratación de los diversos profesionales necesarios para la atención. Incluso en casos de menor complejidad, donde el cuidado puede ser realizado por cuidadores, considerados empleados domésticos por la legislación, este es un esfuerzo tremendo.

Sin embargo, la mayoría de los intentos de responder a los desafíos de este segmento tienden a la inseguridad jurídica y/o la ineficiencia económica.

Modelos de prestación de los servicios

1. Contratación de empresas que subcontratan servicios cooperativos.

Tiene los siguientes impactos: Tributación sucesiva por el mismo servicio. La cooperativa cobra a la empresa "aten-

INDICE GENERAL

ción domiciliaria", siendo gravada. Esta empresa, a su vez, también factura por el mismo servicio contratado por los operadores, siendo también gravada en parte por el mismo servicio, haciendo que el servicio sea innecesariamente más costoso. Con los costos de la operación, se reduce la capacidad de mejor remuneración de los servicios a los profesionales del área, dando lugar a disputas derivadas de la reclamación de precariedad de la categoría.

2. Contratación de profesionales como autónomos por parte de los operadores:

   De nuevo, altos costes de transacción, necesidad de gestión logística de la plantilla en el foco del operador o empresa preposted; Riesgo de establecer un régimen de empleo con los supuestos autónomos debido a la continuidad y potencial subordinación; o En ocasiones, estos profesionales son trasladados a cooperativas o empresas no cooperativas para integrar la red acreditada del mismo operador, añadiendo el riesgo de configuración de personal en estas relaciones.

3. Contratación directa de cooperativas de trabajo:

   Los parámetros para este modelo producen tanto eficiencia como economía, así como seguridad jurídica para todos los intereses involucrados no se han observado en algunos aspectos.

La cooperativa de trabajo de atención domiciliaria

Las cooperativas adecuadas a la ley especial de cooperativas de trabajo están sujetas a mayores costos de transacción debido a la condición de regularidad y cumplimiento de los requisitos legales, pierden competitividad frente a las cooperativas irregulares, que no incorporan en sus actividades los costos de operación y, en particular, los de tutela de los derechos sociales requeridos. En ocasiones, como se ha dicho, se detecta que los operadores indican los profesionales que deben ser admitidos en cooperativas o empresas de atención domiciliaria, agravando los riesgos de vinculación...;

Las cooperativas apropiadas a la ley especial gozan de nuevas presunciones legales de no tener vínculo laboral. La ley, además, reconoce y declara la naturaleza jurídica del trabajo cooperativo;

Las cooperativas actualmente tienden a remunerar a los profesionales asociados a ella a niveles superiores a la media del mercado o al piso de categoría;

Naturalmente, se deben contratar cooperativas que gestionen eficazmente el trabajo y tengan una estructura de actividad profesionalizada; así como es necesario exigir y contratar de acuerdo a los nuevos instrumentos legales y parámetros consistentes. Entre ellos, solo a modo de ejemplo, exigir el registro de la cooperativa en la Organización de Cooperativas de Brasil garantiza al operador que la cooperativa fue constituida o adaptada a la ley de 2012.

Es importante contratar cooperativas que tengan una actividad limitada a la atención domiciliaria de la salud, en lugar de cooperativas, asegurando la especialización y la capacidad de gestión de los servicios.

También es necesario exigir una prueba de elección de los coordinadores del equipo, en forma de legislación. Sin esto, se presume subordinación y fraude. exigir garantías de que la retribución de estos profesionales será, AL MENOS, proporcional al piso de la categoría; que hay un programa aprobado de salud y seguridad en el trabajo en la asamblea, que tiene un programa de licencia pagada; que los turnos considerados turnos nocturnos están mejor pagados que los diurnos, que la cooperativa ha llevado a cabo y cumplido anualmente la agenda de la Asamblea General Extraordinaria, que aborda numerosos puntos fundamentales para la adecuada ...

La supervisión de estos servicios no debe hacerse a través de la interposición de una empresa de "atención domiciliaria", incluso como contratista del operador y subcontratista de la cooperativa. Es posible que el operador contrate a una empresa especializada para monitorear y monitorear el cumplimiento adecuado de estos contratos. Hay una serie de otras prácticas, compromisos y garantías que pueden y deben ser contratados y otras que, a pesar de querer seguridad y prevención de la rendición de cuentas de los contratistas, suelen hacer lo contrario.

COOPERATIVAS FARMACEUTICAS

Objeto

En este caso, la actividad de la cooperativa consiste en la distribución de especialidades farmacéuticas y demás sustancias medicinales, comprados en común por la cooperativa a los laboratorios que los producen, y cuyos miembros son farmacéuticos profesionales, propietarios individuales de sus establecimientos de farmacia, legalmente establecidos.

En la actualidad al objetivo inicial se han añadido otros como la prestación de servicios informáticos y financieros a las oficinas de farmacia, o la creación de marcas propias, Zarco, (sf)

INDICE GENERAL

Adicionalmente, constituyen centros de salud para la atención de enfermos y sus familias, los que no son considerados como meros clientes o compradores.

Recursos económicos

Su capital está formado por aportes de los farmacéuticos asociados. Con la cooperativa se busca que ninguna farmacia tenga privilegios por su tamaño o por su capacidad de adquisición de medicamentos a la cooperativa, que los suministra (no vende) a los farmacéuticos titulares de sus respectivas farmacias. La cooperativa compra en conjunto a los laboratorios y luego, los suministra a los farmaceutas asociados que, ahora sí, vende a los clientes o pacientes.

Las cooperativas farmacéuticas constituyen un modelo a copiar y una bandera fundamental de cualquier modelo de acceso a medicamento que busque la equidad y la sostenibilidad. Este modelo pone al paciente por delante del lucro y al farmacéutico como parte activa y fundamental del modelo (Acofar, sf).

En España

En España e asiste a un proceso de fusión de cooperativas farmacéuticas para poder competir con éxito en este sector, donde la dimensión es la principal ventaja y la mejor plataforma de crecimiento.

Con este proceso se logra (García de Castro, 2016):

1. Dar el servicio diario que necesitan las oficinas de farmacias desde una distancia mayor y reducir costes para poder competir.

2. Acceder a determinadas tecnologías con anticipación -robotización de almacenes. -, se requiere un cierto tamaño, sin el que es imposible acometer las fuertes inversiones requeridas.

3. Impulsar programas de formación profesional para la gestión de los complejos flujos de información necesarios para la adquisición, clasificación, almacenaje y dispensación de miles de referencias de productos altamente especializados

4. La cooperativa resultante de la fusión debe tener los mejores equipos directivos y ser liderados por farmacéuticos que pertenezcan al Consejo Rector.

5. La integración de estructuras y sistemas mejora el proceso de aprovisionamiento, centralizando las compras y equilibrando el stock entre los almacenes. Además, previene la generación de obsolescencia.

6. Trabajar en forma conjunta en la lógica inversa, esto es, la recogida de medicamentos y productos parafarmacéuticos caducados o defectuosos, y en el reciclaje.

Alternativas de servicios farmacéuticos de una empresa solidaria

Adaptado de García-Muller (1981-1989)

En algunos países el funcionamiento de farmacias está regido por normas estrictas que dificultan la constitución de cooperativas farmacéuticas. En ciertos caos, se exige que la farmacia sea explotada por medio de una sociedad mercantil; en otros, que sea una farmacia "popular" o que funcione como un anexo a un establecimiento de salud de la entidad solidaria.

1. Sociedad cooperativa de forma mercantil.

   La empresa solidaria adquiere la sociedad mercantil propietaria de la farmacia y continuar operando sin necesidad de reformar el estatuto de la misma, aunque sería conveniente añadir en la práctica ciertos indicativos de que se trata de entidad "solidaria". Como quiera que la sociedad mercantil es propiedad de la empresa solidaria, podría entenderse que es una empresa solidaria de forma mercantil y podría quedar cubierta por la exención del pago de impuestos de cualquier tipo que ampara a las cooperativas.

2. Farmacia popular.

   La empresa solidaria tendría que llegar a un entendimiento con la Municipalidad para llegar a convenimientos que permitan abrir una farmacia popular, por ejemplo, a través de un Departamento de Farmacia Popular de la cooperativa en el que participara de alguna manera el Municipio. Quizás se perdiera cierto grado de autonomía, pero ello podría depender de la forma en que se defina la participación del Municipio.

3. Anexo a un establecimiento de salud.

   Una alternativa es que una empresa solidaria de usuarios abra un Departamento o sección de atención a la salud con prestación del servicio de farmacia, que podría operar como

INDICE GENERAL

un servicio anexo del establecimiento sanitario privado; Tendría que abrirse un "establecimiento" sanitario privado, por ejemplo, de atención ambulatoria a los miembros y sus familiares, lo cual podría ser un importante servicio de la empresa solidaria. Habría que dotar el servicio de salud (consultorios, odontología, laboratorios, etc.). La farmacia podría funcionar dentro de las instalaciones de salud o en sitio próximo a las mismas.

AMBULANCIAS COOPERATIVAS

Se trata de cooperativas dedicadas al transporte sanitario por carreteras, en un ámbito especial determinado, con unidades equipadas con alta tecnología, incluyendo algunas especiales con asistencia coronaria, electroshock resucitador e incubadora para traslado de prematuros.

Pueden ser de tres tipos:

1. Cooperativas de trabajo asociado que contratan la prestación de sus servicios de transporte sanitario con colectivos (clínicas y hospitales, ayuntamientos, cárceles, empresas o instituciones públicas y privadas, sindicatos, organizaciones de la sociedad civil y de la economía social y soldaría y particulares.

   Las ambulancias pueden ser de propiedad de la cooperativa, o de los miembros, que las adscriben al servicio de la cooperativa, y perciben una remuneración, que puede ser fija o por número, distancia y complejidad de los servicios prestados

2. Cooperativa de usuarios del servicio, que es la dueña y la organizadora de los servicios, y que emplea trabajadores (remunerados e inclusiva, voluntarios) para la prestación del servicio

3. Cooperativa de usuarios o mutual que tiene como uno de sus prestaciones a los miembros el servicio de ambulancias, sobre todo las cooperativas de servicios públicos.

En ciertos casos asumen también el servicio de transporte funerario. (Meco, 1996)

ENTIDADES DE BASE ASOCIATIVA (EBAS)

Adaptado de Monzón (2017)

Las EBAs se han configurado en Cataluña a lo largo de los últimos 20 años (desde 1997) como empresas autogestionadas por profesionales sanitarios, integradas en el Sistema Público de Salud para prestar servicios de atención primaria en las Áreas Básicas de Salud. En diciembre de 2016 funcionan 13 EBAs con diverso estatuto jurídico, cuyos 535 profesionales prestan servicios de salud a una población total de referencia de 550.000 personas.

Las EBAs pueden adoptar cualquiera de las siguientes formas jurídicas; sociedad anónima, de responsabilidad limitada, laboral o cooperativa. Sin embargo, en virtud de las normas que las regulan, e independientemente de la personalidad jurídica que adopten, verifican los criterios orientadores de la economía social establecidos en la Ley de Economía Social por lo que deben ser consideradas productores de mercado de la economía social:

1. Son empresas autogestionadas por sus socios trabajadores, que obligatoriamente trabajan en la EBA a tiempo completo.

2. De entre los socios trabajadores, los profesionales sanitarios tienen el control efectivo y mayoritario de todos los órganos sociales de la entidad.

3. Tienen procesos participativos y democráticos en la toma de decisiones al garantizarse que ningún socio, profesional sanitario o no, posea capital o participaciones superior al 25% y que las decisiones de los órganos de administración colegiados requerirán el voto favorable de la mayoría de los socios profesionales.

4. Ninguna persona jurídica podrá participar en la entidad, salvo que tenga como objeto social la gestión o prestación de servicios sanitarios o sociosanitarios, con los límites de participación señalados en los puntos anteriores y sin que entre todos los socios no profesionales puedan participar con más del 49% del capital social.

EL ÉXITO Y POSTERIOR FRACASO DE SALUDCOOP-COLOMBIA

Tomado de Wikipedia

SaludCoop-EPS fue una empresa cooperativa colombiana dedicada a la prestación de servicios de salud. Era una empresa del sector cooperativo, propiedad del Grupo SaludCoop que posee 2.200 propietarios. Entre las personas jurídicas estaban Seguros La Equidad, la Organización Juan N. Corpas, la Cooperativa de Pensionados de la Universidad Nacional, Pollos Vencedor, la Cooperativa de Pilotos de Avianca, algunas cooperativas de San-

INDICE GENERAL

tander (Financiera Coomultrasan y Coomultrasan Multiactiva) y varios grupos médicos empresariales del país.

Fue la organización más grande de prestadores de servicios de salud con cinco millones de afiliados en régimen contributivo y una participación del 23,35% de la población activa en 2009,, estando entre las 20 empresas más grandes de Colombia.

En 1994 se constituye SaludCoop-EPS (Entidad Promotora de Salud) como organismo cooperativo. En 1995, se inició formalmente la afiliación de usuarios, haciendo presencia en municipios apartados y zonas rurales. En 1996 inició una amplia labor de ampliación de cobertura en todo el país, incluyendo ciudades pequeñas y municipios, donde la población requería un apoyo en salud cercano y acorde con sus expectativas.

En 1998, se inauguró la primera Clínica SaludCoop de alta complejidad en Bogotá, con la cual la EPS inicia el desarrollo de proyectos similares en las principales ciudades del país, en alianza con prestigiosas instituciones. Fruto de esta tarea, entraron en servicio 36 clínicas en las principales ciudades del país.

A partir de 2001, SaludCoop lidera la creación de varias empresas de origen cooperativo, cuyas actividades son conexas y complementarias con la prestación de servicios de salud como confecciones hospitalarias, lavandería, seguridad, informática, comercialización, etc. De esta manera, consigue el suministro de bienes y servicios de alta calidad a sus clínicas y centros de atención a bajo costo. SaludCoop se consideraba una entidad sin ánimo de lucro, es decir, reinvirtiendo sus excedentes en la misma empresa y en sus proyectos empresariales.

A mediados del año 2011, debido al déficit fiscal que afrontaba la EPS producto de los retrasos en el pago de recobros de servicios de salud, además de comprometer los recursos de la salud pública en una serie de irregularidades encontradas en sus reinversiones (inversiones dentro y fuera del país sin soportes financieros, cheques sobregirados y el patrocinio en 2010 de SaludCoop al equipo profesional de fútbol); el gobierno colombiano, a través de la Superintendencia de Salud decretó la intervención de la EPS para intentar salvarla sin afectar el servicio a sus afiliados.

Pese al prolongado tiempo de intervención del estado en la EPS (casi 5 años), en 2016 decretó su liquidación, garantizando el servicio a sus afiliados al trasladarlos a su filial Cafesalud,

EL MODELO DE LA FUNDACION ESPRIU

Adaptado de Zarco, C. (sf).

Concepto

El modelo cooperativo sanitario Espriu, parte de la "iguala", que era un incipiente seguro de enfermedad, con cierta motivación social, que estaba implantado en España desde el siglo XVIII. La iguala Consistía en un convenio entre los médicos asentados en los pueblos y sus habitantes. Las familias pagaban al médico una cantidad *igual* y este les atendía en caso de enfermedad, sin necesidad de desembolso en ese momento.

El modelo que Espriu pretendía desarrollar requería que las instituciones se basaran en una fórmula jurídica que permitiera la gestión conjunta y el diálogo entre profesionales y usuarios de la sanidad, lo cual a la vez le permitía reunir los recursos económicos necesarios mediante aportaciones individuales mínimas..

En el modelo Espriu se ofrece a los pacientes la libre elección de médico y que, a estos se les remunera por cada servicio prestado. Los médicos se organizan en cooperativa de servicios médicos y los pacientes en cooperativas de usuarios, cada una autogestionada y autonomía de las entidades que los agrupan y la colaboración eficaz de ambos tipos de cooperativas.

Las cooperativas Espriu se caracterizan por la ausencia de rentabilidad mercantil (que no pérdidas) destinando siempre los remanentes económicos de cada ejercicio al beneficio y provecho de los socios, de los usuarios o de las propias instituciones, mejorándolas y garantizando su futuro.

A partir del clásico *igualatorio* —entre todos los pacientes potenciales pagaban cada mes a un médico— se fue tejiendo una red basada en el cooperativismo que hoy incluye el Hospital de Barcelona y Hospital Moncloa, en Madrid.

Relación médico-paciente

"Como somos profesionales sanitarios gestionando, sabemos que lo más importante es la relación entre el médico y el paciente y pensamos que esto nos distingue", explica un médico, quien recalca el "absurdo burocrático" de establecer *minutajes* predeterminados a las visitas: "Cada paciente es un caso y hay que adaptarse a él; en ocasiones lo que necesita es básicamente que se le escuche y no se puede estar con el cronómetro", señala. Y añade: "Si esto se tiene claro, el resultado es que se evitan en muchos casos medicaciones innecesarias y, por tanto, gasto en fármacos".

INDICE GENERAL

No todo el grupo funciona con el modelo puro al que aspiraba Espriu, de cooperativa mixta de médicos y usuarios. Este modelo ideal dificulta muchísimo que los intereses de unos —por ejemplo, el de los médicos, que son también los propietarios— puedan prevalecer sobre el de los otros —el de los usuarios, que son los enfermos.

La realidad es que el modelo mixto es muy difícil de aplicar a gran escala —se considera "muy complejo" y cercano a la "utopía"—, pero sí funciona en cambio en el Hospital de Barcelona: existe la cooperativa de médicos y también la cooperativa de los usuarios —SCIAS, propietaria del hospital— y cada miércoles del año los representantes de ambos —elegidos democráticamente por los respectivos socios— se reúnen para analizar la situación y tomar conjuntamente las decisiones que afectan a la gestión del modelo.

El esquema tiene un efecto importante en la reducción de los costes porque ambos grupos estarán obligados necesariamente a encontrar un equilibrio que favorezca los objetivos comunes sin empeorar el servicio sanitario. E implica mucha pedagogía por ambos lados para hacer entender a los pacientes, por ejemplo, que el gasto en medicamentos es en ocasiones superfluo cuando no directamente nocivo. O a los médicos que determinadas estructuras directivas pueden ser el germen de una burocracia costosa y a la larga ineficiente. El resultado final es que las empresas del grupo funcionan con unos costes que equivalen apenas al 60% de los de la sanidad pública.

LOS SERVICIOS ADMINISTRADOS DE SALUD

Adaptado de Superintendencia (1997)

Algunas empresas públicas y privadas optan por constituir servicios de salud para su personal que es preciso distinguir de las empresas solidarias de salud, en cuanto el carácter fundamental de éstas es la autogestión por los propios usuarios de dichos servicios.

Se trata de planes de servicios médicos establecidos por la empresa para cubrir los riesgos de salud de sus trabajadores, por los cuales los recursos que iban a ser utilizados en el pago de primas de hospitalización, cirugía y maternidad (HCM) son administrados por la propia empresa, la que constituye un fondo para tal actividad y se encarga de la inversión de los recursos, la administración de los servicios, la prevención de los riesgos y la liquidación de los siniestros. Sin embargo, puede ser que la empresa contrate con un tercero la administración del fondo, quien percibe una remuneración por concepto de la actividad desplegada en la administración del fondo.

Con estos planes los recursos que pudiesen ser destinados al pago de primas de seguros HCM a empresas de seguros, son empleados para "autoasegurarse" con lo que se pretende reducir costos de intermediación y ampliar las coberturas.

Los empleados no son miembros del servicio o plan de salud sino beneficiarios del mismo, razón por la cual no contribuyen o si lo hacen se trata de cantidades ínfimas en relación con el monto destinado a la actividad.

La empresa consigna una cantidad de dinero determinada en un fondo destinado a cubrir los gastos médicos en que puedan incurrir los empleados-beneficiarios, que normalmente son los mismos que cubren las pólizas de HCM. La empresa debe reponer el fondo una vez que se agote el fondo en una determinada proporción. La cantidad de dinero constituida por la empresa es propiedad de ésta.

Cuando los servicios auto-administrados de salud son administrados por un tercero no pueden ser considerados como un contrato de seguros por cuanto la administración del fondo no asume ningún riesgo, limitándose a la administración de los bienes destinados al pago de los gastos de HCM que hayan efectuado los empleados de la empresa, la que debe reponer periódicamente el monto establecido cuando el fondo resulte deficitario.

INDICE GENERAL

Contenido

Concepto 3593
Tipos 3597
Características 3598
Miembros 3602
El minusvalido o discapacitado 3602
Cooperativas de Terapeutas 3604
Las cooperativas sociales del MIDES en Uruguay 3608
Cooperativas de iniciativa social de España 3609
Algunas experiencias en america latina 3613
Experiencias en Europa 3616
Cooperativas sin distribución de resultados 3619
Cooperativas sin ánimo de lucro 3620
Cooperativas penitenciarias 3621
Relaciones con el Estado 3624

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

101 Cooperativas Sociales

CONCEPTO

Fundamento (Sosa, 2016)

Las cooperativas sociales tienen su fundamento en Basaglia, quien desarrolló en Italia la primera experiencia de superación total del manicomio, con el cierre del hospital psiquiátrico en Triste y la creación de un sistema de tutela territorial de la persona con problemas de salud mental.

Fruto de su lucha, en 1978 se dictó la Ley 180/78 que sancionaba el cierre de los hospitales psiquiátricos, imponiendo el cuidado de la persona con problemáticas psíquicas a través de una red territorial (Centros de Salud Mental). El eje central del modelo Basagliano es el concepto de trabajo como ejercicio de derecho individual e instrumento de integración de la persona vulnerable.

Origen (Richer, 2008).

Tienen su origen en Italia en la década de los setenta por medio de asociaciones sin fines de lucro surgidas para dar respuesta a problemas sociales no atendidos de manera adecuada por las instituciones públicas, en particular la inserción laboral de personas discapacitadas, la atención de personas sin domicilio, a menores con dificultades familiares, etc. Pero la ley italiana sobre asociaciones sin fines de lucro establece que una asociación no puede realizar actividades productivas y comerciales, salvo de manera marginal y en una escala muy reducida.

La idea de sustituir la estructura jurídica de la asociación civil por la estructura cooperativa se planteó cuando el contenido económico de las actividades fue adquiriendo mayor importancia, junto con un incremento del personal asalariado. De manera que la adopción de la estructura cooperativa permitía superar las limitaciones contenidas en el estatus jurídico asociativo. Pero no era su única ventaja. Introducía un funcionamiento más democrático de las asociaciones, al permitir a todas las partes involucradas o interesadas en las actividades de la asociación participar en el capital, en las actividades y en los procesos de decisión, a partir del principio cooperativo un hombre = un voto.

Definición

La Organización Internacional del Trabajo OIT las ha denominado "cooperativas de servicios asistenciales". Son aquellas destinadas a atender las necesidades físicas, psicológicas, emocionales y de desarrollo de una o más personas, concretamente niños, ancianos o personas con discapacidad o afectados por una enfermedad física y, o mental.

Para Bottini y Sosa (2020) son organizaciones asociativas que realizan una actividad económica regular de producción de bienes y servicios con una definida finalidad social para la comunidad y la integración social de las personas, particularmente de los grupos socialmente vulnerables y vulneraos en su posibilidad de acceso a los derechos sociales, económicos, de integración social y de cuidado.

Recepción legislativa

1. Italia

   De acuerdo a la Ley italiana de 1991 son aquellas cooperativas que tienen como fin el interés general la promoción humana y la integración social de los ciudadanos mediante la gestión de servicios socio-sanitarios y educativos, o el desarrollo de actividades dirigidas a la inserción laboral de personas desfavorecidas.

2. Brasil

   La Ley de cooperativas sociales (1999) les da por finalidad insertar a personas con discapacidad en el mundo económico por medio del trabajo y la integración social, por medio de servicios socios sanitarios y educativos, desarrollo de actividades agrícolas, industriales, comerciales y de servicios. Sus integrantes son deficientes físicos y sensoriales, psíquicos y mentales, egresados de psiquiátricos y de prisiones, condenados a penas alternativas, adolescentes en riesgo, pudiendo prever el estatuto socios voluntarios que presten servicios gratuitamente y no sean deficientes.

3. Uruguay

   La Ley de Cooperativas Sociales (2006) las define como aquellas cooperativas de trabajo que tienen por objeto proporcionar a sus miembros un puesto de trabajo para el desarrollo de distintas actividades económicas, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, con el fin de lograr la inserción social de los jefes y jefas de hogares pertenecientes a sectores con necesidades básicas insatisfechas, jóvenes, discapacitados, minorías étnicas y todo grupo en situación de extrema vulnerabilidad social.

4. Bolivia

   El reglamento de la Ley Cooperativas (2014) las denominada Cooperativas Especialmente Conformadas (CEC). Se constituyen con el fin de alcanzar la inclusión socioeconómica de los asociados, a través de actividades de producción de bienes o de prestación de servicios. Se hallan conformadas exclusivamente por personas naturales, donde por lo menos un 75% de los asociados deberá pertenecer a grupos en vulnerabilidad social y económica. El 25% restante podrán ser personas que no estén en vulnerabilidad, pero que representan un aporte significativo al grupo cooperativo.

Finalidad

Son cooperativas de ayuda organizada en el sector servicios, donde ni el mercado ni el sector público ofrecer soluciones para los menos calificados, de integración de los socialmente débiles y excluidos en la sociedad y en el mercado laboral y su integración en el proceso de trabajo, con apoyo público (Münkner, 2015).

Las cooperativas sociales se caracterizan por tener como fin último la promoción del bienestar social de la población en general y de determinados colectivos en particular, mediante la cobertura de sus necesidades básicas y su integración (Fajado, 2007). Dar apoyo, promoción, desarrollo y protección para el bienestar e inserción social y laboral de minusválidos o de bienestar social.

Objeto

1. La prestación de servicios sociales o asistenciales de proximidad: protección de la infancia y de la juventud, la asistencia a la tercera edad, la educación especial y la asistencia a personas con minusvalía, asistencia a minorías étnicas, refugiados, asilados, personas con cargas familiares no compartidas, ex reclusos, alcohólicos y toxicómanos, así como aquellos servicios dirigidos a los colectivos que sufran cualquier clase de marginación social, en orden a conseguir la superación de esas situaciones (Vidal, 1999)

2. Desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfac-

INDICE GENERAL

ción de necesidades sociales no atendidas por el mercado (Gobierno Vasco) la producción de bienes y servicios orientados a garantizar el derecho al empleo, sobre todo para las personas excluidas de la vida económica y social (Ponti, 2001).

Naturaleza

Para Lopes-Becho (2002) la cooperativa social de Brasil es de naturaleza civil, caritativa; es una sociedad civil religiosa, pía, moral o humanitaria. En Grecia, poseen un compromiso legal de caridad hacia la provisión de bienes y servicios a sus miembros y la comunidad.

Señala Buonocore (1992) que la cooperativa social no es una especie de cooperativa homogénea respecto a las otras especies de cooperativas. Sosa (2016) las considera como una especie de cooperativas de trabajo. Sin embargo, esto no implica reconocer las tareas de asistencia que muchas cooperativas vienen realizando con sectores postergados de la población o en situación de vulnerabilidad, tales como las de servicios públicos. Tampoco, por supuesto, el rol sustancial que en Argentina han venido teniendo las mutuales de salud y socorros mutuos.

Diferencias con las cooperativas tradicionales

1. El primer móvil de la cooperativa social es la inserción de los desaventajados en tanto el de la cooperativa es la mejoría económica del asociado. Para Fici (2012) las cooperativas sociales no tienen el mismo objetivo que las cooperativas a que refiere la ACI, porque las mismas actúan en interés general de la comunidad, y no en el principal interés de sus miembros.

2. En las cooperativas hay una intención (*animus*) de continuidad, de permanencia, en tanto que en la cooperativa social se observa que la persona que no está más en desventaja (estar equiparada, presume) dejará de formar parte.

3. Están formadas por distintos tipos de miembros (promotores, voluntarios y minusválidos) mientras que las cooperativas tienen un solo tipo de miembros.

4. Generalmente los resultados económicos del ejercicio no pueden ser distribuidos entre los miembros (o en mínima proporción) debiendo destinar la casi totalidad de los mismos a reinversión. En contra, las cooperativas además de constituir fondos y reservas, reparten los excedentes netos entre sus miembros en proporción al trabajo aportado por cada uno.

Fuentes

No hay un claro consenso sobre dónde y de qué forma se han de regular (Hernández Cáceres. 2023)

1. Hay casos en que las cooperativas sociales se recepcionan dentro de la propia ley general de cooperativas, como si se tratara de una clase más de coopera o un tipo de calificación que puede llegar a obtener cualquier clase de cooperativa que cumpla con determinados requisitos impuestos por el legislador;

2. Otros países han decidido regularlas a través de una ley propia y exclusiva, pretendiendo otorgarles una cierta importancia, aunque incluyen también varias referencias a la ley de cooperativas general en la que se regula gran parte de su régimen social;

3. Finalmente, encontramos países que las han regulado dentro de otras leyes de contenido más amplio, como los códigos de sociedades, las leyes que regulan la economía social, o dentro de leyes relacionadas con las actividades que puede desarrollar la cooperativa.

TIPOS

En *Argentina,* según Bottini y Sosa (2020) son:

1. Cooperativas de cuidados: las que se dedican al cuidado a domicilio de personas adultas mayores, de la primera infancia, con discapacidad y con padecimientos psíquicos menores. Son cooperativas de profesionales del área de la salud, preponderantemente;

2. Cooperativas de integración socio/laboral: por medio de actividades de producción de muebles, de ropa de trabajo, panificación, huerta, de personas en hospitales psiquiátricos, o que procuran dar trabajo a personas que están (o han estado) en contexto penitenciario. Incluye, también, cooperativas creadas por grupos de personas que integran colectivos generalmente discriminados, o que se encuentran relegados del mercado de trabajo, personas trans, mujeres víctimas de violencia de género:

3. Cooperativas de acompañamiento integral: de personas usuarias de sustancias psicoactivas, y que a la vez se en-

INDICE GENERAL

cuentran en contexto de encierro, atravesando enfermedades y afecciones a su salud mental producto de los consumos problemáticos.

En *Italia,* se trata de dos tipos de cooperativas:

1. De solidaridad social o de mutualidad ampliada: encargadas de la gestión de servicios socio-sanitarios y educativos; de asistencia a favor de personas discapacitadas.

2. La cooperativa de producción y trabajo integrado que promueve la integración de sujetos minusválidos en la actividad laboral, convirtiéndolos en protagonistas de la actividad. En Italia deben ser al menos el 30 % de los trabajadores de la cooperativa, asociados o no (Buonocore, 2002).

La ley de *Grecia de* 2011 las distingue en tres tipos (en Nasioulas, 2011) :

1. Cooperativas de integración social de personas pertenecientes a grupos de población volátil en la vida económica y social.

2. Cooperativas de atención social que se centran en la producción y suministro de bienes y servicios de carácter social y de atención social hacia ciertos grupos de población tales como los ancianos, bebés, discapacitados y enfermos crónicos.

3. Cooperativa de colectivos y propósito productivo que se centran en la producción de productos y la prestación de servicios para satisfacer las necesidades de la colectividad (cultura, medio ambiente, ecología, educación, servicios de beneficio social, promoción de productos locales, guardar las actividades tradicionales y artesanías) y que también promueven el interés local y colectivo.

CARACTERÍSTICAS

Persiguen fines de interés general

Entendiendo por tal a todo aquél interés que no se refiere a un grupo de personas en concreto, sino a todos los ciudadanos, como contrapuesto a fines de interés particular y podrían calificarse como de utilidad pública si, como en España, su actividad no se restringe exclusivamente a beneficiar a sus asociados, sino abierta a cualquier otro posible beneficiario (Fajardo, 2007).

Señala Fici (2015) que las cooperativas sociales italianas – como las cooperativas de interés colectivo francesas, las cooperativas de iniciativa social españolas, y las cooperativas de solidaridad social portuguesas, por mencionar solo algunas – "'persiguen el interés general de la comunidad"' (como se indica expresamente en la ley italiana) y no el interés de sus socios. No son cooperativas mutualistas sino cooperativas de interés general.

Adoptan una concepción alargada de mutualidad, asumiendo el objetivo de producir beneficios a favor de no asociados. Se basa más en el principio de solidaridad hacia la comunidad que sobre el principio de ayuda mutua, ordinario en las empresas asociativas. Son iniciativas que se caracterizan por tener finalidad solidarista y no de lucro y por producir prevalentemente valores de uso (Borzaga, 1987).

Se trata de iniciativas empresariales

Son empresas con la lógica de la inserción social lo que implica, por un lado, que son empresas en el sentido estricto de la expresión: proporcionan bienes y servicios al mercado con criterios de rentabilidad y viabilidad. Por otro lado, su función social de reinserción (Álvarez, 1999). Son una empresa social en cuanto asume explícitamente como objetivo la enajenación de determinados servicios, la maximización de la función y de la utilidad social y no la simple creación de rédito y/u ocupación (Borzaga, 1987).

Independencia

En cuanto que cualquier toma de decisiones relativas a su operación está determinada por sus órganos administrativos sin interferencia externa del gobierno. Sin embargo, podría ser compatible con la participación de representantes del Gobierno en juntas administrativas en la medida en que no constituyan la mayoría o ejercer control decisivo sobre las decisiones (ONU, 2003, en Nasioulas, 2011).

Sin ánimo de lucro

La cooperativa social no persigue la obtención de ganancias para sus miembros, hecho que se manifiesta en:

1. La gratuidad del ejercicio de cargos directivos y en la limitación en la retribución a los miembros-trabajadores. Son iniciativas que se caracterizan por tener finalidad solidarista y no de lucro y cuyo objetivo es producir beneficios a favor de no socios (Borzaga, 1987).

INDICE GENERAL

2. En cuanto a los resultados.

   Para algunos, los resultados positivos que se produzcan en el ejercicio no pueden ser distribuidos entre los miembros sino dedicarlos totalmente a la consecución de los fines sociales (Chacón, 1999). Los excedentes generados se reinvierten en la empresa.

   Para otros, en cambio, los beneficios económicos que eventualmente se produzcan deben ser convenientemente destinados vía estatutaria estableciendo determinados límites en la distribución del beneficio o la exigencia que sean oportunamente reinvertidos (Álvarez, 1999).

Atenuación del control democrático

Para algunos, la cooperativa social debe ser una organización gestionada democráticamente y que asegure la participación efectiva de todos los colectivos de personas interesados en la misma (asociados, trabajadores, voluntarios, beneficiarios, consumidores) en la formación de la política empresarial (Chacón, 1999).

Para otros, en cambio, por razones obvias ello no es posible. La falta de capacidad de obrar de los discapacitados lo impide radicalmente (Pérez, 1999). Sin embargo, los disminuidos pueden participar, por si, en mayor o menor medida, en los órganos sociales y, en todo caso, podrán estar representados en los mismos por quien ostente su representación legal (Vidal, 1999).

En el caso de las personas portadores del síndrome de Down, como señala Gibello (2002) salvo aquellos absolutamente incapaces (sin el necesario o pleno entendimiento y comprensión) la mayoría de ellos están trabajando y son considerados capaces para la práctica de los actos de la vida civil, son contribuyentes de impuestos y pueden ser electores. Y sería un contrasentido impedirles formar parte de cooperativas de trabajo.

Promoción exterior

Normalmente, son impulsadas por un grupo promotor (entes privados o públicos: municipios, por ejemplo) que constituye una estructura de apoyo, poniendo a su disposición su capacidad de gestión y la ayuda financiera que necesitan. Puede ser que constituyan una empresa que realice una actividad económica con la finalidad de la reinserción social, o que adquiera participaciones sociales de la entidad que se constituya para llevar a cabo una actividad económica y de inserción socio-laboral (Álvarez, 1999).

Multiplicidad de forma juridica

Señalan Bottini y Sosa (2020) que en Argentina, muchas iniciativas de cuidado son de muy distinto tipo y no tienen figura juridica apropiada, además que la mayoría funciona de hecho como una cooperativa, conviviendo en otros espacios, tales como hospitales, asociaciones civiles, fundaciones, etc.

De esta manera, la falta de un régimen legal específico resulta ser una complejidad para procurar políticas públicas específicas.

Según la Cicopa

Adaptado de Hernández Cáceres (2023)

Serían únicamente tres las características propias de las cooperativas sociales que las permiten diferenciarlas del resto de cooperativas:

1. Una misión social explícita.

   En este sentido, CICOPA establece que «la característica más distintiva de las cooperativas sociales es que definen explícitamente una misión de interés general como su propósito principal y llevan a cabo esta misión directamente en la producción de bienes y servicios de interés general.

2. Un régimen económico propio que afecta principalmente a la distribución de excedentes y a la liquidación.

   En concreto, CICOPA hace referencia a la *distribución de beneficios* entre los socios al reconocer que «mientras que las cooperativas pueden utilizar parte de sus beneficios para beneficiar a los socios en proporción a sus transacciones con la cooperativa (tercer principio cooperativo), las cooperativas sociales practican la distribución limitada o la no distribución de los beneficios» y

3. La participación de múltiples partes interesadas en la cooperativa.

   Al desarrollar una actividad de interés general, dentro de la cooperativa podríamos encontrar como socios a distintos grupos de partes interesadas, tales como trabajadores, usuarios, autoridades locales, diferentes tipos de personas jurídicas, etc. De tal forma que, al poder ser socios de la cooperativa, los intereses de todos ellos se verían representados dentro de los órganos de la cooperativa e influirían a través de su voto, de forma directa, en la toma de decisiones

INDICE GENERAL

MIEMBROS

Generalmente son de tres tipos: promotores, voluntarios y minusválidos

El promotor, no minusválido.

Algunos consideran que la empresa debe estar en manos de los promotores más que de los beneficiarios ya que hay riesgo que dejen de ser de inserción, porque éstos al sentirse cada vez más consolidados en su posición en la empresa, propugnan el ir cerrando el círculo de contrataciones (Álvarez, 1999).

Voluntarios

Su aporte consiste, precisamente, en la prestación de servicios. Se trata de sujetos que prestan gratuitamente su obra al interior de la entidad (salvo el reembolso de los gastos efectivamente efectuados) a quienes no se aplica los contratos colectivos y las normas en materia de trabajo subordinado y autónomo, a excepción de la seguridad contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Son sujetos que forman parte de la cooperativa no por la expectativa de un beneficio mutualístico, sino con el único fin de solidaridad y de utilidad general y, por tanto, de la mutualidad externa. Tienen función de animación y sostenimiento espiritual de los asociados usuarios y no para funciones profesionales (Paolucci, 1999).

Para Nogler (2006) en Italia, a la originaria relación asociativa se añade la relación de trabajo voluntario. Según Paolucci (1999) en los contratos con la Administración pública, los voluntarios pueden ser utilizados en forma complementaria y no sustitutiva de los trabajos profesionales.

EL MINUSVALIDO O DISCAPACITADO

Concepto

Para Villagra (2021) los diversos grupos de personas que integran las cooperativas sociales transitan situaciones desfavorables o de vulnerabilidad social y laboral, coinciden con aquellos sujetos de derecho que precisan del dictado de medidas positivas por parte de los Estados, a fin de permitir el acceso, ejercicio y desarrollo pleno de sus derechos sociales, económicos y culturales (denominados DESC) y donde la perspectiva de género junto a los principios transversales de igualdad y no discriminación juegan un papel primordial.

El minusválido o discapacitado es el beneficiario de los servicios garantizados por los no minusválidos y coproductor del resultado final de la cooperativa (Levi, 1999). Sujetos que se encuentran en condición de minusválidos o en condiciones de riesgo y de inseguridad social (Paolucci, 1999). Tratarse de sujetos con problemas de inserción laboral.

La Ley de Brasil considera como tales a los deficientes físicos y sensoriales; a los deficientes psíquicos y mentales, a las personas dependientes de acompañamiento psiquiátrico permanente, a los egresados de hospitales psiquiátricos; a los dependientes químicos; a los egresados de prisiones; a los condenados a penas alternativas a la detención y a los adolescentes en edad adecuada al trabajo y situación familiar difícil desde el punto de vista económico, social o afectivo, certificado por la administración pública, respetando el derecho a la privacidad.

Estos asociados pueden estar representados en los órganos sociales por quienes ejerzan su representación legal. En el caso de los minusválidos psíquicos, su falta de capacidad será suplida por los tutores, con arreglo a las disposiciones legales vigentes (García-Más, 2001).

Ahora bien, en caso en que la cantidad de miembros mayores no sea suficiente para cubrir los cargos de administradores, o que todos los miembros de la cooperativa sean menores de edad o incapaces, podrán estos ser designados para ejercer la administración y la representación de la cooperativa, en cuyo caso lo realizarán por medio de sus representantes legales (Ley de Uruguay).

Grupo vulnerable

Adaptado de Bengoetxea (2020)

Se puede sintetizar la noción de grupo vulnerable elaborada por el Tribunal Europeo de Derechos Humanos en torno a tres factores: carácter relativo, situación particular, y lesión sufrida.

1. El carácter relativo significa que la condición de grupo vulnerable se adquiere no por mostrar determinadas características *per se*, sino cuando ponemos esas características en relación con el entorno social del grupo. En ese momento salen a relucir factores sociales e históricos que llevan a delimitar al grupo como colectivo con características sociales específicas. A menudo, discriminación con respecto al resto de la sociedad.

2. El elemento de la situación particular pone de relieve el hecho de que estamos ante un grupo cuya vulnerabilidad está

INDICE GENERAL

determinada por experiencias específicas colectivas, que el grupo como tal ha conocido y conoce. Por ejemplo, racismo.

3. El tercer y último elemento es el de la lesión sufrida. En este caso, se pueden distinguir dos aspectos. Por una parte, falta de reconocimiento (*misrecognition)* derivada de los prejuicios y de la estigmatización que sufre el grupo vulnerable en cuestión. Por ejemplo, gitanos. El otro aspecto es el de la distribución inequitativa *(maldistribution*), que produce desventaja social y privación material. Circunstancias que pueden derivar, evidentemente, en pobreza y exclusión social.

De otra parte, no existe un concepto jurídico sobre los grupos vulnerables. Por consiguiente, la noción nos coloca *ab initio* en el escenario de la inseguridad jurídica.

COOPERATIVAS DE TERAPEUTAS

Cooperativa de Trabajo de Terapeutas Ciegos de Chile (Coteci)

Integrada originalmente por cinco personas ciegas, que habiendo sufrido la pérdida de la visión por distintas circunstancias inician un trabajo mancomunado después de aprender el oficio en la misma entidad de capacitación.

Formados en la Escuela de Ciegos Santa Lucía y Fundación Chilecap entre otras. Dice un socio: "Tenemos una alta experticia en relajar y descontracturar músculos en sillas ergonométricas, tenemos especialistas en tratamientos cervicales, en terapias del lumbosiático y tendinitis de antebrazo. Realizamos Pausas Saludables en Empresas e Instituciones. Tenemos un Local donde realizamos distintas terapias para relajar, aliviar dolencias y estrés".

El presidente de la cooperativa dice que actualmente son seis terapeutas los que trabajan: "tenemos nuestra forma de distribución de los recursos que está establecida por estatutos, y esto permite que todos estén contentos y se sientan comprometidos con esta causa, no solo por el deseo de trabajar juntos, sino que también porque el trabajo está basado en el cariño y en la solidaridad, que son valores que queremos rescatar".

Centro de Masajistas Ciegos Dr. Alfonso Herrera de México

En el supermercado de fachada gris a un costado de La Ciudadela en ciudad de México se encuentra el Centro de Masajistas Ciegos Dr. Alfonso Herrera. Una cooperativa que lleva 54 años aliviando músculos y huesos dolientes, valiéndose de tacto, oído, conocimientos, experiencia y sensibilidad.

En el Centro de Masajistas Ciegos nada es improvisado, saben que para que la maquinaria funcione tienen que apegarse a su reglamento interno. No hay jefes, ni subordinados: las decisiones se toman en conjunto y siempre se busca que todos se beneficien de las ganancias equitativamente. Cada año se designa un tesorero diferente, el cual se encarga de recaudar las cuotas de los integrantes y con ellas realizar los pagos de luz, agua y todo lo necesario para el mantenimiento de las instalaciones

Cootrasin, la cooperativa de trabajo y servicios de invidentes de Colombia

Adaptado de Gómez Moreno, E. (2018). Cootrasin, . Edición Número 65. Bogotá

En Cootrasin somos una entidad sin ánimo de lucro, de carácter privado y adscrita al sector de economía solidaria, conformada en su mayoría por personas en condición de discapacidad visual y baja visión. Llevamos 34 años al servicio de la población ciega y la comunidad.

Dentro de nuestra razón de ser está el desarrollo de programas y proyectos de trabajo y servicios para el bienestar de nuestros asociados. Para ello, buscamos posicionar nuestra cooperativa como la primera organización de personas en condición de discapacidad visual que genere planes, programas y proyectos en beneficio de nuestros asociados, sus familias y la población en general.

En Cootrasin velamos por la prestación de servicios económicos, sociales y culturales para nuestros asociados y el público en general. Muestra de ello es la implementación de un proyecto musical integrado por un grupo instrumental y un coro polifónico, con el fin de generar oportunidades de trabajo para sus integrantes.

La cooperativa actualmente presta los siguientes servicios:

1. Cursos de Masoterapia
2. Consultorio de Masoterapia
3. Cursos de informática con lector de pantalla JAWS para personas ciegas
4. Capacitación saludable
5. Danza y rumba

INDICE GENERAL

6. Clases de culinaria
7. Clases de inglés
8. Capacitación en ortografía y redacción musical
9. Coro polifónico con todos los géneros musicales con arreglos a dos, tres y cuatro voces Instrumentistas y cantantes solistas
10. Capacitación en lectoescritura braille
11. Producción o elaboración de productos alimenticios artesanales como yogurt y kumis
12. Comercialización y elaboración de cremas y pomadas medicinales
13. Comercialización y arreglo de bastones con accesorios para ciegos
14. Elaboración y comercialización de artículos de aseo para el hogar
15. Cursos artesanales como chocolatería, macramé, manualidades con papal periódico, entre otros.
16. Clases de actividad física y vida

También ofrecemos eventos culturales en nuestras instalaciones, como el Programa Lectura a Ciegas y el Gran Concierto de Coro Cootrasin.

Los interesados en formar parte de nuestra cooperativa solo deben cancelar una cuota de afiliación y un aporte mensual según el IPC. Cualquier persona puede asociarse a la Cooperativa de Trabajo y Servicios de Invidentes Cootrasin.

Fundación FOAL de España

Adaptado FOAL (sf)

Somos una entidad creada en 1998 por iniciativa de la ONCE (Organización Nacional de Ciegos Españoles) y trabajamos para promover la plena integración educativa, social y laboral de las personas con discapacidad visual de América Latina.

FOAL contribuye al goce pleno y en condiciones de igualdad de sus Derechos Humanos y libertades fundamentales, mediante los instrumentos de cooperación internacional para el desarrollo, y sobre la base de la Convención de los Derechos de las Personas con Discapacidad y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Facilitamos la consecución de su autonomía personal, su plena inclusión social y derechos de ciudadanía, la igualdad de oportunidades y no discriminación, y la minimización del impacto de la ceguera o deficiencia visual grave en sus vidas.

Estos fines se llevan a cabo en 19 países, todos los de habla hispana y Brasil, mediante programas de inclusión laboral, educación, integración social y fortalecimiento institucional de organizaciones públicas, privadas o de la sociedad civil. FOAL también impulsa acciones de mejora de la rehabilitación de las personas con discapacidad visual, actividades recreativas y deportivas, investigación y aplicación de nuevas tecnologías dirigidas al campo de la discapacidad visual y, en general, actividades de acción social destinadas al cumplimiento del fin principal perseguido.

FOAL financia sus acciones mayoritariamente con fondos de la ONCE gracias a los ingresos procedentes de la venta de sus productos de juego responsable llevada a cabo día a día por personas con discapacidad en España.

Cooperativa Unión de Terapeutas de España

Tiene por objetivo fundamental ayudar a terapeutas a emprender un negocio seguro en terapias naturales, para lo cual les presta los servicios siguientes:

1. Asesoría para transitar entre su trabajo normal y el de terapeuta
2. Tener más clientes.
3. Aumentar sus ingresos
4. Obtener un seguro de responsabilidad civil que cubra sus riesgos profesionales
5. Asistencia para empezar o reforzar un proyecto online
6. Evitar ser multado por no cumplir determinados requisitos
7. Conseguir formaciones como terapeuta a costos razonables
8. Tener el apoyo de laboratorios para, conocer sus productos y aumentar los ingresos pasivos
9. Estar asesorado en ámbito de ley de protección de datos, seguros de responsabilidad civil y todo el tema laboral y fiscal.

INDICE GENERAL

LAS COOPERATIVAS SOCIALES DEL MIDES EN URUGUAY

Adaptado de Martí, J.O. 2023

Naturaleza

La Ley Nº 17.978 (2006) aprobada creaba una nueva figura de cooperativas de trabajo que se diferenciaba de las cooperativas de producción y trabajo por estar integradas por "jefes y jefas de hogares pertenecientes a sectores con necesidades básicas insatisfechas, jóvenes, discapacitados, minorías étnicas y todo grupo en situación de extrema vulnerabilidad social" con el objeto de conseguir la inserción social y laboral de los mismos, así como su reconocido fin de servicio (en clara oposición al fin de lucro).

Requisitos

Los requisitos que debía cumplir la cooperativa para ser calificada como social eran cuatro y el incumplimiento de cualquiera de ellos determinaba la pérdida de tal calificación.

1. En el Estatuto deberá constatar que los excedentes que la cooperativa genere luego de haber cancelado todos sus gastos de la cooperativa y las compensaciones que les correspondan a los socios de la cooperativa, deberán destinarse exclusivamente a la creación de "reservas o a la consolidación y mejora del servicio prestado y en ningún caso serán repartidos entre los socios"
2. El "carácter gratuito del desempeño de todos los cargos de dirección" .
3. "Podrá preverse la actualización del valor de las aportaciones de los socios al capital social por cualquier índice objetivo" lo cual debería establecerse en el Estatuto.
4. Topear las retribuciones de los socios trabajadores y no socios según el laudo fijado en cada rama de actividad

Control y registro.

Además de regirse por los controles pertinentes establecidos en la legislación vigente para todo tipo de cooperativa, las cooperativas sociales se presentaran ante el Ministerio de Desarrollo Social (MIDES(en forma previa a la inscripción de sus Estatutos en el Registro de Personas Jurídicas -Sección Comercio, como lo hacen todas las cooperativas del país.

La finalidad de esta presentación era para que el MIDES verificara si la composición de la cooperativa se correspondía con lo referido a la conformación del padrón de asociados de la cooperativa y, a su vez, verificar si se cumplían los requisitos para su constitución. El MIDES tenía facultades para controlar el cumplimiento de dichos requisitos durante el funcionamiento de la cooperativa.

Fomento público

La ley también consideraba la necesidad de un acompañamiento y seguimiento técnico de los emprendimientos., la capacitación técnica, que se establece como obligatoria, se la delegaba al movimiento cooperativo, o a asociaciones civiles u organizaciones de la sociedad civil especializadas en la temática. en julio de 2021, se acordó que fuera el INACOOP, y no organizaciones de la sociedad civil, el encargado de acompañar a las cooperativas sociales con el objetivo de brindar asesoramiento económico y social de las cooperativas sociales a través de equipos técnicos.

La ley se declaraba de interés general el fomento de las cooperativas sociales, para lo cual se preveía que el Estado pudiera contratar directamente a ellas "hasta el monto de licitación abreviada". Con esto las cooperativas sociales recibían la preferencia ante eventuales competidores.

También se disponía que las cooperativas sociales quedaran exoneradas de todo tributo nacional y de todo aporte patronal a la Seguridad Social, incluido el correspondiente al aporte complementario al Seguro de Enfermedad.

COOPERATIVAS DE INICIATIVA SOCIAL DE ESPAÑA

Adapt*ado de* Díaz de la Rosa (2006 y 2013) y Rodríguez-González (2015)

Concepto

Para Rus-Coma (2021) Las cooperativas de iniciativa social son aquellas cooperativas dedicadas a la prestación de servicios de carácter asistencial que no distribuyen eventuales beneficios, sino que estos, en caso de producirse, se reinvierten en la propia entidad para el cumplimiento de sus fines asistenciales.

Resulta procedente la distinción o caracterización de las cooperativas de iniciativa social como entidades organizadas para el desarrollo de actividades no lucrativas y de interés general en un espacio entre la gestión y la prestación pública de los servicios sociales y las sociedades mercantiles

INDICE GENERAL

Lo que se pretende en España al otorgar la calificación: "de iniciativa social", es hacer referencia a aquellas cooperativas cuya actividad se encamina hacia el bienestar de la sociedad y cuyo objeto se desarrolla en el ámbito de los servicios sociales, culturales, de ocio, tiempo libre, de inserción laboral de colectivos con dificultades marginales, etc.

Las cooperativas de iniciativa social son cualquier tipo de cooperativa sin ánimo de lucro que tienen por objeto social, entre otros, el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por objeto la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social. El rasgo que caracteriza estas empresas es que buscan, además, una rentabilidad social y proporcionan a los más desfavorecidos la oportunidad de entrar en el sistema socioeconómico a través del empleo.

Se lleva a cabo un proyecto personalizado de inserción que a la persona en exclusión mejorar sus condiciones de empleabilidad. La cooperativa se obliga a proporcionar al trabajador la actividad profesional adecuada al cumplimiento del objeto del contrato y los medios que le faciliten la adquisición de hábitos sociales y de trabajo que le permitan acceder a medidas de acompañamiento social y responsabilizarse de su formación.

Objetivos:

Existe una auténtica finalidad misionera en las cooperativas de iniciativa social siendo la esencia y la razón de la propia existencia de estas entidades, en cuanto elemento aglutinante y diferenciador que permite que sus miembros trabajen y se impliquen en su gestión al margen de criterios económicos o remuneratorios (Arnáez Arce 2014, en Rius-Coma, 2021).

Entre los objetivos, tenemos:

1. Prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, y culturales u otras de naturaleza social.

2. Desarrollo de cualquier actividad económica cuya finalidad sea la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social.

3. Satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado: prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social; el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social; en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado.

*Naturaleza (*Bonet, 2010)

1. La cooperativa de iniciativa social no es una nueva clase de cooperativa, sino que se trata de la cualificación de una clase por la concurrencia de una serie de requisitos, por lo que no tiene un régimen jurídico propio, sino que las normas que le resultan aplicables son las propias de la clase de cooperativa de que se trate. Su peculiaridad se centra en que se trata de satisfacer unas necesidades específicas merecedoras de especial atención, que son las necesidades de tipo social no atendidas –o, cuando menos, no debidamente- por el mercado o por el sector público.

2. Son cooperativas sin ánimo de lucro.

   Lo serían si cumple los siguientes requisitos: que los resultados positivos no pueden ser distribuidos entre los socios; que las aportaciones sociales sólo devenguen el interés legal del dinero; que el cargo de Consejo Rector sea gratuito y que las retribuciones por trabajo prestado a la cooperativa de iniciativa social –ya sea por socio trabajador, por asalariado o por socios de trabajo-, no podrán ser superiores al 150 por 100 de las retribuciones que se establezca en el respectivo convenio colectivo.

3. Persiguen fines de interés general y son de utilidad pública.

   También cumplirían fines de interés general, ya que aunque sean cooperativas formadas por miembros pertenecientes a colectivos desfavorecidos, y sus servicios se presten principalmente a favor de sus socios, no se excluye que su gestión alcance y beneficie a la comunidad en general ya que la legislación, con ciertas condiciones, permite prestar servicios a no socios.

Clases

Dentro del cooperativismo de interés social existe una notable variedad de formas y ámbitos de actuación sectorial con una creciente aportación a la satisfacción de necesidades colectivas de toda índole en relación con la educación, la defensa y la protección del medio ambiente, la vivienda, la sanidad y la asistencia, entre otras (Rius-Coma, 2021). Pueden ser de trabajo asociado; de consumo e Integrales: combinan actividades de trabajo y de

INDICE GENERAL

consumo. Se les aplica la norma legal que corresponda a cada una de las actividades económicas cooperativas desarrolladas.

Fuentes

Como quiera que no se trata de una nueva clase de cooperativa sino de la cualificación de una clase de cooperativa, la cooperativa de inclusión social no tiene un régimen jurídico propio, sino que las normas que le resultan aplicables serán las propias de la clase de cooperativa de que se trate.

*Miembros (*Martín-Puebla, 2006)

Los socios de estas cooperativas, además, están dispuestos a realizar estas actividades, de una forma determinada: sin perseguir como único objetivo, o como objetivo prioritario un beneficio individual extremo, reivindicando los beneficios a favor de los colectivos a los que dirige su acción, etc.

1. Personas físicas que sufran cualquier tipo de desarraigo social o exclusión social o laboral y todas aquellas personas que de algún modo vean cercenados sus derechos sociales. En caso en que no tengan capacidad plena, éste ha de ser complementada, para el desempeño de cargos sociales, por la persona a la que legalmente le corresponda.

2. El trabajador asume, como principales obligaciones la de llevar a cabo la actividad laboral pactada, recibir la formación teórica y práctica necesaria para llevar a cabo su actividad, participar activamente en el desarrollo de las medidas de acompañamiento que se establezcan en el convenio de inserción y colaborar en el seguimiento del proceso de inserción

3. Personas jurídicas públicas y privadas, las comunidades de bienes y organizaciones de voluntariado con personaría propia, todas las que deben designar un representante y realicen la aportación social como cualquier otro tipo de socio, salvo el caso del voluntariado, si la ley así lo establece.

Requisitos:

1. Los resultados positivos que se produzcan en un ejercicio económico no podrán ser distribuidos entre los socios.

2. Las aportaciones de los socios al capital no podrán devengar un interés superior al interés legal del dinero.

3. Carácter gratuito de las funciones que conforman el desempeño del cargo de miembro del Consejo Rector, sin perjuicio del reembolso de los gastos efectuados por los consejeros en el ejercicio de sus funciones.

4. La retribución de los socios trabajadores y de los socios de trabajo, y trabajadores por cuenta ajena, no podrán superar el 150% de las retribuciones que en función de la actividad y categoría profesional, establezca el convenio colectivo aplicable al personal asalariado del sector.

ALGUNAS EXPERIENCIAS EN AMERICA LATINA

Cooperativas sociales de Brasil

Reguladas por ley de 1999, tienen por finalidad insertar a personas en desventaja en el mercado económico por medio del trabajo, fundamentándose en el interés general de la comunidad en promover la persona humana y la integración social de los ciudadanos.

1. Actividades

   a) La organización y gestión de servicios sociosanitarios y educativos; y el desarrollo de actividades agrícolas, industriales, comerciales y de servicios.

   b) Organizan el trabajo, especialmente en cuanto a las instalaciones, horarios y jornadas, de manera de tener en cuenta y minimizar las dificultades generales e individuales de las personas en desventaja que trabajan en ellas

   c) Ejecutan programas especiales de entrenamiento con el objetivo de aumentar la productividad e independencia económica y social de las personas en desventaja.

2. Personas en desventaja

   Se consideran personas en desventaja:

   a) Los deficientes físicos y sensoriales; Los deficientes psíquicos o metales, las personas dependientes de acompañamiento psiquiátrico permanente y los egresados de hospitales psiquiátricos;

   b) Los dependientes químicos; Los egresados de prisiones:

INDICE GENERAL

c) Los condenados a penas alternativas a detención;

d) Los adolescentes en edad adecuada de trabajo y situación familiar difícil desde el punto de vista económico y social.

3. Socios voluntarios

Aquellos que prestan servicios gratuitamente y no son personas en desventaja.

Cooperativas sociales de Uruguay

La ley de cooperativas sociales de 2006 las define como aquellas cooperativas de trabajo que tienen por objeto proporcionar a sus miembros un puesto de trabajo para el desarrollo de distintas actividades económicas, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, con el fin de lograr la inserción social y laboral de los jefes y jefas de hogares pertenecientes a sectores con necesidades básicas insatisfechas, jóvenes, discapacitados, minorías étnicas y todo grupo en situación de extrema vulnerabilidad social.

1. Fuentes

Las cooperativas sociales se rigen por la ley especial, la ley general de cooperativas, las normas aplicables a las cooperativas de trabajo asociado, los principios cooperativos integrados al derecho interno y, de forma supletoria, por las disposiciones sobre sociedades del Código Civil.

2. Requisitos

Para ser calificada como cooperativa social se requiere:

a) Que los excedentes disponibles se destinen a reservas o a la consolidación y mejora del servicio prestado y en ningún caso sean repartidos entre los socios.

b) Carácter gratuito de los cargos de dirección, sin perjuicio de la restitución de gastos.

c) Que las retribuciones de los socios trabajadores y de los trabajadores no socios no superen las retribuciones que, en función de la actividad y categoría profesional, establezca el convenio colectivo aplicable del ramo.

3. Socios

a) Personas físicas mayores de edad, a quienes se reserva la administración y representación de la cooperativa.

b) Personas menores de edad o incapaces, por medio de sus representantes legales, sin requerirse en ningún caso autorización judicial.

4. Formación para la gestión

Todos los miembros recibirán la capacitación en los postulados y principios cooperativos y en los diversos aspectos específicos del rubro en que se desarrolle la actividad productiva, así como la asistencia técnica para la gestión que garantice la viabilidad socioeconómica de los proyectos y que los mismos sean sostenibles.

5. Relaciones con el Estado

a) Supervisión

A cargo del Ministerio de Desarrollo Social, tanto para la constitución como durante el funcionamiento

b) Fomento

Se declara de interés social el fomento de las cooperativas sociales, por lo cual se las exonera de todo tributo nacional, y del aporte patronal a la Seguridad Social y del aporte complementario al Seguro de Enfermedad.

Tienen preferencia en las licitaciones abreviadas para adquirir bienes o contratar servicios cuya producción o suministro este a su cargo.

Se las considera como empresas con solvencia y responsabilidad demostradas.

Las cooperativas sociales en la Argentina

Adaptado de Villagra (2021)

Las cooperativas sociales no tienen normativa específica en la Argentina, y por tanto a los fines de su inscripción y regulación legal se las constituye bajo la figura legal de las cooperativas de trabajo, aplicándoseles la normativa dictada por el INAES para dicho tipo de entidades y bajo el marco legal general de cooperativas.

INDICE GENERAL

Para el INAES (2019) las cooperativas sociales tienen como o**bjetivo** acompañar y promover a personas que se encuentran en un estado-contexto de vulnerabilidad, a través de un abordaje integral de su problemática, la atención en el ejercicio de derechos y la mejora de su calidad de vida",

EXPERIENCIAS EN EUROPA

Las cooperativas de solidaridad social de Portugal

Adaptado de Meira (2020)

Las cooperativas de solidaridad social persiguen, principal o exclusivamente, un fin mutualista desinteresado o altruista, que el legislador denomina "fines de solidaridad social". El objetivo de estas cooperativas es lograr una clara misión de asistencia en situaciones de vulnerabilidad social y económica, dando expresión a los valores de altruismo y solidaridad.

Una de las principales razones señaladas para el surgimiento de estas cooperativas especiales, con un objetivo centrado predominante o exclusivamente en la búsqueda del interés general, fue la insuficiencia de las cooperativas convencionales para dar cabida a fenómenos empresariales innovadores caracterizados por un objetivo de interés colectivo, la ausencia de ánimo lucrativo y un modo de organización basado en principios democráticos y participativos

El fin mutualista de las cooperativas no se limita a satisfacer las necesidades de sus miembros (propósito mutualista interesado o egoísta) sino, también debe tener en cuenta los intereses de la comunidad donde la cooperativa lleva a cabo su actividad (propósito mutualista desinteresado o altruista). Las cooperativas portuguesas de solidaridad social persiguen, principalmente o exclusivamente, un fin mutualista desinteresado o altruista, que el legislador designa como «propósitos de solidaridad social».

Estas cooperativas se caracterizan por una heterogeneidad de miembros, miembros trabajadores, miembros voluntarios, miembros que reciben los servicios prestados por la cooperativa o sus familiares, miembros inversionistas, miembros de financiación, entre otros.

En las cooperativas de solidaridad social, la distribución de excedentes entre los miembros está prohibida, lo que significa que todos los excedentes necesariamente volverán a las reservas. Esta imposibilidad de distribuir excedentes se debe al hecho de que estas cooperativas desarrollan su actividad principalmente en interés de la comunidad, guiada por los valores del altruismo y la solidaridad, es decir, para perseguir un fin mutualista desinteresado o altruista.

Cooperativas sociales de Italia

Adaptado de Fraisse et al (2001)

1. Concepto

   Una cooperativa que, constituida libremente por un grupo de ciudadanos sensibilizados por las necesidades sociales particulares, pretende proporcionar los servicios necesarios para responder a esas necesidades, y todo ello gracias a la organización de recursos humanos (trabajo voluntario y remunerado) y materiales (con financiación privada y pública.

2. Principios:

   a) La pequeña dimensión: está destinada a facilitar una flexibilidad, una participación integrada y activa en la gestión de la empresa. El tamaño debe permitir que todos los socios se conozcan

   b) La terrtorialización: la gestión implica un buen conocimiento del territorio a través de las personas que viven en él. Permite una aprehensión de las necesidades que favorece una respuesta evolutiva.

   c) La especialización: implica una profesionalización y una calidad del servicio eficaces.

3. Personas que intervienen:

   a) Los socios asalariados empleados por la cooperativa que a cambio de una remuneración garantizan la continuidad de la acción.

   b) Los asalariados no-socios

   c) Los usuarios-clientes a cuyas necesidades trata de responder la cooperativa

   d) Los socios-voluntarios que desempeñan una acción benévola

   e) Los voluntarios-no socios

INDICE GENERAL

f) Los objetores de conciencia son los jóvenes que prefieren prestar este servicio social antes que el servicio militar y que trabajan en la cooperativa durante un año.

Las cooperativas sociales de responsabilidad limitada de Grecia

Adaptado de Fajardo y Frantzeskak (2017)

1. Concepto

   Son personas jurídicas de derecho privado organizadas como centros de salud mental bajo la supervisión del Ministerio de Salud. Estas cooperativas tienen por objetivo la integración social, económica y laboral de las personas con problemas psicosociales graves; contribuir a su terapia, y a su autosuficiencia económica.

2. Objeto

   Pueden ser de producción, consumo, comerciales, de proveedores, de transporte, turísticas, de construcción, de crédito, de desarrollo, sociales, de educación y culturales; y pueden desarrollar cualquier actividad económica: agraria, ganadera, pesquera, apícola, forestal, industrial, hostelera, de pequeña industria, artesana, comercial, de servicios y de desarrollo social) pero, por el contrario, en cada sector de salud mental solo puede constituirse una cooperativa de esta naturaleza.

3. Miembros

   a) Los miembros principales son personas físicas, mayores de 15 años que, a causa de su trastorno psíquico tienen la necesidad de terapia, independientemente de la categoría diagnóstica, del nivel de enfermedad o de su domicilio. Deben constituir al menos el 35% del total. Pueden prestar su trabajo y ser remunerados dependiendo de su productividad y tiempo de trabajo, según prevean las normas internas.

   b) También pueden ser miembros los trabajadores del sector de la salud mental, incluso del sistema de salud nacional, siempre que no representen más del 45% de los miembros; y otras personas como Municipios, Comunidades u otras personas físicas o jurídicas del derecho público o privado, si está previsto en los estatutos.

4. Recursos económicos

   Las cooperativas sociales se financian con subvenciones del presupuesto ordinario del Estado o del programa de inversiones públicas si se trata de programas cofinanciados con la Unión Europea u organismos internacionales; programas de desarrollo de la Unión Europea u organismos internacionales; legados, donaciones, y concesiones de uso de bienes; ingresos procedentes de su actividad empresarial y con sus recursos propios, constituidos por las aportaciones de los cooperativistas y las reservas (legal, extraordinaria y especiales).

COOPERATIVAS SIN DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS

Adaptado de Ezai (2006)

Experiencias de varios Estados Miembros de la Unión Europea han demostrado el interés que distintas modalidades de cooperativas sin distribución de resultados pueden tener para la introducción y expansión del Cooperativismo en el ámbito de los servicios sociales, asistenciales, culturales, etcétera.

Utilizando denominaciones diversas (cooperativas sociales, cooperativas sin ánimo de lucro, cooperativas de utilidad pública, cooperativas de interés social, etcétera) en todas ellas late el interés de compaginar:

1. La no distribución de resultados propia de las asociaciones, y exigida en determinados ámbitos para acceder a ciertas subvenciones públicas, contratos públicos o régimen fiscal específico y

2. La seriedad organizativa empresarial propia de las cooperativas.

Complementariamente, es importante que la legislación en vigor en cada Estado asegure que estas cooperativas disponen de un régimen fiscal, de acceso a ayudas públicas, etc. equivalente al de otro tipo de entidades sin distribución de resultados (asociaciones, fundaciones) con las que compitan en condiciones equivalentes.

*Las empresas solidarias de Francia (*Ezai, 2006)

Se regulan en el Code du Travail de 2001; se definen como empresas que no cotizando en un mercado de valores, reúnen alguno de los siguientes requisitos:

INDICE GENERAL

1. Desarrollan sus actividades en los sectores de ayuda a las personas, servicios de proximidad, desarrollo sostenible, comercio justo, vivienda social, medio ambiente, etc.

2. Estas empresas pueden adoptar la forma de cooperativas, mutuas o asociaciones, cuyos dirigentes sean elegidos directamente o indirectamente por los trabajadores, los miembros o socios, a condición de que el conjunto de las retribuciones percibidas de la empresa por aquellos, a excepción del reembolso de los gastos justificados, no excede de determinado nivel marcado en la Ley.

3. Tienen como mínimo, un tercio del personal, procedente del empleo joven o de personas en situación de exclusión, o reconocidas como personas discapacitadas.

COOPERATIVAS SIN ÁNIMO DE LUCRO

Adaptado de Augoustatos (2013)

Concepto

En España, quizás por la creciente reducción del estado de bienestar y el abandono de las instituciones públicos de sus obligaciones de prestación de servicios a los ciudadanos, en especial a los más carenciados, el movimiento cooperativo se ha venido acercando a aquellos sectores de actividad en los que habitualmente operan las entidades no lucrativas: actividades asistenciales (sanitarias, educacionales, culturales, deportivas, ecológicas), las de integración de colectivos socialmente marginados o las de abastecimiento de productos o servicios ignorados en el mercado por su falta de competitividad.

La cooperativa sin ánimo de lucro que ha sido la figura seleccionada para ello, aúna en sí misma, dos realidades diferenciadas. De un lado, la sociedad cooperativa. De otro, la entidad sin ánimo de lucro.

Como toda cooperativa, la sin ánimo de lucro es una organización encaminada a desarrollar actividades empresariales por lo que debe –al menos- amortizar sus costes de producción, ya que no es dable entender que la empresa sufrague sus costes exclusivamente con cargo a las aportaciones de sus miembros. De manera que aún la cooperativa sin ánimo de lucro, debe obtener beneficios (que muchos llaman lucro) de sus actividades empresariales.

La idea básica que informa el régimen jurídico de la cooperativa sin ánimo de lucro es que el beneficio obtenido en sus operaciones debe permanecer en la propia cooperativa, sin que los socios puedan participar en él.

Caracteres

Del análisis comparativo del régimen de las cooperativas sin ánimo de lucro en la prolífica legislación nacional y autonómica española, se establecen los siguientes:

1. Prohibición de repartir entre los socios los posibles resultados positivos obtenidos por la cooperativa, que habrán de destinarse necesariamente a la reinversión y mejora de ésta y de la actividad que desarrolla.

2. Limitación a las remuneraciones de las aportaciones de los socios. Las aportaciones voluntarias al capital social no podrán devengar interés alguno, sin perjuicio de su actualización

3. Gratuidad de los cargos de la cooperativa.

4. Limitaciones a las retribuciones a percibir por los socios trabajadores, por los socios de trabajo y por los asalariados de la cooperativa.

5. En el caso de que la cooperativa sea titular de participaciones mayoritarias en sociedades mercantiles, se tendrá que acreditar ante la Autoridad de supervisión que la titularidad de las mismas coadyuva al mejor cumplimiento de sus fines.

COOPERATIVAS PENITENCIARIAS

Fundamento

El Primer congreso de las Naciones Unidas sobre prevención del delito y tratamiento del delincuente (1955) se pronunció en el sentido que:

1. Las personas privadas de su libertad podrán ejercer todos los derechos no afectados por la condena o por la ley y reglamentaciones, por tanto, son sujeto de derecho.

2. La organización y los métodos de trabajo penitenciario deberán asemejarse lo más posible a los que se aplican a un trabajo similar fuera de la cárcel con el fin de preparar a los reclusos para su vida en el medio libre.

Como expresa Oliveira de Lima (2021) las cooperativas peniten-

ciarias son un mecanismo de aplicación de los acuerdos antes mencionados, ya que:

1. Son instrumentos de resocialización de las personas presas porque tienen como valores la libertad, la inclusión, el trabajo justo, el respeto al medio ambiente y la democracia en los procesos decisorios.

2. Esta forma jurídica democrática, muchas veces es la última opción de vida de muchas personas, principalmente las excluidas de la sociedad y del mercado de trabajo y aquí destacamos las personas presas o egresadas del sistema penitenciario. Es una estrategia que a pesar de ser poco utilizada, se presenta transformadora y resocializadora en las cooperativas sociales que actúan en ese sentido, además de promover la remisión de la pena de la persona condenada.

3. El cooperativismo social puede oferecer a las personas presas la oportunidade de desarrolhar un trabajo solidario, sin explotacion y de forma organizada, capacitandose no solamente em el aspecto laboral, sino principalmente para vivir de forma democrática, com autogestión y de valorización em todos los sentidos. Em este sentido, Duprez et al (2019) la presencia de la Economía Social en talleres productivos y de aprendizaje de oficios donde los internos generan posibilidades de organizarse para fortalecerse en cooperativas de trabajo

   Forma (Oliveira de Lima, 2021).

Las cooperativas penitenciarias son cooperativas sociales de trabajo asociado, con ciertas especificidades, como son:

1. El princípio da autonomia e independencia de la ACI es uno de los dos más preocupantes con relación a la garantia de su aplicación, ya que se trata de cooperativas sociales compuestas por personas presas, uma vez que están privadas de libertad y en poder del Estado, debiendo seguir reglas del establecimiento prisional;

   Para Duprez et al (2019) en libertad, las modalidades sociolaborales en el sector público y en privado se caracterizan por la dificultad de acceder a trabajos formales -que generan exclusión por antecedentes penales y la carga social negativa que significa reinsertarse en la sociedad-. En contra, las cooperativas de trabajo funcionan como instrumentos de inserción laboral y de inclusión sociolaboral y tienen la capacidad de generar fuentes de trabajo a ex presidiarios.

2. Otro princípio que puede causar conflito es el de la gestión democrática una vez que sus socios cooperados participen activamente en la construcción y el funcionamiento de la cooperativa, las tomas de decisiones el establecimiento de forma democrática y autónoma. construção e funcionamento da cooperativa, das tomadas de decisões e do estabelecimento de políticas, devendo ser praticado de forma democrática y autônoma.

:Cooperativas de *penados*

Algunas leyes de régimen penitenciario prevén la posibilidad de conformar cooperativas dentro de las unidades penitenciarias. Ello tiene su fundamento en que el cooperativismo promueve de forma organizada y articulada las dos variables más importantes para la reinserción social de una persona privada de su libertad: la educación en cuanto a la apropiación de herramientas que posibiliten el desempeño armónico con el orden social; y la empresa, que permite la autogeneración de trabajo y el sostenimiento económico de la persona.

Y ello, porque el trabajo es una actividad clave en la vida del ser humano, tanto para el desarrollo de sus capacidades personales, como para el de su familia y su comunidad; organiza e integra socialmente y constituye la herramienta más eficaz para combatir la pobreza y distribuir la riqueza.

Al igual que en los sectores marginados de nuestra sociedad, o en aquellos que por la crisis económica han perdido el trabajo de toda una vida, las cooperativas en contexto de encierro pueden resultar una alternativa viable para organizar y formalizar el trabajo de las personas privadas de su libertad, en este caso no para recuperar empresas, sino para comenzar a recuperar personas (Krombauer et Al, 2014).

En la Argentina, se establece que la Administración penitenciaria ejercerá la supervisión de la actividad del interno y que un reglamento especial establecerá las normas regulatorias de los aspectos vinculados a la organización, funcionamiento y evaluación de las cooperativas penitenciarias, y que las utilidades materiales obtenidas se emplearán exclusivamente en obras y servicios relacionados con el tratamiento de los internos.

Cooperativas de liberados y probacionarios

Están Integradas por personas beneficiarias de medidas sustitutivas de privación de libertad. El hecho es que al salir en libertad bajo régimen de prueba, se produce una "vuelta a cero" en el campo laboral y un enfrentamiento con el medio al no encontrar

INDICE GENERAL

apoyo real y una base económica que les permita afianzarse en su nueva situación. Y es que el proceso de reinserción social no termina sino cuando se ha consolidado la situación económica, familiar y laboral del sujeto en la vida libre.

En este caso, la cooperativa de trabajo ofrece al probacionario la posibilidad de insertarse voluntariamente y de inmediato al trabajo productivo y remunerado.

La cooperativa de probacionarios no es completamente autónoma, ya que como se trata de un mecanismo de reinserción socioeconómica de los probacionarios está patrocinada por la entidad pública competente en la materia (Moreau y Graterol, 1981).

La cooperativa de probacionarios tiene por objetivos:

a) Implementar una política preventiva individualizada produciendo cambios favorables respecto de las necesidades laborales de los sujetos.

b) Estructurar un mecanismo efectivo de ayuda a los probacionarios, que les permita incorporarse a un medio laboral establecido.

c) Desarrollar en los mismos actitudes y hábitos positivos hacia la autogestión y el trabajo sistemático y productivo.

Se recomienda que la cooperativa sea de vínculo cerrado, esto es, exclusiva para personas sujetas a régimen de probación que vivan en zonas cercanas.

RELACIONES CON EL ESTADO

Promoción y protección

Como los trabajadores de estas cooperativas son personas disminuidas, presentan carencias en cuanto a hábitos y conocimientos laborales, las que producen que su nivel de productividad no sea equiparable al de los trabajadores ordinarios y, además, que los mismos deban ser objeto de procesos de formación para equipararlos a aquellos. Por otro lado, su inserción socio laboral constituye un servicio de interés social o general, todo lo que hace que el estado deba proporcionar ayudas públicas para coadyuvar a su desenvolvimiento.

En tal virtud, la ley catalana de la materia (2002) obliga a desarrollar programas de ayudas para ofrecer a las empresas de inserción las actuaciones siguientes:

1. Formación de los cuadros directivos y de gestión.
2. Difusión de las actividades relacionadas con el colectivo del cual quiere conseguirse la inserción socio laboral.
3. Estudio de los puestos de trabajo a cubrir y de la adecuación del candidato o candidata al puesto y viceversa.
4. Medidas de acompañamiento para la tutorización, por medio de un técnico o técnica de inserción laboral, de la actividad de las personas en proceso de inserción.
5. Fomento de procesos de creación de empresas de inserción.
6. Las empresas de inserción pueden tener preferencia en la adjudicación de los contratos administrativos convocados por la Administración de la Generalidad y los entes que dependen de la misma.
7. Los contratistas que, en la fase de ejecución contraten empresas de inserción pueden tener preferencia en la adjudicación de los contratos administrativos convocados por la Administración de la Generalidad.
8. Las inversiones destinadas a favorecer la creación, el desarrollo y la consolidación de empresas de inserción pueden gozar del trato fiscal específico que se determine por vía reglamentaria, en el marco de las competencias del Gobierno.

Fomento

Dada su finalidad social y con el fin de garantizar su viabilidad, el Estado debe crear un sistema de fomento y protección a las empresas sociales.

En Uruguay, el Estado manifiesta una intención explícita de intervenir en la estructura de oportunidades, favoreciendo grupos en situaciones de vulnerabilidad socio-económica para que disputen ciertas oportunidades de trabajo formales, compitiendo de forma protegida en la oferta de bienes y servicios demandados por un Estado que se convierte en espacio de incubación y práctica de grupos de personas organizados jurídicamente bajo un formato cooperativo. Y se propone que el acceso a esas oportunidades se produzca en un marco que de garantía de sustentabilidad (Rammaauru, 2016).

INDICE GENERAL

El gobierno británico ha impulsado la creación de nuevas Empresas Sociales a través de la concesión de ayudas a usuarios con problemas de salud y, las personas que declaran tener alguna invalidez, problemas de movilidad o necesidad de ser atendidas en casa, han podido acceder a cada vez mayores ayudas sociales (Merino, 2016).

Medidas de fomento

Las medidas de fomento pueden ser:

1. En cuanto a los costos laborales

   Promover la reducción de costes laborales (vía reducción de cuotas de la seguridad social por los socios trabajadores en proceso de reinserción o bien de subvenciones por cada puesto de trabajo creado).

2. Condiciones favorables en la contratación pública.

   Para ello, se propone tomar en consideración las llamadas "cláusulas sociales" en los procesos de licitación de contratos públicos, por ejemplo la acreditación de experiencia o solvencia técnica en materia de inserción sociolaboral para que la empresa pueda ser contratada; como criterio de valoración, señalando características o compromisos de carácter social que serán baremados o puntuados en la adjudicación del contrato; o por último, en la fase de ejecución, señalando por ejemplo que un porcentaje de la plantilla que ejecutará el contrato sean personas con dificultades de acceso al empleo (Merino, 2016).

3. Fiscales

   Un tratamiento fiscal específico atendiendo a su finalidad y objeto, por ejemplo, la no sujeción al impuesto sobre la renta sobre los fondos destinados a reserva y a reinversiones. En Uruguay su fomento es declarado de interés social y son exoneradas de todo tributo nacional, así como del aporte patronal a la seguridad social, incluido el aporte complementario al seguro de enfermedad.

4. Financiación

   La articulación de mecanismos que faciliten el acceso a las vías de financiación y la cooperación de estas empresas con el sector público o con las empresas ordinarias (Álvarez, 1999).

Supervisión

Las administraciones públicas deberán jugar un papel fundamental en la vida de las cooperativas sociales (Chacón, 1999):

1. Por una parte el control será mínimo pero activo, evitando requisitos innecesarios y procurando que una sola administración pública haga todo el control; además será activo, no mero depositario de los documentos que deba recibir.

2. Por otra parte, en los contratos públicos deberá hacer acciones positivas a favor de las empresas sociales, haciendo ofertas de contratación de menor tamaño, reservando parte del presupuesto para estas empresas y poniendo cláusulas sociales en los pliegos de condiciones de los concursos públicos.

Contenido

La empresa social 3629
Enfoques 3630
Concepto 3633
Características 3635
Clasificaciones de las empresas sociales 3638
Diferencias entre la cooperativa y la empresa social 3640
Empresas sociales y ESS 3641
Relaciones con otras figuras 3643
Financiación 3644
Tratamiento fiscal 3646
Sobre su regulación 3648
Empresas sociales en europa 3649
Normativa de las empresas sociales por países de europa 3651
Las empresas sociales en la normativa latinoamericana 3655
Empresas de inserción social 3657
Centros especiales de empleo 3666

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

102 Empresas Sociales

LA EMPRESA SOCIAL

Fundamento

De acuerdo a Guerra (2014) la multiplicidad de lógicas empresariales que existen en nuestros mercados determinados nos obliga a superar los tipos ideales de empresas construidos para dar cuenta de la clasificación de la economía en tres grandes sectores: el público, el privado y el social o solidario.

Es necesario, por lo tanto, reconocer la existencia de numerosos casos híbridos. La existencia de casos híbridos ha sido recogida tradicionalmente en relación a los tipos ideales de los tres sectores. Es así que se puede hacer referencia a cooperativas que se comportan como empresas capitalistas o viceversa.

Ahora bien, en los últimos años han surgido esfuerzos intelectuales que intentan posicionar nuevos formatos empresariales en escena, donde nuevamente se confunden características tradicionales de clasificación. Es el caso, por ejemplo, de empresas recuperadas, empresas solidarias, empresas sociales o empresas B.

Noción general

Adaptado de Cebriá (2016)

A partir de los años ochenta del pasado siglo y como reacción a algunas tendencias políticas neoliberales, se inició un proceso legislativo renovador del llamado "interés ilustrado" de las sociedades en consideración a los "otros participantes" de las relaciones que dimanan de la organización social.

Algunos tímidos avances ha experimentado el Derecho europeo, con particular significación en el Reino Unido, como consecuencia de la crisis económica y la necesidad de encontrar nuevos criterios que permitan un crecimiento sostenible y la involucración de las sociedades en la realidad que las circundan.

Pero ha sido en los Estados Unidos de América, en buena medida por la flexibilidad que caracteriza su régimen, donde han venido apareciendo en la última década nuevos tipos societarios que merecen una singular atención.

<< INDICE GENERAL

Consecuencia de esta evolución ha sido la creación de sociedades híbridas ubicadas en un "tercer sector" intermedio entre las sociedades de propósito lucrativo y las entidades de carácter no lucrativo que realizan actividades económicas, en la búsqueda otras formas de entender la realidad social.

Sociedades que destinan parte de sus beneficios -en forma gratuita y voluntaria- para determinados fines estratégicos o el cumplimiento de fines éticos, cultuales, altruistas, o aportaciones que no comprometan la preponderancia de su sustancial objetivo lucrativo. O también, como han sido definidas por la Alianza Cooperativa Internacional "una cooperativa que ha emitido acciones de capital a terceros inversores".

Es el caso de la llamada "polifuncionalidad" de las sociedades, que admite la realización de disposiciones patrimoniales destinadas a otros fines sociales, a título gratuito, siempre que se ajuste a los conceptos abstractos de moderación y marginalidad respecto de la función primordial de la maximización del valor de la participación de sus socios. En segundo lugar, en el aspecto externo, la disposición no puede tampoco afectar a otros intereses legítimos, en particular de los acreedores, cuando puedan comprometer la integridad de sus créditos.

Por último, quedaría por dilucidar en qué medida esta disposición afecta a un derecho individual del socio, y la posibilidad de la aceptación de acuerdos de este tipo desde la sociedad o su adscripción a las reglas rectoras de actuación de los órganos sociales.

De manera que añade el autor- la realidad social autoriza que los socios, mediante pactos estatutarios, o incluso, parasociales, puedan modelar la sociedad en concreto, dotándola en ocasiones de unos rasgos tipológicos propios que la separan del régimen que le sería supletoriamente aplicable. Con ello, se da carta de naturaleza, dentro de estos márgenes de libertad negocial concedida a los socios, a nuevas estructuras "reales" en el ámbito societario

ENFOQUES

Adaptado de Monzón y Herrero (2016)

Plantean los autores que nos encontramos en la actualidad sin un concepto ampliamente aceptado de empresa social, enfrentándonos a diversas definiciones y a una confusión terminológica agravada por el uso de diferentes formas legales alrededor del mundo, existiendo diversos enfoques: europeo-continental, británico y norteamericano.

El enfoque europeo continental

Está asociado con el redescubrimiento del papel de las organizaciones no lucrativas en la provisión de servicios y en la integración laboral, e incluye a la empresa social dentro del marco de los principios y valores de la Economía Social.

Según la red EMES (European Research Netwok: red de investigación patrocinada por la Unión Europea, cuya finalidad es construir, de forma gradual, un cuerpo europeo de conocimiento teórico y empírico relacionado con el tercer sector (en Meira y Ramo, 2019) son identificables tres dimensiones en las empresas sociales:

1. La dimensión económica y emprendedora, que se centra en la actividad desarrollada, por la que la empresa social debe tener:

   a) Una actividad continuada de producción de bienes y de prestación de servicios, no limitándose a actividades de defensa de intereses.

   b) Un nivel significativo de riesgo económico, haciendo depender la viabilidad financiera de la capacidad de sus miembros de aportar los recursos adecuados.

   c) Un nivel mínimo de trabajo remunerado, aunque admita trabajo voluntario.

2. La dimensión social, de acuerdo al objetivo perseguido, la empresa social debe cumplir las siguientes condiciones:

   a) Tener un objetivo específico en beneficio de la comunidad o de un grupo determinado.

   b) Ser creada por un conjunto de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil.

   c) Tener una distribución limitada de beneficios, dando prioridad a finalidades sociales. En este sentido, señala Henry (2013) que en las empresas sociales la responsabilidad social hace parte de su matriz; no es una opción o un instrumento de *marketing*; hace parte de su modo de ser, y no un "modo de tener" más clientes o más reputación.

INDICE GENERAL

3. Con relación a la gobernanza, tener:

   a) Un elevado grado de autonomía (creada por un conjunto de personas y gobernada con base en un proyecto autónomo)

   b) Un poder de decisión no basado en la posesión del capital, sino en el principio democrático según la regla "un miembro, un voto".

   c) Una naturaleza participativa que comprenda los beneficiarios, los trabajadores y terceros interesados en la gestión de decisión de la organización.

Para Alcalde (2022) aunque se ha discutido, no cabe duda de que las cooperativas deben ser consideradas "empresas sociales", al punto que la mayoría de los elementos que se utilizan para describir estas últimas son extrapolaciones de sus notas características, vale decir, de aquellos valores y principios que les confieren una identidad característica. Por eso, las cooperativas pueden ser calificadas como un paradigma o laboratorio de innovación social y merecen un estudio también desde esta perspectiva.

El enfoque británico

Para los británicos, son organizaciones comerciales que priorizan objetivos sociales, es decir, organizaciones impulsadas principalmente por objetivos sociales que logran sostenibilidad a través del comercio. Deben obtener como mínimo el 50% de sus ingresos del comercio como referente para distinguir a las organizaciones caritativas -que utilizan el comercio para complementar sus ingresos-, de las empresas sociales -que utilizan el comercio para perseguir su objetivo social. El enfoque británico concreta algunos criterios como el porcentaje mínimo de ingresos que debe generar la actividad de las empresas sociales y el porcentaje mínimo de reinversión de beneficios.

El enfoque norteamericano

Enfatiza la generación de ingresos señalando que la actividad de las empresas sociales surge a menudo cuando se recorta la financiación de las organizaciones no lucrativas, exigiéndoles entonces la generación de ingresos a través de la actividad comercial que puede estar o no relacionada con su misión social. Además, son conceptualizadas como un camino hacia la innovación social.

En Estados Unidos, la empresa social fue una respuesta empresarial (de mercado) a cuestiones sociales, es decir, las organizaciones no lucrativas desarrollaron estrategias de obtención de ingresos ante la reducción de subsidios públicos y de donaciones privadas a las entidades no lucrativas a raíz de la crisis de los años setenta.

CONCEPTO

Definición

Aun cuando no exista una definición única, las empresas sociales podrían ser definidas como toda actividad privada, de interés general, organizada a partir de una gestión empresarial que no tiene como razón principal la maximización de las ganancias sino la satisfacción de ciertos objetivos económicos y sociales. Para Defelippe (2014) la empresa social es una empresa rentable que genera una contribución extraordinaria a la sociedad o al medioambiente.

Son definidas como un negocio auto-sostenible sin pérdidas ni dividendos que aborda un objetivo social dentro de las normas del mercado actual. La empresa social es un negocio al generar ingresos suficientes como para garantizar su funcionamiento y es un negocio social al despojarse de los dividendos reinvirtiendo las ganancias obtenidas en su objetivo social, ampliando su impacto positivo en la sociedad (Guerra, 2014).

Para Meira y Ramo (2019) la empresa social puede ser entendida como una entidad de naturaleza privada e independiente del Estado u otra entidad pública, que persigue una actividad de interés general, y gestionada de forma empresarial, no tiene fin lucrativo o sus beneficios son principalmente reinvertidos en el objeto proseguido, y está asentada en un modo de organización basado en los principios democrático y participativo.

En una empresa social el inversionista busca ayudar a otro sin hacer ninguna ganancia financiera para él mismo. La empresa social es un negocio porque tiene que ser autosostenibles -esto es, producir suficiente ingreso para cubrir sus propios costos. Parte del superávit económico que produce la empresa social se invierte en expandirla, y parte se reserva para atender imprevistos. Por eso, la empresa social podría ser descrita como una "compañía sin pérdidas ni dividendos" dedicada enteramente a alcanzar un objetivo social (Yunus, 2010).

Vargas Vasserot (202) las define como entidades de la economía social con forma de sociedades de capital que estatutariamente cumplen con las característica siguientes: deben perseguir

INDICE GENERAL

principalmente fines sociales o medioambientales; que los beneficios se reinvierten principalmente para alcanzar su objetivo social (lo que se puede materializar a través de la limitación de repartos de beneficios o la obligación de dotar un determinado fondo destinado a la consecución del fin social); y la forma de organización y propiedad se basen en principios democráticos (que no significa exigir la regla de un socio, un voto) o participativos (lo que se puede lograr limitando la cuantía del capital social de lo que pueden ser titulares los socios

Finalidad (Monzón y Herrero, 2016)

La *"Estrategia Europa 2020"*, señala que las empresas sociales tienen el potencial de innovación y la capacidad para responder a las necesidades sociales y humanas que no cubren de forma suficiente o satisfactoria los operadores comerciales o el Estado.

El predominio de la "creación de valor social" es la característica más importante de la empresa social, entendiéndose aquél como la búsqueda del progreso social, mediante la remoción de barreras que dificultan la inclusión, la ayuda a aquellos temporalmente debilitados o que carecen de voz propia y la mitigación de los efectos secundarios indeseables de la actividad económica. En síntesis, la mejora de las condiciones de vida al remover barreras a la inclusión social, apoyar a poblaciones debilitadas o sin voz, o disminuir las externalidades negativas (como la degradación medioambiental.

Para Alonso (2014) el fin social es el factor que distingue un proyecto de emprendimiento social; el compromiso de crear "impacto social" es lo que les diferencia. Ahora bien, el fin social no tiene por qué ser el fin único. En unos casos el fin social tendrá un papel dominante para la empresa, pero en otros puede que, además, exista un compromiso de generación de ingresos. Ingresos que las empresas sociales suelen reinvertir en la iniciativa social o utilizar como soporte económico propio.

De manera que (añade) las empresas sociales aparecen en el panorama social y económico con la voluntad de corregir un sector público que provee deficientemente los servicios sociales y un sector privado quizá poco ético en ocasiones con sus empleados y/o clientes y con una escasa preocupación por los efectos medioambientales y sociales de su actividad.

Principios (Yunus, 2010)

1. El objetivo de superar la pobreza, o uno o más problemas (como educación, salud, acceso a tecnología, medio ambiente, etc.) que amenazan a las personas y a la sociedad; no la maximización del beneficio.
2. Sostenibilidad financiera y económica. Los inversores recuperan únicamente la cantidad de su inversión. No se reparten dividendos más allá del dinero invertido. Se reinvierten en la actividad o se destinan a patrimonializar la empresa.
3. Cuando la cantidad de la inversión ha sido retornada, los beneficios de la compañía permanecen en la compañía para expansión y mejora.
4. Medioambientalmente consciente.
5. La fuerza de trabajo recibe salarios de mercado con mejores condiciones.
6. A diferencia de las definiciones más consensuadas de economía social y solidaria, aquí no se establece como principio el de la gestión democrática.
7. Otra de las diferencias tiene que ver con el factor organizador de la empresa. Mientras que las empresas de la economía social y solidaria se constituyen a partir de un colectivo humano que se asocia originando un capital social, en la empresa social se busca una inyección original de capital que podría venir, por ejemplo, de una empresa capitalista.

CARACTERÍSTICAS

Para Alcalde (2022) el término "empresa social" designa un tipo de organización privada cuyas características distintivas consisten en la finalidad perseguida, la actividad que lleva a cabo para conseguir ese fin, y la estructura interna de gobierno. Son estos tres aspectos los que deben conformar parte de la regulación uniforme a partir de ciertos parámetros o criterios generales susceptibles de adaptación a las respectivas realidades nacionales. Todos ellos deben concurrir para que se esté en presencia de una empresa social.

Monzón y Herrero (2016) determinan las siguientes características, que llaman "identiarias" de las empresas sociales:

UNO: Centralidad de su misión social.

Es precisamente la primacía del objetivo social más allá de los objetivos económico-financieros lo que las caracteriza. Persiguen la obtención de beneficio, más no, la maximización del beneficio para la ganancia de los inversores de capital. La finalidad o el impacto social directo son fundamentales para lo que hacen.

INDICE GENERAL

Además, las empresas sociales están más orientadas a hacer frente, no solo a las necesidades de sus propietarios o miembros, sino también a las necesidades de una comunidad más amplia.

De acuerdo a Fajardo (2019) el concepto que actualmente utilizan las instituciones europeas entiende la empresa social como una empresa cuyo objetivo primordial es conseguir impactos sociales positivos y mensurables, que ofrece bienes o servicios con elevado retorno social o emplea métodos de producción que encarnan su objetivo social. Además de lo difícil que es concretar estos requisitos, no se exige gestión democrática ni ausencia de ánimo lucrativo

DOS: Actividad económica continuada y regular con orientación de mercado

Las empresas sociales hacen frente de forma directa a necesidades sociales o lo que es lo mismo, persiguen su propósito social mediante la producción y venta de bienes o servicios a precios económicamente significativos, o mediante el número de personas desfavorecidas o métodos de producción que emplean.

Realizan actividades en campos muy diferentes:

1. Formación e integración en el empleo de personas excluidas del mercado de trabajo o de grupos vulnerables.

2. Este es el caso de las empresas sociales de integración laboral, cuyo objetivo es ayudar a la población en riesgo de exclusión permanente (discapacitados, desempleados de larga duración, minorías) a integrarse en el mundo laboral y en la sociedad a través de la actividad productiva.

3. Prestación de servicios sociales

4. Prestación de servicios de bienestar a grupos específicos de individuos -o dentro de una comunidad específicamente definida- en áreas de atención sanitaria y social principalmente.

5. Prestación de servicios personales o colectivos diversos

6. “Servicios de proximidad”, como cuidado de niños, ayuda a personas discapacitadas, servicios personales a la tercera edad, servicios de atención domiciliaria.

7. Desarrollo local de áreas desfavorecidas (urbanas y rurales).

8. Otros servicios de interés general para las comunidades locales como protección medioambiental y del ecosistema, patrimonio cultural, turismo social, actividades de investigación y educación.

TRES: Actividad económica realizada con enfoque empresarial

Una empresa social opera con una cantidad mínima de trabajo remunerado, aunque también puede contar con voluntarios en sus actividades. La realización de una actividad económica continua y regular exige contar con una plantilla de trabajadores contratados estable.

Además, las empresas sociales deben asumir el riesgo económico inherente a la iniciativa, es decir, la viabilidad financiera de la empresa depende de los esfuerzos de los miembros y trabajadores para asegurar los recursos financieros adecuados.

Una parte significativa de recursos proviene de los ingresos obtenidos de la actividad comercial que desarrollan. Ello contribuye a su autonomía respecto del Estado como de otras organizaciones tradicionales lucrativas.

Señalan Guridi y Jubeto (2014) que la empresa social está evolucionando hacia una posición más cercana a lo que podría denominarse negocio con fines sociales, que se caracterizaría por una preocupación no sólo centrada en obtener financiación vía ingresos de mercado, sino en la aplicación de métodos de gestión típicos de empresas convencionales que mejoren la eficiencia global de la organización

CUATRO: Utilización prioritaria de los beneficios para el cumplimiento del propósito social

Las empresas sociales no tienen por qué ser organizaciones no lucrativas ya que pueden distribuir parte de sus beneficios. Una empresa social puede elegir deliberadamente la forma lucrativa y no buscar la maximización del beneficio como objetivo prioritario. Lo que caracteriza a las empresas sociales y las distingue de las empresas lucrativas tradicionales es la forma en la que utilizan los beneficios que generan a través de su actividad comercial.

La reinversión de parte de los beneficios obtenidos se considera una de sus características identiarias. El porcentaje de reinversión mínimo oscila entra el 20% y el 50%.

CINCO: Adopción de formas de organización o sistemas de propiedad que reflejen el propósito social

INDICE GENERAL

La gobernanza debería incluir principios democráticos y participativos, que representen y garanticen la prioridad y cumplimiento del propósito social, que pueden combinarse con elementos propios de la gobernanza de las empresas lucrativas tradicionales, que representen y gestionen la parte empresarial o de negocio. Sin embargo, es preciso reconocer que en determinadas empresas sociales la aplicación de principios democráticos y participativos, consustanciales a las mismas, debe entenderse de forma flexible en consideración a las características especiales de los colectivos participantes.

CLASIFICACIONES DE LAS EMPRESAS SOCIALES

Adaptado de (Bilbao, 2020).

Según su forma jurídica

Por lo general, las empresas sociales se pueden constituir en cualquier forma jurídica para poder desarrollar su labor. Al existir tal variedad de formas jurídicas, se podrían clasificar en:

1. Las que tienen formas jurídicas definidas por la ley especial: Fundaciones, asociaciones, cooperativas.
2. Sociedades mercantiles
3. Sociedades mercantiles creadas específicamente para las empresas sociales, como serían las "Community Interest Companies" en Reino Unido, las "Impresa Sociale" en Italia o, las "Limited Liability Limited Profitability Companies" y las "Benefit Corporations" en Estados Unidos.
4. Empresas con certificaciones sociales.

   Existe una forma de identificar a empresas sociales que no constituye una forma jurídica como tal, sino que, se trata de un sello que certifica que la empresa es social. Este sello recibe el nombre de "B Corp" y para conseguirlo se tienen que cumplir unos altos estándares de trasparencia, rendición de cuentas y de desempeño social y medioambiental que serán evaluados por la empresa B Lab que se encarga de conceder estas certificaciones. Esta certificación es reconocible a nivel mundial y, además, pone en contacto a una red de empresas que están unidas por su propósito de generar un impacto positivo en la sociedad, su trasparencia, su trabajo y servicio responsable, siempre primando el bien de la comunidad, los trabajadores y el medioambiente.

Según el reparto de beneficios

1. Empresas sociales sin ánimo de lucro. Aquellas que no persiguen la generación de beneficios y, en caso de producirse, se dedican a invertirlos en el objetivo social que dirige su forma de actuación.
2. Empresas sociales con ánimo de lucro, pero sin voluntad de reparto de beneficios. Son aquellas que buscan su crecimiento y la generación de beneficios, asi que establecen estrategias propias del mercado para conseguir las ventas y el crecimiento necesario que les de sostenibilidad y supervivencia empresarial.
3. Empresas sociales con ánimo de lucro, pero sin voluntad de reparto de beneficios. Son aquellas que buscan su crecimiento y la generación de beneficios, asi que establecen estrategias propias del mercado para conseguir las ventas y el crecimiento necesario que les de sostenibilidad y supervivencia empresarial.

Según su independencia financiera

1. Market hybrids. Este tipo de corporaciones son las que se dedican a producir y vender un producto o servicio que será consumido por el propio colectivo desfavorecido, lo que provoca que, su impacto social crezca en la misma medida que lo hace su sostenibilidad económica y su rentabilidad.
2. Blended hybrids. Este es el modelo más utilizado por entidades micro-financieras donde el prestatario es, a su vez, el beneficiario.
3. Bridging hybrid. En este modelo es la propia actividad empresarial la que genera el impacto social y los clientes no conforman el colectivo social ayudado. Este puede ser el caso de las empresas que utilizan personas con capacidades diferentes y de difícil inclusión en el mercado laboral para prestar un servicio a clientes de todo tipo.
4. Coupling hybrids. En este tipo de corporaciones se busca la convivencia entre las buenas condiciones laborales de sus empleados y el buen servicio a sus clientes. Los trabajadores incluidos en este modelo, suelen ser personas que necesitan atenciones que exceden de su mera contribución en la producción o prestación del servicio.

INDICE GENERAL

DIFERENCIAS ENTRE LA COOPERATIVA Y LA EMPRESA SOCIAL

Adaptado de Hiez (2018)

La principal diferencia entre una **cooperativa y una empresa social** es el enfoque social de las empresas sociales. Las empresas sociales son negocios con objetivos principalmente sociales cuyos excedentes se reinvierten para ese propósito en el negocio o en la comunidad, en lugar de ser impulsados por la necesidad de maximizar las ganancias para los accionistas y propietarios. El propósito social no coloca a las empresas sociales y cooperativas en oposición, ya que las cooperativas también afirman perseguir ese objetivo. Las cooperativas llevan a cabo sus actividades para satisfacer las necesidades económicas, pero también sociales y culturales de sus miembros. Por lo tanto, las empresas sociales podrían considerarse "cooperativas especiales".

Sin embargo, esto no debe ocultar las diferencias específicas entre la empresa social y la cooperativa. El propósito social tiende a ser la única característica de la empresa social. Para que una empresa sea clasificada como social, necesita demostrar que persigue un objetivo social. Independientemente de si la forma jurídica de la empresa es una empresa colectiva o individual, es necesaria y suficiente si la empresa tiene como objetivo satisfacer una necesidad social. La asignación de beneficios y la gobernanza de la empresa no tendrán ninguna relación con la calificación de la organización para ser una empresa social. Por un lado, esto es una fortaleza, ya que amplía el alcance de las empresas que pueden traer un beneficio a la comunidad.

Por otro lado, deja de lado el papel de las partes interesadas/beneficiarios en las cooperativas, así como su desarrollo endógeno y la asignación justa de sus beneficios. En el pensamiento cooperativo, estas características no puede separarse de la organización, ya que la gobernanza democrática y la participación económica representan la forma en que se puede alcanzar el objetivo social. En otras palabras, la principal crítica de la empresa social es que su primer enfoque no son sus miembros. Una opinión es que las empresas sociales son un instrumento más pobre

Es importante destacar que la empresa social no es una noción legal, y a menudo permanece fuera del dominio legal, La empresa social no es un concepto regulador, sino una noción dirigida a las políticas públicas. Por lo tanto, una empresa social a menudo incluye empresas que cumplen con la mayoría de los principios cooperativos y, a veces, adopta la forma legal de una cooperativa. La diversidad de tradiciones hace que la palabra "empresa social" sea polisémica

EMPRESAS SOCIALES Y ESS

Adaptado de Vargas, 2022

La relación entre la empresa social y las empresas de ESS se puede analizar por distintas vías

Las empresas sociales como entidades de economía social

Es pacífico el criterio que considera las empresas sociales como formas de economia social, porque:

1. Así lo consideran documentos internaciones de indudable importancia, como son:

    - La Comisión Europea que afirmó expresamente que conforman una parte integrante de la Economía Social:<<Una Empresa Social, agente de la Economía Social, es una empresa cuyo principal objetivo es tener una incidencia social (Caro, 2019).
    - El Plan de Acción Europeo para la Economía Social (PAES, 2021) cuando dice que, *"en general, en la actualidad se considera que las empresas sociales forman parte de la economía social;*
    - L*a Resolución de la OIT sobre el trabajo decente (2022) que las incluye dentro de la ESS y*
    - *la Recomendación de la OCDE (2022).*

2. En el caso de las cooperativas, el principio de interés por la comunidad, que engloba el equilibrio ecológico, la justicia social y la seguridad juridica, coinciden con los principios de las empresas sociales.

3. Para algunos países en los que la regulación de la empresa social se hace dentro de una ley general de ESS (España, 2011), Grecia (2011-2016), Portugal (2013), Francia (2014), Rumanía (2015).

Sin embargo, se diferencian de las organizaciones del Tercer Sector de Acción Social, cuya actividad principal no consiste en el desarrollo de una actividad comercial y, además, se financian de donaciones, cuotas de socios y otros recursos no mercantiles; de las subsidiarias comerciales de organizaciones benéficas en las que no existe una rela-

INDICE GENERAL

ción directa entre la actividad comercial y el propósito social; y de la mayor parte de productores de mercado de la Economía Social, cuyo propósito social está más orientado a la satisfacción de las necesidades de sus miembros que al interés general (Monzón y Herrero, 2016).

Las empresas de la ESS como empresas sociales

Sobre si las empresas de ESS son, a su vez, empresas sociales, hay dos opiniones:

1. Evidentemente, las empresas de la ESS son, en principio, más sociales que las que no lo son, dada su orientación de prestación de servicios a favor de sus socios, es decir, por su naturaleza mutualista, y por las externalidades positivas que generan en sus entornos más cercanos (trabajo y empleo, reparto de los beneficio en función de la actividad desarrollada por los socios, reparto de los medios de producción, etc.).

2. Sin embargo, en sentido estricto la gran mayoría de las empresas de la economía social no son empresas sociales puesto

- Que no buscan de manera principal la consecución de objetivos sociales o medioambientales, aunque suelen generar determinados efectos sociales positivos en el entorno por la forma de desarrollar su actividad con sus socios y en el mercado.

- Porque el principio de interés por la comunidad no tiene carácter obligatorio por si mismo, sino cuando es recepcionado en el ordenamiento que regula cada cooperativa, aunque Henry opina que si lo tiene.

- Aunque las cooperativas tienen la obligación de constituir el fondo de educación y promoción con parte de los excedentes anuales, es poco acostumbrado que se exija el destinar parte del mismo en acciones en beneficio de la comunidad. El hecho es que muchas cooperativas no cumplen con el principio de interés por la comunidad y tienen escasa proyección social,

- Además, muchas de las entidades de loess en su forma de funcionar y operar en el mercado se separan abiertamente de los principios configuradores de la economía social, entre otras cosas, porque las leyes reguladoras de las diferentes formas específicas de la economía social así lo permiten.

Relaciones entre la empresa social y la empresa solidaria

Ejes	Criterios	Empresa social	Empresa solidaria
Económico-empresarial	Actividad continua que produce bienes y/o vende servicios	Si	Si
	Un nivel significativo de riesgo económico:	Si	Si
	Una mínima cantidad de trabajo remunerado	Si	Si
Social	Un objetivo explícito de beneficio a la comunidad	Si	Si, leve
	Una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos / organizaciones de la sociedad civil.	Si	Si
	Una distribución de beneficios limitada	Si	Si
Gobernanza participativa	Un alto grado de autonomía	Si	Si
	Facultad de decisión no basada en la propiedad del capital	Si	No
	Una naturaleza participativa, que involucra a diferentes partes afectadas por la actividad	Si	Solo entre los socios

Fuente: adaptado de EMES Network, en Guerra, 2014b

RELACIONES CON OTRAS FIGURAS

A partir de sus características identiarias, las empresas sociales adquieren unas particularidades propias que las diferencian de otras formas asociativas

Con las empresas lucrativas

Las empresas sociales se diferencian de las empresas lucrativas tradicionales porque maximizan el valor social y no el económico, porque destinan de forma prioritaria sus beneficios al propósito social y no al enriquecimiento de sus miembros y accionistas, porque generan con su actividad un impacto social directo y, porque adoptan principios democráticos y participativos en su gobernanza (Monzón y Herrero, 2016).

Sobre la cuestión de saber si las sociedades comerciales pueden ser consideradas empresas sociales, en el caso de Portugal se suscita porque, de acuerdo con la definición genéricamente

INDICE GENERAL

aceptada de sociedad, esta apunta a la obtención de beneficios destinados a ser distribuidos por los socios (sea en forma de beneficios periódicos, sea en cuanto beneficios finales).

Se agrega que las sociedades no respetan necesariamente la organización democrática, no cumplen, en regla, el principio de puerta abierta (Meira y Ramo, 2019). Por eso, Abreu (2015) considera que, en el actual cuadro legislativo portugués, las sociedades no pueden ser reconocidas como empresas sociales.

Con los programas de Responsabilidad Social Empresarial

La diferencia entre un programa de Responsabilidad Social Empresarial y una empresa social es que el primero es principalmente un mecanismo paliativo que busca contrarrestar el impacto negativo que tiene la empresa y garantizar que las mismas cuentes con una "licencia social para operar" (Defelippe, 2014).

Señala Altzelai (2021) que multitud de empresas tratan de vincular su actividad con la sociedad como factor de competitividad, por lo que asumen unos estándares más elevados en materias sociales y medioambientales y en las relaciones con sus interlocutores (stakeholders) con el fin de mejorar su posición en el mercado.

Ésa es la finalidad de la responsabilidad social empresarial, pero no así de las empresas sociales. Para estas su objetivo principal consiste en tener una incidencia social que se antepone al hecho de generar beneficios para sus propietarios o socios. Por tanto, esta distinción entre la empresa social y la empresa socialmente responsable es básica, pues el grado de compromiso con la sociedad de una y de otra no están al mismo nivel.

Con las ONG

La diferencia entre una empresa social y una ONG es que la primera logra obtener sus propios ingresos por consecuencia de la venta de sus servicios o productos mientras que la ONG depende de donaciones filantrópicas. La empresa social tiene la obligación de tener impacto positivo en la triple línea – social, ambiental y económica. En algunos casos estas empresas también generan soluciones para algunos problemas presentes en el mercado (Defelippe, 2014).

FINANCIACIÓN

Las empresas sociales adoptan un modelo de negocios "hibrido", en donde sus ingresos provienen de una combinación entre: fondos provenientes de la comercialización de sus productos o servicios, fondos no provenientes de la comercialización, aquí entran los subsidios y donaciones del Estado, donaciones privadas, contribuciones no monetarias como el voluntariado. (Carballo, 2016).

En términos muy generales se podrían dividir en dos tipos a los inversores sociales: aquel que invierte en este campo porque busca rentabilidad con impacto social, y aquel a quien le interesa solamente recuperar su capital porque estima que su retorno ya está implícito en el impacto social del negocio en cuestión (Ashoka, spi).

Según Yunus (2010) debe crearse un entorno favorable para que florezca la empresa social. Por ejemplo, es importante crear fondos para empresas sociales que les suministren crédito y patrimonio. Sin embargo, exigir un estatus de exención tributaria para esas empresas puede ser aventurado.

Herramientas financieras (Casanovas, 2016)

El autor plantea que es necesario pensar en herramientas financieras que contemplen, entre otras cosas, retornos financieros menores que el mercado, estrategias de salida basadas en el flujo de caja y no en la venta de la empresa, colchones de pérdida que mitiguen el riesgo y atraigan a inversores más tradicionales.

Una herramienta financiera de este tipo debería tener los siguientes elementos:

1. Un horizonte de tiempo lo suficientemente extenso como para permitir que la empresa pueda comenzar a repagar.
2. Una estrategia de salida negociada en base al repago al inversor a partir del flujo de caja, y no a raíz de la venta de la empresa; y
3. Retornos financieros menores a los del mercado.

   El autor se pregunta: ¿Cuál es el retorno económico que deberíamos esperar de un negocio social? ¿Si hablamos de un 30-40%, estamos frente a un negocio social o uno tradicional? ¿No deberían los negocios sociales tener un retorno económico menor? Otras voces son incluso más radicales: ¿un negocio social debería distribuir dividendos? ¿O no?

Inversión de impacto

A menudo se utiliza el término 'inversión de impacto' (*impact Investment*) para referirse a aquellas "inversiones que se hacen en compañías, organizaciones, o fondos con la intención de generar

INDICE GENERAL

impacto social y medioambiental además de una rentabilidad financiera.

Los inversores de impacto buscan un retorno financiero –como mínimo del capital invertido– y, por lo tanto, no cabe encuadrar la inversión de impacto en el mundo de la filantropía o de las donaciones a fondo perdido. Las inversiones se dirigen expresamente a iniciativas capaces de producir un impacto social. Este objetivo social está explícitamente buscado y, por lo tanto, forma parte de la decisión de inversión (Carballo, 2016).

La inversión de impacto puede adquirir formas diversas, desde préstamos a largo plazo para empresas maduras hasta inversión semilla en empresas de nueva creación, y desde la entrada en el accionariado en empresas cuya estructura lo permite hasta bonos de impacto social para fomentar la innovación y la medición de impacto en determinados servicios ofrecidos por el sector público.

Program Related Investment

Llamado (PRI) por el cual algunas fundaciones tradicionalmente filantrópicas puedan volcarse a realizar inversiones de riesgo a empresas sociales. Como para ello usan fondos que de otra manera donarían, pueden darse el lujo de asumir riesgos altos, y de esta manera ser primeros "colchones de pérdida" para atraer a otros inversores más tradicionales.

Holding social

Una de las maneras más efectivas para potenciar una empresa social es constituir dos organizaciones independientes, también llamado "holding social" integrado por una organización social y una empresa; esto te da mucha mayor flexibilidad para tomar capital o donaciones dependiendo de las necesidades específicas. Luego el desafío es construir una relación sana entre ambas organizaciones.

TRATAMIENTO FISCAL

Beneficios (Ashoka, spi)

Un negocio o empresa social utiliza mecanismos de mercado –esto es, ofrece un bien o servicio por el cual recibe un pago que cubre sus costos y genera excedentes- para brindar mayores beneficios a sectores de la sociedad que hoy están excluidos. O sea, un negocio social es un medio, no un fin en sí mismo.

¿De qué manera un negocio social logra generar estos mayores beneficios sociales?

1. Puede hacerlo porque su proceso productivo o de distribución genera oportunidades de empleo o de mejora de ingresos a personas en situación de vulnerabilidad.

2. Otra manera en la que un negocio social genera estos mayores beneficios es logrando que los sectores más pobres puedan acceder a productos y servicios que son críticos para mejorar su calidad de vida, vinculados con la salud, el acceso al agua, la energía, la vivienda y otros.

3. Por el hecho de que la propiedad de las acciones de este tipo de negocio es de personas pobres o en alguna situación de vulnerabilidad, cualquier ganancia generada por las operaciones de la empresa se destinará a mejorar la calidad de vida de sus dueños.

Incentivos y ventajas fiscales (Carballo, 2016)

En la Unión Europea un gran número de Estados miembros no tiene un compromiso expreso para crecer las empresas sociales y a menudo hay una ausencia de incentivos para el desarrollo de la empresa Social. No hay ejemplos de impuestos establecidos para las empresas sociales en general, aunque Francia y el Reino Unido tienen impuestos para los inversionistas en ciertas formas de empresa Social.

Las ventajas fiscales en los distintos Estados miembros que son más relevantes para la empresa Social tienden a caer en las siguientes categorías:

1. Ventajas fiscales que se refieren a la forma jurídica subyacente;

2. Ventajas fiscales que se refieren a la condición de beneficio público o de beneficencia de ciertas formas legales de organización sin fines de lucro, incluido el alivio en el impuesto sobre la renta y donaciones;

3. Ventajas de impuestos que están disponibles para la integración de las empresas que emplean a personas que están en desventajas, como un incentivo concreto para fomentar el empleo.

INDICE GENERAL

SOBRE SU REGULACIÓN

No es una forma jurídica diferente (Alonso, 2014)

El hecho es que generalmente no se utiliza la forma jurídica como criterio de delimitación de la empresa social o de los diferentes tipos que adopta. El término empresa social identifica una categoría específica de entidades, una calificación legal. Así, este estatuto jurídico puede ser atribuido a entidades con formas jurídicas diversas (sociedad, cooperativa, asociación, fundación, entre otras), desde que cumplan los requisitos legales.

Ello, porque la empresa social es una forma jurídica específica relativamente híbrida a las tipologías existentes, que combina actividades típicas de un ente lucrativo y finalidad típica de un ente no lucrativo. Así, una restricción al reparto de lucros y activos entre socios o accionistas, también conocida por "bloqueo de activos" (*asset lock)* es esencial para la empresa social.

De manera tal que nada impide a cualquier forma asociativa, servir de vestidura jurídica para una empresa social. Tal sería el caso de las sociedades de capital, formas de organización neutras que podrían cumplir las exigencias de las empresas sociales gracias a los pactos estatutarios derivados de la autonomía de la voluntad, en especial la institución de las prestaciones accesorias. Y lo mismo se puede pretender respecto de las sociedades de personas y de las mutuas.

Normativa aplicable a la empresa social

Para Alonso (2014) no es necesario regular "la empresa social", pues no vendría a conformarse como una forma nueva a incorporar a las que conoce nuestro Ordenamiento, sino que provocaría tan sólo la inclusión de reglas, normas o requisitos específicos que debiera cumplir la forma social elegida para poder ser considerada "empresa social, y, por ende, la necesidad de combinar las especialidades de ésta con la regulación de la forma jurídica que la reviste.

De manera que no sería necesario regular la empresa social, sino que provocaría tan sólo la inclusión de reglas, normas o requisitos específicos, que debería cumplir la forma social elegida para poder ser considerada "empresa social" y, por ende, la necesidad de combinar las especialidades de ésta con la regulación de la forma jurídica que la reviste.

Yunus (2010) por el contrario, es de la opinión que mientras más pronto haya una estructura legal y definida para las empresas sociales -preferiblemente que sea coherente en sus reglas alrededor del mundo-, más fácil será para los empresarios y las corporaciones crear una multitud de empresas sociales.

Y considera que en el futuro, los gobiernos pueden y deben producir una ley aparte para la empresa social, en la que se le defina adecuadamente para propósitos regulatorios y se indiquen las responsabilidades y obligaciones de sus accionistas. La ley debe establecer las reglas y procedimientos que debe observar una empresa social para que no pueda pasar a ser una empresa con ánimo de lucro.

EMPRESAS SOCIALES EN EUROPA

Normativa

Adaptado de Carballo (s); Alonso /2014) y Altzelai (2016)

Dieciséis países, de los veintiocho que componen la UE, tienen algún tipo de legislación que reconoce y regula la actividad de las empresas sociales. Sin embargo, en la mayoría de las jurisdicciones la gran mayoría de las empresas sociales tiende a utilizar y adaptar las formas jurídicas que no son específicamente diseñadas para ellas.

A nivel europeo, el concepto "empresa social" se está asentando como un instrumento que se considera idóneo para ayudar a superar las crisis económicas y financieras, y sobre todo, para mejorar el empleo, la distribución de la riqueza y la situación de los colectivos más vulnerables (Alguacil, en Macías Ruano, 2022).

Según Vargas /2922) hay cuatro modelos *de regulacion legal de las empresas sociales en europa*

1. Países que no han dictado normas especificas para las empresas sociales
2. Regulación de las empresas sociales como cooperativas sociales
3. Regulación de las empresas sociales por una ley especial
4. Regulación de las empresas sociales dentro de una ley de economía social

Formas legales en Europa

Adaptado de Comisión Europea (2020) *Modelos de regulación de las empresas sociales*

Existen formas jurídicas ad hoc diseñadas específicamente para fomentar el crecimiento de las empresas sociales (empresas so-

INDICE GENERAL

ciales ex lege) y de formas jurídicas no diseñadas explícitamente para las empresas sociales (asociaciones, cooperativas, fundaciones, empresas convencionales y tipos específicos de organizaciones sin ánimo de lucro particulares de cada país.

En función del reconocimiento público y del tipo de sistema jurídico nacional, las empresas sociales pueden clasificarse en seis grupos distintos.

1. Empresas sociales que se han institucionalizado mediante formas jurídicas *ad hoc* que permiten el desarrollo de un conjunto de actividades amplio (por ejemplo, de interés general).

2. Empresas sociales que se han institucionalizado mediante formas jurídicas a*d hoc* que permiten el desarrollo de un conjunto de actividades más reducido (de integración laboral).

3. Empresas sociales a las que se ha otorgado un estatus legal que permite la realización de actividades diversas.

4. Empresas sociales a las que se ha otorgado un estatus legal que permite la integración laboral específicamente

5. Empresas sociales a las que se les confiere un estatus de beneficio público, que existía antes del surgimiento de la empresa social y no es exclusivo para ellas.

6. Empresas sociales (que son mayoría) que siguen utilizando formas jurídicas que también son utilizadas por otras organizaciones no concebidas como empresas sociales.

7. Empresas sociales de facto: iniciativas y organizaciones que no pueden considerarse como empresas sociales, ya que, aunque estén guiadas por sus misiones (sociales), no priorizan la búsqueda de objetivos sociales y/o no desarrollan una actividad económica de manera regular.

La Unión Europea dictó en 2013 el Reglamento Comunitario sobre empleo e innovación social que entiende por empresa social una entidad, cualquiera sea su forma jurídica (cooperativas, mutuales, asociaciones de voluntariado, fundaciones, empresas con o sin fines lucrativos, que muchas veces combina formas o se transforman en función de sus necesidades) que:

1. Tenga por objeto principal producir impactos sociales mesurables y positivos, y no generar lucro para sus propietarios, socios o accionistas.

2. Que preste servicios o provea bienes con un alto rendimiento social.

3. Utilice sus beneficios para –encima de todo- atender a su objetivo principal, y que la distribución de beneficios a sus propietarios no perjudique su objetivo principal.

4. Sea gestionada de forma empresarial, responsable y transparente, a través de la participación de los trabajadores, clientes y otros afectados por sus actividades.

Este esquema configurador de la empresa social sobre la base de unos pocos caracteres fundamentales, presenta ventajas interesantes para su aplicación. Su carácter flexible constituye el aspecto positivo más destacable, ya que permite acoger en su seno diversidad de empresas, cualquiera que sea su forma jurídica. De este modo, cualquier empresa, de cualquier tipo, puede llegar a recibir la calificación de empresa social siempre y cuando reúna unos pocos elementos básicos y así se verifique.

La Comision Europea en 2020 publicó un informe sobre las empresas sociales y sus ecosistemas sociales en Europa, fija las tres dimensiones clave, cuya interacción determina su una organización puede o no calificarse como una empresa social: (Macías Ruano, 2022).

1. la dimensión económico/empresarial (actividad en el mercado por encima del 25 %);

2. la social (en pos del bien común social reconocido legislativamente, debiendo estar el fin social explícito claramente definido a nivel estatutario); y

3. la relativa a la propiedad/gobernanza (con límites en la distribución de beneficios, y que en la gestión y control de la estructura todas las partes interesadas estén representadas),

NORMATIVA DE LAS EMPRESAS SOCIALES POR PAÍSES DE EUROPA

Adaptado de Comisión Europea, 2020) y Vargas, 2021

De los documentos de la Unión Europea se percibe una clara evo lución hacía la asimilación de la *empresa social* por la *economía social* que pasa en muchos casos a tener la coletilla de *solidaria*, en un paradójico proceso de ampliación de los sujetos que pueden formar parte de aquella.

En la Unión Europea no se han promulgado ni reglamentos de aplicación directa ni directivas de necesaria trasposición para

INDICE GENERAL

unificar o armonizar el estatuto legal de las empresas sociales, y es un hecho la existencia de importantes diferencias en los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros en lo que respecta a la manera de regular las empresas sociales y a las formas de organización por las que pueden optar los emprendedores sociales.

Por ello, los países de la Unión Europea han tratado legislativamente a la empresa social del modo que han estimado conveniente, siendo varios los Estados que no han dictado ninguna norma sustantiva *ad hoc* para este tipo de entidades, por lo que operan en este ámbito recurriendo a formas jurídicas preexistentes, en particular las aplicadas a las empresas convencionales como es la sociedad de responsabilidad limitada, la anónima y la cooperativa, que es lo que ha ocurrido especialmente en algunos países del centro y norte de Europa, mientras que en el resto se han creado por sus legisladores fórmulas específicas para las empresas sociales, distinguiéndose, no obstante, dos grandes modelos.

1. El primero es el de los países que han adaptado las formas jurídicas tradicionales de la economía social (la cooperativa, la mutualidad, la asociación, la fundación u otras) a las características de las empresas sociales.

2. El otro gran modelo en Derecho comparado europeo, en claro crecimiento y con una reconocible influencia de los documentos de la Unión Europea sobre la empresa social, corresponde a los países europeos que han regulado el estatuto jurídico de las *empresas sociales* en sentido estricto, es decir, que reconocen legalmente formas jurídicas especiales con dicho nombre u otros análogos y posibilitan que sean calificadas oficialmente como tales las sociedades mercantiles o comerciales a las que se les reconoce un compromiso social e incluyas características propias de las empresas sociales

   La presencia de estas reduce los costos de transacción y los riesgos para las empresas sociales puestas en marcha, aumenta la visibilidad de las empresas sociales y hace más fácil identificar y apoyar a empresas sociales y su crecimiento.

Bélgica

En Bélgica, existe el "estatus legal de empresa social", que puede obtenerse por un número de diferentes formas jurídicas, que cumplan con una serie de criterios prescritos, diseñados para identificar y definir a la empresa social. El Servicio de Integración Social del Gobierno Federal de Bélgica subraya que las empresas sociales responden a una necesidad de bienes o servicios (ofrecidos a un precio determinado) y se dirigen a una población específica de clientes.

Italia

En Italia, la Ley 13 junio 2005, nº 118, entiende por empresa social "la organización privada sin fin de lucro que ejercita de modo estable y principal una actividad económica de producción o intercambio de bienes o servicios de utilidad social, dirigida a realizar una finalidad de interés general". Según el Decreto legislativo n. 155/2006 que la desarrolla, la condición de empresa social la pueden adquirir todas las organizaciones privadas pero deberán destinar sus beneficios al desarrollo de la actividad estatutaria o a incrementar su patrimonio.

El Decreto Legislativo de 2017 regula la empresa social, cuyos aspectos mas importantes, son (Macías Ruano, 2022):

1. Determina que "empresa social" es una calificación jurídica, un estatus jurídico, no un tipo de entidad

2. Da un marco jurídico y visibilidad a las entidades que fijan su actividad con carácter permanente y principal en alguna o varias actividades empresariales de interés general para la consecución de fines cívicos, solidarios y de utilidad social

3. Fórmulas de financiación privada con la creación del Fondo para la promoción y el desarrollo de las empresas sociales

4. Medidas de apoyo fiscal y económico que afectan a los inversores integrantes de las empresas sociales

5. La cobertura financiera que se dispone en los presupuestos generales del Estado,

6. El sistema de control o inspección, a fin de verificar el cumplimiento de las disposiciones del decreto por parte de las que pretenden ser consideradas empresas sociales.

Finlandia

Por su parte, tanto la Ley nº 1351/2003, de empresas sociales de Finlandia, como la Ley nº X-493, de la República de Lituania sobre servicios sociales, subrayan que las empresas sociales ofrecen oportunidades de empleo en especial a discapacitados y

INDICE GENERAL

desempleados de larga duración que producen bienes y servicios según principios comerciales.

Letonia

La Ley Letona de empresas sociales de 2011, en cambio, no insiste al definir éstas en los factores de producción ni en el producto, pero limita su forma jurídica a las asociaciones, fundaciones y organizaciones o instituciones religiosas.

Noruega

En Noruega se considera que las empresas sociales identifican recursos infrautilizados y los utilizan para responder a necesidades sociales, por lo que una de sus principales características es crear un tipo diferente de valor: la creación e inversión en capital social, la red de relaciones y valores compartidos de los que depende la actividad económica. En la práctica, ayudan a las personas a hacerse cargo de su vida y contribuyen a crear empleo.

Características comunes

Las características precisas de las diferentes formas jurídicas y estatus legales pueden variar entre los Estados miembros, pero las similitudes son suficientemente claras y fuertes para formar tipos de empresas sociales con características en común, las cuales son:

1. La organización debe realizar actividades económicas de forma continua, ya sea producción, distribución o intercambio de bienes y/o servicios.

2. Debe dedicarse a seguir su propósito social primario, este propósito social debe beneficiar a la sociedad.

3. Debe tener límites en la distribución de las ganancias y/o bienes: el propósito de estos límites es dar prioridad al objetivo social sobre la generación de ganancias

4. Debe ser independiente: autonomía del Estado y otras compañías tradicionales que persiguen fines de lucro. –Además de cualquier organización sin fines de lucro en Italia y Portugal-

5. Debe tener una gobernanza inclusiva: caracterizada por que el proceso de toma de decisiones sea participativo y/o democrático.

LAS EMPRESAS SOCIALES EN LA NORMATIVA LATINOAMERICANA

Hasta el presente, solamente tres países tienen normativa especial para las empresas sociales: México, Colombia y Puerto Rico

Sociedades de solidaridad social de México (Rojas-Herrera, 2006)

Creadas por ley de 1976, este tipo de organizaciones, comúnmente conocidas como "triples S", se constituyen por un mínimo de quince socios, mediante asamblea, que es ratificada ante Notario o primera Autoridad Municipal y, a falta de ellos, ante funcionario local o federal con jurisdicción en el lugar.

Deben contar con autorización del Ejecutivo Federal a través de la Secretaría de la Reforma Agraria, cuando se trate de industrias rurales o de la Secretaría del trabajo y Previsión Social en los demás casos. Se inscriben en los Registros Nacionales que lleven dichas Secretarías de Estado, el aval es constitutivo, es decir, a partir de su inscripción tienen personalidad jurídica.

La administración está a cargo de un Comité Ejecutivo, integrado con un mínimo de 3 socios, quienes duran en su cargo 2 años y pueden ser reelectos si así se convino en las bases constitutivas.

El Comité Ejecutivo por si o su Presidente llevan la firma social y pueden nombrar apoderados. Su patrimonio social quedará afecto irrevocablemente a los fines sociales, es decir, si se aporta a éste, no se podrá pedir devolución, ni aún por causa de liquidación. Pueden organizarse en federaciones Estatales y éstas a su vez formar la Confederación Nacional de Sociedades de Solidaridad Social.

Los principios o valores que sustentan a las "triples s" son: la práctica de la solidaridad social, la afirmación de los valores cívicos nacionales, la defensa de la independencia política, cultural y económica del país y el fomento de las medidas que tiendan a elevar el nivel de vida de los miembros de la comunidad.

Las corporaciones de Beneficio Social y las Compañías de Responsabilidad Social de Puerto Rico (Rosado, 2019)

El año 2015 se aprobó la Ley 233 autorizando la creación de dos tipos de corporaciones:

1. La Corporación de Beneficio Social (Corporación B)

   Ees una organización con fines de lucro, que puede emitir valores y acciones de capital, cuya misión y propósitos

están dirigidos a fomentar el beneficio público general. Se entiende por beneficio público general un impacto positivo sustancial sobre la sociedad o el ambiente, que pueda ser medible y evaluado bajo estándares independientes, a través de actividades que promueven beneficios públicos que son definidos en la Ley.

2. Las Compañías de Responsabilidad con Fin Social (L3C). Se organiza con propósito de negocio que satisface, y es operada en todo momento exclusivamente con fines religiosos, caritativos, científicos, literarios o educativos, o para fomentar la competencia deportiva amateur (no profesional) nacional o internacional, o para la prevención de crueldad hacia niños o animales. Por lo que la creación de capital o la apreciación de propiedad no puede ser un propósito fundamental de la compañía de responsabilidad limitada.

Sociedades comerciales de beneficio e interés colectivo (IBC) de Colombia

1. Naturaleza

   Creadas por Ley 1901 de 2018, son aquellas compañías que sean constituidas de conformidad con la legislación vigente para tales efectos, las cuales, además del beneficio e interés de sus accionistas, actuarán en procura del interés de la colectividad y del medio ambiente. Cualquier sociedad comercial actual o futura puede ser IBC, sin que ello implique un cambio de tipo societario, o creación de un tipo societario nuevo.

2. Objeto

   Para ser IBC, deben incluir en el objeto además de los actos de comercio que pretendan desarrollar, las actividades de beneficio e interés colectivo que pretendan fomentar Las IBC no tienen beneficios tributarios.

3. Denominación

   Las sociedades BIC deben incluir dicha sigla en su razón o denominación social o las palabras sociedad de Beneficio e Interés Colectivo. La adopción de la denominación IBC no implica un cambio de tipo societario o la creación de un tipo societario nuevo.

4. Algunas características de las IBC son*:*

   a) Remuneración razonable para los empleados

   b) Establecen subsidios para capacitar y desarrollar profesionalmente a sus trabajadores

   c) Crean opciones para que los trabajadores tengan participación en la sociedad a través de la adquisición de acciones.

   d) Amplían los planes de salud y bienestar de sus empleados

   e) Brindan opciones para tener jornada laboral flexible

   f) Crean opciones de trabajo para poblaciones estructuralmente desempleada

   g) Expanden la diversidad en la composición de juntas directivas, equipo directivo, ejecutivo, proveedores

   h) Incentivan actividades de voluntariado

   i) Adquieren bienes o contratan servicios de empresas de origen local o que pertenezcan a mujeres y minorías.

   j) Realizan actividades en pro de la conservación y cuidado del medio ambiente

   k) Dan incentivos a sus trabajadores por usar medios de trabajo sostenibles ambientalmente.

   l) Divulgan ante sus trabajadores los estados financieros de la sociedad

   m) Implementan prácticas de comercio justo

   n) Promueven programas para que los proveedores se conviertan en dueños colectivos de la sociedad para ayudarles a salir de la pobreza

   o) Elaboran un reporte de gestión, el cual se realizará de acuerdo con un estándar independiente, y podrá estar sujeto a la auditoría de las autoridades competentes o de un tercero.

EMPRESAS DE INSERCIÓN SOCIAL

Ver: Paz Canalejo (2012), Askunze (2016) y Mendoza Jiménez et al (2018)

Definición

INDICE GENERAL

Las empresas de inserción, conocidas en Europa como WISE (de *Work Integration Social Enterprise*) pueden ser definidas como empresas que tienen el objetivo principal de favorecer la integración social y laboral de personas con especiales dificultades para acceder al mercado laboral. El elemento básico que las caracteriza es la dualidad de su objeto social en el que, por un lado, la realización de una actividad económica dentro del mercado y, por otro, la integración social y laboral de personas y/o colectivos en situación o riesgo de exclusión social (Salinas, 2022).

Se trata de iniciativas empresariales que conjugan la lógica empresarial con la lógica de la inserción social (Álvarez Vega, 1999).

Naturaleza

No son una nueva modalidad jurídica de modelo societario, aunque presenten algunas peculiaridades y requisitos diferenciados. Tienen la forma jurídica de sociedad mercantil (la forma más adoptada es de Sociedad Limitada), sociedad cooperativa o sociedad laboral, excluyéndose otras formas como las fundaciones o las asociaciones.

Son reconocidas, a la vez, como entidades prestadoras de Servicios de Interés Económico General, por lo que gozan de un tratamiento especial del Estado. Y son consideradas como entidades de la economía social. En este sentido el motor de las empresas de inserción, siguiendo el principio de prevalencia de las personas, común a las entidades de la Economía Social, es la creación de empleo. Aunque puedan ser beneficiarias de medidas de fomento, son independientes respecto de los poderes públicos.

Son empresas, esto es, estructuras productivas (por la forma, en la medida en que realizan una actividad económica dirigida al mercado, aunque por el objeto social se les puede calificar de entidades sin ánimo de lucro) Roqueñi et al. (2007) destacan el doble objeto social de las empresas de inserción: el "mercantil" que le viene dado por su actividad de mercado y el "social" relacionado con la inserción laboral.

Son básicamente dispositivos de aprendizaje y, como consecuencia de ello, tienen carácter instrumental y se presentan como "tránsito al empleo ordinario", ya que, según la misma ley que las regula, las personas en situación de exclusión contratadas podrán permanecer en la empresa hasta un máximo de 3 años

Representan una *"rara avis"* dentro de las tipologías empresariales tradicionales. Se trata de una entidad que funciona de manera inusual, puesto que su objetivo último no es contar con los recursos humanos mejor formados para aumentar su productividad – con la lógica excepción del personal de la parte técnica que no está sujeto a esa limitación temporal – sino formar a dichos recursos humanos para que posteriormente puedan incorporarse a otras empresas, sociales o no.

Objetivo

> Son estructuras económicas que aúnan un doble objetivo: producir bienes o servicios para el mercado y servir de instrumento para la integración social de personas excluidas o en riesgo de serlo. Su objetivo principal es mejorar la empleabilidad y conseguir la inserción socio-laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social a través de un itinerario de inserción personalizado, de no más de tres años de duración. Ello suele materializarse tanto en formación como en un puesto de trabajo en la propia empresa con la finalidad de que adquieran la experiencia y las habilidades necesarias que les permitan el acceso a un empleo en el mercado ordinario al finalizar el itinerario (Belassir, 2019).

Se trata, por tanto, de figuras híbridas en las que converge el objetivo económico de realización de una actividad en el mercado (de producción, comercialización o servicios), dando empleo a trabajadores, con el objeto social de insertar o reinsertar en dicho mercado –y aún en la misma sociedad- a colectivos de difícil empleabilidad, o que se encuentran en riesgo o situación real de exclusión social.

Las Empresas de Inserción ofrecen bienes y servicios con un doble impacto, ya que a la vez que ayudan a resolver una necesidad social y/o medioambiental no cubierta o insuficientemente cubierta generan puestos de trabajo para personas en riesgo de exclusión. En definitiva, las EEII son un modelo empresarial de alto impacto social, con rentabilidad económica y visón medioambiental (Belassir et al, 2019).

INDICE GENERAL

Características

Ítem	Disposición
Forma jurídica	Sociedades mercantiles o sociedades cooperativas legalmente constituidas
Objeto social	Tener carácter empresarial con una actividad económica que permita La integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario No pueden realizar actividades económicas distintas a las de su objeto social
Entidades promotoras	Deberán estar promovidas y participadas por una o varias entidades promotoras, sin fines de lucro (asociaciones o fundaciones) que en su objeto social se contemple la inserción social de personas especialmente desfavorecidas
Participación de las entidades promotoras	La participación será al menos de un 51 por 100 del capital social para las sociedades mercantiles y en los límites máximos recogidos en las diferentes legislaciones que les sea de aplicación a los socios colaboradores o asociados en el caso de las cooperativas y sociedades laborales
Porcentajes de contratos de personas en proceso de inserción	Desde su calificación, deberán mantener un cómputo anual de al menos el 30%de trabajadores en proceso de inserción durante los primeros tres años de actividad, y de al menos el 50% a partir del cuarto año, no pudiendo ser el número de aquellos inferior a dos
Acompañamiento laboral	Contar con los medios necesarios para cumplir con los compromisos derivados de los itinerarios de inserción
Duración del itinerario	De acuerdo al criterio de transitoriedad, las personas en procesos de inserción podrán permanecer en la empresa entre un mínimo de doce meses y un máximo de tres años .
Doble inscripción registral	Han de estar registradas en el Registro correspondiente a su forma jurídica, así como en el Registro Administrativo de empresas de inserción en la comunidad autónoma.
Limitación al reparto de beneficios	Deberán aplicar, al menos, el 80%de los excedentes disponibles obtenidos en cada ejercicio a la mejora o ampliación de sus estructuras productivas y de inserción
Rendición de cuentas	Presentar anualmente un balance Social que incluya la memoria económica y social, el grado de inserción en el mercado laboral ordinario y la composición de la plantilla, la información sobre las tareas de inserción realizadas y las previsiones para el próximo ejercicio
Apoyo del Estado	Para que estas empresas subsistan en el mercado necesitan ir acompañada de un desarrollo legislativo que establezca ayudas o subvenciones de carácter económico, ya que al dar trabajo a personas que están fuera del mercado laboral ordinario, presentan unos sobrecostos añadidos.

Fuente: adaptado de Montiel (2023) y Ramos (2017)

Tipos

Borzaga (1996) propone una distinción entre empresas "temporales" de inserción (donde el trabajador está un tiempo determinado) y "finalistas" donde se busca que el trabajador permanezca de forma estable en la empresa.

En este sentido, para Salinas (2022) de acuerdo al tipo de contrato entre la empresa y las personas beneficiarias, por un lado está el contrato formal vinculado a procesos de aprendizaje, con una duración determinada y habitualmente sin un salario determinado o, en su caso, reparto puntual de beneficios (ej., Francia, Irlanda, España); y, por otro, el denominado estatus ocupacional, en el que se orienta a procesos de socialización de colectivos concretos sin fecha determinada ni salario (ej. Bélgica). En el caso de Portugal, nos encontramos la conjunción de ambas modalidades.

Profundizando, López Aranguren (1999, en Salinas (2022) estima que de acuerdo con la temporalidad de los procesos las empresas de inserción son de 5 tipos:

1. Empresas finalistas.

   Se crean con el objetivo de insertar a personas a las que se considera con unas características «insuperables» para poder ser reinsertadas en el mercado laboral ordinario, con lo que pueden permanecer en las mismas indefinidamente.

2. Empresas de transición.

   Estrictamente son las que se pueden considerar como empresas de inserción. Los puestos de trabajo son permanentes, pero van a ser ocupados de un modo temporal por las personas en inserción, en un periodo que oscila de 6 a 36 meses.

3. Empresas de trabajo temporal para la inserción.

   Son aquellas que contratan a otras personas o hacen de intermediarias para que realicen su actividad en otras empresas.

4. Empresas tuteladas o empresas de inserción con vocación de normalización.

INDICE GENERAL

5. En algunos aspectos cercanos a las empresas de inserción actuales, «estas empresas se constituyen por personas sin graves dificultades y con altísimas posibilidades de normalización, por ejemplo, inmigrantes cualificados, jóvenes y mujeres con cargas familiares no compartidas

Requisitos

Álvarez Cuesta, 2023

1. Estar promovidas y participadas por una o varias entidades promotoras, entendiendo por tales las entidades sin ánimo de lucro cuyo objeto social contemple la inserción social de personas especialmente desfavorecidas

2. Estar inscritas en el Registro correspondiente a su forma jurídica,

3. No realizar actividades económicas distintas a las de su objeto social.

4. Aplicar, al menos, el 80% de los resultados o excedentes disponibles obtenidos en cada ejercicio a la mejora o ampliación de sus estructuras productivas y de inserción

5. Presentar anualmente un Balance Social de la actividad de la empresa que incluya la memoria económica y social, el grado de inserción en el mercado laboral ordinario y la composición de la plantilla, la Información sobre las tareas de inserción realizadas y las previsiones para el próximo ejercicio.

Elementos personales (Ramos, 2017)

1. Los trabajadores contratados, que son personas en riesgo de exclusión social, desempleadas, con especiales dificultades de acceso al mercado laboral y que pertenecen a algunos colectivos determinados en la ley (jóvenes procedentes de Instituciones de Protección de Menores, personas con problemas de drogodependencia en proceso de rehabilitación, internos de centros penitenciarios, etc.) que podrán permanecer en la empresa de uno a tres años, listado de beneficiarios ha sido considerado como un numerus clausus.

   Sin embargo, Viqueira (en Álvarez Cuesta, 2023) interpreta que "atendiendo a la cambiante y poliforme realidad de la exclusión sociolaboral -puesto que existen 'múltiples causas'-,también pudieran ser sujetos contratados otras personas no incluidas inicialmente en los colectivos regulados, otorgando a los servicios sociales públicos la potestad de determinar la procedencia de la contratación de determinadas personas que objetivamente se hallen en análoga situación que los colectivos tipificados pese a que no estén incluidas en alguno de los colectivos previstos, puesto que cabe calificar de 'muy restrictivo' el listado 'inicialmente cerrado, 'y

2. El personal técnico de acompañamiento (equipos de apoyo o tutore). Los agentes sociales que actúan como acompañantes en el proceso de inserción sociolaboral y dirigen el itinerario de inserción sociolaboral de las personas objeto de protección. Su tarea consistirá en el aprendizaje de competencias laborales, la formación asociada al puesto de trabajo, la consecución de la máxima autonomía, el hábito de relaciones sociales y laborales y el cumplimiento de los compromisos básicos asociados al desempeño de un trabajo (Álvarez Cuesta, 2023)

El itinerario de inserción

Uno de los elementos que forma parte indiscutible, por identificativo de las empresas de inserción, es el trabajo de acompañamiento a la persona que está en el proceso de inserción, a lo largo de todo el período que permanece en la empresa.

El instrumento fundamental con el que trabajan este tipo de organizaciones es el denominado "itinerario de inserción socio-laboral" que va a marcar el proceso de acompañamiento, que puede durar como máximo tres años, durante el cual, en coordinación con los servicios sociales correspondientes, se proporciona al usuario/empleado las herramientas necesarias para que pueda dar el salto al mercado laboral regularizado.

El Itinerario de acompañamiento consiste en un conjunto de de servicios, prestaciones, acciones de orientación, tutoría y procesos personalizados y asistidos de trabajo remunerado, formación en el puesto de trabajo, habituación laboral y social encaminados a satisfacer o resolver problemáticas específicas derivadas de la situación de exclusión que dificultan a la persona un normal desarrollo de su itinerario en la empresa de inserción".

El itinerario de inserción es establecido por los Servicios Sociales Públicos de acuerdo con las empresas de inserción, los que tienen que ser aceptados por la persona en situación de exclu-

INDICE GENERAL

sión social contratada, con el objetivo de promover su integración en el mercado laboral ordinario, definiendo las medidas de intervención y acompañamiento que sean necesarias.

Um itinerario de inserción ha de contemplar las siguientes etapas (Cepes, en Montiel, 2023):

1. Servicio de acogida y asesoramiento: se diagnostica la situación de la persona.
2. Plan de trabajo individualizado.
3. Pre talleres laborales: recuperación de los aprendizajes necesarios que ya se tenían.
4. Talleres de especialización laboral: perfección de conocimientos y habilidades.
5. Empresa de inserción: se pone en práctica lo aprendido en las fases anteriores.
6. Entrada en el Mercado de trabajo ordinario.

El itinerario de inserción sociolaboral -independiente en su duración, es la del contrato-, constituye una de las notas singulares por excelencia de esta relación laboral y requisito de preceptiva existencia, sin que pueda entenderse implícito en la mera ejecución de unas tareas, funciones o trabajo /Álvarez Cuesta, 2023

Relaciones laborales

Existe una regulación específica de las relaciones laborales de las personas contratadas, cuyo objeto es establecer una serie de medidas que garanticen los derechos del personal trabajador, así como la seguridad de las propias empresas, en un contexto sensiblemente diferente al del mercado laboral ordinario, tanto por las características de las personas contratadas como por la modalidad empresarial peculiar que representan las empresas de inserción.

1. Jornada parcial, superior a la mitad de la jornada de un trabajador a tiempo completo.
2. Derecho se ausentarse sin pérdida de remuneración por asistir a tratamientos, formaciones u otras medidas contempladas en el itinerario de inserción.
3. No se aplican determinados elementos de despido disciplinario.
4. A la terminación del contrato, derecho a la obtención de un certificado de servicios prestados y desempeño laboral, así como percibir una compensación económica equivalente a doce días de salario por año de servicio.

Estímulos estatales

Para Marcuello et al (2005 en Salinas, 2022) en el contexto europeo hay diferentes modelos en cuanto al grado de apoyo que ofrecen los Estados a las empresas de inserción. Por un lado, países como Bélgica o Irlanda apuestan por políticas que buscan favorecer el empleo a largo plazo mediante subvenciones permanentes y, por otro, el caso de Alemania, Francia y España que claramente apuestan por políticas de apoyo a la transición al empleo normalizado en un tiempo corto.

Como entidades prestadoras de Servicios de Interés Económico General, y por el sobrecoste que conlleva la contratación de personas poco cualificadas en situación de exclusión social, así como por el desarrollo del trabajo de acompañamiento, formación y apoyo en los itinerarios personalizados de inserción, las empresas de inserción pueden ser beneficiarias de los siguientes beneficios:

1. Subvenciones públicas para su creación (estudios de viabilidad previos y gastos de constitución), para la contratación (de personas en proceso de inserción, así como de personal técnico de acompañamiento a la inserción y a la producción), para inversiones, para la realización de estudios cuyo objeto sea la ampliación de líneas de actividad, para el desarrollo de iniciativas formativas con las personas en proceso de inserción, para el sostenimiento de las estructuras asociativas de las empresas, etc.
2. Bonificaciones a las cuotas de la Seguridad Social durante el contrato.
3. Subvenciones para el mantenimiento de los puestos de trabajo.
4. Determinados beneficios fiscales y prestación de garantías por parte de los entes públicos.
5. Las administraciones públicas deberán reservar la participación en determinadas licitaciones a Empresas de Inserción, sí como se dividirán los contratos en lotes, pudiéndose reservar también lotes a Empresas de Inserción;

INDICE GENERAL

6. Obtener ayudas públicas que pueden superar los umbrales de los *mínimis* establecidos por la Unión Europea.

En contrapartida, pueden ser objeto de exigencia por parte de la Administración pública del cumplimiento de sus fines y misión.

CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO

Empleo y personas con discapacidad (Moratalla, 2016)

Las oportunidades de empleo que se generan en el mercado de trabajo, no se distribuyen de forma igualitaria entre todas las personas que se encuentran en situación de desempleo. La falta de capacitación, junto con las barreras de acceso al puesto de trabajo, el desánimo, en menor medida la ausencia de necesidad y las razones familiares o personales, son algunas de las razones de la inactividad laboral de las personas con discapacidad. La inactividad laboral se ha convertido, junto al desempleo, en el problema más importante en lo que se refiere a la inserción laboral de las personas con discapacidad.

Además, dependiendo del tipo de discapacidad, la tasa de actividad varía mucho de una a otra siendo las personas con discapacidad intelectual y enfermedad mental las más perjudicadas; estas diferencias vienen explicadas por la necesidad que de apoyos más intensos que requieren las personas con discapacidad intelectual y enfermedad mental, por la experimentación de situaciones de discriminación más severa y por tener perfiles formativos más bajos.

Los centros especiales de empleo (Monzón y Herrero, 2016)

Denominadas WISES (*Work Integration Social Enterprises*) son empresas sociales dedicadas a la formación e integración en el empleo de personas excluidas del mercado de trabajo o de grupos vulnerables. Se trata de combinar formación y desarrollo de habilidades a través del empleo permanente o temporal en empresas con dimensión social que negocian en el mercado.

Son productores de mercado que pueden adoptar toda clase de formas jurídicas (sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, asociaciones, fundaciones, cooperativas y sociedades laborales) o inclusive pueden no tener forma jurídica determinada.

Pueden ser de titularidad pública, de economía capitalista, con ánimo de lucro (sociedades anónimas y limitadas) o pertenecer a la economía social sin ánimo de lucro (sociedades laborales, cooperativas, asociaciones y fundaciones). En el caso de las Administraciones Públicas, podrán promoverlos "directamente o en colaboración con otros organismos o entidades".

Según eñ Tribunal de Justicia de la Unión Europea (06/10/2021, en Rodríguez Escanciano, 2023) "los centros especiales de empleo de iniciativa social maximizan el valor social y no económico porque, primero, carecen de afán de lucro y reinvierten todos sus beneficios en la consecución de sus fines sociales; segundo, se caracterizan por adoptar principios democráticos y participativos en su gobernanza, y tercero, de esta manera, logran generar con su actividad un mayor impacto social, proporcionando mayor calidad en el empleo y menores posibilidades de integración y reintegración social y laboral de personas con discapacidad o desfavorecidas".

Fuente

Adaptado de Sánchez-Pachón (2020).

La Convención Internacional sobre los derechos de las personas con discapacidad, hecha en Nueva York, el 13 de diciembre dc 2006, su artículo 27 recoge que los Estados Partes reconocen el derecho de las personas con discapacidad a trabajar, en igualdad de condiciones con las demás; ello incluye el derecho a tener la oportunidad de ganarse la vida mediante un trabajo libremente elegido o aceptado en un mercado y un entorno laborales que sean abiertos, inclusivos y accesibles a las personas con discapacidad. Los Estados parte salvaguardarán y promoverán el ejercicio del derecho al trabajo... adoptando medidas pertinentes.

En España, son reguladas por el Real Decreto Legislativo 1/2013 que los denomina Centros Especiales de Empleo para la inclusión laboral de las personas con discapacidad, con tres objetivos fundamentales (CEE):

1. Ofrecer a las personas con discapacidad, que por diversas circunstancias no puedan tener un empleo en entornos ordinarios, un empleo productivo y remunerado. La mayoría de los trabajadores (70%) deben ser personas con discapacidad, de acuerdo a la naturaleza del proceso productivo.

2. Prestar una serie de servicios de ajuste personal y social que sirvan para el desarrollo y formación en diferentes habilidades sociales y laborales que ayuden, no sólo al mantenimiento del empleo en el CEE sino a posibilitar el tránsito al empleo ordinario.

   Se entenderán por servicios de ajuste personal y social los que permitan ayudar a superar las barreras, obstáculos o dificultades que las personas trabajadoras con discapaci-

INDICE GENERAL

dad de los centros especiales de empleo tengan en el proceso de incorporación a un puesto de trabajo, así como en la permanencia y progresión en el mismo. Igualmente se encontrarán comprendidos aquellos dirigidos a la inclusión social, cultural y deportiva."

3. Ser agente facilitador, en los casos que sea posible, en ese proceso de tránsito al empleo ordinario.

Los Centros Especiales de Empleo de la Economía Social (Sanchez-Pachón,2020).

Son aquellos centros de titularidad privada cuyo principal objetivo es tener un impacto social. Su propósito social explícito de interés general es proporcionar a las personas con alguna discapacidad un trabajo productivo y remunerado que facilite su integración en el mercado de trabajo ordinario.

Características:

1. Son organizaciones privadas con propósito social explícito prioritario y medible. La rentabilidad financiera no es un objetivo en sí mismo, sino que está supeditada a la finalidad social.
2. Su actividad económica es continuada y con orientación de mercado.
3. Se dedican a actividades de servicios, industria y comercio. No se caracterizan por lo que producen –su actividad puede incluir bienes y servicios que no sean sociales- sino por la forma en que lo hacen: empleando a personas con discapacidad.
4. Su actividad económica se realiza con enfoque empresarial.
5. Realizan su actividad utilizando trabajo remunerado, con las mismas características que el empleo generado en las empresas ordinario, salvo que deben ofrecer una serie de apoyos que faciliten la integración laboral de los trabajadores con discapacidad.
6. No operan con trabajo voluntario. Asumen el riesgo económico, obteniendo sus recursos financieros del desarrollo de su actividad, de los aportes de sus miembros y de recursos ajenos (créditos, subvenciones y ayudas públicas),
7. Utilizan de forma prioritaria sus beneficios para el cumplimiento del propósito social.
8. Adoptan formas de organización que garantizan el propósito social.
9. La gobernanza democrática y participativa puede resultar muy complicada debido a la naturaleza de la población objetivo. Sin embargo, en muchas ocasiones son las familias de las personas con discapacidad o las organizaciones que representan a estos colectivos los que están presentes en los órganos de decisión de los centros especiales de empleo, permitiendo así su participación en la toma de decisiones.

Los centros portuarios de empleo (CPE) de España

Adaptado de Wikipedia y Cuestas, 2022

1. El tráfico portuario

   Se caracteriza por su carácter esencialmente irregular, lo que causa:

   a) la concentración temporal de la demanda de trabajadores portuarios o estibadores cuando arriba el buque al puerto;
   b) la demanda intensiva de la mano de obra en jornadas sucesivas; y
   c) la variabilidad en el volumen de personal preciso para atender con eficiencia las necesidades propias de las operativas portuarias.

Se denominan estibadores, los trabajadores portuarios que ejecutan la carga, la distribución y el traslado de la mercancía. En otras palabras, se ocupan de la estiba y desestiba de cargas. Estos operarios se encargan, concretamente, de la descarga de la mercancía desde los barcos a otros barcos o bien a otras zonas del puerto.

La manipulación de mercancías en los puertos, llamada genéricamente "estiba", comprende las actividades de carga, estiba, desestiba, descarga, trasbordo y almacenamiento de mercancías de cualquier tipo, en volumen o forma de presentación objeto de tráfico marítimo que justifiquen la utilización de medios mecánicos o instalaciones especializadas, que permitan su transferencia entre buques, o entre éstos y tierra u otros medios de transporte.

INDICE GENERAL

La carga hace referencia al traslado de la mercancía desde un muelle hasta el barco. La descarga es lo contrario: desde a bordo del barco hasta el muelle de destino. Por su parte, la estiba y desestiba son también actividades inversas, pero tienen lugar dentro de los buques.

2. Concepto de centros portuarios de empleo (CPE)

Adaptado de Cuestas, 2022

Los centros portuarios de empleo son empresas de propiedad conjunta de base mutualista, constituidas voluntariamente, con arreglo a cualquiera de las formas societarias previstas en las leyes y con respeto de la competencia efectiva entre las empresas, para satisfacer de forma óptima la necesidad común de los socios de disponer de trabajadores portuarios especializados en número y capacitación suficiente para prestar de forma eficiente el servicio portuario de manipulación de mercancías". Esto es, de disponer de estibadores en número y cualificación profesional precisas para atender una demanda que es irregular en el tiempo e intensiva en mano de obra –temporal-

3. Naturaleza

Las CPE son generalmente sociedades anónimas formadas por empresas estibadoras, en la que sus socios son el fundamento y destino principal de la actividad constitutiva de su objeto social Por decirlo gráficamente, las empresas estibadoras individualmente consideradas son "clientes laborales" de una empresa –la CPE- que es de su propiedad conjunta. O, en otras palabras, las empresas estibadoras se proveen de "servicios laborales" de una empresa mercantil en la que participan a la hora de decidir cómo prestarlos. Por lo que tienen una doble relación como socios y como clientes de la CPE, lo que le da el carácter de "mutualista".

4. ¿Son entidades de economía social y solidaria?

La totalidad de las CPE son empresas mercantiles conformadas por sociedades anónimas dedicadas a la provisión de trabajadores para la manipulación de mercancías en los puertos, que se organiza bajo forma mutualista (los usuarios de los servicios de la empresa son, a su vez, los socios de la misma) pero que tiene fines de lucro a través de la intermediación laboral.

Como quiera que según su normativa las CPE pueden adoptar cualquier forma jurídica, las que adopten la forma cooperativa serán de economía social y solidaria, aunque ninguna lo haya hecho hasta ahora.

Así que las CPE que tienen la forma de sociedad anónima, persiguen fines de lucro y no cumplen con los principios generales del cooperativismo no pueden ser consideradas de economía social y solidaria.

INDICE GENERAL

Contenido

Clasificación de las empresas sociales 3673
Empresas sociales en el reino unido 3674
Las empresas B 3675
Otras empresas sociales en Estados unidos. 3679
Francia 3682
Portugal 3684
Sociedades de finalidad social de Bélgica 3685
La Sociedad de impacto social de Luxemburgo (SIS) 3687
Italia 3689
Las empresas sociales de integración laboral en Grecia 3691
El emprendimiento social 3691
Normativa de emprendimientos en América Latina 3693

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

103 Tipos de Empresas Sociales

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS SOCIALES

1. Yunus (2010) las clasifica en:

   a) Tipo I: una es la compañía que no da pérdidas, pero tampoco dividendos, dedicada a resolver un problema social, de propiedad de inversionistas que reinvierten todas las utilidades en ampliar y mejorar el negocio.

   b) Tipo II. A la segunda clase pertenece una compañía que hace utilidades, que es propiedad de personas pobres, ya sea directamente o a través de un fondo dedicado a una causa social predeterminada.

2. Para Fourny y Nyssens (en Namorado, sf) existen 4 tipos de empresa social: las que son un medio de autosuficiencia; las empresas de Economía social; las empresas de innovación social; las empresas de fines lucrativos que practican la responsabilidad social en parcería con la sociedad civil. Las dos primeras están ligadas e la Economía social; las dos últimas, se insertan en el medio empresarial.

3. Chaves y Demoustier (2013) optan por 4 tipos: la de inserción por el trabajo; las que prestan servicios a las personas; las que prestan servicios a las colectividades y las que son incubadoras de otras empresas por incentivos a la creación de actividad económica.

4. Teóricamente hablando (y sin considerar ningún orden jurídico en particular) para Ramos (2018) es posible identificar:

   a) Empresas con fines lucrativos que incorporan en su organización una vertiente de misión social a través de políticas de responsabilidad social;

   b) Organizaciones con fines lucrativos que explotan empresas (cooperativas, mutuales, fundaciones que son titulares de empresas:

<< INDICE GENERAL

c) Figuras legales híbridas

Ahora bien (añade Ramos) la circunstancia de que una determinada sociedad adopte políticas de autofinanciamento y no distribuya los lucros no la torna en una organización no lucrativa. Lo que acontece es que, en el momento de la disolución y liquidación de la sociedade, los lucros finales son necessariamente distribuídos por los socios.

5. El Informe del *Global Entrepreneurship Monitor* (Proyecto GEM73) de 2011 (en Alonso, 2014) dedicado al emprendimiento social, clasifica las organizaciones dedicadas al emprendimiento social en cuatro tipos: 1) ONG tradicional, 2) empresa sin ánimo de lucro, 3) empresa social híbrida y 4) empresa social con ánimo de lucro.

EMPRESAS SOCIALES EN EL REINO UNIDO

En Gran Bretaña, en 2006 se les incluyó en el tercer sector, considerándolas como todas las organizaciones no gubernamentales que reinvierten los excedentes en la comunidad o en la propia organización y procuran proveer beneficios sociales o ambientales. Pueden ser de variados modelos o formas legales: cooperativas, mutuas, asociaciones de voluntariado, fundaciones, empresas con o sinfines lucrativos. Muchas veces combinan formas o se transforman en función de sus necesidades (Namorado, sf).

La Community Interest Company (Cebriá, 2016)

En el Reino Unido, la legislación sobre la *Community Interest Company de* 2005, la define como "una empresa, con objetivos fundamentalmente sociales, cuyos excedentes se reinvierten principalmente con este fin en la empresa o en la comunidad, en vez de guiarse por la necesidad de maximizar el beneficio de los accionistas y propietarios".

La "sociedad de interés comunitario" se sitúa entre las *Companies* tradicionales y las organizaciones benéficas, permitiendo a los operadores económicos gozar de la flexibilidad organizativa de las sociedades mercantiles. Junto a ello, esta forma societaria ha de tener una repercusión en la comunidad en la que desarrolla su actividad económica, lo cual se ha de plasmar tanto en su actuación, como en las limitaciones a la distribución de los beneficios que tal actividad pueda reportar.

De esta manera, el legislador británico busca compatibilizar las limitaciones con las que se encuentran los gestores de las sociedades mercantiles "tradicionales" para orientar sus decisiones hacia intereses que no sean los exclusivos de los socios, con la adopción de estructuras más flexibles que las exigidas a las organizaciones benéficas en su actividad ordinaria. Al mismo tiempo, para hacer atractiva la figura a los operadores económicos, la regulación autoriza unos márgenes de retorno de la inversión de los socios dentro de la finalidad general de una "economía inclusiva" de otros intereses colectivos.

El legislador ha relajado las limitaciones en la distribución de beneficios para hacer todavía más atractiva esta figura. Para ello ha ampliado el dividendo distribuible, que ha quedado sujeto al doble límite del treinta y cinco por ciento del beneficio anual y del veinte por ciento del valor de las acciones emitidas, y que, en caso de falta de distribución, resulta acumulable durante los cinco años siguientes.

Por otra parte, la cuota de liquidación de los socios queda limitada a la aportación efectuada a la sociedad, de modo que el resto del patrimonio social se ha de destinar a otra *Community Interest Company* o a otro propósito social.

LAS EMPRESAS B

Adaptado de Guerra (2020) y Montiel Vargas (2022)

Definición

La B Lab define a las B Corps como

> "... aquellas empresas cuyos accionistas asumen la gestión de impactos sociales y ambientales con el mismo rigor que los financieros; aprueban una evaluación externa fundada en parámetros globales, robustos y reconocidos, y modifican la responsabilidad fiduciaria en la constitución legal de la empresa, para incluir el compromiso de considerar los intereses no financieros al mismo nivel que los financieros y tener impacto positivo en la sociedad y la naturaleza"

Las corporaciones B o corporaciones de beneficio nacen más recientemente en los Estados Unidos con el propósito de consolidar un sector corporativo que persiga al mismo tiempo un balance económico, social y ambiental. Con el convencimiento que las políticas sociales y las ONGs son importantes, pero no suficientes para hacer frente a tantos problemas sociales, un grupo de empresarios fue tejiendo en 2006 la idea de crear un nuevo tipo de empresa que procure el bienestar no solo de sus accionistas sino de todos los involucrados (stakeholders).

INDICE GENERAL

Hoy estos formatos se han exportado a otros países, incluido Uruguay donde ya existen empresas B certificadas internacionalmente. Su carácter transformador se encuentra en discusión, habida cuenta la inclusión en este sistema de varias empresas multinacionales que no parecen mostrar nada original más allá de las meras prácticas ya deslegitimadas de responsabilidad social empresarial. El movimiento de las B Corporations, es un movimiento de empresas sociales certificadas. Las llamadas Empresas B o de segunda generación, son aquellas que además de ser rentables y garantizar un impacto positivo en las líneas de lo social y ambiental, están innovando con modelos de negocios inclusivos Defelippe (2014).

Para Arin Tapia (2017) la definición de B Corporation se basa en la convicción de que la principal finalidad de cualquier tipo de empresa (incluidas las capitalistas) no puede ser generar beneficios a cualquier precio, y que el balance de las empresas debe incluir también el impacto social y medioambiental para evaluar correctamente la sostenibilidad de las actividades empresariales

Dice Yunus (2010) que este nombre no conlleva un estatus especial; no hay ley que defina la corporación B o especifique ninguna regulación especial que pueda aplicársele. Una compañía que quiera ser "oficialmente" designada como corporación B debe decir en los documentos que la gobiernan (acta constitutiva, acuerdos sociales o sus estatutos) que los directivos de la compañía pueden considerar no solo los intereses financieros de los accionistas sino el bienestar de muchas otras partes interesadas, tales como los empleados, los clientes, la comunidad e incluso, el medioambiente.

La idea es reconocer formalmente las responsabilidades de la compañía respecto de la sociedad, junto con su responsabilidad económica de obtener una utilidad para sus inversionistas – y así defender a los gerentes y directivos de la compañía de ataques legales o rebeliones de inversionistas cuando tomen decisiones que beneficien a la sociedad y que posiblemente disminuyan las utilidades.

Legislación internacional

Adaptado de Montiel Vargas, 2022

Las B Corp, al incluir estatutariamente en su realidad corporativa fines distintos a los fiduciarios y al comprometerse al cumplimiento de un doble propósito económico-social, en realidad están configurando un interés societario amplio en su objeto social ligado a distintos stakeholders; con lo que requieren de un ordenamiento jurídico en cuyas sociedades se puedan registrar tales modificaciones estatuarias.

Hasta ahora, el número de países que han optado por aprobar leyes sobre *Benefit Corporations* es limitado.

1. Cuatro países latinoamericanos: Colombia en 2016, Ecuador y Perú en 2018 y Uruguay en 2021 (Argentina y Chile cuentan con proyectos pendientes de aprobación).
2. Europa se regulan en I
3. talia desde 2015 y Francia desde 2019.
4. En África está regulado desde 2021 en la República de Ruanda.
5. Por su parte en Canadá, la provincia de la Columbia Británica desde 2020 tiene una ley de este tipo.

Sin embargo, es en Estados Unidos de América donde el fenómeno de la regulación legal de este tipo de entidades está más desarrollado con diferencia, 37 de los 50 estados de EE.UU. cuentan con una ley especial para las *benefit corporations* (y existen actualmente 4 proyectos de ley). Aunque no hay total similitud en las regulaciones de cada estado, todas las leyes responden en mayor o menor medida a la corriente general marcada por B Lab y a su modelo de legislación *Model Act Benefit Corporation Legislation*

Certificación

Adaptado de Montiel Vargas, 2022

Para ello, ha desarrollado un completo sistema de certificación para evaluar el impacto social y medioambiental de la actividad empresarial, que funciona en base a criterios de auditoría externa. El sistema de certificación es una adaptación del *Balanced scorecard* donde variables e indicadores estarían interconectados permitiendo el análisis de la empresa como un sistema integrado. Se evalúan cinco ámbitos en la empresa: medioambiente, compromiso con los trabajadores, los clientes, la comunidad y la gobernanza. Cada ámbito se valora a través de diversos indicadores, y con todo ello se genera un índice. Si la empresa obtiene más de 80 puntos sobre 200, obtiene la certificación B Corp.

B Lab es la organización internacional que se encarga del asesoramiento, apoyo y de otorgar finalmente las certificaciones B

INDICE GENERAL

Corp, así como de la supervisión y control posterior de las mismas. Se financia por la cuota anual de las empresas que se certifican y por inversiones privadas.

Para obtener la certificación, la empresa, que debe llevar constituida al menos 12 meses, tiene que someterse a la Evaluación de Impacto B (*B Impact Assessment*), contestando a unas 175 cuestiones distribuidas en las cinco áreas en las que se divide la evaluación:

1. Gobernanza: identificar la misión de la empresa, el compromiso existente en los grupos sociales del entorno, el plan corporativo (estructura y actuación) y la transparencia.

2. Trabajadores: relaciones de los trabajadores con la empresa basándose en aspectos como las remuneraciones, la capacitación, la participación accionarial y el ambiente laboral

3. Comunidad: impacto positivo generado por el modelo de negocio de la empresa en los grupos de interés externos (stakeholders) de su propia comunidad, como son los proveedores, distribuidores, economía y comunidad local

4. Medioambiente: impacto medioambiental directo e indirecto de la empresa. Esta es la más extensa de la evaluación. Sse solicita información a la empresa sobre su consumo de energía, su huella de carbono y su gestión de desechos, con la intención de conocer si los productos o los procesos que desarrolla ayudan a preservar o restaurar el medioambiente.

5. Clientes: diseño de los productos generados por la empresa y su relación con la resolución de un problema social concreto, o la creación de un impacto positivo sustancial y específico para sus clientes más allá del valor normalmente provisto por sus productos o servicios.

Una vez certificada, se firma un contrato que recoge los derechos y obligaciones de las partes, los estándares de desempeño socio-ambiental, transparencia pública, la responsabilidad social, la tarifa que la empresa debe pagar y la sujeción a la jurisdicción de la legislación de Pensilvania.

Además, se exige una modificación del estatuto de la empresa para incluir dos cláusulas estatutarias. La primera dirigida a aclarar que para en el desarrollo del objeto social típico de la entidad, tratará de generar un impacto social y medioambiental, y la segunda, enfocada en legitimar a los administradores para que en sus actuaciones tengan en cuenta los efectos de las mismas en los intereses distintos a los de los socios, como son sus trabajadores, clientes, proveedores, la protección de medio ambiente o los intereses de la sociedad, en general.

OTRAS EMPRESAS SOCIALES EN ESTADOS UNIDOS.

Compañía startup

Una compañía startup es una compañía joven, la cual aún está empezando a desarrollarse; usualmente son pequeñas y son financiadas y operadas por el fundador o los fundadores. Estas compañías ofrecen un producto o servicio que actualmente no es ofrecido en el mercado o que los fundadores consideran que se ofrece de manera inferior. Actualmente las empresas startup se encuentran relacionadas con el área tecnológica. Una empresa social en sus inicios puede ser considerada una compañía startup si cumple con los requisitos que tienen estas en cuanto a innovación y rápido crecimiento (Carballo, sf)

Las Low-Profit Limited Liability Company (L3c)

Adaptado de Guerra (2014) y Field (2012).

Emparentadas a las Bcorp están las L3c. Se trata de una forma jurídica de empresas establecidas como sociedad de responsabilidad limitada de baja rentabilidad, pensadas justamente para dar cuenta de las empresas sociales, esto es, entidades empresariales que persiguen fines sociales.

Son una forma jurídica de empresas establecidas como sociedad de responsabilidad limitada de baja rentabilidad, pensadas justamente para dar cuenta de las empresas sociales, esto es, entidades empresariales que persiguen fines sociales. Se legisla por primera vez en Vermont en 2008.

Toman como base conceptual una sociedad de responsabilidad limitada pero específicamente dirigidas esta vez a procurar un beneficio social. Extendidas a otros Estados, aún no ha generado una alta demanda, aunque una reciente reforma en la regulación de las fundaciones, que obligan a aportar 5% de sus activos por año con fines benéficos, podría impactar positivamente en este nuevo formato pues se les reconoce como sujetos receptivos de estas donaciones

Se legislan por primera vez en Vermont en 2008. Toman como base conceptual una sociedad de responsabilidad limitada pero específicamente dirigidas esta vez a procurar un beneficio social. Extendidas a otros Estados, aún no ha generado una alta demanda, aunque una reciente reforma en la regulación de las

INDICE GENERAL

fundaciones, que obligan a aportar 5% de sus activos por año con fines benéficos, podría impactar positivamente en este nuevo formato pues se les reconoce como sujetos receptivos de estas donaciones

La Public Benefit Corporation (BenCom)

1. Conceptuación (Alcalde, 2014)

   En los Estados Unidos, su nombre es una traducción de la expresión inglesa *Benefict Corporation* (BenCom) con la que designa a una clase de sociedades permitidas en algunas legislaciones estatales, donde la transparencia, la participación de los trabajadores y la consideración de la sociedad civil y del medioambiente se añaden al propio objeto lucrativo que desarrollan por vía de una reforma estatutaria.

   La BenCom no es una cooperativa en el sentido estricto, debido a que la ley no requiere que tenga una estructura cooperativa y, además, la concibe como una alternativa a la cooperativa de buena fe (una sociedad puede registrarse o como cooperativa de buena fe o como BenCom). De hecho, se trata de un tema controvertido si la BenCom debe operar bajo el principio "un socio, un voto".

   En todo caso, existe el riesgo de que la *Public Benefit Corporation* pueda ser utilizada como una mera *veste* formal con fines publicitarios, carente de cualquier contenido social efectivo en el mercado, sobre todo ante la falta de un control público sobre estas sociedades.

   Determinados Estados de la Unión, para evitar lo anterior, sin necesidad de una intervención pública,

   a) incorporan la figura del "*Benefict director*" que, a modo de administrador independiente, asume la supervisión de la labor social de la sociedad. E incluso determinadas jurisdicciones regulan la designación de un directivo social ("*Benefit officer*") potestativo y la constitución de comités de "beneficios sociales".

   b) En segundo lugar, la necesidad de un "beneficio compartido" entraña que los administradores, para cumplir con este específico fin, hayan de adecuar su comportamiento a la realización de actividades que no solo redunden en beneficio de los accionistas, sino también en la mejora de la comunidad o del entorno en el que la sociedad desarrolla su actividad económica.

   c) Incorporan el *compliance*, donde los administradores, han de orientar *ex lege* su actuación a los intereses involucrados en la empresa y en el impacto de su actividad en la comunidad, si bien los estatutos pueden acotar el "grupo de interés" de alcance, la cuestión se traslada su *accountability.*

   La falta de una adecuada ponderación de los intereses concurrentes puede llevar a los accionistas a interponer demandas de responsabilidad frente a los administradores cuando éstos no atiendan a los fines públicos o generales basadas en incumplimientos de sus deberes fiduciarios. Para esto la regulación contempla un específico procedimiento de reclamación -*Benefit enforcement proceeding*--

   En todo caso, la legitimación para su ejercicio se reserva a los accionistas, quedando generalmente excluidos los terceros que puedan considerarse perjudicados por la falta de implementación o desarrollo de una política social concreta.

2. Operacionalización (Guerra, 2014)

   Es de destacar que estas corporaciones operan de la misma manera que las corporaciones tradicionales, pero elevando los estándares de su actuación socio -ambiental, rendición de cuentas y políticas de transparencia.

   Para constituirse en corporaciones B, las empresas deben cumplir una serie de requisitos que luego son monitoreados con el propósito de constatar su cumplimiento. Así entonces, si alguna de estas empresas no logra generar rentabilidad y compromete su capacidad de pago, le sucedería lo que al resto de las sociedades comerciales, esto es, se concursan o entran en quiebra.

   Ahora bien, si no generan impactos positivos en las dimensiones sociales y ambientales, deberán corregir sus prácticas so pena de perder el estatus legal (en aquellos Estados donde exista marco legal) o perder su certificación. Respecto a los balances, las BCorp impulsa avanzar desde los meros balances contables a aquellos que incluyan los resultados ambientales y sociales.

   Otro de los puntos refiere a evaluaciones de desempeño que integren las dimensiones socio-ambientales; a tomar medidas por ejemplo en la estructura legal de la empresa para asegurar la Misión; establecimiento de códigos éticos en

INDICE GENERAL

la organización; auditorías y mecanismos de trasparencia contable; transparencia en los informes financieros; sistema de pagos y beneficios a empleados que superen los mínimos nacionales; mecanismos de participación accionaria o estructura cooperativa, etc. En América Latina, la figura de las corporaciones B (o empresas B) ha tenido cierto desarrollo en países del cono sur.

FRANCIA

Sociedades cooperativas de interés colectivo

Las *Sociétés Coopérative d'intérêt collectif* (Scic) fueron creadas por ley 624 de 2001. Son sociedades de personas que adoptan forma comercial (sociedad anónima, simplificada o de responsabilidad limitada). Constituyen una nueva forma de cooperativa sin fines de lucro inspirada en la perspectiva de la economía solidaria situada entre las sociedades comerciales y las asociaciones debido a su propósito filantrópico.

Son de interés colectivo o de utilidad social, localizadas en un territorio determinado o en el seno de una comunidad profesional o, aún, dedicadas a un público específico, las Scic pueden desarrollar todo tipo de actividad que preste servicios a las organizaciones o a los individuos, sin restricciones establecidas a priori.

Sus características son:

1. Permite asociar a toda personas física o moral de derecho privado o de derecho público en torno a un proyecto común. incluye una participación obligatoria de los trabajadores (o de productores agrícolas, artesanos) y de los beneficiarios de su operación (clientes, proveedores, voluntarios, colectivos de otra naturaleza, así como de otras personas físicas o jurídicas privadas o derecho público.

2. Su capital (variable) es aportado por múltiples miembros Las entidades públicas pueden asociarse y aportar hasta el 50% del capital.

3. Cada miembro tiene un voto en la asamblea

4. Funciona como toda sociedad sujeta a los imperativos de buena gestión e innovación.

5. Su propósito no capitalista se formaliza por una asignación obligatoria de no menos del 50% de sus beneficios a sus reservas indivisibles, las que no están sujetas al impuesto de sociedades

6. Tienen acceso a ciertos acuerdos, autorizaciones y convenios, que normalmente están reservados a las asociaciones;

7. Se prevé una auditoria obligatoria cada cinco años para analizar la evolución del proyecto cooperativo sobre la base, entre otros, de sus informas anuales de gestión.

Enterprise de l'economie Sociale et Solidaire (Enterprise ESS) (Carballo, 2016)

Esta es una sociedad comercial. Una empresa de l' ESS debe perseguir un fin social, tienen una estructura de gobernabilidad democrática y participativa y debe volver a insertar la mayoría de sus utilidades en la actividad de la empresa. Como con un SCIC, la definición de "social utilité" se centra principalmente en la prestación de asistencia a las personas vulnerables o actividades que remediar la discriminación o desigualdades dentro de la sociedad. Esta definición es mucho más estrecha que la definición europea de "beneficio social" ya que no incluye actividades ambientales u otras formas de actividades socialmente beneficiosas.

Empresa ESUS en Francia (Carballo, 2016)

Cualquier forma de organización privada (empresa, cooperativa, organización sin fines de lucro, asociación, fundación o empresa de integración) puede recibir el estatus de ESUS siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones. Según la ley 2014-856, sólo una organización de economía social (Asociación, cooperativa, Fundación o mutua) o una empresa ESS puede solicitar estatus de ESUS.

Además, estas organizaciones deben satisfacer los siguientes criterios:

1. El principal objetivo de la organización debe ser un propósito social (*d´utilité sociale*).

2. El propósito social debe tener un impacto significativo en su negocio en los últimos tres años fiscales: a) por lo menos el 66% de los gastos de funcionamiento se gastaron en actividades relacionadas a la finalidad social; O b) la relación entre el costo de los dividendos y productos financieros sobre equidad y productos financieros es menor que la tasa promedio de rendimiento de los bonos de empresas privadas (TMOP) aumentada en un 5%.

INDICE GENERAL

3. El promedio (salario y bonificaciones incluidas) pagadas a los cinco empleados o ejecutivos mejor pagados no pueden exceder de siete veces el salario mínimo legal y la paga del empleado o ejecutivo con mayor remuneración no debe exceder diez veces el salario mínimo legal

4. Sus acciones no cotizan en un mercado regulado (no una empresa pública).

5. Los criterios anteriores deberán integrarse en los estatutos de la organización. Tenga en cuenta que todas las empresas de integración reciben automáticamente el estatus legal de ESUS. Por otra parte, una organización de economía social (mutuales, cooperativa, Asociación, Fundación) puede recibir el estatus legal de ESUS sin necesidad de que participe en alguna actividad económica o que tenga un gobierno inclusivo según la definición de *empresa Social).

La ley francesa relativa a la Economía Social y Solidaria de 2014, incorpora al sector social las empresas mercantiles que persiguen también un objeto de utilidad social, estableciendo un gobierno democrático y reinvirtiendo la mayor parte de los beneficios de la empresa.

PORTUGAL

Casas do povo de Portugal (Meira y Ramo, 2019)

Según el Decreto-lei n.º 4/82, las Casas do Povo son personas colectivas de utilidad pública, de base asociativa, constituídas por tiempo indeterminado con el objetivo de promover el desarrollo o bienestar de las comunidades, especialmente las del medio rural. Les incumbe, específicamente, el desarrollo de actividades de carácter social y cultural, con la participación de los interesados, la colaboración con el Estado y las autarquías, proporcionándoles el apoyo que en cada caso se justifique, de forma de contribuir a la resolución de problemas de la población residente en las respetivas áreas.

Para la realización de sus objetivos, las Casas do povo deberán:

1. Promover acciones de animación socio-cultural, por iniciativa propia, o por acuerdo y en coordinación con otras entidades;

2. Fomentar la participación de las poblaciones en las acciones tendentes a satisfacer las necesidades de la comunidad de la respectiva área y a mejorar a su calidad de vida.

Instituciones particulares de solidaridad social de Portugal (ipps) (Meira y Ramo, 2019)

Regidas por el Decreto Ley Nº 119/83, son entidades constituidas por la iniciativa privada, sin fin lucrativo, con el propósito de dar expresión organizada al deber moral de solidaridad y justicia entre los individuos, no administrado por el estado o por un organismo de gobierno local, para perseguir, entre otros, los siguientes objetivos a través de la provisión de bienes y servicios:

Ayuda para niños y jóvenes; apoyo familia; apoyo para la integración social y comunitaria; protección de los ciudadanos en edad avanzada y discapacidad y en todas las situaciones de falta o disminución de medios de subsistencia o de capacidad para el trabajo; promoción y protección de la salud, en particular mediante la prestación de medicina preventiva, atención curativa y de rehabilitación; educación y formación profesional de los ciudadanos; resolver los problemas de vivienda de las poblaciones.

Cuadro: formas jurídicas de las IPSS de Portugal

Natureza	Tipos
Asociativa	• Asociaciones de solidaridad social • Asociaciones de voluntarios de acción social • Asociaciones de urgencias mutuas y acciones mutualistas • Hermandades de la Misericordia o Santas Casas de la Misericordia

Fuente: Carneiro, 2006.

SOCIEDADES DE FINALIDAD SOCIAL DE BÉLGICA

(Monzón et al, 2009. Bosmans y Polléns, 2013)

Se encuentran reguladas en el *Code des Sociétés* (Libro X arts. 661 a 669). Estas sociedades, conocidas como SFS, nacen en 1995 con el fin de permitir la subsistencia de asociaciones no lucrativas que realizaban a título principal actividades comerciales (que aunque no repartan los beneficios a los socios están prohibidas), y de sociedades comerciales que ejercían actividades comerciales pero sin buscar el enriquecimiento de sus socios (lo que era contrario a la definición de sociedad).

La sociedad de finalidad social no es un tipo social; es una calificación que pueden adoptar las sociedades comerciales (sociedad cooperativa, sociedad privada de responsabilidad limitada, sociedad anónima, etc.). Son por tanto sociedades que desarrollan principalmente actividades comerciales, pero sin fines lucrativos.

Estas sociedades no tienen vocación de lucro para sus "asociados" sino de forma limitada o específica, y en sus estatutos ha

INDICE GENERAL

de constar con precisión la finalidad social a la que se dedican las actividades comprendidas en su objeto social, que, a su vez, no puede comprender como objeto social principal la obtención por los asociados de un beneficio patrimonial, siquiera indirecto. Para ello, adicionalmente, su específica regulación exige que el estatuto defina la política de distribución de los beneficios sociales y de constitución de reservas, según determinadas finalidades internas y externas.

Para el seguimiento de esta labor social, los administradores o gerentes habrán de incorporar al informe anual de gestión un informe especial sobre las medidas adoptadas, con indicación de las inversiones, gastos de funcionamiento y remuneraciones vinculadas al cumplimiento del fin social de la sociedad.

Su regulación, por otra parte, incide en la participación de los trabajadores en la sociedad, así como en la necesidad de evitar situaciones de control por los socios, por lo que sus estatutos deberán prohibir la concentración de votos más allá una décima parte de las acciones o participaciones representadas (Cebriá, 2016).

Para ser calificada una sociedad como SFS debe incorporar en su estatuto las siguientes menciones:

1. Los socios no buscan más que un beneficio patrimonial limitado o ningún beneficio Patrimonial

2. Cuando la sociedad procure un beneficio patrimonial directo, este estará limitado por Decreto, que en 1996 se fijó en un 6% como máximo.

3. La determinación del fin social perseguido

4. La determinación de la política de aplicación de beneficios conforme a los fines de la sociedad.

5. El voto en la asamblea general está limitado, ningún socio puede tener más de la décima parte de los votos,

6. Los administradores deben redactar cada año un informe especial sobre la realización de los objetivos sociales perseguidos.

7. Las modalidades que permitan al personal adquirir la condición de socios. El trabajador no puede ser obligado a ser socio, rige el principio de adhesión voluntaria.

8. Las modalidades relativas a la pérdida (fin del contrato de trabajo) de la cualidad de socio.

9. El destino del haber social en caso de liquidación al fin social que tenga la sociedad.

LA SOCIEDAD DE IMPACTO SOCIAL DE LUXEMBURGO (SIS)

Adaptado de D´errico (2017)

Concepto

La SIS es cualquier de sociedad de derecho privado (anónima, de responsabilidad limitada o cooperativa) que responde a los principios de la economía social y solidaria. Creada por ley de 2016, constituye una nueva estructura juridica que concilia actividades comerciales con un fin social, esto es, la posibilidad de conciliar el fin lucrativo con la filosofía filantrópica. Sirve, también, como una nueva forma jurídica a ser utilizada para la conversión de asociaciones sin fines de lucro y fundaciones, sin perder los beneficios públicos de sostenimiento que actualmente perciben. Les permite hacer valer su finalidad social; les da mejor seguridad jurídica; les autoriza a solicitar subvenciones públicas y a participar en ofertas en materia de mercados públicos.

Condiciones

1. Desplegar una actividad continua de producción, de distribución o de intercambio de bienes o de servicios.

2. No estar constituida con el objeto de procurar a sus asociados un beneficio patrimonial directo o indirecto

3. Tener por objeto, alternativamente:

4. Aportar al sostenimiento de personas en situación de fragilidad; o

   a) Contribuir a la preservación y al desarrollo del lazo social, a la lucha contra la exclusión y las inigualdades sanitarias, a la paridad hombres-mujeres, al mantenimiento y reforzamiento de la cohesión territorial, a la protección del medio ambiente, al desarrollo de actividades culturales o creativas y al desarrollo de actividades de formación.

   b) Disponer de una gestión autónoma en el sentido de ser plenamente capaces de escoger y de revocar sus órganos directivos, así como de controlar y de organizar el conjunto de sus actividades.

INDICE GENERAL

5. Al menos de la mitad de sus beneficios deben ser reinvertidos en el mantenimiento y el desarrollo de la actividad de la empresa.

6. La remuneración anual máxima pagada a los asalariados no puede exceder a seis veces el monto del salario social mínimo

7. No contrae préstamos ni instrumentos de deuda de sus asociados, los que, en todo caso son nulos y sin efecto.

8. Presenta anualmente un reporte de impacto extra financiero en el que se detalle la puesta en obra de los indicadores de performance que permitan verificar de forma efectiva y fiable la realización del objeto social.

Capital social

Compuesto por partes o acciones sociales de impacto (al menos el 50% del mismo) y partes de rendimiento, nominativas y emitidas con un valor nominal.

1. Las partes de impacto no hacen pueden beneficiar a sus titulares de los beneficios generados por la sociedad. Los beneficios obtenidos por estas partes son destinados exclusivamente a la realización del objeto social y son integralmente reinvertidos en el mantenimiento y desarrollo de la actividad de la empresa.

2. Las partes de rendimiento confieren a sus titulares el derecho de beneficiarse de los beneficios generados por la sociedad, siempre que el objeto social, evaluado de acuerdo a indicadores de performance haya sido efectivamente obtenido.

Los asociados pueden, en todo momento, solicitar la conversión de sus partes de rendimiento en partes de impacto, pero las de impacto no pueden serlo en partes de rendimiento.

En caso de liquidación, el saldo sobrante del capital social se dona a otra sociedad de impacto social idéntica o semejante, a una fundación de derecho luxemburgués o a una asociación sin objeto lucrativo reconocida como de utilidad pública.

Impuestos (Tuzze2, 2017)

Las SIS gozan de un tratamiento fiscal diferenciado según la composición de su capital.

1. Las SIS cuyo 100% de su capital esté constituido por partes de impacto gozan de exoneración del impuesto a los ingresos de las colectividades, del impuesto comercial comunal y del impuesto sobre la fortuna. Además, las donaciones en especie que se le hagan son deducibles del impuesto a los ingresos del donante.

2. Las SIS cuyo capital se componga de partes de impacto y de rendimiento (con un máximo de 50%) no se benefician de la exención fiscal y están sujetas plenamente a los impuestos sobre las sociedades.

Politica pública

1. Asegura la representación del sector en los poderes públicos

2. Define los objetivos que los representantes del sector se fijen en el cuadro de colaboración con el Ministerio competente en materia de ESS.

3. Garantiza la consulta con los representantes del sector de todos los proyectos o proposiciones de disposiciones legislativas y reglamentarias aplicables al sector de la ESS

4. Autoriza la supervisión pública de las SIS para asegurar que respondan a las condiciones de tales y actúen conforme a las disposiciones de la ley.

5. Se crea una comisión consultiva que asiste al Ministro en el ejercicio de sus competencias sobre las SIS.

ITALIA

La empresa social italiana. (Fici, 2020)

La regulación específica de la empresa social no se encuentra en el Código del Tercer Sector, sino en un acto legislativo separado y contemporáneo (el decreto legislativo 112/2017).

Especificidades:

1. La calificación de empresa social es un estatus jurídico que puede ser adquirido por todos los tipos legales de entes privados que posean los requisitos necesarios para esa calificación. Se permite la creación y difusión de "empresas sociales" no gobernadas democráticamente, sino de acuerdo con el principio capitalista.

2. El registro de la entidad en una sección específica del registro de empresas

INDICE GENERAL

3. Llevan a cabo una actividad comercial de interés general en forma estable y principal, aunque puede llevar a cabo actividades diferentes a la general, con la condición de que las ganancias de la actividad principal sean superiores al setenta por ciento de las ganancias totales

4. Llevar a cabo la inserción laboral de un cierto porcentaje mínimo de personas o trabajadores desfavorecidos

5. Prohibición de distribución, incluso en forma indirecta, de ganancias y excedentes operativos a sus socios, trabajadores, directores, etc., y a la obligación de asignar los beneficios al desempeño de la actividad de interés general

6. Respecto de la gobernanza:

    a) La asamblea designa la mayoría de directivos entre los socios

    b) Elabora informe social anual además del informe financiero

    c) Tiene un auditor legal con requisitos específicos de competencia, profesionalidad e independencia, así como a someterse a la auditoría legal de las cuentas

    d) Prevé formas de participación en la gestión de los trabajadores, usuarios y otras partes interesadas

    e) Establecen un límite a las diferencias salariales (que no puede ser mayor que la relación 1:8

Empresa social 'ex-Lege' en Italia (Carballo, 2016)

Cualquier forma de organización privada, ya sea con fines de lucro o lo contrario, puede ser una empresa Social ex-Lege para el derecho italiano. La organización debe tener propósitos de interés general y debe de forma permanente y primaria conducir una actividad económica organizada orientada a la consecución de los fines de interés general.

Sin embargo, una empresa Social ex-Lege puede operar solamente dentro de ciertos sectores de actividad: asistencia social, de asistencia médica, bienestar social, educación, instrucción y capacitación, conservación del medio ambiente, apreciación del patrimonio cultural, educación social, turismo social, educación universitaria y post-universitaria, investigación y distribución de servicios culturales, formación extraescolar, servicios orientados a empresas sociales ex Lege.

Independiente del sector de actividad, este estatus también puede ser obtenido por organizaciones que conducen actividades empresariales orientadas a la inclusión laboral de trabajadores con algún tipo de incapacidad o desventaja. Es mandatario incluir a trabajadores y beneficiarios en la gobernanza de la empresa. Se entiendo como inclusión, cualquier mecanismo, incluyendo información, consulta o participación, mediante el cual los trabajadores y beneficiarios ejerzan influencia en el manejo de la compañía, como mínimo en referencia a las condiciones laborales y la calidad de los bienes y servicios que ofrecen.

LAS EMPRESAS SOCIALES DE INTEGRACIÓN LABORAL EN GRECIA

Adaptado de Douvitsa (2020)

Las empresas sociales de integración laboral ("WISEs") se definen como entidades económicas autónomas que se orientan principalmente a la integración profesional de las personas que se enfrentan a graves dificultades en el mercado laboral

El legislador introduce una serie de formas jurídicas específicas bajo una estructura cooperativa que persiguen explícitamente la integración laboral de las personas desfavorecidas. Estas formas jurídicas específicas son las cooperativas sociales de responsabilidad limitada; las cooperativas agrícolas de mujeres; las empresas de cooperación social de integración de grupos vulnerables y de grupos especiales y las cooperativas sociales de integración.

Además del objetivo explícito de la integración por el trabajo, la ley establece nueve criterios de las empresas sociales, que son: una actividad continua de producción de bienes y/o servicios de venta; un nivel significativo de riesgo económico y una cantidad mínima de trabajo remunerado; un objetivo explícito para beneficiar a la comunidad; una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil y una distribución limitada de beneficios; un alto grado de autonomía; un poder de decisión no basado en la propiedad de capital y un carácter participativo.

La contratación pública, la excepción fiscal y la utilización de bienes públicos inmuebles o muebles se encuentran entre las medidas fundamentales de apoyo prescritas por la ley.

EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Adaptado de Pedreño (2017) y Chassagnette y Trías (2017)

Concepto

INDICE GENERAL

En términos generales, estas estructuras son llamadas "emprendimientos sociales", que de acuerdo a la Comisión Europea comprenden una amplia gama de actividades e iniciativas sociales llevadas a cabo por empresas con ánimo de lucro, entidades institucionales que persiguen un objetivo social, tendencias de gestión empresarial en organizaciones sin ánimo de lucro o los proyectos desarrollados por el sector público.

Estas iniciativas pueden llevarlas a cabo individuos, asociaciones sin ánimo de lucro, agencias públicas o asociaciones sin ánimo de lucro en partenariado con empresas con ánimo de lucro, en un intento de conciliar el beneficio de las empresas con un compromiso en favor de la responsabilidad social.

Por norma general se interpreta como una actividad emprendida por individuos o grupos específicos, sin las limitaciones ni atributos organizacionales (modelos de gobernanza, no distribución de los beneficios, etc.) que caracterizan a las empresas y organizaciones que persiguen objetivos sociales.

Por lo tanto, cualquier actividad empresarial que persiga un objetivo social puede ser considerada como ejemplo de emprendimiento social.

El "emprendimiento social" está vinculado con el concepto de "*social business*" o negocios sociales en el que se circunscriben empresas que mediante proyectos económicos sostenibles proveen productos o servicios a personas vulnerables en ámbitos como la salud, la vivienda, los servicios financieros o la alimentación, sin que sus accionistas puedan recibir una remuneración por los beneficios de la empresa, que se reinvierten en el proyecto.

Características

Los emprendimientos sociales se caracterizan por (Carballo, 2016):

1. La sostenibilidad económica y el uso de herramientas empresariales.
2. La respuesta a una necesidad social a través de los bienes y servicios que crea, el colectivo al que emplea o a quién pertenece.
3. La reinversión de los beneficios.
4. Limitación a la repartición de dividendos.
5. Talento e innovación puestos al servicio del cambio social.
6. Búsqueda de soluciones sistémicas.
7. Gestión democrática y transparente

De manera que estamos presenciando el desarrollo de una economía híbrida conformada por nuevos modelos que transforman las relaciones entre productores, distribuidores y consumidores, que además de garantizar la rentabilidad económica, tienen por objeto una producción de valor múltiple (económico, social, medioambiental) asumiendo retos sobre la justicia social, la gobernanza participativa y la conservación de los recursos y del capital natural.

Son modelos económicos innovadores, representados en la economía circular, la economía funcional o colaborativa, la economía compartida, la economía del bien común o la financiación responsable, que pretenden el desarrollo sostenible, es decir, su capacidad para satisfacer las necesidades de las generaciones actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades

En particular, en el ámbito de las energías renovables; modelos de viaje compartido en automóvil; formas de trabajo más flexibles y compartidas; la reinserción de personas con dificultades; pasar de la propiedad al uso, lo que permite *a priori* animar a los proveedores a optimizar el mantenimiento de los productos, alargar su vida útil e, incluso, recurrir al diseño ecológico y el reciclaje; compartir entre varios consumidores el uso del mismo bien e intensificar así el uso de los bienes ya producidos y a veces infrautilizados; proponer unos precios de acceso a estos bienes inferiores al precio que debe pagarse para poseerlos; la creación de «*bucles* de valor positivos», que permiten reintroducir productos o materiales al «final de su vida útil» en el ciclo de producción.

NORMATIVA DE EMPRENDIMIENTOS EN AMÉRICA LATINA

En la subregión podemos encontrar las leyes de:

Panamá,

La ley 186 de emprendurismo que crea la sociedad de emprendimiento, sociedad simplificada de 2021.

1. Definición

   La ley define las Sociedades de Emprendimiento como "Sociedades comercialmente operativas de finalidad eco-

INDICE GENERAL

nómica social dirigidas a la creación de procesos, productos o servicios innovadores, o que representan creaciones de valor o beneficio social". Para poder constituir una Sociedad de Emprendimiento se requiere de dos a cinco personas

La Ley está dirigida a promover la cultura del emprendimiento en Panamá. Ha permitido la creación de un nuevo tipo de persona jurídica, denominada sociedad de emprendimiento, a fin de que sea utilizada como el vehículo jurídico que facilite la formalización de empresas en el país.

2. Diferencias con las sociedades anónimas

a) Existe un límite de ingreso bruto máximo para las Sociedades de Emprendimiento, el cual es un millón de balboas mientras que las Sociedades Anónimas no tienen un límite de ingresos. En caso de que una Sociedad de Emprendimiento obtenga ingresos mayores al millón de balboas, tendrá la obligación de formalizar su transformación a otro tipo de persona jurídica en un plazo no mayor de seis (6) meses;

b) Los socios de la Sociedad de Emprendimiento únicamente pueden ser personas naturales, mientras que de las Sociedades de Responsabilidad Limitada o Sociedad Anónima pueden ser personas jurídicas;

c) Se exonera del pago de la tasa única anual a las Sociedades de Emprendimiento por un lapso de dos años, mientras que las Sociedades Anónimas se encuentran sujetas a un pago anual de trescientos balboas.

3. Obligaciones

a) Las sociedades de emprendimiento deben contar con un Registro de Participaciones, de Actas y de Administradores, ya sea de manera física, o digital;

b) Deben emitir una factura electrónica por todas las prestaciones de servicios o ventas de bienes que realicen;

c) Deben llevar de manera digital el control de todos los ingresos y egresos de la sociedad, y en base a ellos elaborar los Estados Financieros de la entidad, los cuales una vez al año deben presentarse a la Ventanilla Virtual de Emprendimiento de la AMPYME.

4. Pagos en la contratación con Sociedades de Emprendimiento

En caso de que una sociedad de emprendimiento sea contratada para la prestación de un servicio o la venta de un bien ya sea al Estado, o a una empresa privada, estas últimas tendrán la obligación de realizar el pago correspondiente en un término no mayor de treinta días calendario desde la presentación de la factura. De haber un retraso en el pago, se incurrirá en un interés mensual del uno por ciento (1%) sobre el monto de la factura.

5. Beneficios Fiscales

a) Exoneración del Impuesto Sobre la Renta durante los primeros dos (2) años de funcionamiento, computándose el término desde la fecha de inscripción en el Registro Público de Panamá;

b) Se exonera a las Sociedades de Emprendimiento del uso de Impresoras Fiscales, El Consejo de Gabinete podrá establecer rebajas de hasta un cincuenta por ciento de los Aranceles de Importación de los insumos y materias primas para la creación de productos, servicios, o procesos innovadores;

c) Se considerará como gasto deducible las donaciones que realicen las personas naturales o jurídicas a Sociedades de Emprendimiento, hasta un monto máximo de diez mil balboas por año fiscal. Este beneficio no es aplicable en el caso que la persona que realice la donación forme parte de la Sociedad de Emprendimiento.

Es importante recalcar que estos beneficios fiscales tienen una duración máxima de dos años a partir de su inscripción en el Registro Público. Una vez transcurrido los dos años, la sociedad quedará sujeta al pago de la tasa única anual, el pago del Impuesto sobre la Renta, y al uso de impresoras fiscales.

República Dominicana,

La ley 688-16 de Emprendimiento, de 2016 tiene como objeto la creación del marco regulatorio e institucional que fomente la cultura emprendedora y promueva la creación y permanencia de emprendimientos incorporados formalmente en la economía, mediante el establecimiento de incentivos y eliminación de obstáculos que permitan su desarrollo y consolidación en el mercado nacional e internacional.

INDICE GENERAL

La ley crea la Red Nacional de Emprendimiento, ente público abierto a toda institución sin fines de lucro que tengan vocación de apoyo a la generación de empleo y riqueza vía el emprendimiento, encargado de sugerir políticas y directrices orientadas al fomento de la cultura del emprendimiento, así como la asesoría necesaria para la actualización, implementación y promoción de la política nacional de emprendimiento e innovación.

Ordena a cada una de las instituciones gubernamentales que tengan relación con las MIPYMES llevar a cabo la simplificación de los trámites administrativos que se realicen ante ellas.

Promueve la creación de Centros de Incubación de empresas con el fin de acompañar el desarrollo de las empresas nacientes, lo mismo que establece como una prioridad del Estado la promoción de políticas de financiamiento para proyectos emprendedores y de micro, pequeñas y medianas empresas.

Crea el Fondo de Contrapartida Financiera para el Emprendimiento -CONFIE- que es un fondo de primera inversión, un mecanismo multisectorial que ofrece financiación a empresas emprendedoras de la República Dominicana; apoya a organizaciones gubernamentales, instituciones de micro financiamiento y cooperativas que trabajan para el fomento de nuevas empresas, en torno a un fondo reembolsable para nuevas empresas o de reciente creación.

Las empresas recién formalizadas, las microempresas y personas físicas que se formalicen por la vía de esta ley, tendrán un régimen especial de ingreso y cotización al Sistema Dominicano de Seguridad Social (SDSS), que tendrá una duración de tres años

Colombia

Adaptado de Mincomercio (2021)

1. Objetivo

   La ley 2069 de Emprendimiento de 2020 es una ley integral diseñada a la medida de todos los emprendedores, sin importar el tamaño de sus negocios, con la que se busca brindar un marco regulatorio moderno que facilite el nacimiento de nuevos emprendimientos y empresas,

2. Beneficios

   Prioriza los emprendimientos sociales, los emprendimientos verdes y aquellos que favorecen las energías limpias. Destaca beneficios para emprendimientos del sector agro y los deportivos. Incentiva y promociona nuevas fuentes de financiamiento como la red de ángeles inversionistas, la micro financiación, sociedades Fintech, seguros para emprendedores y otros mecanismos de financiación innovadores.

3. La Ley permite generar un entorno favorable para ayudar al crecimiento de iniciativas colectivas e individuales, facilitando la formalización y avanzando en mejoras de la productividad, por medio de.

   a) Reducción de cargas y trámites para los emprendedores del país, con el objetivo de facilitar su creación, formalización y desarrollo.

   b) Mejores condiciones en el mercado de compras públicas para la participación de emprendedores y microempresarios.

   c) Incentivo del crecimiento con la llegada de más actores al ecosistema de inversión y financiación.

   d) Facilitar la apropiación del emprendimiento y la cultura emprendedora en la juventud a través de los colegios y las instituciones de educación superior.

   e) Garantizar una reducción de tarifas y medidas que faciliten la constitución y funcionamiento de empresas.

   f) Implementación de mecanismo exploratorio de regulación para modelos innovadores (SANDBOX).

   g) Establecer un sistema de contabilidad diferenciada para microempresas.

   h) Ampliar mercados y promocionar a las Mipymes y emprendimientos al facilitar su acceso al mercado de compras públicas.

4. Respecto de la ESS

   Facilita la constitución de mutuales y respecto de las cooperativas, reduce a 3 el número mínimo de miembros, permite el ingreso de las PYMES, agiliza el trámite de registro, simplifica la estructura organizativa y la administración de las de pequeño tamaño, y las considera como empresas, por lo que pueden obtener las medidas de fomento que da a las PYMES.

INDICE GENERAL

Contenido

El seguro 3699
Los microseguros 3703
La cooperativa de seguros 3706
Proceso vital 3710
Régimen de los miembros 3712
Recursos económicos 3713
Operaciones 3717
El Seguro Agrocrediticio cooperativo 3719
Las mutualidades de previsión social 3721
El seguro islámico o Takaful 3725
Control del Estado 3728

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

104 Empresas de Seguros

EL SEGURO

El seguro es un contrato por la cual una parte, el asegurado, se hace prometer, mediante una remuneración, la prima, para él o para un tercero, en caso de realización de un riesgo, una prestación. Por otra parte, el asegurador, que, tomando a su cargo un conjunto de riesgos, los compensa conforme a las leyes de la estadística (Picar, En Ossa, 1988:).

El contrato de seguro es el acuerdo por el cual el asegurador, se obliga a resarcir de un daño o a pagar una suma de dinero a la otra parte, tomador, al verificarse la eventualidad prevista en el contrato, a cambio del pago de un precio, denominado prima, por el tomador. El contrato de seguro puede tener por objeto toda clase de riesgos si existe interés asegurable, salvo prohibición expresa de la ley.

El contratante o tomador del seguro, que puede coincidir o no con el asegurado, por su parte, se obliga a efectuar el pago de esa prima, a cambio de la cobertura otorgada por el asegurador, la cual le evita afrontar un perjuicio económico mayor, en caso de que el siniestro se produzca.

Naturaleza

Un elemento de fondo que caracteriza al seguro es la compensación y neutralización de los riesgos mediante la distribución de la carga económica entre un número significativo de personas sometidas a los mismos riesgos. Esto es, la actividad aseguradora es más que un intercambio de prestaciones entre un asegurador y un asegurado. En caso de la materialización de un riesgo, implica la transferencia a una persona jurídica de las consecuencias dañosas del mismo.

Con el seguro se pretende, entonces, eliminar los efectos derivados del alea mediante la agrupación de una multitud de asegurados que contribuirán proporcionalmente con cada una de sus primas al mantenimiento de un fondo común con el cual indemnizar el daño producido por la materialización del riesgo.

El soporte matemático conceptual que apoya al seguro es la denominada Ley de los Grandes Números, enunciada por Poisson en 1837, según Parzen (1979). En términos sencillos consiste en

<< INDICE GENERAL

lo siguiente: a medida que un experimento aleatorio se repite un número muy grande de veces, el resultado práctico que se obtiene se aproxima cada vez más al resultado teórico esperado. De esta manera, en la medida en que logre reunirse en un solo asegurador un número grande de asegurados, las desviaciones del comportamiento esperado serán cada vez menores (Barrera, 2016).

En este sentido, Barrera (2016) sostiene que el seguro se sustenta doctrinariamente en tres teorías: la teoría de la indemnización que consiste en reparar los efectos dañosos y futuros de un acontecimiento incierto para los interesados; la teoría de la necesidad, que se basa en que el seguro es una institución que apoyada en la reciprocidad cubre necesidades eventuales de capital susceptibles de valoración económica, y la teoría de la previsión, que dice apoyarse en la actitud anticipativa del daño aleatorio posible y prepararse de manera anticipada y colectiva para paliar sus consecuencias.

Principios

Los principios sobre los cuales descansa el sistema asegurador, son:

1. El principio de buena fe de las personas al entrar en contacto con los respectivos entes aseguradores, pues se presume que tales entes han cumplido con una serie de requisitos internos y externos, predominantemente relacionados con la capacidad de respuesta de los mismos frentes a los siniestros a cubrir

2. La interpretación pro asegurado o beneficiario o tomador, según sea el caso.

3. Además, debe considerarse los presupuestos esenciales de dicha actividad, que son la probabilidad de los "riesgos" que corren las personas, los bienes o las cosas de dichas personas, entre otros; y la necesidad que tienen los sujetos de mitigar las consecuencias o perjuicios que acarrean esos riesgos.

Sujetos

Pueden distinguirse tres contratantes: el asegurador (empresa que asume los riesgos); el tomador (la persona que traslada los riesgos) y el asegurado. Y los beneficiarios: quienes no intervienen en la formación del contrato, pero han de percibir el valor del seguro.

Los contratantes son empresas especializadas en la actividad de seguros, y se suele prohibir a los aseguradores que presten otros servicios financieros por tres razones fundamentales (CGAP, 2012):

1. Para otorgar préstamos y captar depósitos se necesitan habilidades que son distintas de las que se requieren para gestionar el riesgo de los seguros.

2. Por la posibilidad de que los ingresos obtenidos por primas se empleen para financiar préstamos ilíquidos o para tratar de ocultar una cartera de créditos de bajo rendimiento.

3. Porque los productos bancarios y de seguros pueden canibalizarse unos a otros: las pérdidas por concepto de préstamos pueden erosionar las reservas que se necesitan para hacer frente a las reclamaciones de seguros, y las pérdidas por seguros pueden agotar el capital de una empresa financiera y los activos de los depositantes en caso de producirse una catástrofe de grandes proporciones.

Sin embargo, algunas instituciones financieras ofrecen productos de seguros "con garantía propia", sobre todo seguros de vida para garantizar el pago de deudas. Cuando ocurre esto, la empresa financiera funciona como el asegurador final y como agente ante sus clientes.

Elementos del seguro (Barrera, 2016)

1. La póliza:

   Es el documento probatorio en donde están consignados los derechos y obligaciones de las partes contratantes.

2. La prima (tarifa)

   Es el precio o la suma que recibe el asegurador para asumir un riesgo determinado, la que debe ser adecuada o suficiente, equitativa, no excesiva, accesible, estable, flexible y preventiva (Ossa, 1988). La suficiencia se refiere a que el acopio de las mismas debe bastar para cubrir las indemnizaciones de los siniestros que ocurran; la estabilidad, al hecho de ser razonablemente permanente en el tiempo; y su flexibilidad, a la posibilidad de adaptación a nuevas situaciones).

   Su monto es determinado mediante un sistema actuarial que debe permitir asignar a cada asegurado la parte que,

INDICE GENERAL

dentro del importe total de la misma, corresponde al riesgo que haya asegurado. Se calcula tomando en cuenta de manera directa el número de ocurrencia del evento amparado y el monto total de los daños cubiertos, y de manera inversa al número de personas que conforman el grupo asegurado (ídem).

3. La indemnización:

   Es la compensación del daño asegurado; es la obligación que asume el asegurador para con el asegurado por la realización del riesgo previsto a causa de una pérdida o de un daño (Arellano, 1976). La indemnización materializa el riesgo y está limitada por el monto que ha estado expuesto a riesgo, o sea, la suma asegurada (Barrera, 2016).

Tipos de seguro según su ramo

1. Seguro de daños (protección contra un perjuicio patrimonial; de cosas concretas y de responsabilidad civil) y seguro de personas (hechos que afectan la existencia, salud o vigor de las personas.

2. Seguros únicos: generales, de vida, agropecuario o de varios ramos: Derecho pleno para operar; Condicionado a autorización administrativa.

En la economía social y solidaria

Más que un contrato, el seguro en el cooperativismo y mutualismo se considera como un acto cooperativo o mutual por el cual la cooperativa o mutual de seguros compensa el miembro-asegurado, mediante una indemnización monetaria, el daño producido por la realización de determinados riesgos, previo el pago de una tarifa.

Algunos prefieren emplear el término de *"tarifa"* en lugar de prima, para referirse al monto que deben cancelar los asegurados por el "servicio social" en el ámbito cooperativo y mutual, cuyo cálculo depende del análisis de los riesgos.

Ahora bien, en el sistema cooperativo y mutual el sistema actuarial empleado puede operar el reparto de la siniestralidad total de forma tal que algunos asegurados soporten una parte de la misma, superior a la que corresponde a los riesgos que aseguran en la entidad, para que otros hagan frente a una parte inferior a la que les corresponde (Moreno, 2000).

Señala Vainstok (1985) que la naturaleza, dimensionamiento, frecuencia, intensidad y significación en períodos dados del hecho dañoso indica el coeficiente de siniestralidad, cuya aplicación sobre el riesgo tipificado da la base técnica para establecer el costo mínimo directo de la cobertura. A ese monto se suman los de organización y mantenimiento de la estructura aseguradora y sus presupuestos técnicos con los que se llega a establecer la tarifa justa.

En resumen, el seguro visto como una mutualidad se materializa en una asociación de hecho de personas, en una comunidad de riesgos y en la contribución a un fondo, a fin de permitir aminorar los efectos de los hechos inciertos, neutralizar la entidad de los riesgos realizados -siniestros- y fraccionar o disminuir sus consecuencias.

LOS MICROSEGUROS

Concepto (CGAP, 2012)

Un microseguro se podría describir como un seguro con beneficios y primas de poca envergadura, o bien como un instrumento de cobertura conjunta de riesgos para proteger las vidas y los activos de los hogares de ingreso bajo. Se trata de "seguros a los cuales accede o puede acceder la población de ingreso bajo, ofrecidos por distintos tipos de entidades, pero administrados de conformidad con prácticas de seguros generalmente aceptadas (que deben incluir los Principios Básicos de Seguros [de la AISS]).

Los prestadores de servicios microfinancieros cuentan con un valor potencialmente único para ampliar el acceso a los seguros entre los hogares pobres, mediante la agrupación de clientes en fondos comunes de cobertura de riesgos económicamente viables y mediante el aprovechamiento de la infraestructura existente.

Características (Grupo Mancheno, 2017)

1. Son un contrato sencillo ya que se busca que quien adquiere la póliza pueda comprender fácilmente lo que la misma dice en su totalidad;

2. Los trámites para obtener un microseguros son fáciles de realizar. Muchos no solicitan exámenes médicos previos y sólo requieren una declaración por escrito del estado de salud del asegurado;

3. Las solicitudes de reembolso, siempre que aplique el caso, son procesadas rápidamente. Los microseguros son pensa-

dos para que el trabajador de bajos recursos no tenga que ausentarse de forma prolongada a su lugar de trabajo para tener que realizar este tipo de diligencia;

4. Los canales de atención son muy amigables y están a disposición del asegurado para apoyarlo en todo lo que necesite a fin de que pueda elegir, adquirir y utilizar su o sus pólizas de forma muy sencilla.;

5. Generalmente no se cobra un deducible ni un coaseguro para gastos médicos. El beneficiario obtendrá el reembolso completo de lo que está reclamando;

6. Como el costo de la prima de un microseguro no es elevada, hay que tener claro también que las coberturas no serán por sumas muy altas de dinero. Estos seguros están pensados para resolver algunos costos que, de no estar asegurada la persona, no podría cubrir.

Productos de microseguros

Los microseguros incluyen productos tales como seguros de vida para garantizar el pago de deudas, otros seguros de vida (a veces con un componente de ahorro), seguros de exequias, seguros de discapacidad, seguros médicos y varios tipos de seguros de propiedad, entre ellos, seguros especializados agrícolas y ganaderos. A veces se puede conformar un paquete agrupando más de un tipo de seguro, por ejemplo, un seguro de vida con un seguro de exequias.

Los microseguros pueden ser (CGAP, 2012) :

1. Seguros de vida

   Un "seguro de vida para garantizar el pago de una deuda pura", por lo general es emitido por un microprestamista y se limita a cancelar el saldo del préstamo (capital e intereses) del prestatario en caso de fallecimiento. En este caso, la organización financiera no tiene que desembolsar efectivo, por lo que este seguro se puede considerar sencillamente una de las disposiciones del contrato de préstamo.

2. Agrupación de seguros

   Los productos de microseguros agrupados combinan distintos tipos de beneficios en una sola póliza. Por ejemplo, una póliza de seguro de vida para garantizar el pago de una deuda también puede incluir otros componentes agrupados en la misma póliza, como un seguro de exequias para el prestatario o un seguro sobre un producto adquirido a crédito. Las pólizas de seguros agrupadas con un crédito suelen extinguirse con el reembolso del crédito. Aunque este mecanismo es razonable en el caso de seguros de vida para garantizar el pago de deudas, no lo es con otros tipos de cobertura de seguro (por ejemplo, seguro de exequias) si el miembro no la puede continuar después de reembolsar la deuda.

3. Pólizas grupales cerradas

   Para aprovechar la agrupación de personas de las organizaciones financieras, los seguros se suelen vender a los miembros de estas instituciones de manera grupal: el riesgo que se evalúa para determinar la prima es el del grupo, no el de los clientes individuales.

   En algunos casos, la póliza de seguro es una póliza grupal que se vende a una entidad financiera, que luego emite certificados a nombre de cada prestatario. La organización es la tenedora de la póliza grupal en nombre de los miembros y es posible que el asegurador no tenga en su poder los nombres y datos de contacto de cada cliente. En este caso, el asegurador suscribirá a un número acordado de personas por los riesgos convenidos, pero los clientes individuales tendrán recursos solo contra la organización, y no contra el asegurador, a menos que se estipule lo contrario en la póliza.

   Se requiere que la organización financiera:

   a) Presente una confirmación de que ha emitido certificados de póliza a nombre de cada asegurado, con el nombre del asegurador, y que ponga en evidencia su responsabilidad de pagar reclamaciones, y

   b) Comunique al asegurador los nombres de los asegurados, sus datos de contacto y los nombres de los beneficiarios.

Microseguros de entidades financieras solidarias

Aunque las entidades financieras no pueden suscribir seguros, algunos países permiten a las organizaciones financieras solidarias suscribir una categoría especial de microseguros de bajo riesgo con exigencias más fáciles de cumplir. Así, las organizaciones financieras solidarias pueden desempeñarse como inter-

INDICE GENERAL

mediarios en nombre de los aseguradores tradicionales, ya que tienen relación con los sus miembros y una infraestructura de prestación de servicios (sucursales, oficiales de crédito, sistemas de manejo de efecto y sencillos sistemas de información), realizando funciones de ventas, cobro de primas y pago de reclamaciones, administración de pólizas y evaluación y liquidación de reclamaciones. Muchas cooperativas de ahorro y crédito los ofrecen para sus asociados.

LA COOPERATIVA DE SEGUROS

Definición

La cooperativa de seguros (o seguros mutuos) es aquella empresa asociativa cuyo objeto es proporcionar el servicio de seguro o realizar actividad aseguradora (incluida la previsión social) para sus miembros, quienes son –al mismo tiempo- los asociados y los asegurados de la empresa. En ciertos casos se les permite asegurar a terceros no socios, dentro de ciertos límites.

Para Daly (1967) se trata de un seguro mutuo que supone un conjunto de personas que, a la vez asegurados y aseguradores, se comprometen a indemnizarse recíprocamente de los daños que puedan experimentar por consecuencia de la realización de ciertos riesgos similares.

La Camara del Senado de Puerto Rico, al recomendar la aprobación de la ley 84 de 1980, adicionando el capítulo 34 del Código de Seguros, dijo "Se espera que, de funcionar las cooperativas en el negocio de seguros, ello redundará en un mayor beneficio para los asegurados ya bien mediante primas más bajas o mediante la concesión de dividendos a los miembros de las cooperativas, que en definitiva resultará en mejores costos en sus seguros" (Dávila, 1970).

Naturaleza

Las cooperativas aseguradoras pueden tener la naturaleza propia del sector, especialmente cooperativa o mutual o ser de naturaleza mercantil. El criterio preferente es que son entidades aseguradoras en forma cooperativa esto es, que tienen por objeto, como señala García-Pita (2013) el aseguramiento de sus socios, que aportan los medios para desarrollar la empresa de seguros y soportar el riesgo en común. De manera que conforman una comunidad jurídica que produce la difusión inmediata de riesgos entre el colectivo, suprimiendo intermediarios.

Se diferencian de las llamadas *"tontines"* en que estas reparten entre los asociados supervivientes de 20 a 30 años, el capital formado con las primas pagadas por los que han fallecido entre los inscritos el primer año en la entidad. Como dijo Charles Gide, las tontines han organizado así un "jueguito muy atrayente, en el que gana es el último en morir" (Lavergne, 1962).

Características

Los seguros cooperativos tienen los siguientes caracteres principales (Lavergne, 1962):

1. Doble condición de los miembros.

   La concurrencia en la misma persona de la cualidad de asegurador y asegurado, de manera que los asegurados son al mismo tiempo sus propios aseguradores.

2. Cobertura del riesgo sin intermediación.

   En la operación no figura ningún intermediario entre los asegurados y aseguradores más que la propia agrupación, el propio ente jurídico por ellos constituido.

3. Objeto único.

   Por la especialidad de la actividad aseguradora normalmente las cooperativas que se dedican a ella tienen como objeto exclusivo y excluyente la prestación del servicio de seguro. Aunque, ello se extiende a realizar operaciones preparatorias y complementarias de las de seguro y capitalización y actividades de prevención de daños.

Forma jurídica

Muchas legislaciones exigen la condición de sociedad mercantil para operar en la rama de los seguros, con lo que queda prohibido a las cooperativas y demás entidades del sector, manifestado expresamente en la ley, o por no tener la forma jurídica exigida. En otros casos, se permite actuar en la actividad aseguradora, sujeto a ciertas condiciones, o en absoluta igualdad con otras formas jurídicas. En la Argentina solamente están habilitadas para operar como aseguradoras las sociedades anónimas, las cooperativas y las mutuales (Moirano, 2009).

Tipos de seguros solidarios (Ossa, 1988).

1. De tarifa Fija:

   Tienen por objeto la cobertura a sus socios, personas físicas o jurídicas, de los riesgos asegurados mediante una ta-

INDICE GENERAL

rifa (prima) pagadera al comienzo del período de riesgo, no siendo la operación de seguro objeto de industria o lucro por estas entidades.

Mediante cálculos provisionales se asigna a cada uno de los asegurados la tarifa correspondiente al volumen de su seguro. Y al término de cada ejercicio, cuando ya se tienen datos definitivos sobre el valor de las indemnizaciones cubiertas se ajustan las tarifas a la experiencia real, bien exigiendo aportes complementarios, o bien devolviendo los excedentes, a título de dividendos. En el cooperativismo prevalece la tarifa fija.

Puede ser, empero, que la sociedad se constituya a prima fija pura y simple, esto es, sin sujeción a ajuste alguno a cargo del asegurado.

2. De tarifa variable:

   Constituida con un número reducido de socios que aseguran riesgos más o menos homogéneos, que hacen un aporte original al fondo de establecimiento que hace las veces de capital. La tarifa se fija a posteriori mediante la distribución de las pérdidas indemnizables en proporción a los intereses asegurados de cada socio. Es de bajo costo porque no supone el establecimiento de una organización compleja

Las cooperativas de seguros pueden ser (Daly, 1967):

1. De seguros en general.

   Son cooperativas de servicio organizadas con el único objeto de prestar a sus miembros, sin fines de lucro, algún servicio especializado de seguro.

2. De seguros mútuos o mutualistas.

   Supone un conjunto de personas que, a la vez, asegurados y aseguradores, se comprometen a indemnizarse recíprocamente los daños que puedan experimentar por consecuencia de la realización de ciertos riesgos similares).

3. Seguros solidarios.

   En sustancia, el seguro solidario expresa la experiencia de los usuarios de los servicios que realiza una variante del auto-seguro, a través de la asistencia recíproca. Esta práctica de la previsión permite establecer el costo exacto del seguro, a través de un auténtico control de la siniestralidad, intervención directa en la liquidación y comprobación cabal de todo el proceso" (Vainstok, 1969).

4. Seguros sanitarios

   Las cooperativas sanitarias son cooperativas de seguros: la cooperativa ejerce la actividad aseguradora, esto es, cubrir los riesgos relativos a la salud exclusivamente de sus socios o de los asegurados y de los beneficiarios de los mismos, mediante el cobro de una cuota o prima. Imputan los excedentes netos disponibles a los socios en proporción a la actividad cooperativizada realizada por cada socio (Gutiérrez del Alamo, 1988).

Fuentes

1. Legales

   Normalmente, las cooperativas de seguros están sujetas a una doble regulación de rango legal: la ley de la actividad aseguradora en forma exclusiva o concurrente junto con la ley cooperativa, en cuyo caso, lo relativo a lo propiamente cooperativo es regulado por la ley respectiva, y lo atinente a la actividad aseguradora por la ley que regula dicha actividad.

   Puede ser, también, una ley especial (ad hoc) como fue el caso de Puerto Rico y con una ley de seguros cooperativos, o que dentro de la normativa general de la actividad aseguradora, se dicten disposiciones especiales para regular los aspectos especiales que tiene el seguro cooperativo.

   En Europa se ha planteado la necesidad de una ley concebida específicamente para las organizaciones de seguros sociales y mutuales, dada la dificultad de aplicar la reglamentación de los seguros privados, basada en la particularidad de aquellos (V Conferencia, 1995).

   Así, para Paz Canalejo (1983) toda actividad aseguradora tiene como base operativa la denominada "mutualidad técnica o económica"; de ahí que, junto a las formas especulativas de ejercer el seguro, el legislador haya de ofrecer y regular, como una opción distinta, las fórmulas inspiradas en la autogestión realizada por el propio colectivo de usuarios (asegurador) sin excluir ni minusvalidar a priori la solución mutualista ni la cooperativista, que además son formas de empresa libre o privada.

INDICE GENERAL

2. Normas prudenciales

Pero, además, se les aplican las "normas prudenciales" necesarias para garantizar el adecuado funcionamiento de la actividad aseguradora que realizan, dictadas por la Autoridad competente en la materia que contienen, al menos:

a) Los riesgos que podrán asumir

b) Los contratos de seguros que pueden otorgar.

c) El capital mínimo necesario para su funcionamiento.

d) Los montos de las reservas especiales que deben constituir.

e) Las garantías que deben prestar.

f) Los requisitos de competencia en materia de seguros que deben cumplir los directivos y gerente.

PROCESO VITAL

La vida de la empresa solidaria de seguros pasa por tres etapas: promoción, constitución y extinción.

Promoción

El impulso para la constitución de la cooperativa de seguros generalmente requiere de autorización administrativa, la que crea la capacidad especial aseguradora, lo que no es requisito fundacional. En Europa se benefician del sistema de autorización administrativa uniforme, por lo que deben someterse al conjunto similar de requisitos necesarios para operar como empresa de seguros, cuya justificación reside en que la actividad aseguradora requiere empresas con una capacidad organizativa y financiera –especialmente financiera- suficiente, que puedan hacer frente a los compromisos que asuman frente a los asegurados (Moreno, 2000).

Constitución

Se analizan solo los aspectos esenciales diferentes a los exigidos a las empresas solidarias ordinaria.

1. Recursos económicos

Se exige contar con capital mínimo inicial -normalmente fijo, aunque pudiese ser variable- coincidente con el establecido en la norma aseguradora genérica o de cuantía especial, aumentado en función de la actividad aseguradora a cumplir.

Su monto varía en razón de los ramos de seguros que van a desarrollar, menor para uno o dos ramos afines o vinculados, superior en ramos generales y de vida. También, su monto puede ser igual al exigido a las empresas comerciales de seguros, o menor, si así lo permite la ley. Incluso, diferenciado según operen sólo con sus miembros o puedan hacerlo con terceros.

Normalmente se exige a las empresas de seguros la constitución un fondo especial antes del inicio de operaciones. Sin embargo, como advierte Daly (1967) en la cooperativa de seguros la eventual garantía total tiene naturalmente que resultar de la existencia y marcha misma de la cooperativa mediante el proceso continuo de la acumulación de excedentes en el fondo de "garantía".

Y si se impone legalmente que exista *ab-initio*, sencillamente se está imposibilitando su nacimiento; a la cobertura total rara vez se aspira al principio, y, más que un seguro, constituye un prorrateo mutual de las pérdidas, aunque con el tiempo y el crecimiento del fondo común (la garantía) el prorrateo se convierte en una cobertura total del riesgo. Se constituye mediante el proceso continuo de acumulación de excedentes.

2. Pólizas iniciales de seguro

La Autoridad aseguradora les exige a los promotores la presentación de los modelos de solicitudes de pólizas, la tabla de primas cobradas por adelantado, los fondos excedentes mínimos, además de recaudos especiales como planes técnicos, modelos de pólizas-contrato, tabla de primas; métodos de amortización de gastos de constitución, etc.

3. Autorización para funcionar:

Lo más frecuente es que la otorguen las dos instancias de control: del sector solidario y la de Autoridad pública de supervisión de la la actividad asegurador, y se les exige que su objeto sea única y exclusivamente la actividad aseguradora. Deben presentar –además- un estudio técnico económico y financiero que justifique su establecimiento y garantice su viabilidad.

INDICE GENERAL

Extinción

Las causales de disolución pueden ser, además de las ordinarias, la revocación de la autorización administrativa como entidad aseguradora, y por cesión general de la cartera de seguros.

En cuanto a la partición, el orden de prelación de los pagos es, fundamentalmente, la devolución de las primas pagadas y no consumidas. Igualmente, se establecen privilegios para los asegurados, principalmente sobre los bienes en que están materializadas las provisiones técnicas.

RÉGIMEN DE LOS MIEMBROS

Número mínimo:

Por las razones técnicas de todo sistema de seguros (ley de los grandes números) como en las mutuales, en las empresas solidarias de seguros el número de asociados debe ser muy numeroso.

Carácter de los miembros

Pueden ser personas naturales, entes del sector o entidades de naturaleza afín, o personas públicas o privadas, lucrativas o no. Lo más conveniente y frecuente es que como en el caso de Puerto Rico, sean empresas asociativas de segundo grado constituidas por cooperativas, mutuales y asociaciones de cualquier otro tipo: sindicatos, asociaciones de vecinos, asociaciones profesionales, con el objeto de que proporcionen seguros y, o previsión social a dichas entidades y a sus asociados.

Los miembros pueden ser personas naturales; aunque la experiencia exitosa de Puerto Rico es que los miembros sean cooperativas de primer grado de cualquier tipo, siendo los asociados de ellas los tomadores privilegiados de los seguros. También pueden ser asociadas otras personas colectivas sin fines de lucro.

Doble condición

Es criterio generalizado que para las cooperativas y mutuales de seguros es necesario tener la condición simultánea de asegurado y asegurador (principio estricto de la doble condición). De manera que en las cooperativas y mutuales de seguros no es posible la existencia de un asociado que no participe en la actividad cooperativizada concretada en la asunción de la cualidad de tomador o asegurado.

Sin embargo, se sostiene que es posible que la cooperativa o mutual de seguros realice operaciones de seguro con no asociados en calidad de tomadores o asegurados, como en España en que ni la ley ni el reglamento obstaculizan la posibilidad de que los no asociados participen en la actividad cooperativizada de las cooperativas de seguros mediante la contratación de seguros (Paniagua, 1997).

Para Meilij (1976) ello no desnaturaliza la esencia cooperativa (o mutual) siempre que implique un beneficio social. Pero, además, se obtendría una mayor dispersión de los riesgos, lo que técnicamente constituye un menor costo de cobertura, que se reflejaría como un beneficio para el asociado en función del sistema de retornos.

Ahora bien, debería diferenciarse los casos de prima fija o variable. En el primero, no habría obstáculo para que pueda operarse con terceros en igualdad de condiciones con otros sectores. Sin embargo, en vista de la preservación de la identidad cooperativa, sería procedente establecer un porcentaje máximo de asegurados no miembros. Por el contrario, en el caso de la prima variable, dada la variabilidad del monto a pagar, las operaciones de seguros deberían restringirse a solo los miembros.

El momento de la adquisición de la condición de miembro (Quintana, 2013)

Hay dos criterios:

1. Puede ser el ordinario, cuando es aceptada la solicitud de admisión la que, en tal virtud, conlleva la adhesión al seguro, de manera que no podría separarse la adhesión a la cooperativa o mutual de la condición de asegurado.

2. O, que el ingreso se efectúa cuando se perfecciona el contrato de seguro. De manera que el socio se obliga a celebrar un ulterior contrato de seguro, porque es su obligación participar en la actividad cooperativizada que es, precisamente dicho contrato.

En cualquier caso, aunque las cooperativas de seguros se rigen por el principio de puerta abierta, no pueden tener socios a prueba (ídem).

RECURSOS ECONÓMICOS

Conformación

Los recursos económicos de las cooperativas de seguros están conformados:

INDICE GENERAL

1. Por el capital social

   Formado por las aportaciones de los miembros, aportes que son variables y no repartibles, y que son el instrumento de solvencia con que la empresa cuenta al inicio de la actividad.

   Aunque generalmente se les exige un capital mínimo muy elevado, se aprecia en las cooperativas de seguros una erosión del papel jurídico del capital social, toda vez que los compromisos de la aseguradora con sus asegurados/socios tienen como verdadera garantía las provisiones técnicas, pues –en definitiva- las compañías de seguros obtienen capital de explotación con las propias operaciones de seguro (Quintana, 2013).

   Se observa que por efecto del principio de puertas abiertas, se podría crear una masa crítica que podría suscitar problemas de capital con tan sólo la salida de un número reducido de asociados, puesto que al exigir el reintegro de sus aportaciones, el capital podría quedar por debajo del mínimo permitido lo que tendría consecuencias indeseables. Sin embargo, ello se podría obviar, estableciendo en el estatuto cláusulas que limiten el reintegro de los aportes, convirtiéndolos en capital de riesgo.

2. Las cuotas de entrada

   Con las que se pueda constituir un fondo de maniobra que permita hacer frente a los pagos por prestaciones y a los gastos de explotación iniciales. Sus recursos pueden destinarse a las reservas irrepartibles, al capital social, o ser no reintegrables.

3. Tarifas

   El monto de las tarifas (primas) justas pagadas por los miembros-usuarios del seguro cooperativo o mutual de acuerdo a las escalas establecidas. La determinación del costo de las mismas se hace mediante el análisis de los riesgos que permite determinar su naturaleza y dimensionamiento, su significación en períodos dados lo que indica el coeficiente de siniestralidad, así como los costos.

4. Las dotaciones a los fondos y reservas ordinarios de carácter irrepartible y las previsiones técnicas, el margen de solvencia y el fondo de garantía.

Reservas o provisiones técnicas (Moreno, 2000)

Tienen como finalidad garantizar que la empresa de seguros pueda hacer frente al incumplimiento de las obligaciones que, en un momento dado, tiene como consecuencia de las operaciones de seguro realizadas Las provisiones están fundamentalmente destinadas a reservar recursos para próximos ejercicios, mediante la periodificación de ingresos y cortes técnicos.

Las previsiones técnicas son las siguientes: las previsiones matemáticas; de riesgo en curso; para siniestros; de capitales vencidos; de rentas o beneficios de los asegurados pendientes de declaración, de liquidación o de pago; de desviación de siniestralidad, para riesgos catastróficos- para primas pendientes de cobro, para reintegro por experiencia favorable.

Representan una deuda del asegurador frente al asegurado. Surgen por una experiencia de técnica actuarial y contable de periodificación de ingresos y gastos. Según los principios de congruencia, seguridad, liquidez y rentabilidad, sus recursos deben estar invertidos en tesorería, valores mobiliarios y fondos de inversión; en mobiliario; créditos; inmuebles y otros. Se trata de garantías financieras (Gutiérrez del Alamo, 1988).

Garantía legal

Llamada margen de solvencia, son los recursos adicionales que tiene la empresa para pagar reclamos en exceso de los esperados estimados en el cálculo de la prima. (Ossa, 1988). Se trata de un patrimonio propio no comprometido que debe disponer la empresa en todo momento, respecto del conjunto de sus actividades (García-Pita y Lastra, 1999).

Los recursos económicos de la garantía legal deben consistir en dinero o ser invertidos en operaciones que estén respaldadas con una garantía real. En cuanto a su monto, puede estar determinado o hacerse remisión a las normas de la actividad. Esa garantía legal está afectada a favor de los titulares de las pólizas.

Se considera que la garantía legal no se debería exigir a las pequeñas cooperativas de seguros de ámbito territorial y de actividad limitada por cuanto las haría inviables financieramente. Ella podría ser cubierta por un fondo común constituido por aportaciones reducidas de las pequeñas cooperativas de seguros.

Reducción de activos

En caso de la reducción de los activos que ponen en riesgo la estabilidad de la empresa y, sobre todo, el pago de las indemnizaciones en caso de siniestros, se hace necesario proceder a la

INDICE GENERAL

cobertura de deficiencias, fundamentalmente mediante aportaciones especiales de los miembros, en un plazo que puede quedar indeterminado, pero que es conveniente que sea determinado.

En caso de incumplimiento de la cobertura adicional de capital, debería procederse a la absorción de las aportaciones efectuadas por los miembros. En caso de no ser suficiente, la Autoridad de aplicación debería proceder a suspender la emisión de pólizas y, si fuere el caso, aplicar sanciones administrativas.

Resultados del ejercicio

Los resultados del ejercicio pueden ser positivos siempre que los ingresos sean superiores a los egresos, y se determinan deduciendo los egresos de los ingresos.

1. Los ingresos de la cooperativa de seguros proceden de las tarifas pagadas en el ejercicio, más los ingresos derivados de la inversión de los recursos financieros acumulados. Una parte determinante de los resultados positivos debe destinarse a provisiones técnicas (Gutiérrez, 1988).

2. Los egresos están conformados por los pagos hechos a los miembros (y terceros, en su caso) derivados de la siniestralidad, además de los gastos de administración, de gestión y generales de la entidad, de distribución, de marketing y de gestión de cobro de la prima (Moreno, 2000). En las cooperativas no se prevé pagos por comisiones o gastos de adquisición (Barrera, 2016).

Los excedentes

Los excedentes si los hubiese, de los ingresos, después de constituir reservas necesarias y satisfacer los gastos, pueden ser repartidos entre todos los adheridos (cooperadores asegurados) a ellos solos y a prorrata de las cuotas que hayan entregado durante el ejercicio cuyos resultados permitan realizar los excedentes que se distribuyen (Daly, 1967).

Puede ser, también, que el estatuto prevea que el reparto de excedentes se haga por categorías de riesgos, profesiones o áreas territoriales; medida que lógica en una organización mutualista, porque quienes soportan iguales riesgos perciben los beneficios de su compensación (Quintana, 2013). O que esos excedentes o retornos pueden ser devueltos a los miembros o empleada en disminuir el monto de las tarifas futuras a pagar por los mismos.

En España, los excedentes de las cooperativas y mutuales de seguros se conocen como "derramas" y constituyen la participación económica, positiva o negativa, de los miembros en el resultado final de cada ejercicio. La derrama puede ser activa o retorno cooperativo, que es la que tiene lugar cuando las aportaciones resultan excesivas, lo que dará lugar a que al final del ejercicio se restituyan a los asociados. La derrama pasiva o cuota, que implica una aportación suplementaria obligatoria a cargo de los miembros, cuando las realizadas durante el ejercicio han sido insuficientes (Viguera, 2011).

Sin embargo, salvo que la ley lo permita expresamente, en las mutualidades no se acostumbra restituir a los asociados los excedentes del ejercicio, una vez constituidas las garantías financieras exigidas por la ley, sino que la totalidad de los mismos son destinados al fondo mutual de carácter irrepartible.

OPERACIONES

Operaciones autorizadas

Lo lógico es que las cooperativas de seguros operen en igualdad de condiciones con las demás empresas de seguros. En tal sentido, deben serles permitidos realizar todas las operaciones de seguros y, además, entre otras, las siguientes:

1. Otorgamiento de préstamos, lo que puede estar autorizado, prohibido o limitado en determinados porcentajes de su capital, por la ley o por las disposiciones administrativas que regulan la actividad.

2. Lo mismo, respecto de las fianzas o garantías financieras que pudiere otorgar la empresa en beneficio de sus asociados o de terceros, que puede estar autorizada, prohibida o limitada por la normativa legal.

3. Adquisición de títulos. Puede ser autorizada, prohibida o limitada a cierto tipo de títulos, por ejemplo, a los emitidos por entidades autorizadas por la Autoridad pública especializada o que presenten determinadas características en cuanto al riesgo. En todo caso, lo mejor sería adquirir títulos de empresas solidarias sólidas.

Cesión de cartera de seguros (Gutiérrez del Alamo, 1988)

La cartera es el conjunto de contratos de seguros vigente de uno o más ramos que tiene una empresa de seguros. Los seguros contratados por una cooperativa de seguros constituyen una cartera de seguros susceptible de cesión, aunque generalmente

INDICE GENERAL

sólo pueden cederse entre cooperativas de seguros del mismo tipo. También se admite la cesión parcial de cartera.

La cesión de cartera produce los siguientes efectos:

1. La concesionaria sustituye a la cedente en todos los derechos y obligaciones que deriven de los contratos cedidos.
2. Los contratos deben respetarse en los términos que hubieren sido concertados.
3. La cesión no es causa de disolución de los contratos. La autorización administrativa a la cooperativa cedente caduca en cuanto al ramo cedido. Puede estar autorizada, prohibida o limitada, sólo dentro del sector.

Operaciones prohibidas

En veces, las leyes hacen una enumeración de actividades prohibidas, con lo que se evita que en la misma entidad concurran otros negocios que puedan producir pérdidas o propiciar que distraiga su patrimonio para otros fines, y establece su nulidad absoluta como las operaciones que carezcan de base técnica actuarial o el ejercicio de cualquier otra actividad comercial. Tampoco pueden prestar garantías distintas del seguro, ni dedicarse a la mediación en seguros privados (García-Pita, 1999).

Generalmente, también se les prohíbe utilizar los servicios de los mediadores de seguros privados (agentes y corredores de seguros) y aceptar reaseguro.

Contabilidad

Aunque puede aplicarse las normas ordinarias de llevado de la contabilidad y por la naturaleza misma de las operaciones de seguros, es frecuente que a las cooperativas de seguros se le apliquen algunas normas especiales, de la misma forma que se hace con las empresas mercantiles de seguros. Hay ciertas cuentas y anotaciones especiales, como lo son las de riesgos en curso, siniestros pendientes de pago, reserva matemática, etc.

Inversiones (Ossa, 1988)

El régimen de las inversiones que pueden hacer las cooperativas de seguros de los recursos financieros de sus reservas y fondos especiales se basan en los principios de:

1. Seguridad, lo que hace inadmisible la inversión especulativa.
2. Liquidez: fácil conversión en dinero líquido en el momento que se requiera para pagar las indemnizaciones.
3. Diversificación. Las inversiones deberían ser hechas preferentemente en otras empresas u organismos del propio sector cooperativo o solidario, aunque podrían serlo en forma igualitaria a las inversiones en empresas del sector privado lucrativo, o en forma preferente o exclusiva; en unidades financieras del sector; en entidades financieras de naturaleza mercantil, públicas o privadas.
4. Rentabilidad, sin detrimento de la seguridad y
5. Madurez: preferible a corto que a largo plazo.

EL SEGURO AGROCREDITICIO COOPERATIVO

Adaptado de Maurice (1982)

Los seguros agrícolas incluyen toda forma de seguros que afectan las actividades agrícolas y son, entre otros:

1. Seguros para cultivos: indemnizan al agricultor por la pérdida de sus cultivos;
2. Seguros para créditos agrícolas: protegen al prestamista cuando se produce una pérdida de cosechas, pero no eximen al agricultor de su obligación de rembolsar el préstamo, ahora a la empresa de seguros;
3. Seguros para cultivos contra riesgos específicos: granizo, incendios, tormentas;
4. Seguros para cultivos contra todo riesgo (integrales): cubren todos los riesgos excepto unos pocos que se enuncian expresamente: pérdidas autoinflingidas o causadas por negligencia y por administración deficiente;

El seguro agro-crediticio se refiere a un estrecho enlace entre los seguros contra todo riesgo para cultivos y el mecanismo de créditos agrícolas. Se indemniza a los agricultores por las pérdidas que hubieren sufrido, pero los beneficios se aplican en primer término, a la cancelación de préstamos pendientes de pago y el remanente se abona en efectivo al agricultor.

Las cooperativas pueden participar en estos programas de seguros ya que están en relación más estrecha con la gente, generan capital y energía adicionales, mejoran el proceso de obtención de información y controlan mejor las pérdidas entre sus miembros.

INDICE GENERAL

Contra el argumento que se encuentran en incapacidad para generar capital (reservas) puede resolverse logrando que los gobiernos reaseguren a las cooperativas, o haciendo que la cooperativa aseguradora consiga el reaseguro en fuentes externas.

Este seguro puede brindar una amplia gama de beneficios, entre otros:

1. Para los consumidores, porque constituye un subsidio para el producto que provoca una mayor producción de los cultivos asegurados.

2. Para los agricultores, puesto que los mismos están protegidos como cuestión de derecho y no por casualidad, ya que el agricultor sabe con certeza antes de sembrar cuáles serán sus ingresos mínimos; porque –como está demostrado- aumenta la utilización de mano de obra rural, la que provendría primordialmente de la familia del agricultor; y favorece la distribución de los ingresos.

3. Para las instituciones crediticias, ya que los protege contra la continua descapitalización causada por las pérdidas de cosechas; hace más fácil el manejo de la cartera; la eliminación de los agricultores no productivos, ya que identifica los destinatarios de los préstamos; controlan las tasas de interés sobre los créditos para cubrir los riesgos de la pérdida de cosechas; disminuyen los litigios; se facilita el flujo de créditos privados para la agricultura e incrementa el poder de ahorro de los agricultores que puede ser canalizado hacia inversiones.

El seguro agrocrediticio cooperativo debe orientar la cobertura hacia el sector de las pequeñas fincas, mediante el subsidio –por parte del gobierno- de las primas de los pequeños agricultores, pero no de las de los agricultores más grandes. Se considera que si los mismos quieren préstamos, tienen que comprar seguros.

Dice el autor que, si es que el programa ha de orientarse hacia los agricultores pobres, debe tener un elemento de obligatoriedad para asegurar un número suficiente de participantes, un control de la selección adversa y una disminución del costo promedio de "ventas".

Es preferible la cobertura contra todo riesgo puesto que transfieren los riesgos en forma más cabal liberando a los agricultores de los mismos. Puede haber zonas en las que domine una sola causa de pérdidas y en ese caso sería satisfactoria una sola cobertura para contra ese riesgo específico.

Debería cubrirse los riesgos normales como: sequías, lluvias excesivas, enfermedades, daños causados por plagas, animales, tormentas de viento e inundaciones. También, cubrirse la suficiencia de la tecnología recomendada cuando ésta se aplica apropiadamente. No deberían asegurarse las variaciones en los precios.

Tanto el cultivo como el ganado son asegurables, aunque normalmente la mayor parte de las actividades agrícolas se dedican a los cultivos. En cuanto los seguros para el ganado, son factibles si se cuenta con un número considerable de veterinarios. La razón de esto es que el servicio primario de este seguro no es el pago de beneficios al acaecer la muerte o incapacitación de un animal, sino más bien el suministro de servicios de veterinaria por parte del asegurador para prevenir las causas de muerte o incapacitación.

Pero, además, debe haber una cobertura automática de seguro de vida, equivalente al monto del préstamo del agricultor, lo que evita penurias tanto al banco como para los herederos.

LAS MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL

Adaptado de Montero, J. et al (2016)

Definición

En España, son entidades aseguradoras privadas sin ánimo de lucro que ejercen una modalidad aseguradora de carácter voluntario complementaria al sistema de Seguridad Social obligatoria, mediante aportaciones de los mutualistas, personas físicas o jurídicas, o de otras entidades o personas protectoras (Ley 20/2015).

Son entidades de carácter privado, de propiedad privada y colectiva, con independencia de los poderes públicos, aunque bajo la supervisión y control que sobre ellas ejercen las autoridades competentes en la materia.

Naturaleza

Estas entidades tienen una doble naturaleza, como entidades aseguradoras y como entidades de economía social, al cumplir con los elementos que la caracterizan. La previsión social constituye un servicio cuya finalidad es satisfacer la necesidad de seguridad económica de sus socios y de sus familias ante los riesgos sociales, o riesgos inherentes a la vida social, aunque de

INDICE GENERAL

carácter complementario al sistema de seguridad social obligatoria.

Se fundamentan en el valor de la solidaridad, que se encuentra en las actuaciones asistenciales, ya que el mutualista contribuye a la mutualidad que le cubre con independencia del número de asistencias médicas y su precio. Los precios de las mismas son asumidos por la mutualidad para todos con independencia de lo contribuido.

Se diferencian de las sociedades anónimas de seguros por la ausencia de ánimo de lucro, la coincidencia entre socios y asegurados y la participación democrática.

Tipos

1. Pueden ser de colectivos cerrados y de colectivos abiertos, siendo las primeras las de profesionales y de funcionarios, y las segundas, aquellas en las que sus miembros no se encuentran unidos por lazos previos, sino que se constituyen por colectivos de asociados no homogéneos, siendo una alternativa aseguradora que se dirige al conjunto de la población y no a un colectivo concreto.

2. Mutuas colaboradoras de la Seguridad Social: las asociaciones privadas de empresarios que tienen por finalidad colaborar en la gestión de la Seguridad Social, bajo la dirección y tutela del gobierno, sin ánimo de lucro, asumiendo sus asociados responsabilidad mancomunada.

Objeto social

Exclusivamente la práctica de las operaciones de seguro y conexas, como las actividades de seguros directos, reaseguro, operaciones preparatorias o complementarias de las de seguro, prevención de daños, etc.

1. En la previsión de riesgos sobre las personas

   Las contingencias que pueden cubrir son las de muerte, viudedad, orfandad, jubilación y dependencia, y garantizarán prestaciones económicas en forma de capital o renta. Asimismo, podrán otorgar prestaciones por razón de matrimonio, maternidad, hijos y defunción. Y podrán realizar operaciones de seguro de accidentes e invalidez para el trabajo, enfermedad, defensa jurídica y asistencia, así como prestar ayudas familiares para subvenir a necesidades motivadas por hechos o actos jurídicos que impidan temporalmente el ejercicio de la profesión.

2. En la previsión de riesgos sobre las cosas

   Vivienda, maquinaria, bienes e instrumentos de trabajo de mutualistas que sean emprendedores y pequeños empresarios.

3. Productos de fincas cultivadas directa y personalmente por el agricultor y su familia.

Fuentes

Por efecto de su doble naturaleza, son objeto de una compleja regulación que comprende la normativa en materia de seguros, de las sociedades de capital y de la Economía Social,

Requisitos

1. Carencia de ánimo lucrativo, siendo su fin último el ofrecer el mejor servicio posible a los mutualistas, si bien ello no excluye la posibilidad de que se generen excedentes. Igualmente, las primas o cuotas que ha de abonar el mutualista debieran ser inferiores al aseguramiento de las mismas contingencias en una sociedad anónima, por ser una entidad al servicio de sus socios y no buscar un beneficio empresarial.

2. Integración de la Junta Directiva al menos por dos terceras partes de los mutualistas, aunque las entidades o personas protectoras pueden formar parte de la misma, pero sin suponer su control efectivo.

3. Los directivos deberán poseer al menos el 10% del capital o de los derechos de voto o cualquier otra posibilidad de ejercer una influencia notable en la gestión de la entidad; ser personas de reconocida honorabilidad comercial y profesional y poseer conocimientos y experiencia adecuados para hacer posible la gestión sana y prudente de la entidad, lo que se concreta en haber venido mostrando una conducta personal, comercial y profesional que no genere dudas sobre su capacidad para desempeñar una gestión sana y prudente de la entidad.

4. Realizar las operaciones aseguradoras y otorgar las prestaciones sociales establecidas en la ley de seguros.

INDICE GENERAL

5. Asumir directamente los riesgos garantizados a los mutualistas, sin practicar operaciones de coaseguro ni de aceptación de reaseguro.

6. Limitación de las remuneraciones y gastos administrativos, los que deben guardar una proporción razonable con la importancia de la sociedad, la situación económica que tuviera en cada momento y los estándares de mercado de empresas comparables".

7. Su gobierno y gestión se rige por el principio de la participación democrática, de forma que la toma de decisiones y la atribución de beneficios no guarda relación directa con las aportaciones al fondo mutual.

8. Promover la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo de la entidad, incorporando las cautelas necesarias para evitar la asunción excesiva de riesgos y la recompensa de resultados desfavorables.

Constitución

Mediante escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, haciendo constar el número de asociados, con la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda y certificación de inscripción en el Registro correspondiente del Banco de España.

Con la inscripción en el Registro adquieren personalidad jurídica, y con la autorización administrativa (presupuesto previo) adquieren una capacidad especial de obrar en materia de actividad aseguradora, con los siguientes efectos:

1. Se consideran de nulidad de pleno derecho los contratos de seguros celebrados por una entidad no autorizada o cuya autorización haya sido revocada o que trasgredan los límites de la autorización concedida.

2. Deben incluir en su denominación la expresión "MPS" la que está reservada a las entidades de esta naturaleza.

3. Adquieren capacidad para actuar como entidad aseguradora en un determinado ámbito material y espacial.

Régimen de los mutualistas

1. Adhesión voluntaria expresamente manifestada, o no oposición expresa en el caso de mutuales de colectivos cerrados.

2. Doble condición de los asociados: de tomadores del seguro y de mutualistas, lo que implica el cumplimiento del principio de identidad.

3. Igualdad de derechos y obligaciones políticos, económicos y de información de todos los mutualistas, aunque las aportaciones y prestaciones guarden relación con las circunstancias que concurran en cada uno de ellos.

4. Carácter de elector y elegible para los cargos sociales, siempre que estén al corriente de sus obligaciones sociales.

5. Derecho de voto igualitario en asamblea, delegable a un número limitado de representaciones, con un límite máximo determinado en la ley y, o en el estatuto.

6. No responsabilidad de los mutualistas por las deudas de la mutualidad, aunque por disposición del estatuto puedan responder hasta un plus establecido en el mismo.

Estructura financiera

1. Fondos

A las Mutualidades de Previsión Social se les exige tener un fondo mutual permanente y mínimo determinado por la ley, además de formar con su patrimonio un fondo de maniobra que les pagar los siniestros y gastos sin esperar al cobro de las derramas.

2. Previsiones técnicas

Como entidades aseguradoras deben constituir provisiones técnicas, así como un fondo de garantía. Además, se les exige el cumplimiento de márgenes de solvencia cubiertos con fondos propios formados por un capital de solvencia obligatorio, un capital mínimo obligatorio y fondos propios complementarios, de acuerdo a las Directivas Europeas.

EL SEGURO ISLÁMICO O TAKAFUL

Adaptado de Rodríguez (2018)

Concepto

El Takaful se puede definir como un seguro solidario en el cual los asegurados cooperan entre sí para su bien común y no existe ventaja sobre otros, ya que se dividen las ganancias o las pérdidas- Es por ello que se lo encuadra dentro de las finanzas solidarias, con la diferencia de que no existen los intereses.

INDICE GENERAL

El seguro islámico o Takaful, opera a través de las inversiones en nombre de los asegurados y los participantes comparten los riesgos entre ellos. Hay que tener en cuenta que las compañías de seguros convencionales hacen un contrato on las partes y el riesgo se transfiere a la empresa con una prima adecuada y en contraposición, este seguro, se basa en la cooperación mutua entre los participantes y el operador de Takaful, es por ello que se lo conoce también como seguro solidario.

Un contrato de Takaful debe estar libre de exceso de Gharar (incertidumbre) y es importante señalar que una fuente importante de Gharar es la falta de conocimiento o la ausencia de información adecuada y precisa. Es por ello que este tipo de seguros se centra en el acuerdo y cooperación tanto de la aseguradora como de los mismos asegurados.

Fundamento

El Takaful es un producto financiero que busca la distribución equitativa de la economía desde las finanzas islámicas, basadas en los preceptos básicos de la Sharía o jurisprudencia islámica, que sienta sus bases en el Corán y la Sunna profética, que no permite:

1. La *Riba* (usura), por la cual se prohíbe toda ganancia injusta o que oprima a través de la especulación. Es por ello que no está permitido el cobro de intereses y el valor de la moneda está vinculado solamente a su valor de intercambio.

2. El *Maysir* (especulación) que está prohibida porque es una práctica que busca sacar beneficios sólo de la diferencia de precios, con lo cual no se produce nada y tampoco hay esfuerzo alguno.

3. EL *Gharar* (incertidumbre). Está prohibida porque genera una inestabilidad en la economía, es decir que la poca claridad en las operaciones financieras provoca una incertidumbre que afecta directamente la economía. Por lo tanto, las finanzas islámicas pretenden que todo ese tipo de acción sean transparentes y claras entre las partes afectadas y que a su vez se generen en forma de acuerdo en el cual se conozcan todas las condiciones y no exista ningún tipo de engaño.

4. La certificación Halai, que prohíbe aquellas actividades que perjudique directa o indirectamente a la sociedad y al ser humano.

Formas

Existen diferentes formas de Takaful, pero los más importantes son

1. El seguro islámico general (*Family Takaful Business)*

   Generalmente se utiliza para planes familiares a largo plazo Este plan proporciona un paquete de ayuda o beneficios financieros para los miembros del fondo en caso de pérdida o daño. Este tipo de servicio cubre las necesidades de los sectores individuales y colectivos, ofrece un programa que planea ahorro e inversión a largo plazo para las personas. Por otra parte, también puede ayudar a crear un fondo económico similar a la idea de jubilación o también como forma de ahorro, también como una forma de generar inversiones halal, generalmente se lo utiliza para inversiones productivas.

2. El seguro de vida islámico

   Este segundo tipo de contrato se lo relaciona al sector servicios y es utilizado para operar en negocios de seguros generales islámicos, seguro de vida, seguro de responsabilidad civil y seguro agrícola, y como seguro de automóvil.

Operatividad

Desde el punto de vista operativo, Takaful implica un acuerdo entre un grupo de miembros, conocidos como participantes, que comunitariamente acuerdan garantizar a cada miembro contra posibles pérdidas o daños. La naturaleza de dicha pérdida o daño potencial está claramente definida en el acuerdo. Conforme al acuerdo, cualquier participante que sufra dicha pérdida es compensado en forma de asistencia financiera de un fondo común establecido para este propósito.

El fondo común

El fondo se crea con contribuciones de los participantes que se invierten de manera islámicamente aceptables. Cuando se invierte con prudencia y rentabilidad, el fondo genera ingresos y crece.

Partes

Si bien el Takaful se ve originalmente como una actividad sin fines de lucro, no hay ninguna razón por la cual no pueda empren-

INDICE GENERAL

derse como una empresa comercial, es así que hay dos grupos principales de partes interesadas involucradas en una empresa Takaful.

1. Por un lado, se puede señalar que hay un grupo de asegurados o participantes. En el contexto de Takaful sin fines de lucro, este grupo es el principal responsable de la organización de la empresa. Tales empresas a menudo tienen la naturaleza de pequeños grupos de mutualistas que pueden buscar la ayuda de un gerente profesional para supervisar las operaciones cotidianas de la empresa. Sin embargo, a una escala mayor, Takaful necesita aportes empresariales y debe llevarse a cabo como una empresa comercial.

2. En el escenario modificado, la iniciativa para organizar una empresa Takaful ahora es tomada por una empresa conocida como operador Takaful. Dicha empresa, por supuesto, generalmente es propiedad de un grupo de accionistas que invierte en la empresa y busca un rendimiento justo de su inversión.

CONTROL DEL ESTADO

Adaptado de García-Pita (1999)

Fundamento

*Por su propia naturaleza y por el llamado juego de los grandes números, el asegurador procura obtener el mayor volumen de riesgos, pues la mayor cantidad de contratos de seguros que concluya, le permiten generar una suerte de compensación entre los riesgos de mayor probabilidad de siniestro con los riesgos de menor probabilidad.

Como consecuencia de ello, las empresas de seguros administran una fuerte masa de capital constituida por las primas percibidas por cada contrato celebrado. Dichos fondos, que tienen como propósito el resarcimiento o reparación de un daño o el cumplimiento de una prestación convenida si ocurre el siniestro, es preciso que no sean desviados del fin específico a que están destinados.

Objeto

Debido a su relevancia para el sistema financiero, las cooperativas de seguros se someten a un intenso control público. El control público de las cooperativas y mutuales de seguros incluye ciertas reglas sobre constitución e inversión de provisiones técnicas; a la posesión de un determinado margen de solvencia y

de un fondo de garantía mínimo, y a cargas y deberes en materia documental y contable e, incluso, en la participación en organismos de garantía de obligaciones indemnizatorias

El control de la actividad aseguradora está orientado en un triple sentido: financiero, técnico y jurídico para proteger a los asegurados, pero el control financiero, además, viene dado por razones de ordenación del mercado y de economía del país, dado el volumen de fondos procedentes del ahorro público que manejan (Ávila, 2005).

Forma de control

Lo más frecuente es que el control público sea ejercido en forma concurrente entre la Autoridad de aplicación del sector solidario, que fiscaliza la empresa solidaria en cuanto tal y aplica la ley del sector; y la Autoridad pública especializada en el control de la actividad aseguradora, en cuanto a las operaciones de seguros, y aplica la ley de la actividad de seguros. De manera que las entidades cooperativas de seguros están sometidas a un control público reforzado que se manifiesta en un estatuto empresarial específico.

Financiamiento

Normalmente están sujetas a la misma contribución especial que se impone a todas las empresas de seguros destinadas al financiamiento de la Autoridad de la actividad.

INDICE GENERAL

Contenido

Antecedentes 3731
Conceptuación 3733
Objeto 3736
Principios 3738
Características de las mutuales 3739
Fuentes 3740
Buenas Práticas de Ahorro y Prestamo. El Caso de las Mutuales de Argentina 3744
Diferencias con otras entidades 3752
Clases de mutuales 3754
Asociados 3756
Organizacion 3763
La "mutualidad" de México 3764
Mutuales de Colombia 3766

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

105 Asociaciones Mutuales

ANTECEDENTES

Como antecedentes históricos y manifestaciones primitivas de la mutualidad se citan las *"hetairiai"* de la Grecia clásica y los *"collegia funeralitia"* de la antigua Roma que proporcionaban enterramiento digno y realizaban los servicios de exequias a los miembros que falleciesen.

En la edad media, la *"Gilda"* de artesanos que, asociando a los trabajadores por oficios, tenían cometidos de previsión y asistencia, tomando a cargo los huérfanos del miembro fallecido, enterramiento, ayuda material en caso de incendio, etc. Las *cofradías,* que fueron añadiendo auxilios en dinero en caso de cautividad, y a favor de la viuda y huérfanos en caso de vejez o invalidez y, en caso de enfermedad, tanto auxilios monetarios como asistencia médica y farmacéutica por cuenta de la cofradía o asistencia completa en un hospital de ésta (Moreno, 2000).

Señala Hernández (2011) que las mutualidades modernas nacen a mediados del siglo XVIII en Inglaterra donde pequeños grupos de personas adquirían el compromiso de soportar en común los gastos por enfermedad o entierro de sus miembros.

Reseña Bastidas-Delgado (2019) que en 1793 la inglesa Ley de Rose dio el primer estatuto a las mutuales y ellas, que destacaban desde mediados de siglo con grupos que pactaban el compromiso común de sufragar los gastos por enfermedad o entierro de sus miembros, tendrían auge al alcanzar mayores dimensiones impactadas por su propia dinámica y por la influencia de diversos pensadores.

En Francia

A partir del siglo XVI, en Francia nace la *hermandad de socorro,* basada en la cofradía, pero incorporando nuevas características. En particular, ampara a sus miembros con un derecho pleno a la percepción de las prestaciones garantizadas en caso de acaecimiento de alguna de las contingencias cubiertas, lo que no se daba en todos los casos en las cofradías. En España, las cofradías y hermandades fueron obligadas a transformarse en *montepíos*, que pasaron a ser laicos y se limitaban a pensiones por muerte y subsidios por vejez e invalidez.

INDICE GENERAL

En Francia en 1831 se constituyen, con base en el pensamiento asociativista, diversas organizaciones: la sociedad filantrópica de obreros sastres, la caja de socorros mutuos y de previsión, la sociedad fraternal de obreros papeleros, la sociedad de impresores, la bolsa auxiliar de los fundidores y la sociedad filantrópica de los ebanistas de Saint Antoine (Suescún, 2010).

Relata Guerra (2020) que en Francia en 1852 y como resultado de la revolución de febrero de 1848, es promulgada una ley para dar cuenta de las *"sociétés de secours mutuel"* ya reconocidas con anterioridad e incluso prohibidas tanto por el decreto de Allarde como por la Ley Le Chapelier de 1791

La *sociedad de socorros mutuos*, "... creada por la población obrera de la industria para ...tratar de organizar un sistema de previsión y asistencia que, mediante la ayuda mutua entre sus socios, y con un elevado grado de solidaridad entre los mismos, les protegiese ante las situaciones de necesidad causadas por el acaecimiento de los riesgos de enfermedad, vejez, invalidez, muerte e incluso, en algunos casos, desempleo", predominando las prestaciones consistentes en subsidios de enfermedad, asistencia médica y farmacéutica y en servicios de enterramiento (Moreno, Ídem).

En América Latina

Según Moirano (2016), durante la conquista y la colonia españolas, los misioneros católicos trajeron la modalidad de protección exequial llamada mutuo auxilio; una actividad parroquial que ofrecía entierros a los más pobres mediante una baja contribución en dinero. Los seglares se apropiaron del sistema y empezaron a organizar mutuales para continuar ofreciendo este servicio.

Durante el período colonial la beneficencia y la ayuda mutua no eran conceptualizadas como ahora y en cambio tenían que ver con la actuación de la iglesia y sus organizaciones. El lugar que hoy ocupan las mutuales estaba reservado a las cofradías o hermandades y a las terceras órdenes.

En la Argentina las primeras asociaciones de carácter mutual tenían por objeto asistir a sus miembros en los casos de enfermedad, invalidez, temporaria o permanente, fallecimiento, cubriendo el entierro y, a veces, dando también un subsidio a la viuda y huérfanos, ayuda dineraria y asistencia legal; es decir, lo que más tarde, ya en el siglo XX, se conocería como previsión social.

Los servicios principales son la ayuda económica mutual y las prestaciones en salud, pero en general, abarcan las actividades más diversas. Los servicios de salud pueden ir desde la más simple enfermería, hasta el tercer nivel, y la ayuda económica tiene también distintas características (con fondos propios o con captación de ahorros de los asociados). Pero la gama de prestaciones es muy amplia y casi imposible de enumerar sin incurrir en omisiones: subsidios por diversas causas, servicios fúnebres, panteón, proveeduría, complementos previsionales, educación y cultura, deportes, seguros, turismo, órdenes de compra, biblioteca, etc., etc.

En Colombia, dice Conamutual (2010) que las primeras mutuales se denominaron sociedades enterradoras. Las conformaban un grupo de personas unidas inicialmente por vínculos de vecindad, quienes se repartían el valor del entierro en cuotas iguales, que eran recaudadas por una comisión de socios denominados notificadores, nombrados por la Junta Directiva y que tenían como visión visitar a los socios n sus casas, o lugares de trabajo, para hacer el respectivo recaudo cuando ocurría un fallecimiento. En los reglamentos se establecía como una obligación de los asociados el acompañamiento a los entierros y su asistencia a las misas que la sociedad celebraba por los muertos.

En Chile, a partir de 1840 y a lo largo de todo el país, comenzaron a organizarse agrupaciones de trabajadores destinadas a brindar protección ante accidentes, enfermedades o muerte de sus afiliados. De forma solidaria, estas organizaciones reunían sumas de dinero (a partir de la cotización directa de sus miembros, por lo general agrupados según un criterio gremial o local) que les permitía cubrir los gastos de enfermedad, invalidez o fallecimiento de sus cotizantes. En la actualidad existen en Chile tres grandes tipos de mutuales: las asociaciones mutuales, las mutualidades de empleadores y las mutuales de seguros (Alcalde, 2014).

En Venezuela, en 1848 se funda la Sociedad de Mutuo Auxilio de la Guaira, que aún persiste, lo mismo que en 1906 la Sociedad Benéfica Auxiliadora de Maiquetía, en 1921, el Centro Benéfico de Maiquetía, en 1931 los trabajadores petroleros fundan La Sociedad Mutuo Auxilio de Obreros Petroleros, buscando con ello preservar los problemas y lesiones asumidas durante las jornadas laborales (Contreras, 2015). En 1904 se constituyó la Sociedad Unión Protectora de Mutuo Auxilio de Mérida.

CONCEPTUACIÓN

Definición

La mutual puede ser entendida como una asociación de personas para la organización de la previsión social otorgando pres-

INDICE GENERAL

taciones sociales a sus asociados, quienes son al mismo tiempo los copropietarios de la entidad y los usuarios de sus servicios o prestaciones.

Se trata de agrupaciones organizadas de individuos que efectúan una cotización personal o familiar en una caja común a fin de protegerse colectivamente contra los riesgos sociales ligados a la persona y actuar en común en la promoción individual y la mejoría de sus condiciones de vida (Saint-Jours, 1990).

Para Santos (2006) son asociaciones privadas y voluntarias de empresarios, sin ánimo de lucro y con responsabilidad mancomunada de sus socios, que tienen como principal objeto de su actividad el de colaborar en la gestión de la seguridad social, sin perjuicio de la realización de otras prestaciones, servicios y tareas que les sean legalmente atribuidas, procediendo a repartir entre sus asociados los gastos derivados de su actividad (el coste de las prestaciones, servicios y gastos de administración).

Son denominadas indistintamente con las expresiones "socorros mutuos", "asistencia recíproca", "ayuda recíproca, "mutualidad" y otras de contenido similar, siendo normalmente reservado su empleo, y estableciendo sanciones para su uso indebido.

Naturaleza

Se discute en doctrina acerca de la naturaleza de las mutuales:

1. Sociedad

   Una primera posición es la que sostiene que son sociedades puesto que cabe defender la existencia de ánimo de lucro en los mutualistas, dado el deseo perseguido por estos de asegurarse y, simultáneamente, de ahorrar.

2. Asociación

   Una segunda posición es la que considera que jurídicamente hablando las mutuales no son sociedades sino asociaciones puesto que no tienen capital, entendido como aportes económicos que hacen los socios a un fondo común con el cual efectuar las operaciones propias del objeto social. Los asociados no suscriben ni pagan títulos, certificados, ni acciones y sus contribuciones –en dinero o en trabajo- van a un fondo común indiscriminado a donde llegan todos los ingresos que por cualquier concepto tenga la organización (Ramírez, 1980).

3. *Tertium genus*

   Tercera posición: estima que las mutuales son un *tertium genus*: no se las puede calificar como sociedades ni como asociaciones, sino como "empresas mutualísticas" por ser una forma de organización de empresa colectiva y estar basada en el principio mutualístico o de doble cualidad de socio y usuario (Vicent, en Calvo, 2008).

   Las mutualidades constituyen empresas de Economía Social, por cuanto son empresas de asociación voluntaria, personalistas, con puerta abierta, organización democrática, sin ánimo de lucro, de interés social y en las que lo económico se subordina a lo social (Alonso, en Calvo, 2008). En igual sentido, para el Código de las Asociaciones Mutuales de Portugal de 2018, son entidades de la economía social; personas colectivas de derecho privado.

4. Empresa de servicios

   Cuarta posición: Garaghan (1988) considera que la mutual es una empresa social de servicios. Plantea que la empresa mutual de hoy –organismo dinámico y vital, productor de servicios de bajo costo y alta eficiencia para sus afiliados- ha debido despojarse de su condición original de "grupo cerrado", de ámbito circunscrito a quienes se cierren en derredor de una actividad específica o de una colectividad, para abrirse a la activa integración de aquellos que –no proviniendo de los sectores fundadores de la entidad-, desean participar en los beneficios que ella otorga y aportar, al mismo tiempo, a su crecimiento y expansión.

   La mutual debe ampliar cuantitativamente su base societaria –como condición ineludible para el mantenimiento eficaz de un sistema de prestaciones que se torna cada vez más oneroso- así como el imperativo inexcusable de maximizar su eficiencia, orientando sus estructuras y procedimientos al logro de niveles excelentes de funcionalidad.

   En Italia se ha venido planteando la necesidad de reconocer a la mutual la naturaleza de empresa, sea en el cuadro de la normativa de la empresa cooperativa o por analogía con ella. Por esta vía se podría ampliar el margen de acción de la mutual, hoy excesivamente restringida. Por ejemplo, elevar el techo actualmente impuesto a las prestaciones cubiertas a los socios; eliminar los elementos desfavorables que golpean las mutuales, el régimen fiscal, permitir la adquisición de participaciones en sociedades; extender

INDICE GENERAL

a las mutuales la facultad de recoger ahorro de los propios socios y de terceros bajo forma de depósitos; concederles la gestión directa de estructuras y de servicios de asistencia social y sanitaria; permitirles extender sus prestaciones y servicios a no socios, etc. (Paci, 1992).

OBJETO

El objeto de la mutual son las prestaciones debidas por ella a sus asociados; los servicios específicos a prestarles y que deben estar establecidos de manera precisa y detallada en el estatuto. La mutual es creada con el objeto de que preste servicios a sus asociados, y para ello se establece como empresa, esto es, una organización de medios materiales e inmateriales cuyo objeto es la prestación de determinados servicios a sus propios asociados, en cuanto a:

P*revisión social:*

En general, se considera que el objeto fundamental de la mutual es la cobertura de la previsión social de sus miembros, entendida como la satisfacción de la necesidad de seguridad económica de los individuos y de sus familias –de las personas que están a su cargo- ante los denominados "riesgos sociales" o "riesgos inherentes a la vida social" (Moreno, 2000b).

Son las medidas o mecanismos que se adoptan para precaver consecuencias, sean personales o patrimoniales, que puedan producir hechos accidentales e imprevistos; medidas o mecanismos que se adoptan para precaver consecuencias, sean personales o patrimoniales, que puedan producir hechos accidentales e imprevistos.

Están destinadas a reparar las consecuencias de la verificación de hechos contingentes relativos a la vida y salud de los asociados y sus familiares y a prevenir la verificación de esos hechos (Código de Portugal, 2018).

Estas actividades las realiza la mutual por sí misma, o en coordinación con el Estado para facilitar el acceso de la población a la seguridad social, como es el caso de Nicaragua.

Promoción y protección social:

Ahora bien, como dice Zabala (2011b) si se deja la acción mutualista simplemente a la previsión social se estará limitando las capacidades del sistema, puesto que por previsión simplemente está planteando situaciones dificultosas del futuro.

Esto es, el mutualismo va más allá: pretende satisfacer necesidades humanas en el presente y en el futuro; por eso es que hay que hablar en términos más amplios, de promoción y de protección social; fundamentalmente entendidos como servicios que están destinados a cubrir diversos riesgos que pueden presentarse o satisfacer necesidades presentes y futuras que tengan los asociados y su núcleo familiar, en relación con su calidad de vida.

En tal sentido, Farrés y Farrés (1996) proponen el concepto de acto mutual, como aquel realizado entre la mutual y sus asociados con el fin de atender a la prestación de forma directa e indirecta de los servicios que la mutual presta a sus asociados.

Actividades de producción:

Las actividades de producción de bienes por parte de las mutuales solo se justifican en la medida que estos sean suministrados directa y principalmente a sus asociados. Esto es, que la producción tenga carácter accesorio o instrumental a la prestación de servicios.

Por ejemplo, la producción y suministro de pan o de artículos de aseo personal para el consumo de los asociados que -producidos por la mutual- pueden ser más baratos y, o de mejor calidad que los ofertados en el mercado. Lógicamente, y por razones de economía de escala, podría –en este caso- vender a terceros los excedentes de producción.

La solidaridad sobre el lucro:

Las mutuales no tienen por objeto la obtención de lucro o de beneficio sino la repartición de los costos, puesto que los excedentes benefician al colectivo de mutualistas y no se distribuyen entre los copropietarios. De manera que la solidaridad entre los miembros se sustituye a la búsqueda de ganancias.

El asociado percibe en forma directa el beneficio que presta la mutual y no existe distribución posterior de las ganancias o utilidades. Si la asociación arroja un beneficio económico debe ser aplicado para un mejor cumplimiento de sus fines específicos (se reinvierte para mejorar y ampliar los servicios) y no es repartido de ninguna forma entre los asociados (Farrés y Farrés, 1996).

En las mutuales europeas

Actualmente, en el seno de la Unión Europea, las mutualidades tienen por vocación principal estar al servicio de sus afiliados en un contexto de interés general, garantizar la cobertura de los riesgos de sus afiliados ofreciéndoles servicios de seguros, servicios sociales, de asistencia sanitaria y de acompañamiento a la persona (Cese, 2014).

INDICE GENERAL

En Europa, las mutuales tienen un rol de protección social complementaria voluntaria del sistema de seguridad social general. Como afirman Manrique y Arrieta (2014) se necesita de la Protección Social complementaria voluntaria no porque ésta vaya a sustituir el Sistema Público constituido por la Seguridad Social, sino porque de lo que se trata es de complementar a éste último, dado que desde el Estado se ha promovido un cada vez myor alejamiento entre las rentas de trabajo y las rentas de sustitución de las mismas, lo que, indirectamente, favorece los sistemas complementarios de pensiones.

PRINCIPIOS

Aunque el mutualismo precede al cooperativismo aún no ha podido consolidar mundialmente (como aquél) unos principios generales universales. De manera indicativa se señalan los siguientes:

Adhesión voluntaria

Tanto individual(resultante de una manifestación expresa de voluntad) la que no puede provenir automáticamente de la pertenencia a una comunidad determinada o a una categoría profesional (Saint-Jours, 1990); como colectiva, proveniente de un contrato colectivo de trabajo que establece la mutual en una empresa en beneficio de todos los trabajadores (aunque se dé la adhesión colectiva, los interesados participan a título personal) la que se puede justificar sólo si se permite el derecho de retiro individual.

Repartición del daño entre los asociados sujetos a un mismo riesgo,

Se utiliza la cuota asociativa para rembolsar aquella parte de los asociados que han suscrito uno de los eventos previsto en el estatuto de la sociedad (Vinay, 1992). La mutual debe estar en condiciones de responder financieramente en la liquidación de las prestaciones. Y la liquidación puede ser individual de una mutual o una responsabilidad colectiva de un grupo de mutuales (Lorent, 1994).

Control democrático por parte de los asociados, *así como neutralidad institucional: política, religiosa, ideológica, racial, de género y gremial. Equidad*

No debe existir un tratamiento discriminatorio entre los asociados. Estos reciben los servicios en función de sus contribuciones (Garaghan, 1988).

Capitalización social de los excedentes

Las mutuales no distribuyen los excedentes económicos positivos que puedan obtener como resultado de sus operaciones, sino que las capitalizan en su totalidad en la mejora y, o ampliación de las prestaciones que otorgan a sus asociados. Y en ello puede estar la clave de su éxito sobre todo en el cono sur de Suramérica.

Educación y capacitación social y mutual e Integración para el desarrollo.

Con el fin de prestar servicios en modo más eficiente a sus asociados, las mutuales podrán participar en procesos de integración para el desarrollo, siempre y cuando respeten sus principios y no desvirtúen su objeto (Farrés, 1996).

CARACTERÍSTICAS DE LAS MUTUALES

1. Las mutuales son entidades personalistas que no disponen de capital sino de un fondo mutual, así como las caracteriza la participación democrática basada en el principio de un hombre un voto, con el fin principal de prestarse entre ellas mismas ayuda mutua en la necesidad más urgente, especialmente en caso de calamidad doméstica (Ramírez, 1980).

2. Otra característica es la autogestión puesto que no ceden su gestión a otras entidades, sino que son los propios mutualistas los que se encargan de la gestión (Avalos, 1999) lo que es efecto del principio de autonomía e independencia.

3. Igualmente, la adquisición colectiva de servicios y prestaciones a suministrar a los asociados: se trata de una demanda organizada que como tal, intenta obtener condiciones más favorables (Vinay y Corinaldesi, 1992). Pero, además, las mutuales se caracterizan por la multiactividad de sus servicios para contribuir al bienestar comunitario (Arango, 2010).

4. Repartición del daño entre los socios sujetos a un mismo riesgo utilizando la cuota asociativa para rembolsar (parcial o totalmente) a aquella parte de los asociados que han suscrito uno de los eventos previsto en el estatuto de la sociedad (Vinay y Corinaldesi, 1992).

5. La mutual es una organización que busca cumplir lo más posible las reglas solidaristas siguientes: institución de un mecanismo de tarificación no discriminante, puesta en marcha de un solo régimen de cobertura para una garantía determinada, no institución de mecanismos restrictivos no

INDICE GENERAL

tarifarios (plazos de espera, selección de riesgos, exclusión y postergación de adherentes por motivos diversos que el no pago de cotizaciones debidas).

6. El factor *comunidad* en sentido que el éxito de la gestión empresarial depende fundamentalmente de su cohesión social, que depende de factores como la vecindad de los nexos que se derivan de la identidad en las actividades sociales y profesionales de sus asociados (Arango, 2010).

FUENTES

El sistema de regulación legal de las mutuales puede ser:

Inexistencia de norma especial

Por lo general, las mutuales no cuentan con ley propia. En América Latina solo 4 países tienen ley especial que regule las mutuales en general. En todos los demás casos, las mutuales no disponen de legislación específica razón por la cual les serían aplicables en forma supletoria las normas generales de las asociaciones, bien sean establecidas en una ley especial de asociaciones o en el Código Civil. Puede ser, también, que se les aplique en forma analógica (en cuanto fuese compatible) la ley de cooperativas.

Ley general de mutuales

De existir ley específica de regulación de las mutuales, la misma se aplica directamente,.

Cuadro de leyes generales de mutuales de América Latina

País	Fecha	Número	Denominación
Argentina	27/04/1973	Ley 20.321	Ley Orgánica de Mutuales
Bolivia	21/12/1967	Ley 389	Ley de Sociedades Mutuales
Nicaragua	21/01/2010	Ley 703	Ley Marco del Sistema Mutual
Paraguay	25/09/2008	Ley 3.472	Ley de Mutuales
Colombia	10/08/2021	Ley 2143	Asociaciones Mutualistas

Fuente: elaboración propia

Leyes de tipos particulares de mutuales

País	Fecha	Número	Denominación
Bolivia	15/09/1992	Decreto 23261	Ley del Sistema de Financiamiento para Vivienda, Artículos 29-37
Chile	1963	Ley 15.117	Ley de Mutuales de Chile (de la Confederación de Cooperativas de Chile)
	08/01/2016	Ley 16.744	Mutuales de empleadores
Perú	02/03/1957	Ley 12.813	Asociaciones Mutuales de Crédito para Vivienda
	21/02/2021	Ley 31.292	Que regula la Asociación Mutualista Judicial

Fuente: elaboración propia

Perú aprobó en 1957 la ley de asociaciones mutuales de crédito para vivienda, como asociaciones de derecho privado, sin ánimo de lucro, en las cuales pueden invertir sus economías y rentas las personas naturales y jurídicas con el objeto de promover bajo su propia administración, la formación de capitales destinados al otorgamiento de préstamos para vivienda.

Bolivia cuenta con algunos artículos sobre mutuales de vivienda en la Ley del sistema de financiamiento para vivienda, de 1992.

Chile tiene una ley Mutualidades de Empleadores. En 1963 se dictó la Ley de Mutuales de Chile que creó y reglamentó la Confederación de Cooperativas de Chile.

Perú aprobó en 2021 una ley que regula la Asociación Mutualista Judicial, que es una persona jurídica de derecho privado que se rige por sus estatutos y supletoriamente por el Código Civil. Tiene por objeto proporcionar al asociado un auxilio pecuniario que se le abonará a su solicitud en caso de haber cesado en forma definitiva o, en caso de fallecimiento, a sus beneficiarios o herederos. Sus asociados son los jueces supremos, los jueces superiores, los jueces especializados y los jueces de paz letrados, que tengan la condición de titulares.

El acto mutual

Inmediatamente después de la ley, se aplica el acto mutual en sus dos acepciones principales.

1. Acto mutual propio

   Se considera como el acto realizado entre una mutual y sus asociados en relación con los servicios que ella les presta,

INDICE GENERAL

y que se objetiva en la prestación material que la mutual le hace. Así, son actos mutuales aquellos actos que efectúan las mutuales con sus asociados, relacionados directamente con su objeto; por ejemplo, la prestación de servicios de salud a sus asociados o beneficiarios.

2. Acto intermutual

   El acto intermutual es aquel que realiza el asociado de una mutual con otra u otras mutuales, cuando usa o utiliza los servicios o recibe las prestaciones que ésta o éstas tuviesen en funcionamiento, en goce de un acuerdo entre ellas (acuerdo inter-mutual) para el uso compartido de servicios por parte de sus asociados, de manera que no sea necesario replicarlos en cada una de ellas. Tal sería el caso de las prestaciones de consumo que un asociado de una mutual obtiene de otra mutual que tenga establecido este servicio, en ejecución de un acuerdo inter-mutual.

Legislación de la actividad

Las mutuales se hallan también sujetas a las disposiciones que rigen las actividades específicas que constituyen su objeto social, que pueden ser los servicios asistenciales, el turismo, la vivienda, los seguros, la recreación, los deportes, los servicios fúnebres, etc.

En caso de conflicto entre las normas que regulan su organización y las disposiciones que rigen su actividad específica, habría que atenerse al carácter especial de la norma: si tiene que ver con la actividad, prevalecería la norma de la especialidad sobre la norma mutual, salvo que no fuese compatible con la naturaleza mutual. En cambio, si se trata de una norma que regula la acción mutual, debe prevalecer la norma mutual sobre la norma de la actividad.

Disposiciones administrativas

Además, las mutuales están sujetas a la normativa emitida por el Poder Ejecutivo en forma de Reglamentos de la Ley, así como a las Resoluciones de carácter general que emita la Autoridad de Aplicación, dentro de las competencias que le otorgue la Ley.

Señala Cracogna (1992) que si se llega a producir un eventual conflicto entre una norma de la ley (o entre una consecuencia derivada de la aplicación de ella) y una resolución dictada por la Autoridad de aplicación, no cabe duda que debería prevalecer a norma legal por tratarse de la norma superior que funda a la otra y le brinda el marco respectivo.

Normas internas

Siguiendo a Moirano (2016) las normas internas de las mutuales, son:

1. Estatuto

   Como cualquier otra empresa, la mutual se rige por su propio estatuto. El estatuto es de interpretación amplia. Es especialmente en las mutuales donde deberá aplicarse este carácter, porque en ellos, donde están en juego intereses patrimoniales, se tenderá a una interpretación restrictiva, con olvido de que "en caso de duda, debe estarse a favor del asociado." (Páez, 1964).

2. Reglamentos

   Cada servicio o prestación de la mutual debe contar con un reglamento específico. De tal manera, habrá reglamentos para el servicio de salud, farmacia, proveeduría, educación y capacitación, turismo, órdenes de compra, vivienda, seguros, créditos –con o sin captación de ahorro de los asociados, subsidios, panteón social y cuantos otros sean necesarios.

3. Los principios mutuales

   Los principios mutuales tienen un importante valor jurídico y por ello es imprescindible que figuren en la ley. También importan en su caso para el juzgador, porque cuando se trate de cuestión entre una mutual y un asociado de esta, no podrá omitir la consideración de los principios que iluminan a estas entidades.

4. La costumbre.

   No es otra cosa que normas jurídicas no escritas impuestas por el uso. Es la repetición de ciertos actos de manera espontánea y natural, adquiriendo ellos, por la práctica, fuerza de ley. La costumbre está representada en prácticas de operaciones reiteradas para el logro de los fines de la mutual. Es raro encontrar supuestos que estén subordinados a los usos y costumbres, en tanto las mutuales están reguladas por la ley, el estatuto y sus reglamentos.

5. Normalmente, se exige al asociado rellenar una planilla que detalla o particulariza las prestaciones específicas que –en cada caso- el mismo se adhiere, y la mutual se obliga a prestar, según los diversos planes que puede tener la misma, previstas en el reglamento interno respectivo.

INDICE GENERAL

6. Buenas prácticas

BUENAS PRÁTICAS DE AHORRO Y PRESTAMO. EL CASO DE LAS MUTUALES DE ARGENTINA

En este documento se hace una síntesis de los aspectos más importantes de la normativa de Argentina sobre el ahorro y crédito en las mutuales, llamada ayuda económica mutual, dictada por el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) Autoridad pública competente

Fuente

Resolución del INAES NX-2019-85579601 de 2019 que ajusta la normativa sobre la materia a las disposiciones de la Unidad de Información Financiera del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) y del Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (GAFILAT)

La Resolución parte considerar que las mutuales tienen por objeto la satisfacción de necesidades de los socios, entre las que enumera a los préstamos, contemplando que los ahorros de los asociados pueden gozar de un beneficio que estimule su capacidad ahorrativa.

Y que de la experiencia acumulada se advierte la necesidad de introducir modificaciones a la normativa vigente, tendientes a brindar mayor agilidad y seguridad en la prestación del servicio acorde a nuevas tecnologías de la información, promoviendo, al mismo tiempo, un adecuado desenvolvimiento en su desarrollo y en la faz institucional de la persona jurídica, a través del fortalecimiento de los instrumentos de control que ejercen sus órganos de administración, fiscalización, gobierno y su servicio de auditoría externa.

Ahorros

1. Denomina ahorro mutual a las cuentas personales de ahorro variable y de ahorro a término de los asociados en las que se acreditan los fondos que ingresan a la entidad con destino al servicio de ayuda económica mutual. Esas acreditaciones pueden provenir de cualquier medio de pago admitido o regulado por el Banco Central de la República Argentina o de efectivo. En todos los casos la mutual debe dar cumplimiento a las normas de prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo que sean aplicables.

2. En los casos de depósitos en efectivo diarios superiores al equivalente a seis Salarios Mínimos Vitales y Móviles, se requerirá que el asociado realice una declaración jurada sobre el origen de los fondos.

3. Las cuentas de ahorro mutual no deben ser utilizadas como forma indirecta de saldo a favor de la mutual.

4. El plazo mínimo del ahorro a término no puede ser inferior a 29 días

Prestamos

1. Denomina préstamos a los préstamos que se otorgan a los asociados. La entrega de los mismos se realiza por cualquier medio de pago admitido o regulado por el Banco Central de la República Argentina o mediante su acreditación en la cuenta personal de ahorro del asociado. Se exceptúan de utilizar esos medios, las liquidaciones de préstamos que tienen como destino la cancelación de saldos deudores en otros servicios que preste directamente la entidad. En todos los casos se dará cumplimiento a las normas sobre prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo.

2. El número máximo de retiros mensuales en cuentas personales de ahorro variable es fijado por el órgano de administración. Se excluyen de ese límite los débitos autorizados en cuentas personales de ahorro, el de cualquier otro medio de pago admitido o regulado por el Banco Central de la República Argentina y el retiro de fondos a través de cajeros automáticos. Este último no puede superar por extracciones totales diarias el importe de un salario mínimo vital y móvil.

3. Los préstamos deben ser efectuado en forma personal por el asociado, por autorizado o por apoderado en el domicilio de la mutual,

4. Fija un tope diario máximo de retiros en efectivo del ahorro mutual variable de una suma equivalente a seis salarios mínimos vitales y móviles. A ese fin se considera el total de cuentas a nombre propio y/o conjuntas del asociado, incluyendo las correspondientes a personas jurídicas en las que sea accionista o integrante del órgano de dirección.

5. El órgano de administración establece el saldo mínimo del ahorro y los cargos adicionales que se perciben en el caso de mora

Controles

INDICE GENERAL

1. Regularmente, en plazos no mayores a 30 días, el órgano de administración dispondrá que se practique arqueo de caja, el que incluye todos los recursos que posee la entidad en su sede central y en al menos en una de sus filiales. Este debe ser sometido a consideración de la primera reunión que celebre el mencionado órgano transcribiéndolo en el libro de actas, detallando los fondos arqueados, montos de las cuentas contables relacionadas a los mismos y la explicación de cualquier diferencia que surja. Ese arqueo se realiza con la presencia de por lo menos un miembro del órgano de fiscalización,

2. La formación de un legajo por asociado que justifique su solvencia patrimonial y financiera para ser acreedor del préstamo y determinación de su perfil para ser beneficiario del presente servicio, de acuerdo al riesgo crediticio de la mutual y en función de las políticas de prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo.

3. Los miembros de los órganos de administración y fiscalización, gerentes y sus ascendientes y descendientes directos en primer grado, así como las personas jurídicas de las que sean accionistas o integrantes de los órganos directivos, no pueden acceder a ninguna operatoria del servicio de ayuda económica en condiciones más ventajosas que las del resto de los asociados en ninguno de los siguientes conceptos: monto, tasa de servicio, plazo, garantías y recupero de los gastos administrativos.

4. Los préstamos que reciban y sus ahorros no pueden superar, en conjunto, el 15% de la capacidad prestable, ni recibir un estímulo superior al de los otros asociados en igual

Porcentajes

1. El porcentaje que se destina para atender préstamos no puede ser inferior al 10%de la capacidad prestable. El citado porcentaje podrá no ser aplicable cuando la relación de personas jurídicas asociadas, respecto del resto de los asociados, sea menor al 10%. La decisión es adoptada por el órgano de administración, dejando constancia en las actas de ése órgano y en los informes trimestrales elaborados por el auditor externo;

2. El porcentaje de los préstamos no puede ser menor al 49% de los recursos provenientes del ahorro mutual a término de los asociados, en todas las monedas con las que opere la entidad

Destino de los préstamos

1. Adquirir bienes muebles, automotores y otros rodados para uso del asociado y su núcleo familiar o que tenga como destino la formación de un capital productivo

2. Mantenimiento o formación de un capital productivo, que permita el desarrollo personal del asociado y su familia;

3. Fomentar y financiar capital productivo e inversiones en bienes de capital de las micro, pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de mantener y generar fuentes de trabajo en cada región;

4. Fomentar y financiar capital productivo, inversiones en bienes de capital y desarrollo de servicios de cooperativas y mutuales con el objetivo de promover el desarrollo local inclusivo, innovador, sustentable, con impacto social y ambiental.

5. Solventar otras necesidades que a juicio de las autoridades de la mutual sean producto del infortunio o sirvan para la elevación del nivel social o cultural del asociado, su núcleo familiar o personas a su cargo.

Limites

El monto máximo de préstamos por asociado no puede exceder el 8,00% de la capacidad prestable o el13,00% del capital líquido. Los préstamos en exceso del 5,00% de la capacidad prestable o del 10,00% del capital líquido, deben contar con garantías reales, en caso contrario se provisionarán en un 100% hasta su regularización por debajo de los citados límites. Ello será contemplado por el auditor externo en el informe trimestral

Previsión para incobrables

La mutual debe constituir una previsión para incobrables con el objetivo de adoptar los recaudos necesarios tendientes a disminuir o eliminar los perjuicios económicos en caso de incumplimiento por el asociado.

A ese efecto y en función a la mora en el pago de los préstamos, se establecen las siguientes cinco categorías:

1. Normal: vencido. hasta 30 días de mora.

2. Riego bajo: de 31 a 90 días de mora.

INDICE GENERAL

3. Riesgo medio: de 91 a 180 días de mora.

4. Riesgo alto: de 181 a 365 días de mora.

5. Irrecuperables a partir de los 365 días de mora.

En consecuencia, se aplican sobre los préstamos, los porcentajes que a continuación se detallan con la finalidad de constituir la previsión para incobrables:

1. Normal:

   El 1,00% sobre la cartera total en mora.

2. Riesgo bajo

   Sin garantía y con garantía personal: el 5%

   Con garantía real: el 3% sobre el total del préstamo.

3. Riesgo medio

   Sin garantía y con garantiza personal: el 20% sobre el total del préstamo

   Con garantía real: el 1|0% sobre el total del préstamo.

4. Riesgo alto

   Sin garantía: 50% sobre el total del préstamo.

   Con garantía personal: 25% sobre el total del préstamo.

   Con garantía real: 15% sobre el total del préstamo.

5. Irrecuperables

   Sin garantía: 100% sobre el total del préstamo.

   Con garantía personal: 50% sobre el total del préstamo.

   Con garantía real: 25% sobre el total del préstamo.

La mutual puede efectuar previsiones por importes superiores a los porcentajes mínimos establecidos en la presente resolución.

Prohibiciones

1. Queda prohibido al servicio de Ayuda Económica Mutual:

   a) Avalar, dar fianzas o garantías de cualquier naturaleza a sus asociados con respecto a terceros

   b) Intervenir en operaciones bursátiles con valor variable que no se originen en inversiones de capital propio.

   c) Conceder préstamos para comprar o vender oro o divisas, o realizar operaciones con fines especulativos.

   d) Realizar como actividad principal o accesoria, la gestión de cobranza de cheques que no responda a una operación de ahorro o préstamo contempladas en la presente resolución.

2. El monto máximo de los ahorros que recibe la mutual, cualquiera sea su modalidad, más los estímulos devengados, no puede exceder en 25 veces el capital líquido o en 15 veces el patrimonio neto.

3. El monto máximo de ahorro por asociado no puede exceder el 5% de la capacidad prestable o el 10% del capital líquido. Se considera integrante del capital liquido: el total del patrimonio neto menos las inversiones en inmuebles, cualquiera sea su destino, otros activos fijos, los cargos diferidos y el resto de los activos no corrientes no vinculados al servicio pudiendo descontarse los pasivos no corrientes asociados a los mismos. El cómputo de la relación se efectúa n forma mensual, sobre la base de balances por igual período en moneda constante u homogénea.

4. La mutual que se excede en las relaciones establecidas en lo incisos anteriores o que el capital líquido sea negativo, debe regularizar su situación en el término de 2 meses a contar de la fecha en que tal hecho se produzca. Si transcurrido el citado plazo no le fue posible realizarlo, elaborará un plan de regularización el cual debe ser tratado y aprobado por el órgano de administración e informado, como un punto del orden del día, en la primera asamblea que se realice, así como en las subsiguientes hasta su efectivo cumplimiento. El plan será verificado por la auditoría

Estado de situación patrimonial

En el caso de los reglamentos del servicio de ayuda económica con fondos provenientes del ahorro de los asociados, el estado de situación patrimonial de los estados contables deberá mostrar un patrimonio neto de al menos el 30% del activo con un monto mínimo equivalente al valor de 10 salarios mínimos vita-

INDICE GENERAL

les y móviles y un activo corriente superior a un 50% del pasivo corriente.

Directivos

1. La mitad de los miembros titulares, como mínimo, de los órganos de administración y fiscalización, incluyendo en forma obligatoria al Presidente, Secretario y Tesorero, deberán acreditar antecedentes sobre la responsabilidad, idoneidad y experiencia para administrar la prestación del servicio de ayuda económica, como así también en materia de prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo.

2. Ello podrá ser efectuado mediante constancias que así lo acrediten, en función de su experiencia laboral, profesional o en la administración de mutuales o entidades con una actividad similar, por un plazo no inferior a 2 años, o que certifiquen capacitación sobre el mencionado servicio en mutuales, del servicio de crédito en cooperativas emitidas por este Instituto, Universidades Públicas o Privadas, Centros de Estudios con especialización en la materia, entidades de segundo o tercer grado en tanto ellas hayan sido dictadas por especialistas. En todos los casos deberá acompañarse programa de la capacitación y antecedentes de quienes los han dictado.

3. Presentar Declaración Jurada en la que los integrantes de los órganos de administración y fiscalización manifiesten que no les alcanzan ninguna de las inhabilidades establecidas en la ley 20.321, que no figuran en las resoluciones sobre financiamiento del terrorismo, que no han sido condenados por delito de lavado de activos o financiamiento del terrorismo y si han sido sancionados con multa) o con inhabilitación.

4. Presentar Declaración Jurada, de los integrantes de los órganos de administración y fiscalización, sobre la condición de Persona Expuesta Políticamente,

5. Presentar Certificado de antecedentes penales, de los integrantes de los órganos de administración y fiscalización.

6. Presentar Declaración Jurada, de los integrantes de los órganos de administración y fiscalización, en la que manifiesten que no ejercen cargos directivos ni poseen participación directa o indirecta a través de alguna persona vinculada en empresas que realicen actividades de juegos de azar y apuestas.

Publicidad:

La publicidad que las mutuales realicen sobre la prestación del servicio debe efectuarse en un marco ético acorde a su naturaleza jurídica, para lo cual se identificará el tipo de entidad de que se trata, que para gozar del servicio se requiere ser asociado y se evitará publicidad engañosa que sugiera que la única vinculación con la mutual será el eventual préstamo o ahorro que se realice.

Informaciones a la Autoridad

1. El reglamento del servicio de ayuda mutual debe ser aprobado por el INAES, para lo cual se establece un complicado, prolijo y minucioso procedimiento que sólo tienen interés nacional.

2. Las mutuales que posean reglamento de ayuda económica mutual aprobado por el INAES y no presten el servicio, deben informarlo

3. La mutual debe informar mensualmente al INAES, los mayores saldos de ahorros del servicio de ayuda económica al cierre de cada periodo. A ese efecto se informa la nómina de los 20 asociados que poseen los mayores saldos en la cartera de ahorros, la que debe exponerse como la sumatoria de todas las modalidades de esa operatoria del servicio, por cada uno de ellos y en una sola línea.

Solvencia y liquidez afectada:

Cuando el órgano de administración advierta que puede verse afectada la solvencia o liquidez de la mutual, o bien, se verifiquen desvíos en el cumplimiento de lo establecido en la presente resolución, deberá elaborar un plan de regularización y saneamiento con cargo de dar cuenta a la asamblea, la que habrá de celebrarse dentro del plazo de 120 días de adoptada la decisión.

El plan también será considerado por las sucesivas asambleas hasta su conclusión. Este podrá contener normas modificatorias o complementarias a la reglamentación del servicio y especificar la metodología operativa que se utilizará para determinar las disponibilidades que la mutual destinará para atender las demandas de sus asociados referidas a reintegros de ahorros y préstamos, cuando aquella supere la posibilidad de satisfacerla en su totalidad.

A ese efecto se tomará en cuenta las necesidades totales de la mutual respecto de sus gastos operativos y demás obligaciones

INDICE GENERAL

por otros servicios que esté prestando, preservando el patrimonio de la entidad y arbitrando entre los asociados ahorristas y beneficiarios de préstamos relaciones recíprocas de solidaridad. Esas decisiones deben ser puestas en conocimiento del INAES dentro de los 10 días de adoptadas y verificado por el órgano de fiscalización y la auditoría.

Responsabilidades y declaración jurada

Los integrantes de los órganos de administración y fiscalización de la entidad que presta el servicio de ayuda económica con fondos provenientes del ahorro de sus asociados, durante el ejercicio de sus funciones, son solidaria e ilimitadamente responsables frente a la mutual de los actos que realicen en la administración del servicio que perjudiquen los intereses de la persona jurídica, no den cumplimiento con lo establecido en el reglamento o con las prescripciones de las resoluciones sobre el servicio y que en materia de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo

Al momento de asumir sus funciones deben efectuar una manifestación de bienes la que se archiva en la mutual; su presentación debe ser verificada por la auditoría con constancia en sus respectivos informes.

DIFERENCIAS CON OTRAS ENTIDADES

Diferencias con los seguros (Ossa, 1988)

El cumplimiento de ciertas prestaciones a los asociados (coberturas médicas, funerarias) implica para la mutual la asunción de un riesgo que es cubierto financieramente en la medida en que se presente, mediante la formación de un fondo común constituido con los aportes de los asociados expuestos al peligro.

Ahora, si bien el riesgo implica un elemento de incertidumbre para cada persona (individual), para la mutual (colectivo) no lo es, porque entonces entra en juego la ley de los grandes números y el cálculo de las probabilidades y con ellos la constante que regula el acontecimiento de los sucesos causales. El que en alguna forma la mutual asuma un riesgo no implica que realiza una actividad aseguradora, porque por tal –normalmente- se entiende la asunción de un riego por parte de una empresa de seguros, y no el mero hecho de la asunción de un riesgo.

Según Moirano (2016) la mutual, aunque trabaje con igual base técnica estadística que la empresa de seguros, se diferencia de la misma en que:

1. La cobertura de los riesgos se hace mediante prestaciones mutuales que constituyen un servicio al asociado basado en el principio de solidaridad, mientras que la empresa de seguros celebra un contrato de seguros que es de naturaleza bilateral y que tiene una finalidad lucrativa para el asegurador.

2. Los beneficiarios de las prestaciones mutuales son, al mismo tiempo, los asociados de la mutual (doble condición de copropietario y usurio), cuando en la empresa de seguros están por un lado los dueños de la empresa (tomador) y por el otro, los asegurados.

3. Los beneficios que puedan obtener las mutuales en sus operaciones no son distribuidos, sino que se destinan a incrementar el patrimonio con la finalidad de ampliar y mejorar los servicios a sus propios asociados, mientras que en la empresa de seguros son ganancias distribuibles entre sus dueños.

Diferencias con las cooperativas

Recuerda Cracogna (2014) que para lograr su reconocimiento como persona jurídica, los creadores de Rochdale tuvieron que registrarla bajo la Ley de Mutualidades (*Friendly Societies Act)* de 1795. De manera que las cooperativas le pidieron prestado inicialmente a las mutuales su régimen jurídico para poder adentrarse en el campo de las relaciones con los otros sujetos de derecho. “Cooperativas y mutuales no se contraponen, sino que son complementarias: el campo del mutualismo es el de la previsión social en sentido lato y el del cooperativismo la actividad económica” (Moirano, 2008).

Para Lucía Lampis (en Moirano, 2008) existe un elemento vinculante previo, que diferencia las mutuales de las cooperativas en su proceso de génesis. El elemento vinculante previo es el eje sobre el cual se erige la necesidad a satisfacer y su grupo de pertenencia. El elemento vinculante previo puede ser la nacionalidad, el grupo de trabajo la profesión, o simplemente el elemento (que los convoque como agente aglutinador de voluntades).

INDICE GENERAL

Principales diferencias entre mutuales y cooperativas

	Mutual	Cooperativa
Finalidad	Prestación de servicios de protección y promoción social a sus asociados	Producción, prestación u obtención de bienes y servicios a sus asociados
Naturaleza	Asociación	Propiamente cooperativa aunque tiene elementos de la asociación y de la sociedad
Actividad	Atender necesidades de la previsión social de sus miembros. No participa en el mercado	Actividades de producción y obtención de bienes y servicios. Participa en el mercado
Operaciones	Opera exclusivamente con sus asociados	Puede operar con terceros
Recursos económicos	Patrimonio de propiedad colectiva Cuotas de sostenimiento de los asociados no reintegrables	Capital común aportado por los miembros Aportes de los miembros
Intereses	No paga intereses a los socios por las cuotas, pero puede hacerlo por los ahorros	Puede pagar intereses por el capital aportado y por los ahorros
Excedentes	Se capitalizan y reinvierten en nuevos y, o mejores servicios	Una parte puede repartirse entre los miembros según su patrocinio
Clase de miembros	Un solo tipo	Hay diversos tipos de asociados
Responsabilidad de los miembros	No son responsables en forma personal por los actos de la mutual	Responden con sus haberes por los actos que realice la cooperativa

Fuente: adaptado de Moirano (2008)

CLASES DE MUTUALES

Abiertas o cerradas

Las mutuales pueden ser clasificadas en abiertas y cerradas según que sus miembros tengan o no algún vínculo previo entre ellos. Para Mayorga y Escarria (2017) las mutuales pueden surgir por afinidad de individuos ligados entre sí por pertenecer a un mismo ámbito de trabajo (público o privado), caso en que reciben el nombre de grupos "cerrados", puesto que para lograr los beneficios mutuales deben desempeñarse en el mismo organismo o empresa. Por su parte, aquellos constituidos por adherentes de diversa procedencia laboral se los denomina "abiertos".

También, pueden ser uni-funcionales cuando se constituyen para satisfacer una necesidad específica correspondiente a una sola rama de la actividad económica, social o cultural; y poli-funcionales cuando tienen por objeto satisfacer múltiples necesidades.

Pueden ser, además:

De empresa

Aquellas que operan en el ámbito de establecimiento, de categorías o de grupos determinados en las que se manifiestan necesidades específicas y homogéneas. Los mutualistas son los trabajadores de la empresa que hace aportaciones a la mutualidad, asumiendo ésta la figura de "persona protectora", pudiendo participar en la junta directiva.

La financiación corre por cuenta de la empresa y de los trabajadores, establecida en la negociación colectiva (Avalos, 1999). Ejercen su actividad en interés de los asalariados de una empresa y de sus familias o de los antiguos asalariados que hayan terminado todo trabajo y sus familias (Saint-Jours, 1990).

El colectivo de miembros está previamente conformado por la pertenencia a un grupo determinado: la asociación o sociedad o la organización profesional a la que los socios están vinculados. Tal es el caso de las mutualidades que han sido creadas por grupos de cooperativas con el objeto de que proporcionen coberturas a las cooperativas y sus asociados (Moreno, 2000).

Profesionales

Agrupan a mutualistas que ejercen una actividad profesional por cuenta propia. En este caso, el colegio profesional suele tener la condición de asociado o persona protectora de la mutualidad. El sistema de incorporación puede derivar de una decisión colectiva del colegio, aunque se permite la oposición expresa del colegiado a hacerlo (Avalos, 1999).

De manera que las cooperativas pueden establecer a través de sus órganos representativos acuerdos que permitan la incorporación de todos sus socios o asociados, no siendo necesario que dichos acuerdos sean ratificados individualmente y no resultando posible la oposición del cooperativista al acuerdo.

Y, por lo que respecta a los colegios profesionales, se prevé que estos puedan igualmente adoptar acuerdos de incorporación colectivos de los colegiados a la mutualidad, no precisándose tampoco que dicho acuerdo sea ratificado individualmente por cada colegiado, aunque este pueda oponerse a su incorporación, la cual ha de manifestarse expresamente (Calvo, 2008).

INDICE GENERAL

Abiertas:

Operan en ámbito territorial que se caracterizan por una demanda plurisectorial. Los asociados están unidos por un vínculo diferente del institucional: por ejemplo, ser compañeros de una misma empresa, de un mismo sindicato, de una barriada, padecer una misma enfermedad o ser miembro de una colectividad determinada.

Operan en ámbito comunal o provincial y están abiertas a los ciudadanos que se adhieren a ellas independientemente de su condición profesional (Vinay y Corinaldesi, 1991). Pueden ser, como en Bolivia y Perú, Asociaciones Mutuales de Ahorro y Préstamo cuya actividad principal consiste en movilizar el ahorro familiar y originar y dar servicio a préstamos hipotecarios para vivienda.

Mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social de Chile

Según Santos (2006) son asociaciones privadas y voluntarias de empresarios, sin ánimo de lucro y con responsabilidad mancomunada de sus socios, que tienen como principal objeto de su actividad el de colaborar en la gestión de la seguridad social, sin perjuicio de la realización de otras prestaciones, servicios y tareas que les sean legalmente atribuidas, procediendo a repartir entre sus asociados los gastos derivados de su actividad (el coste de las prestaciones, servicios y gastos de administración).

Su actividad principal consiste en colaborar en la gestión de las prestaciones garantizadas por el sistema de Seguridad Social ante las contingencias de accidentes y enfermedades profesionales, para aquellos trabajadores asalariados cuyos empresarios opten por formalizar la protección a sus empleados por estos riesgos con una de estas entidades en vez de hacerlos con las entidades públicas gestoras del sistema (Moreno, 1999).

Colectivas

En Portugal las mutuales pueden adoptar la modalidad de beneficios colectivos, que son aquellas cuyo esquema de financiamiento es establecido en función de un cierto grupo de asociados, determinado en función de un vínculo común de naturaleza profesional o asociativa, los que deben adherirse en conjunto en dicha modalidad.

ASOCIADOS

Naturaleza

Tradicionalmente se sostiene que dado que el lazo establecido entre una mutual y sus asociados reposa en un intercambio de voluntad que hace nacer, en general, obligaciones recíprocas, las relaciones jurídicas son, en principio, de naturaleza contractual, de derecho privado, sinalagmático y normativo, en el sentido que regula las relaciones entre los miembros y la mutual.

Y, el hecho que un asociado tenga la cualidad de agente público y que la mutual esté constituida entre funcionarios no modifica la naturaleza privada del contrato cualesquiera sean las condiciones de adhesión, inclusive si la mutual percibe subvenciones del Estado (Consejo de Estado Francés, 1988, en Saint-Jours, 1990).

Sin embargo, la tendencia moderna es a considerar la relación asociado-mutual no como un contrato sino como un acto condición (precisamente el acto mutual). De manera que la persona -al ingresar- adquiere la condición de asociado cuyos derechos y obligaciones están predeterminados en la normativa interna de la mutual.

La persona no negocia las condiciones que van a regular su condición, ni puede hacerlo, no hay nada que negociar, dado que todos los asociados tienes iguales derechos y obligaciones. Lo que sí puede hacer es adherirse al tipo, grado o categoría de cobertura de las prestaciones básicas, comunes y obligatorias, y las adicionales que puedan existir. De manera que los asociados se consideran sujetos y no partes, que supone una contraposición de intereses.

Carácter

Normalmente se permite el ingreso como miembros solo a las personas físicas. Se considera que atenta contra la autonomía de la mutual el permitir el ingreso como miembro a personas públicas. Pero, además, tienen una doble condición: la mutualidad se traduce efectivamente en la reciprocidad de prestaciones entre ella y el asociado. Característica fundamental es –entonces- la conexión de la condición de asociado con la condición de asegurado de la mutual (Ceccherini, 2000).

Como dice Maldonado (2001) la relación es bifronte, de contenido múltiple: los miembros poseen, en forma inseparable, aunque diferenciable, las condiciones de asociado y de mutualista. Y ambas condiciones son inseparables. En consecuencia, los mutualistas, al tener la condición de asociados se rigen por los principios y dispositivos asociativos y no pueden ser considerados como meros *usuarios* o *clientes* de los servicios, o como asegurados y muchos menos, regirse por las normas aplicables a los mismos.

INDICE GENERAL

Número de asociados:

Parece natural que se precise un número de miembros relativamente elevado por los presupuestos propios de la técnica aseguradora, de entre 25 y 50 personas como mínimo. Es necesario que el número de miembros sea suficiente para permitir el libre juego del sistema de compensaciones y asegurar la realización del cálculo de probabilidades.

En ciertas ocasiones, sin embargo, se permite exigir un número mayor de asociados cuando este sea indispensable por razones de orden actuarial, en consideración a los fines que hayan de cumplir o a la naturaleza de sus prestaciones, para lograr su estabilidad económica y su normal funcionamiento (Maldonado, 2001).

La norma de Portugal exige que el número de asociados y el sistema de financiamiento permitan el equilibrio técnico y financiero previsional de la entidad y de cada uno de los beneficios (prestaciones) que ella pretenda prestar.

Advierte Garaghan (1988) que la mutual debe ampliar cuantitativamente su base societaria –como condición ineludible para el mantenimiento eficaz de un sistema de prestaciones que se torna cada vez más oneroso- y que se le impone –asimismo- el imperativo inexcusable de maximizar su eficiencia orientando sus estructuras y procedimientos al logro de niveles excelentes de funcionalidad.

Clases de asociados

1. Activos:

   Las personas mayores de edad que paguen las cuotas establecidas por la asamblea, gozan de todos los servicios y pueden ser directivos. Pueden ser trabajadores dependientes o trabajadores por cuenta propia, según lo establezca el estatuto. Los asociados activos son los únicos imprescindibles para constituir una mutual, ya que son ellos los que tienen los derechos políticos y, por ello mismo, son los únicos que pueden integrar los órganos sociales. De tal manera, la existencia del resto de las categorías sociales es opcional y será una decisión de los iniciadores (Moirano, 2008).

2. Participantes o beneficiarios:

   Son los familiares directos del asociado activo, solteros menores de determinada edad. Gozan de todos los servicios sociales, pero no participan en la asamblea ni pueden ser directivos.

3. Adherentes:

   Los mayores de edad y personas jurídicas que quieran pertenecer a la mutual y gozar de sus servicios. En la Argentina sólo tienen limitada su participación en la elección e integración de los órganos directivos, por lo que pueden participar en las asambleas con voz y voto.

4. Protectores u honorarios:

   Personas que se limitan a contribuir al mantenimiento y desarrollo de la mutual, sin obtener a cambio ningún beneficio concreto o prestación: sin participar en sus ventajas. Son las empresas o instituciones en los cuales los mutualistas prestan sus servicios y que aportan fondos a la mutual, por ejemplo, los patronos, los colegios profesionales, los sindicatos, etc. (Maldonado, 2001).

Condiciones de admisión

1. De edad:

   En general, se exige la mayoría legal de edad y los menores, con autorización del representante legal. Sin embargo, puede admitirse a menores sin la intervención de su representante legal (Francia). Ciertas mutuales fijan un límite de edad por encima de la cual ninguna adhesión puede ser aceptada, a fin de evitar adhesiones tardías únicamente motivadas por la acentuación de los riesgos o el rechazo de los interesados por las compañías de seguros.

   Pero ello no puede tener por efecto excluir de la mutual los miembros que hayan obtenido un cierto límite de edad, los que pueden pertenecer hasta su deceso.

2. Vínculo común

   De domicilio o residencia en determinada zona; de pertenencia a una asociación o a un sindicato. A la inversa, el estatuto puede precisar que no serán admitidos las personas que se beneficien ya de ventajas de otra mutual. Por ello, son válidas las cláusulas en virtud de las cuales las mutuales se constituyen entre médicos, agricultores, mecánicos, etc. o entre empleados de un gremio o integrantes de una empresa, descendientes de una determinada nacionalidad o mujeres profesionales (Cracogna, 1992).

INDICE GENERAL

3. Selección de riesgos

Se hace necesario establecer una barrera de entrada consistente en la selección de los riesgos cubiertos, de, manera de asegurar la viabilidad del sistema. De esta forma las mutuales pueden prever -previo a la admisión- un control médico, o exigir la producción de una declaración en que se ateste no sufrir de una enfermedad grave, con la finalidad de evitar adhesiones únicamente motivadas por necesidades urgentes.

Incluso, pueden subordinar el derecho a las prestaciones a la obligación para sus miembros de recurrir a un practicante o un establecimiento de cuidados determinado, puesto que tal disposición no atenta contra la libre elección del enfermo; este último para pertenecer a la mutual debió haber escogido entre los practicantes propuestos por la misma (Saint-Jours, 1990).

4. Otras condiciones

Que pueden ser el ejercicio de una actividad profesional determinada; el cumplimiento de un período probatorio de una duración variable a la expiración del cual el derecho a las prestaciones está abierto (ídem).

Adquisición de la condición de asociado

Normalmente debe presentarse -ante el órgano directivo- solicitud de ingreso con la comprobación del cumplimiento de los requisitos fijados en el estatuto, órgano que goza de facultad discrecional de admisión o de rechazo del postulante, decisión que por tanto, no requiere ser motivada.

Según la normativa portuguesa, el goce de prestaciones que exijan evaluación de la situación clínica del candidato, está condicionado al parecer médico, por examen directo o a través de un cuestionario clínico. Además, declara nula la adhesión que viole la ley, estatuto o los reglamentos de prestaciones, o que se fundamente el falsas declaraciones. Si media dolo, procede la restitución de las prestaciones indebidamente recibidas, sin derecho al reembolso de las cuotas pagadas-

No es posible la adquisición por medio de la transmisión de derechos y obligaciones a otras personas sin participación directa de la mutual, y no la vincula de manera alguna, quedando intacta la relación de la mutual con el asociado transmitente (Farrés y Farrés, 1996).

Derechos de los asociados

1. Los asociados tienen dos derechos y deberes fundamentales: al goce de los servicios que presta la mutual en forma preferente a los no miembros de acuerdo a las condiciones y requisitos del estatuto; y de efectuar las cotizaciones correspondientes dentro de los plazos estipulados, aunque no existe el derecho a recibir reintegros en forma individual, y los beneficios que se obtengan se reinviertan.

2. Además, gozan de los deberes y derechos sociales ordinarios como de participar en las asambleas, de voto en igualdad con los demás asociados, de elegir y ser electo directivo, derecho de información, derecho de peticionar, derecho de impugnar, derecho al debido proceso, derecho a la educación y capacitación mutual, etc.

3. En particular, derecho a la prestación de los servicios siendo que su existencia es la razón de ser de la mutual, ya que los asociados la integran para poder contar con determinados servicios o prestaciones y, obviamente, estos están destinados exclusivamente a los asociados.

Obligaciones

Moirano (2008) clasifica las obligaciones de los asociados de la manera siguiente:

1. De tipo económico: pagar la cuota de ingreso, la cuota social periódica y las cuotas arancelarias por la utilización de los servicios.

2. Someterse al derecho mutual. Esto es, la obligación del asociado de respetar el conjunto de normas que rigen la vida de la mutual y las relaciones intrasocietarias: ley, estatuto, reglamentos y acuerdos de la asamblea y del consejo directivo

3. Lealtad: de proceder rectamente en sus relaciones con la mutual y con los demás asociados; evitar cualquier acto o conducta del que pueda resultar un perjuicio para los intereses de la mutual o actos de deshonestidad en perjuicio de esta.

Régimen disciplinario

El asociado debe observar siempre una conducta correcta tanto con su mutual como con los asociados de esta. En caso contrario

INDICE GENERAL

la inconducta será susceptible de sanciones disciplinarias que pueden llegar hasta la pérdida de la condición de asociado. En los supuestos de suspensión o exclusión, el asociado tiene el derecho de apelar esta medida por ante la primera asamblea que se realice, a no ser que logre el porcentaje de apoyo necesario para pedir una asamblea extraordinaria a ese fin.

Responsabilidad

El asociado no contrae ninguna responsabilidad personal por las obligaciones que asume la mutual, las que están garantizadas por el patrimonio social y, en su caso, con las garantías adicionales que pueda contratar la mutual.

No obstante, cesará esta limitación de responsabilidad, tornándose en personal e ilimitada en los supuestos que, siguiendo la sistematización expuesta por Althaus (1977) y adecuándola al tipo mutual atento la aplicación supletoria de otras leyes, son los siguientes:

1. Respecto de los fundadores, por los actos practicados y bienes recibidos hasta que la mutual se hallare regularmente constituida;

2. Cuando la mutual fuera nula, por tener objeto ilícito o prohibido en razón del tipo;

3. Cuando la mutual de objeto lícito realizare actividad ilícita, excluyéndose de esta responsabilidad a los asociados que acreditaren su buena fe;

4. Por los daños y perjuicios resultantes de una decisión de la asamblea, en que el asociado tuviere por cuenta propia o ajena un interés contrario al de la mutual, cuando sin su voto –que tenía la obligación de abstenerse de emitir– no se hubiera logrado la mayoría necesaria para una decisión válida;

5. Por las consecuencias de las resoluciones asamblearias que se declaren nulas. Esta responsabilidad alcanza a quienes las votaron favorablemente.

Pérdida de la condición

La condición de asociado se pierde por renuncia, por pérdida de los requisitos para ser asociado, por muerte o por exclusión, pero no da derecho al reembolso de las cotizaciones vertidas, y ninguna prestación mutual puede ser otorgada al asociado después de la fecha del retiro.

La falta de pago de las cotizaciones por el lapso determinado en el estatuto no presupone la renuncia, sino configura una causal de exclusión, aunque hay quien sostiene que produce la pérdida de los requisitos de admisión, una vez puesto en mora el asociado. En tal caso, según la Ley de Paraguay el asociado podrá retirar los aportes a los fondos voluntarios de pensiones y jubilaciones y cualquier otro importe que pudiese corresponderle, así como otros fondos a los cuales hubiese estado aportando, previa deducción de los cargos y en los términos y condiciones dispuestos en el estatuto.

ORGANIZACION

Estructura organizativa

Las mutuales generalmente cuentan con una asamblea, un consejo de administración y una junta de vigilancia, así como los comités internos que se consideren convenientes.

1. Asamblea: ordinaria anual y extraordinarias.

   Quórum y votación regidos por el principio mayoritario. Representación limitada. Voto por persona y no por razones económicas. Posibilidad de asamblea de delegados. Sólo participan los miembros, de acuerdo a la regla "un asociado, un voto" sin que se acostumbre dar participación a los trabajadores de la mutual.

2. Consejo de administración que ejerce la representación legal y la dirección de las actividades de la Mutual. Podría permitirse la participación de los miembros "protectores" siempre que sus votos no supongan el control efectivo de la empresa.

3. Un consejo de vigilancia colectivo, encargado de la función de control interno de la mutual. Sin embargo, es habitual que sea individual.

4. Auditoría interna, responsable de la vigilancia y control de los bienes y actividades de la mutual, designado por la asamblea, ejercido preferentemente por un Contador Público y que debe desempeñar sus funciones con autonomía de criterio.

5. Amplia participación de los miembros en comités especializados en las diversas prestaciones que otorga la mutual. En tal sentido, la ley de Nicaragua prevé el Comité Mutual Local que es el conjunto de afiliados electos en una asamblea por los mutualistas de una localidad o centro de tra-

INDICE GENERAL

bajo, que desarrollan trabajo voluntario de sensibilización, promoción, organización, capacitación y afiliación.

6. Médico supervisor de la mutual, encargado de minimizar el aumento en los costos por parte de los proveedores de asistencia médica al prescribir tratamientos innecesarios sin oposición por parte del paciente.

Régimen de los directivos

Normalmente la ley fija los requisitos e incompatibilidades fundamentales, remitiendo al estatuto la fijación de otros. Es necesario que sean asociados activos, de manera que la conducción y fiscalización de la mutual queden reservadas a quienes acrediten una vinculación con la entidad durante cierto lapso como para estar compenetrados de sus características y funcionamiento (Cracogna, 1992).

Gerencia:

Como los miembros raramente trabajan en la mutual, sino que se limitan al goce de sus servicios, la gestión diaria se encomienda a un gerente o coordinador quien ejerce sus funciones administrativas bajo la supervisión del consejo de administración.

Trabajadores

El trabajo requerido por la mutual es prestado por trabajadores dependientes asalariados, o por trabajo voluntario de algunos asociados. Salvo que expresamente se acuerde, la relación entre la mutual y sus trabajadores es de naturaleza laboral, y es regulada por la legislación laboral ordinaria.

LA "MUTUALIDAD" DE MÉXICO

Adaptado de Condusef (2016)

Concepto

Se conoce como "Mutualidad" a las asociaciones de personas que, sin dar pólizas o contratos, conceden a sus miembros coberturas en caso de muerte, beneficios en los de accidentes y enfermedades o indemnización por daños (principalmente de automóvil), entre otros.

Las personas que integran una "Mutualidad", conforman un fondo de protección para afrontar de manera conjunta algunos de los riesgos antes citados, que pudieran sufrir cada uno de sus integrantes, es decir, contribuyen a resarcir los daños o pérdidas que pudieran sufrirse en la colectividad, generalmente asociadas a las actividades de transporte público, agrícola, pecuaria y pesquera, entre otras.

El mutualismo es un sistema solidario fundado en la asociación de personas que comparten objetivos de ayuda recíproca, se concreta en la asociación mutual cuyo fin principal es atender las necesidades inmediatas del hombre y su familia.

Las Mutualidades son instituciones financieras que requieren de autorización para operar de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (quien además las supervisa, por lo que la misma sí puede atender la queja ante un incumplimiento para con algún usuario afectado.

Naturaleza

Las sociedades mutualistas son las asociaciones de personas que no dan pólizas, pero conceden coberturas en accidentes, ya sea en caso de fallecimientos o indemnización de daños. Entre ellas se logran hacer las reparticiones correspondientes a los riesgos que se mantengan individualmente, de esta manera es como se fijarán cada uno de estos para que se pueda contribuir con el objetivo de resarcir todos aquellos daños y pérdidas de colectividad

La sociedad mutualista es un grupo de personas; es decir, una sociedad que emplea montos de dinero para apoyar a la persona afectada en un accidente de auto o robo. Esto quiere decir que, si un conductor no cuenta con un seguro de auto por alguna de las aseguradoras que existen en el país, puede contar con el apoyo de una sociedad mutualista. Es ahí cuando entre todos deciden ayudar a una persona en este tipo de asuntos relacionados con el auto.

Este tipo de sociedad agrupa a personas físicas que practican una misma actividad y que tengan por objeto la protección recíproca entre los asociados en caso de enfermedad, muerte o daños que puedan sufrir en su patrimonio, teniendo como función realizar toda clase de actividades lícitas que tengan por objeto su mejoramiento moral, intelectual y físico.

No está dirigida a un fin cultural o deportivo como la sociedad civil sino que intenta proteger los intereses de un grupo de personas expuestos a un peligro particular en común, como es el caso de los autos.

A diferencia de las instituciones de seguros, las sociedades mutualistas solamente pueden operar determinados tipos de segu-

ros (vida, accidentes y enfermedades y daños) y no deben tener fines de lucro para la sociedad ni para sus socios, por lo que deben cobrar solamente lo indispensable para cubrir los gastos generales que ocasione su gestión y para constituir las reservas económicas necesarias a fin de poder cumplir sus compromisos para con sus miembros, en caso de algún siniestro

Cabe señalar que una parte del transporte público en la Ciudad de México se encuentra bajo la modalidad de "Mutualidad", por ello es importante que si te ves involucrado en algún percance te asegures de que cubrirán los daños ocasionados, ya que por no tratarse de instituciones financieras la CONDUSEF no puede atender las quejas debido a algún incumplimiento.

Actualmente, sólo hay dos Sociedades Mutualistas debidamente autorizadas: SPT, Sociedad Mutualista de Seguros y Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros.

MUTUALES DE COLOMBIA

Las mutuales de Colombia

Adaptado de Álvarez, Gordo y Zabala, 2018

El sistema general de seguridad social en salud en Colombia indica que existen tensiones en un sistema que constitucionalmente aboga por la universalidad en la prestación del servicio, pero que en la práctica está lejos de prestar el servicio en interés general. Muchos signos indican que esto se debe a la orientación al mercado del sistema, que se basa en la perspectiva de la acumulación capitalista y la reproducción de la inversión. Genera un esquema de clasificación que depende de la disposición a pagar y establece el vínculo entre promotores de salud, prestadores de servicios y empresas sociales estatales.

Así, a medida que se ha configurado el sistema general de seguridad social en Colombia, se ha convertido en una inversión capitalista alternativa, dejando de lado el espíritu constitucional de inclusión social y bienestar. Esta es una de las razones por las que se ha ignorado el potencial de la economía social y solidaria en esta materia, Esta revisión a pesar de que la Ley 100 de 1993 abre la posibilidad de prestar estos servicios a la población a través de las formas de cooperativas legales y similares.

Durante las décadas cuarta y quinta del siglo XX hubo un fuerte impulso al mutualismo en Colombia, entendido como organizaciones que suplían la carencia de sistema de seguridad social.

Los trabajadores formales, los artesanos y los desempleados en las ciudades en crecimiento utilizaron estas asociaciones como alternativas para satisfacer la protección social; estas organizaciones incluían sistemas directos de atención de la salud y mecanismos de ahorro para las pensiones. Más tarde, en la segunda mitad del siglo XX, las mutualidades colombianas se fortalecieron mediante procesos de integración y acciones conjuntas, pero su desarrollo fue lento y pronto se limitaron casi exclusivamente a la prestación de servicios funerarios.

A finales del siglo XX, en cierta medida estimulado por las expectativas generadas por la promulgación de la ley general de seguridad social, se comenzó a tomar conciencia sobre el potencial mutualista, entendiendo que podían intervenir en muchas áreas de servicio; Así, muchas organizaciones extendieron sus actividades a la atención de la salud, los servicios de laboratorio, la previsión de riesgos, el ahorro, el crédito y la educación; pero específicamente limitado a la población trabajadora informal.

La apertura de un debate legislativo sobre el mutualismo colombiano incluye los siguientes elementos centrales:

1. El gobierno mutualista está orientado por un criterio estrictamente pragmático, sin tener en cuenta -como punto de partida fundamental- su naturaleza. Es decir, la regla se basa en la presencia histórica y la tradición económica del mutualismo, tal como se ha manifestado en Colombia, pero no se ha profundizado en su esencia.

2. El mutualismo no ha sido objeto de políticas gubernamentales específicas para promoverlo o preservarlo como una tradición. Las diferentes leyes o actos administrativos que han tocado sobre este tema se han limitado a anticipar las situaciones organizativas y, en cierta medida, a establecer mecanismos de control, pero no han identificado las potencialidades de este fenómeno organizacional para promover el desarrollo comunitario, mejorar la calidad de vida e incluso utilizarlos en el propósito de la modernización del Estado. Siempre se ha quedado con funciones marginales.

3. La norma debe partir de considerar las recientes transformaciones socioeconómicas en las que la acción mutua juega una gran importancia, especialmente en relación con la protección, la previsión y la promoción social.

4. A pesar del potencial de la mutualidad, las oportunidades legales para su desarrollo son mínimas. En el contexto posterior al acuerdo con la principal guerrilla colombiana, las Farc ("Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia"), es de suma importancia crear mecanismos para ofrecer co-

INDICE GENERAL

bertura de salud a los 15.000 excombatientes ninguno de los cuales ha estado en el sistema formal de salud. Junto con este grupo se estima que más de 4.000.000 de colombianos que viven en las cercanías de las zonas de reintegración y capacitación, no tienen acceso a programas de salud.

La ley de mutuales de 2021

El presente punto hace un análisis sucinto de la Ley N° 2143 del 10 de agosto de 2021 de Colombia, "por la cual se dota a las asociaciones mutualistas de identidad, autonomía y vinculación a la economía del país como empresas solidarias y se establecen otras disposiciones"

1. Definición

Las asociaciones mutualistas son empresas de economía solidaria, de derecho privado, cuya naturaleza es sin ánimo de lucro, inspiradas en la solidaridad, con fines de interés social, constituidas libre y democráticamente por la asociación de personas naturales, personas jurídicas sin ánimo de lucro, o la mezcla de las anteriores, que se comprometen a realizar contribuciones al fondo social mutual, con el objeto de ayudarse mutuamente para la satisfacción de sus necesidades y de la comunidad en general, siempre en razón del interés social o del bienestar colectivo.

2. Operaciones

Las asociaciones mutualistas pueden realizar todo tipo de actividades relacionadas con la previsión, la promoción, la protección social, así como constituir y organizar emprendimientos asociativos para la producción de bienes y otros servicios buscando el mejoramiento económico, cultural y social de sus asociados y la comunidad

3. Acto mutual

La ley entiende como acto mutual el negocio jurídico que crea, modifica o extingue una obligación, realizado por la asociación mutualista en cumplimiento de su objeto social, otras personas jurídicas u otras personas naturales determinadas por la ley. Una vez que se constituye y nace a la vida jurídica la asociación mutualista, esta puede realizar los actos mutuales que se indican a continuación, con la finalidad de desarrollar su objeto social:

a) Entre asociaciones mutualistas

b) Entre asociaciones mutualistas y organizaciones de la economía solidaria

c) Entre asociaciones mutualistas y personas jurídicas de similar naturaleza jurídica

d) Entre asociaciones mutualistas y sus asociados y,

e) Entre asociaciones mutualistas y terceros distintos de sus asociados, en los casos en que los estatutos permitan tal extensión de servicios.

4. Asociados

Las asociaciones mutualistas se constituirán con un mínimo de veinte asociados, personas naturales o jurídicas sin ánimo de lucro que se encuentren debidamente constituidas. Podrán ser asociados de las asociaciones mutualistas:

a) Las personas naturales legalmente capaces y los menores de edad a través de representante legal.

b) Las personas jurídicas de derecho privado sin ánimo de lucro que se encuentren en ejercicio.

c) Los herederos legítimos del asociado

5. El fondo social mutual

Es el conjunto de bienes integrados por (i) las contribuciones que realizan los asociados según las prescripciones estatutarias y reglamentarias que regulen dicha materia; (ii) los excedentes de ejercicio que destine la asamblea general y (iii) las donaciones con destinación específica para este fondo.

6. Contribuciones

Se denominan contribuciones las cuotas periódicas obligatoriamente aportadas por los asociados de las asociaciones mutualistas para incrementar el fondo social mutual. Dichas contribuciones podrán ser en dinero, especie y trabajo convencionalmente avaluados. Para tal fin los estatutos y reglamentos de las asociaciones mutualistas determinaran el procedimiento para establecer el valor de las contribuciones aportadas en especie y en trabajo.

7. Fondos mutuales

INDICE GENERAL

Representan el conjunto de las contribuciones que los asociados de la asociación mutualista realizan obligatoria o voluntariamente, de acuerdo con lo definido en los estatutos y reglamentos, para adelantar las actividades propias de su objeto social. Dichos fondos mutuales presuponen un convenio o contrato del que emana una determinada obligación de contribución económica y el derecho de percibir unos beneficios sociales. Las diferentes condiciones de la contribución a estos fondos estarán determinadas por los reglamentos.

La percepción de beneficios sociales, que supone una contraprestación, se realizará con cargo al fondo mutual hasta su agotamiento. Esto es, el fondo mutual responderá hasta el monto total del mismo..

Los fondos mutuales se crearán e incrementarán con la contribución directa de los asociados, pero la asamblea general podrá aplicar recursos para su incremento con cargo al remanente de los excedentes anuales o por disposición de la junta directiva con cargo al presupuesto anual.

8. Fondo de educación mutual.

Las asociaciones mutualistas tendrán un fondo permanente de educación mutual, el cual tendrá por objeto habilitar medios económicos que permitan la información, formación, capacitación, asistencia técnica e investigación de sus asociados, directivos, administradores y beneficiarios. El fondo de educación mutual se podrá crear y mantener por:

a) Donaciones con destinación específica para educación.

b) Partidas definidas en el presupuesto de gastos.

c) Excedentes obtenidos de actividades especiales para obtener recursos para educación que permitan incrementar el fondo de educación

9. Excedentes

Los excedentes son irrepartibles entre los asociados, y la asamblea general será la encargada de decidir su aplicación, de acuerdo con los siguientes criterios:

Si el resultado del ejercicio económico es positivo, se destinará hasta un cincuenta por ciento (50%) para incrementar el fondo social mutual y su reserva patrimonial; así como crear y mantener un fondo de educación mutual, un fondo de solidaridad y un fondo de imprevistos. La reserva de protección del fondo social mutual se constituirá e incrementará con el 10% de los excedentes anuales. Cada fondo deberá contar por lo menos con un cinco por ciento (5%).

El remanente quedará a disposición de la asamblea general para crear nuevas reservas o fondos, o para incrementar los ya existentes.

Las contribuciones que los asociados efectúan para formar e incrementar el fondo mutual son inembargables, no reembolsables e irrepartibles. Tampoco constituyen cuotas de administración ni contrato de compra-venta.

10. Operaciones de ahorro y crédito

Las asociaciones mutualistas que realicen operaciones de ahorro y crédito deberán establecer en su respectivo estatuto la conformación de un comité de control para el ahorro y el crédito, encargado de velar por el cumplimiento de las normas legales vigentes en la materia.

Las asociaciones mutualistas pueden prestar los servicios de ahorro y crédito solamente a sus asociados, en las modalidades que le son permitidas y observando las disposiciones especiales sobre la materia. La supervisión estatal de estos servicios, se hará con base en criterios técnicos y salvaguardando la característica mutual de los mismos.

11. Prestaciones mutualistas

Son prestaciones mutuales el conjunto de los productos y servicios que establezcan las asociaciones mutualistas para la satisfacción de necesidades de los asociados, sus familias y la comunidad. Estos productos y servicios pueden ser de asistencia médica, farmacéutica, funeraria, subsidios, ahorro y crédito, de previsión exequial, gestión para el empleo, proyectos de diferentes líneas productivas, actividades culturales, ambientales, educativas, deportivas, recreativas o turísticas, así como cualquier otra prestación que tenga por fin la promoción y dignificación de la persona humana y el mejoramiento social.

Las asociaciones mutualistas prestarán sus productos y servicios preferiblemente a los asociados y a sus beneficiarios. De acuerdo con el estatuto podrán extenderlos al público no asociado, siempre en razón del interés social o del bienestar colectivo.

INDICE GENERAL

La asociación mutual cobrará en forma justa y equitativa los servicios que preste, procurando que dichos ingresos le permitan asumir los costos de operación y administración indispensables para atender el cumplimiento del objeto social.

12. Convenios para la Prestación de Servicios.

    Cuando las asociaciones mutualistas no puedan prestar directamente los servicios a sus asociados, podrán atenderlos celebrando convenios con otras entidades, de preferencia de su misma naturaleza o del sector solidario de la economía. Los servicios médicos, farmacéuticos, funerarios y de previsión exequial podrán ser prestados de forma directa y en especie, en los términos establecidos por la ley.

13. Educación

    Las asociaciones mutualistas estarán obligadas a realizar de modo permanente actividades orientadas a la formación de sus asociados en los principios y doctrina del mutualismo, así como para capacitar a los directivos y administradores para el adecuado cumplimiento de sus funciones. La asistencia técnica, la investigación y la promoción del mutualismo hacen parte de la educación mutual. Parágrafo. Los recursos del fondo de educación se orientarán exclusivamente al cumplimiento de esta obligación. Se podrá dar cumplimiento a esta obligación mediante la delegación o ejecución de programas conjuntos realizados por organismos de grado superior o por personas jurídicas autorizadas para el efecto.

14. Transformación.

    La asamblea general de las asociaciones mutualistas podrá adoptar la decisión de transformarse en una organización de la economía solidaria siempre que la reunión del órgano máximo de administración cumpla con las formalidades legales, estatutarias y reglamentarias pertinentes. En ningún caso podrán transformarse en sociedades comerciales

15. Asociación de Mutualistas.

    Las asociaciones mutualistas podrán asociarse entre sí para el mejor cumplimiento de sus fines sociales y económicos, el logro de sus propósitos comunes o para estimular y facilitar el desarrollo general del mutualismo, en organismos de segundo y tercer grado. Estos últimos tendrán por objetivo unificar la acción de representación del movimiento mutualista, nacional e internacionalmente.

16. Promoción del Estado

    Las mutualistas que legalmente se constituyan serán consideradas por el Estado como instituciones de interés social. El Gobierno Nacional adoptará las políticas, normas y procedimientos adecuados para asegurar el acceso de las asociaciones mutualistas a los programas y recursos financieros de fomento necesarios para una mayor cobertura y calidad de las actividades que atiendan estas entidades.

17. Impuestos

    En materia de impuestos administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales, las asociaciones mutualistas pertenecen al Régimen Tributario Especial de conformidad con las normas vigentes contempladas en el estatuto tributario.

18. Supervisión.

    Las asociaciones mutualistas estarán sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Economía Solidaria o la entidad que haga sus veces, con la finalidad de asegurar que sus actos se ajusten a las normas legales y estatutarias. En todo caso, las funciones de supervisión no implican, por ningún motivo, facultad de cogestión o intervención en la autonomía jurídica y democrática de las asociaciones mutualistas.

19. Jurisdicción

    Compete a los jueces civiles municipales, o quien haga sus veces, el conocimiento de las impugnaciones de los actos o decisiones de la asamblea general y de la junta directiva de las asociaciones mutualistas, cuando no se ajusten a la ley o a sus estatutos, o cuando excedan los límites del objeto social. El procedimiento será el abreviado previsto en el Código General del Proceso.

20. Fuentes

    Las materias y situaciones no previstas en esta ley, se resolverán primeramente conforme a las disposiciones generales sobre entidades de economía solidaria y otras que se asimilan por su naturaleza. Subsidiariamente, se resolverán conforme a los principios mutualistas generalmente aceptados y a la doctrina solidaria.

INDICE GENERAL

Contenido

Recursos económicos 3775
Cuotas 3777
Fondos sociales 3780
Colocaciones e inversiones 3782
Las prestaciones mutualistas 3784
Tipos de prestaciones 3788
Servicios funerarios 3791
Gestión del servicio 3792
Relaciones con el Estado 3796
Desafíos del mutualismo en el siglo XXI 3798

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

106 Funcionamiento de las Mutuales

RECURSOS ECONÓMICOS

Patrimonio:

La mutual no tiene capital social (aportes de los socios) sino un patrimonio social que pertenece al conjunto total y orgánico de los asociados y ninguno tiene derecho a una parte en forma proporcional. Se trata de un recurso económico colectivo constituido por una suma global indivisible e irrepartible, susceptible de aumento o disminución.

Para Cracogna (1992) se determina mediante la diferencia entre el activo y el pasivo de la entidad. La cantidad así determinada aumentará o disminuirá en cada ejercicio conforme fuera el resultado que arroje el balance anual. Es decir que el superávit o déficit que surja de la gestión social incidirá acrecentando o reduciendo el patrimonio, toda vez que no hay reparto o devolución del excedente anual. Es, pues, eminentemente variable; no existe máximo ni mínimo.

Nadie es propietario del patrimonio en forma individual (como en las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, ni proporcional como en las cooperativas). Este patrimonio pertenece al conjunto total y orgánico de los asociados. Las obligaciones de la entidad se satisfacen con el patrimonio social.

Integración:

El patrimonio mutual se forma con diversos elementos:

1. Las cuotas de admisión o derecho de entrada que deba pagar toda persona que adhiera a una mutual. Este derecho de admisión puede estar gradado en función de la edad de los nuevos miembros o de las categorías de los beneficiarios.

2. Las cotizaciones, contribuciones o cuotas periódicas de los asociados, y las cuotas extraordinarias que estableciere la asamblea.

3. Con los bienes adquiridos y sus frutos; por las liberalidades recibidas y por todo otro recurso lícito, producto de actividades sociales: rifas, fiestas, etc. Las liberalidades recibidas por la mutual que impliquen el cumplimiento futuro de

<< INDICE GENERAL

obligaciones de carácter exclusivamente financiero, están vinculadas al cumplimiento riguroso del principio de equilibrio financiero y patrimonial (Ley de Portugal, 2018).

4. Mediante los ingresos derivados de la realización de alguna actividad que pudiere ser clasificada objetivamente como actividad comercial, industrial o agrícola. Más concretamente, servicios farmacéuticos, actividad financiera, disfrute de espacios para la realización de espectáculos (Cardona, 1995).

5. Mediante aportes del patrono

   Sin embargo, Cazzola, en Vinay y Corinaldesi (1991) ha afirmado justificadamente la inconveniencia de un financiamiento amplio de las mutuales por parte del patrón y que conviene más el autofinanciamiento por la participación directa de los ciudadanos. Lo mismo, en cuanto a que es necesario que los recursos patrimoniales no sean absolutamente del Estado, ya que importaría una confusión entre éste y la mutual, pasando a ser un organismo de aquél (Farrés y Farrés, 1996).

6. En ciertas partes (Holanda) las mutualidades pueden emitir participaciones que tienen la naturaleza de valores mobiliarios transmisibles, constituyendo una parte del fondo mutual que no es una deuda de la mutualidad, sino recursos propios.

7. Mediante la emisión de deuda.

   Señala Laird (1996) que, si a las mutuales de Bolivia se les dejara emitir deuda, solo necesitarían una decisión que les permitiera contabilizar la deuda subordinada como capital. La deuda subordinada se podría utilizar para ampliar las operaciones de la mutual con la misma facilidad que una emisión de acciones comunes puede movilizar fondos para una compañía manufacturera que quiere construir una nueva fábrica. Preferiblemente, las instituciones mutuales emitirían títulos de deuda subordinada en el mercado de capital privado, pero para fines del desarrollo.

Resultados

En las mutuales no hay distribución de los resultados o excedentes obtenidos en el ejercicio, sino una capitalización social permanente, con lo cual mejorar o ampliar los servicios a sus asociados. Los resultados positivos se distribuyen entre los diferentes fondos que tuviere establecida la mutual. No hay devolución de las contribuciones de los miembros (en calidad de cuotas) y rige el principio básico de la irrepartibilidad del remanente patrimonial en caso de liquidación (Ramírez, 1980).

Asignación de excedentes (Proyecto, 2020)

Los excedentes son irrepartibles entre los asociados, y la asamblea será la encargada de decidir su aplicación, de acuerdo con los siguientes criterios:

1. Si el resultado del ejercicio económico es positivo, se destinará un porcentaje importante para incrementar el fondo social mutual y su reserva patrimonial; así como crear y mantener un fondo de educación mutual, un fondo de solidaridad y un fondo de imprevistos. La reserva de protección del fondo social mutual se constituirá e incrementará con el porcentaje de los excedentes anuales que disponga la ley y, o el estatuto.

2. El remanente quedará a disposición de la asamblea para crear nuevas reservas o fondos patrimoniales, crear nuevos fondos sociales de carácter pasivo o para incrementar los ya existentes.

No obstante, lo anterior, el excedente de las asociaciones mutuales se aplicará en primer término a compensar pérdidas de ejercicios anteriores. Cuando la reserva de protección del fondo social mutual se hubiere empleado para compensar pérdidas, la primera aplicación del excedente será para restablecer la reserva al nivel que tenían antes de su utilización.

CUOTAS

Concepto

Las cuotas o contribuciones son los pagos periódicos y obligatorios de sumas de dinero que los asociados se comprometen a efectuar a la mutual con el objeto que ésta realice prestaciones de carácter social y de beneficio general para todos los asociados. Constituyen lo esencial de los recursos de las mutuales. Con las cuotas constituyen un fondo mutual –bien manejado e invertido- de cuyos recursos se pagan las prestaciones mutualistas.

Comoquiera que no hay aportes a capital, para Cracogna (2001) resulta de fundamental importancia fijar un nivel de cuotas sociales acorde con las necesidades derivadas de los servicios que brindan, como así también que los socios cumplan puntualmente sus obligaciones económicas. En esas condiciones –añade- las prestaciones serán viables y se podrá al mismo tiempo ir gen-

INDICE GENERAL

erando un capital propio (social, no individual) capaz de asegurar la continuidad de la mutual y de permitirle a esta brindar servicios cada vez mejores.

Las cotizaciones deben ser fijadas de forma muy precisa tanto en su monto como en su periodicidad: mes, trimestre, semestre, año, a fin que los asociados puedan conocer de manera fiable el alcance de sus compromisos. Son destinadas a la cobertura de las prestaciones servidas directamente por la mutual (Saint-Jours, 1990). Y proporcionales al monto de gastos cubiertos (no independiente a ellos), a fin de evitar el consumo el máximo de servicios a fin de <<aprovechar>> sus cotizaciones.

El monto de la cuota es fijado no por la asamblea sino por la junta directiva, resultado acuerdo a un presupuesto bien planeado y definido, que equilibre los gastos con los ingresos de la mutual.

La normativa de Portugal exige que cada modalidad de prestaciones sea financieramente cubierta por las cuotas respectivas, y hace obligatorio la modificación de la estructura y de los montos de las cuotas para restablecer el necesario equilibrio técnico y financiero, cuando del análisis técnico del balance se verifique la imposibilidad de la concesión, actual o futura, de las prestaciones establecidas por la mutual.

Las contribuciones de los asociados no son devolvibles y el remanente patrimonial en caso de liquidación es irrepartible. Eso significa que las contribuciones económicas o cuotas, tienen un doble carácter: primero, confieren la condición de asociado y de asociado hábil si está el día en su pago, y segundo, garantizan el derecho a las prestaciones sociales de la mutual, acorde con las reglamentaciones que hubiera aprobado la Junta Directiva (Conamutual, 2010).

El proyecto de ley de mutuales de Colombia (2020) las considera inembargables, no reembolsables e irrepartibles Tampoco constituyen cuotas de administración ni contrato de compra-venta.

Ahora bien, a fin de garantizar su solidez financiera, los gastos de administración de las mutuales deben estar sometidos a un límite máximo en relación con el total de cuotas recaudadas en cada ejercicio.

Tipos

Las cuotas pueden ser:

1. Comunes (generales): la cuota que todos los asociados debe aportar a la mutual que no se diferencia o distingue con relación a un tipo específico de beneficio. Sostienen las prestaciones a que tienen derecho todos los asociados, y a la administración de la entidad. Y específicas (calificadas): tendientes a sostener un determinado servicio dentro de la totalidad de los que presta la mutual, y solo la abonan los asociados que calificadamente la usan (Farrés y Farrés, 1996).

2. También, pueden ser fijas: determinadas en números absolutos, variables, moduladas en función de los ingresos (porcentaje); o según índices diversos. Así, según Vélez y Botero, 2017 pueden ser:

   a) Variable, fijada y pagada cuando sucede el riesgo.

   b) Cuota fija, más una cuota extra cuando sucede el riesgo.

   c) Cuota fija e igual para todos los asociados.

   d) Cuota fija pero diferencial según el número de beneficiarios

Pago

En principio, son pagadas individualmente, por los asociados, pero pueden ser tomadas a cargo total o parcialmente por un empleador o un grupo interesado, por ejemplo, un colegio o corporación profesional.

Es conveniente que la ley permita autorizar la retención del importe de las cuotas sociales -incluidos los cargos por servicios- a los patronos de los empleados (activos, jubilados y pensionados) que lo soliciten a favor de sus respectivas mutuales. En tal caso, los importes retenidos deberán ser ingresados a las mutuales en un plazo perentorio. Sería importante fijar sanciones por el incumplimiento de esta obligación, por ejemplo, pago de intereses de mora.

Por otra parte, las cuotas o contribuciones económicas periódicas que se llevan a un fondo común para la prestación de servicios no tienen carácter devolutivo para los asociados, ni se constituyen en aportes a capital, sino que conforman un fondo mediante el cual se protege el asociado, su familia o sus bienes, asumiendo de forma directa los riesgos que se señalan en el objeto social de la entidad.

INDICE GENERAL

La cuota extraordinaria

Es una cuota que puede fijarse en orden a un acontecimiento o situación financiera o económica específica. No tiene carácter periódico y puede tener en cuenta el sustento de la administración y de las prestaciones mutuales en forma genérica, o específicamente apuntar a un determinado servicio mutual calificado, sólo para los asociados que participen en él.

FONDOS SOCIALES

El fondo social mutual

Las mutuales se caracterizan por tener un fondo social mutual constituido por las cuotas que deben pagar los miembros y por los resultados positivos obtenidos en cada ejercicio (normalmente un porcentaje elevado) y tiene carácter irrepartible. Las obligaciones de la mutual se satisfacen con el patrimonio social; los asociados no responden personalmente por dichas obligaciones; pero están obligados a pagar a la mutua las aportaciones, fijas o variables.

Fondos disponibles

El Código de Portugal (2018) hace obligatorio que para cada modalidad de beneficios (prestaciones) se constituya un fondo disponible, destinado a satisfacer los respectivos encargos u obligaciones. Estos fondos se constituyen con las cuotas de los asociados destinados a la modalidad de prestaciones a satisfacer; con los rendimientos del mismo; la parte fijada en el estatuto, de los rendimientos de caja y de las participaciones financieras y de la explotación de las instalaciones.

Pero, además, deben constituir:

1. Cada modalidad de prestaciones cuyas cuotas y beneficios sean determinados por estudios actuariales o que impliquen la existencia de reservas matemáticas, debe constituir un fondo permanente destinado a garantizar las responsabilidades asumidas, que no debe ser inferior a las reservas disponibles.

2. En los demás casos, deben constituir un fondo propio destinado a garantizar las obligaciones asumidas.

Cada fondo permanente o propio se constituye con la acumulación de los saldos anuales del respectivo fondo disponible, deducidos los porcentajes destinados al fondo social mutual. En caso de tornarse deficitario frente a las responsabilidades asumidas, el déficit debe ser cubierto mediante transferencia del fondo de reserva legal.

Otros fondos:

Las mutuales pueden constituir otros fondos como:

1. Fondos de jubilación y previsionales:

   Se constituyen bajo el régimen de capitalización de aportes en base a estudios técnico-actuariales previos y un reglamento aprobado al efecto. Pueden ser fondos complementarios de la jubilación del Seguro Social obligatorio.

2. Fondo de administración destinado a satisfacer los gastos administrativos

3. Fondos de Capitalización Individual:

   La ley de Mutuales de Paraguay de 2008 prevé que cuando los asociados aporten bajo un plan que contemple la conformación de fondos de capitalización individual, los fondos de jubilaciones y pensiones conformados de acuerdo con dicho plan constituyen patrimonios autónomos denominados Fondos Voluntarios de Capitalización Individual.

   Estos fondos son de propiedad de sus aportantes, estarán conformados por los aportes que realicen sus asociados y las rentas que la inversión de dichos fondos genere, previa deducción de las prestaciones pagadas a los asociados, las comisiones percibidas por la mutual y los gastos con cargo a los fondos.

   El patrimonio autónomo así constituido no pertenece a la prenda común de los acreedores de la mutual ni a la masa de bienes de su liquidación y serán inembargables, salvo por cobro judicial de las obligaciones que el asociado tuviese.

Los fondos mutuales no pueden ser gravados y sólo podrán cederse a otros asociados en los casos y en la forma que prevean el estatuto. La inembargabilidad se exceptúa, en los casos de cobro judicial de las obligaciones que el asociado contrajere con la misma mutual y en los casos de prestación de alimentos. Además, se consideran créditos singularmente privilegiados y gozarán de preferencia para su pago frente a todos los demás créditos privilegiados, incluso a los fiscales, municipales y laborales, salvo los gastos de justicia para la efectivización del crédito.

INDICE GENERAL

Fondo o reserva legal

El código de Mutualidades de Portugal (2018) obliga la constitución de una reserva general destinada a prevenir los efectos de cualquieras acontecimientos imprevistos. Se constituye por un porcentaje, fijado en el estatuto, de los saldos anuales de los fondos disponibles de las diferentes modalidades de prestaciones y por su propio rendimiento, porcentaje que no puede ser inferior al 1% del saldo anual de cada fondo disponible.

COLOCACIONES E INVERSIONES

Colocaciones

Los recursos en efectivo que la mutual dispone en caja, provenientes del flujo económico normal de su actividad específica (cuotas sociales, cobranza de servicios y otros) tienen una permanencia transitoria como disponibilidades hasta el momento en que se aplican a erogaciones por pago de deudas, adquisiciones de bienes, inversiones, etc. Deben ser depositados en entidades financieras sólidas, preferentemente del sector solidario, aunque muchas normativas sobre todo de carácter administrativo lo prohíben, exigiendo su depósito en bancos, con lo cual discriminan al sector.

Inversiones

Como dispone la ley paraguaya las mutuales deberán adoptar, según las circunstancias, todas las medidas conducentes a la obtención de las mejores condiciones posibles de seguridad, rentabilidad y liquidez en las inversiones de los fondos que administren. En cumplimiento de sus funciones, atenderán exclusivamente el interés de los fondos y de los asociados, y asegurarán que todas las operaciones de adquisición y enajenación de títulos, instrumentos financieros y otros activos con recursos de los fondos se realicen teniendo en consideración las condiciones citadas.

Empleo y gestión de activos

Es de interés lo que dispone el Código de Mutualidades de Portugal sobre regulación de los activos de las mutuales, de la siguiente forma:

1. Principios generales

   a) Las operaciones con los activos deben tener en cuenta el tipo de responsabilidades que se asumen, de modo de garantizar la seguridad, rendimiento y liquidez, asegurando su diversidad y dispersión, y limitando -a niveles considerados prudentes- las que, por su naturaleza o cualidad del emitente, presenten elevado grado de riesgo.

   b) Las inversiones en valores mobiliarios no negociados en el mercado regulado solo pueden ser hechas a corto plazo o a título de dotaciones en el capital social de sociedades reconocidas

   c) El porcentaje máximo de activos fijos o financieros con reducida liquidez debe ser limitado a un nivel prudente.

2. Los activos pueden consistir en:

   a) Efectivo y depósitos a la orden

   b) Depósitos a plazo, certificados de depósito y similares;

   c) Títulos de deuda pública nacional o extranjera

   d) Acciones, obligaciones o fondos de empresas nacionales que representen intereses complementarios para la asociación mutualista, o estén cotizados en bolsa

   e) Participación en fondos de inversión mobiliario o inmobiliario;

   f) Bienes inmuebles o muebles del patrimonio histórico, artístico y cultural;

   g) Edificios, equipamientos y otros activos fijos tangibles

   h) Programas de computación y otros activos intangibles

   i) Mercancías, productos acabados y otros bienes de inventario

   j) Préstamos garantizados por títulos de deuda pública o por hipotecas constituidas sobre inmuebles localizados en el país;

   k) Préstamos a los asociados caucionados por las reservas matemáticas o prestaciones reembolsables hasta el 80 % du valor.

3. Reglas de gestión de activos

INDICE GENERAL

a) La inversión de los activos debe tener en cuenta su liquidez, de forma de garantizar el cumplimiento de sus responsabilidades en la fecha de su respectivo vencimiento.

b) Para cada fondo se debe utilizar de la forma más eficiente todas las fuentes de financiamiento disponibles.

c) El conjunto de colocaciones e inversiones en una solo empresa no pueden representar más del 10% del activo de la entidad

d) Los préstamos sobre inmuebles deben estar garantizados siempre por hipoteca de primer grado, sin exceder el 50% de su valor.

4. Adecuación entre los activos y las responsabilidades

Las mutuales deben asegurarse que los activos afectos a los fondos permanentes y a los fondos propios, son adecuados a las responsabilidades procedentes del esquema de prestaciones según:

a) La naturaleza de los beneficios previstos;

b) El horizonte temporal de las responsabilidades;

c) La política de inversiones establecida y los riesgos a los que están sujetos los activos financieros;

d) El nivel de financiamiento de los compromisos.

5. Depósitos de valores

Los mobiliarios sólo pueden ser depositados en instituciones de crédito establecidas en el territorio nacional.

6. Operaciones patrimoniales

La venta o permuta de valores representativos de fondos propios o permanentes están sujetas a criterios y límites adecuaos a la situación financiera de la asociación, previamente establecidos por los órganos sociales competentes.

LAS PRESTACIONES MUTUALISTAS

Concepto

Las prestaciones constituyen las actividades que realizan las asociaciones mutuales en beneficio de sus asociados; el otorgamiento o cumplimiento de los servicios o beneficios que la mutual debe brindar a sus asociados, quienes mediante el pago de una contribución periódica que le da soporte económico, concurren a su bienestar material y espiritual (Farrés y Farrés, 1996). Las prestaciones son los servicios que otorgan las mutuales para la satisfacción de necesidades de los asociados.

Como señala la ley de Argentina, son aquellas prestaciones que, mediante la contribución o ahorro de sus asociados o cualquier otro recurso lícito, tienen por objeto la satisfacción de necesidades de los socios. Además, cualquier otra que tenga por objeto alcanzarles bienestar material y espiritual. Incluso, se considera que son prestaciones mutuales los productos que establezcan las asociaciones mutuales para la satisfacción de necesidades de los asociados, sus familias y la comunidad.

El concepto de Prestaciones Mutuales es un concepto diferenciador en las relaciones que se producen en cualquier organización basada en la ayuda mutua. Consiste en la obligación nacida de un acuerdo de asociación, que incluye contraprestaciones y reciprocidades, de todas las partes involucradas, eliminando cualquier sentido de intermediación en la operación; no se trata de un servicio al que accede un cliente, sino de un derecho del asociado (Proyecto de Colombia 2020).

Las prestaciones se pueden efectuar mediante la contribución de sus asociados y en la proporción o en función de sus contribuciones. La mutual determina libremente las prestaciones que ella asegura prestar a sus miembros en contrapartida de las cotizaciones percibidas. Pero, lo vital es que las prestaciones se otorgan conforme con el principio de aporte en proporción a los servicios y no de manera gratuita o con ánimo lucrativo.

Prestaciones a terceros

Sobre la prestación de servicios a terceros no asociados hay tres posiciones doctrinales:

1. La mutualidad rigurosa que no permite ningún tipo de operatoria con terceros, siendo que las prestaciones mutuales se brindan sólo entre los asociados.

2. La mutualidad flexible que permite efectuar operaciones con terceros para lograr economías de escala tendentes a reducir los costos y mejorar los servicios de la mutual. Para ello, se exige que primero se cubran las prestaciones a los asociados, sin que obste a que además de satisfacer, y efectivamente, para hacerlo, se pueda recurrir a la operatoria con terceros.

INDICE GENERAL

3. Mutualidad regulada. Resultaría muy conveniente que las mutuales pudieren, en forma voluntaria en casos excepcionales y específicamente regulados, efectuar operaciones con terceros (en un porcentaje determinado que limite este tipo de operatoria) sin que ello desvirtúe la figura en fraude de la ley.

Características

1. Generalmente no hay prestaciones mutualistas establecidas por ley con carácter obligatorio. Las prestaciones que se van a cubrir son libremente determinadas por medio de los órganos de gobierno de cada mutual de acuerdo con las necesidades y características específicas de sus miembros. El estatuto y el reglamento interno deben precisar la naturaleza, la duración de los pagos y las opciones ofrecidas (Saint-Jours, 1990).

2. La mutual está obligada a brindar la prestación determinada en el reglamento dictado al efecto y en función de sus posibilidades económicas, pero no está obligada a una cobertura más amplia que la pactada expresamente. Sin embargo, en cuanto a las prestaciones médicas, se ha sentenciado que si al momento de celebrar el contrato se estableció un contenido de la obligación de hacer según la relación precio-calidad que generalmente se expresa en el tipo de plan suscripto, el paciente tiene derecho a que ese nivel de calidad se mantenga a lo largo del contrato, conforme a un criterio dinámico y no estático

En virtud de ello,

> *"la empresa no cumple con su obligación si pretende cumplir con su prestación de servicios médicos al paciente utilizando la tecnología médica existente en la época de la celebración del contrato". Y, en consecuencia, debe utilizarse la tecnología y conocimientos médicos vigentes al momento de la prestación y no de la celebración, por lo que en este caso, la mutual deberá atender las prestaciones contractuales y legales a su cargo de conformidad al principio de buena fe, y al hecho de que las cláusulas que limitan o excluyen la cobertura médica deben interpretarse en forma restrictiva y rigurosa, ponderándolas dentro del contexto del contrato a que pertenecen y siempre cuidando de no desvirtuar el enfoque asistencial de la relación". (Cámara de Apelaciones de San Francisco, Córdoba, Argentina, 23-2-2007).*

3. Las prestaciones son efectuadas preferentemente a los asociados y sus beneficiarios, aunque si la ley y el estatuto lo permiten, pueden extenderlos al público salvo los servicios de ahorro y crédito que normalmente están destinados exclusivamente a los asociados.

4. Las prestaciones se otorgan conforme con el principio de aporte en proporción a los servicios y no de manera gratuita o con ánimo lucrativo (Cracogna, 1992).

5. Las prestaciones se basan en la reciprocidad de los servicios o la repartición de riesgos entre los asociados. Las prestaciones son soportadas en común o solidariamente con el aporte de todos los asociados. De manera que el incumplimiento de las obligaciones el asociado con la mutual, autorizan a ésta a proceder a su exclusión o, si se tratase de aportes referidos a determinados servicios que requieran de contribuciones o cuotas especiales, a la suspensión de la prestación de los mismos a cargo de la mutual (Farrés y Farrés, 2006).

6. Las prestaciones pecuniarias debidas por la mutual a sus beneficiarios, no pueden ser cedidas a terceros ni pignoradas, y prescriben en un plazo determinado por la ley y, o el estatuto (Ley de Portugal, 2018).

7. Las prestaciones no tienen carácter retroactivo:

> "Un compromiso de garantía mutualista, que es aleatorio por naturaleza, no puede cubrir riesgos ya nacidos o acontecimientos anteriores a su toma de efecto, salvo cláusula expresa y no equívoca en ese sentido" (Consejo de Estado Francés, 05-07-1975, en Saint-Jours, 1990).

8. En igual sentido, las prestaciones realizadas por las mutuales se refieren a la protección de la persona y no a la de su patrimonio, por lo que se entiende que no hay prestaciones sobre bienes, ya que estas serían, en todo caso, seguros.

   Para Cracogna (1992) dentro de las prestaciones caben prácticamente todos aquellos servicios que se orienten a satisfacer necesidades personales y familiares de los asociados. En este sentido, puede afirmarse que son propias de la mutual todas las prestaciones que hagan a la previsión social. De manera que quedarían excluidos los servicios destinados a resolver necesidades de los asociados en cuanto a sus actividades comerciales o industriales puesto

INDICE GENERAL

que ellos entran en la órbita propia de otras organizaciones jurídicas tales como las cooperativas, sociedades comerciales o civiles, etc.

Requisitos

La designación de las prestaciones debe efectuare en forma cierta e indubitable, con la mayor claridad y exactitud posible, sin llegar a una enumeración minimizada o extremadamente pormenorizada (Farrés y Farrés, 1996).

Las prestaciones a cumplir deben ser aprobadas por la asamblea; su goce se encuentra normalmente condicionado solo al pago de la cuota societaria y es necesario mantener el servicio sin interrupciones mayores a determinados lapsos, dos años, ordinariamente. Cada servicio es motivo de un reglamento especial que fija las condiciones de su prestación, aprobado por la asamblea, así como puestos en conocimiento de los asociados, lógicamente, antes de su entrada en vigencia.

Ello permite –dice Cracogna (1992)- ir incorporando sucesivamente las prestaciones a medida de las necesidades y de la capacidad de la mutual y también ir adecuando cada uno de ellos a la experiencia recogida y a las cambiantes circunstancias sin afectar los demás servicios.

El incumplimiento del pago de la cuota, autoriza a la mutual a proceder a la exclusión del asociado. Si se trata de cuotas especiales, a la suspensión de la prestación del servicio a cargo de la mutual.

TIPOS DE PRESTACIONES

Las prestaciones que efectúan las mutuales son muy diversas, de acuerdo al grado de desarrollo de ellas. Fundamentalmente en el área de la prestación de servicios de toda índole en beneficio de sus asociados.

Las actividades de producción de bienes, con el empleo de trabajadores, solo se justifican en la medida que estos sean suministrados directa y principalmente a sus asociados. Esto es, que tenga carácter accesorio o instrumental de la prestación de servicios. Por ejemplo, la producción de pan o de artículos de aseo personal para el consumo de los asociados. Lógicamente, y por razones de economías de escala, podría –en este caso- vender a terceros los excedentes de producción.

A continuación, se reseñan las principales prestaciones mutualistas:

Ahorro.

Se lleva a cabo mediante la captación de recursos de parte de sus asociados. Los ahorros se acreditan en cuentas personales y a término, con destino al servicio; se otorga un interés como estímulo al ahorro, entendido como la compensación a satisfacer por la mutual en contraprestación al ahorro ingresado, o como un beneficio que estimule la capacidad ahorrativa de los asociados.

Los ahorros de los asociados conforman fondos de ahorro mutuos (contributivos) para acceder a servicios cuando los requiera, de manera que –como señala Zabala (2011b)- las operaciones financieras de las mutuales tienen un propósito fundamentalmente previsivo (relacionado directamente con una prestación futura) diferente al propósito que puede identificarse en los ahorros de inversión.

Ayuda económica mutual

Consistente en los préstamos que se otorgan a los asociados, mediante fondos provenientes de sus ahorros, de recursos propios o de cualquier otro recurso lícito, para cubrir las necesidades de los mismos (Inam, 2002). Se otorga ayuda económica mutual que son los fondos que se faciliten al asociado, quien debe satisfacer una tasa de servicio, que es el cargo que se le efectúa al asociado que recibe la ayuda.

Esa ayuda sustituye a los préstamos a sus asociados en caso de necesidades graves y urgentes, en condiciones preferenciales y con intereses inferiores a la tasa de mercado. Se deben determinar las condiciones para concederlos y ser reembolsados, así como los recursos que se afectan a este servicio.

Tiene por destino solventar gastos relacionados con la salud, prevención y convalecencia; con la educación; turismo, vivienda, bienes muebles, automotores, entorno residencial y servicios públicos, sepelio y solventar gastos de otras necesidades que, a juicio de las autoridades de la mutual, sean producto del infortunio o sirvan para la elevación del nivel social y cultural del asociado, su núcleo familiar o personas a su cargo (Inam, 2002).

Servicios médicos

1. Prestación de servicios médicos directos a través del montaje de una estructura de atención a los asociados, fundamentalmente de medicina preventiva, como de atención curativa en sus distintos niveles.

INDICE GENERAL

2. Y, o su reembolso (los miembros pagan ellos mismos y la mutual les reembolsa directamente las sumas previstas, bajo justificación) de gastos de salud totales, o los no cubiertos por los sistemas de seguridad social obligatoria: médicos, farmacéuticos, dentales, de cirugía, hospitalización, análisis, exámenes de laboratorio.

Medidas de control

Con el fin de evitar el llamado "riesgo moral" (tendencia a abusar del uso de los servicios o utilizarlos más de lo normal) y de "riesgo de prescripción excesiva" (prescripción de tratamientos innecesarios) podrían adoptarse medidas como:

1. Hacer participar al miembro en los gastos a través de copagos.
2. Sistema de referencia obligatorio antes de acceder a un nivel superior de servicios, por lo general más costosos.
3. Pago de cuantía fija por persona o por enfermedad.
4. Estandarización de modelos de tratamiento.
5. Exigencia de prescripción de medicamentes esenciales y genéricos.
6. Establecimiento de topes máximos para las diferentes coberturas de salud.
7. Períodos de observación o franquicia en caso de hospitalización, etc.

Provisión de medicamentos

En esta rama se hace preciso contar con un vademécum propio de las mutuales, ajustado a los criterios de la Organización Mundial de la Salud.

Previsión colectiva:

Tiende a asegurar la cobertura de riesgos ligados a la muerte: gastos de entierro y capital de deceso; a la invalidez, la vejez, los accidentes; rentas. Incluye los subsidios por casamiento, nacimiento y fallecimiento que permitan morigerar la situación de los asociados en tales circunstancias. Igualmente, los sistemas voluntarios de jubilaciones y pensiones complementarias al sistema oficial.

Servicio de vivienda

Consistente en operaciones de financiamiento para la construcción, adquisición o refacción de vivienda de los asociados, pero no para los compromisos comerciales de ellos. Puede incluir la prestación de caución solidaria sobre los préstamos para tales fines.

Ayudas extraordinarias

Las mutuales que deseen otorgar ayudas a sus miembros en casos no previstos estatutariamente pueden, a tales efectos, prever en su estatuto que una suma especial, determinada anualmente por la asamblea, puede ser acordada por el consejo de administración a los miembros participantes y a sus familias para las necesidades urgentes, especialmente en caso de enfermedad, heridas, accidentes y deceso (Saint-Jours, 1990).

Actividades accesorias:

Las mutuales, dentro del marco legal que las regulan, pueden efectuar pagos por cuenta de los asociados en concepto de impuestos, patentes, servicios; realizar convenios con organismos oficiales para financiar obras y servicios de carácter comunitario; dar ayudas económicas a otras mutuales; hacer gestiones de cobranzas, etc.

SERVICIOS FUNERARIOS

Concepto

Según la Corte Constitucional de Colombia (Sentencia C-432, de 2-010)

> *Se entiende por servicios funerarios el conjunto de actividades organizadas para la realización de honras fúnebres; pueden constar de servicios básicos (preparación del cuerpo, obtención de licencias de inhumación o cremación, traslado del cuerpo, suministro de carroza fúnebre para el servicio, cofre fúnebre, sala de velación y trámites civiles y eclesiásticos), servicios complementarios (arreglos florales, avisos murales y de prensa, transporte de acompañantes, acompañamientos musicales) y destino final (inhumación o cremación del cuerpo).*

El contrato o convenio de servicios funerarios

El servicio funerario mutual se concreta en el llamado << *convenio de servicios funerarios*>> mediante el cual una persona o grupo de personas adquiere el derecho de percibir en especie los

INDICE GENERAL

servicios de tipo exequial al cumplir el requisito único de estar "cancelando oportunamente las cuotas fijadas con antelación", sin necesidad de que mediante tal pago de cuotas se haya cubierto totalmente el valor del servicio para cuando la muerte que origina la prestación acaece.

Este contrato involucra un factor asegurativo al permitir que con los recursos formados por las cuotas captadas de un grupo grande de usuarios se constituya una mutualidad, que en virtud de la ley de los grandes números permita atender el riesgo de la muerte de uno varios de ellos cuando acaece antes que las cuotas cubran totalmente el valor del servicio respectivo.

Los servicios funerarios prestados por las mutuales (o cooperativas, en su caso) se inspiran, ejecutan e interpretan conforme a los principios de solidaridad, participación y ayuda mutua, que están ausentes en el contrato de seguros. A tales efectos, las entidades solidarias constituyen "fondos mutuales" o "amparos mutuales", en lo cual se asemejan al contrato de seguros, aunque difieren de ellos en que:

1. Los servicios funerarios prestados por entidades solidarias constituyen una práctica autogestionaria solidaria, ausente de ánimo de lucro, al paso que el contrato de seguros es de naturaleza bilateral y onerosa.

2. En los servicios funerarios no existe "prima", sino cuotas fijadas con antelación cuya cancelación oportuna da derecho a la prestación del servicio. Concepto este que difiere de la noción de prima pues el elemento de prepago ubica al contrato en una categoría diversa al puro contrato de seguros.

3. La obligación que surge como contraprestación al pago de las "cuotas" consiste en la prestación de un servicio en especie y no en el pago de una indemnización, como es lo propio del contrato de seguros.

4. Puede añadir a ello, que el servicio funerario mutual (o cooperativo) es prestado por una entidad de naturaleza solidaria y no por una empresa aseguradora de carácter mercantil.

GESTIÓN DEL SERVICIO

Para poder cumplir sus objetivos, la mutual tiene la posibilidad de crear y gestionar la prestación de los servicios, directamente o por convenios con entidades públicas o privadas lucrativas o no, establecimientos y servicios sanitarios, sociales, culturales, deportivos, etc., siempre que beneficien a sus asociados. En tal virtud, y para mejor cumplir con su objeto social, las mutuales deben poder asociarse entre sí y con entidades de otra forma jurídica y celebrar con ellas todo tipo de contratos de colaboración empresarial.

Convenios intermutuales

Las mutuales pueden celebrar convenios entre sí y con otras entidades solidarias para la prestación recíproca de servicios logrando los mejores resultados en el aprovechamiento de la inter-relación entre las mutuales. Permiten intercambiar, complementar o ampliar servicios entre mutuales. En virtud de tales convenios los asociados de las mutuales podrán gozar de los servicios que las otras brindan, sin necesidad de tener que incorporarse a ellas.

En el caso, una mutual da el servicio, por ejemplo, de asistencia médica, y las demás mutuales son usuarios del servicio, manteniendo cada una su independencia jurídica y económica. Sin embargo, debe tenerse presente que no sería aceptable el caso extremo de que una mutual prestara todos sus servicios a través de convenios con otras (Colacot-Utal, 1988).

Como señala Cracogna (1992) de esta manera las mutuales pueden potenciar su desarrollo y tejer relaciones de cooperación y complementación que redunden en beneficio de ellas y de sus respectivos asociados.

Estos convenios son acuerdos contractuales donde se establecen los servicios objeto de los mismos y las obligaciones recíprocas que asumen las partes. En ellos se fijan las condiciones y requisitos para el uso de los servicios y los mecanismos administrativos y de control que se consideran necesarios al efecto (Ídem).

Los acuerdos son generalmente resueltos por los órganos directivos de las mutuales participantes, previas las negociaciones del caso y son firmados por las autoridades (presidente y secretario) de cada una. Posteriormente, deben ser sometidos a consideración de la primera asamblea que celebren las mutuales. En caso de no aprobarse, los convenios quedarán sin efecto, debiendo resolverse las operaciones en curso, razón por la cual el autor recomienda que sean suscriptos *"ad referéndum"* de la asamblea, o bien que ésta los apruebe antes de ser firmados.

Se trata de acuerdos contractuales donde se establece su objeto, y las obligaciones recíprocas que asumen las partes. El vínculo entre ellas es limitado, accidental y transitorio. El convenio no es un sujeto de derecho y carece de denominación social; no está

INDICE GENERAL

sometido a requisitos de forma, ni se inscribe en registros. Su prueba se rige por las normas de prueba de los contratos (Farrés y Farrés, 1996).

Organismos especializados

La prestación de los servicios puede efectuarse a través de organismos creados por las mismas mutuales, provistos de personalidad jurídica, aunque estén ligados a las respectivas asociaciones, de modo que pueda ser atribuida a ellas, estatutariamente, la totalidad o la mayor parte de los ingresos provenientes de la actividad efectuada por dicha entidad (Cardona, 1995).

Ahora bien, para el supuesto en que las mutuales asociadas delegaren totalmente sus prestaciones en una entidad superior, cabría la figura de la reconversión que consiste en disolver las mutuales y transformar dicha entidad en una mutual de base.

Prestadores

Las mutuales pueden tener servicios con prestadores propios o por contratos con terceros, lo que favorece su relación con los pequeños y medianos comerciantes, profesionales y prestadores de servicios solidarios donde se combinan. En consecuencia, la mutual crea verdaderas redes de servicios solidarios donde se combinan los capitales sociales propios con el de terceros que son puestos al servicio de los asociados y sus familias (Sanhueza, 2000)

De tal manera que la mutual puede, celebrando convenciones con los practicantes y los establecimientos de cuidados de la otra parte, dispensar a sus miembros de tener que hacer el adelanto de los gastos. Estos últimos se benefician, en principio, gracias a este sistema del tercero pagante, de la gratuidad de los cuidados

Responsabilidad

En este caso hay dos relaciones jurídicas: por un lado, la vinculación del asociado con su mutual para que le efectúe las prestaciones acordadas, y por la otra, un convenio o contrato de la mutual con una entidad que asume la prestación efectiva del servicio.

Ahora bien, siendo que se trata de dos relaciones jurídicas diferentes, sin embargo, son conexas ya que ambas tienen una misma finalidad o propósito, que es el dar la mejor prestación posible al asociado. De manera que ambas situaciones están vinculadas (coligadas) y repercuten la una sobre la otra.

Así, las vicisitudes que pueda tener el prestador para cumplirle al asociado una prestación, no libera a la mutual de la obligación del cumplimiento de la prestación debida, conforme la aplicación analógica de la doctrina moderna de los contratos conexados.

En tal virtud, la responsabilidad de la prestación puede extenderse más allá de los límites de un único contrato. En tal caso, el socio podría ejercer una acción directa contra quien, formalmente, no ha contratado pero que ha participado en el acuerdo conexo, a fin de reclamar la prestación debida o la responsabilidad derivada del incumplimiento. (Ghersi, 2001).

22Los Institutos de Protección Social de los Profesores de las Universidades públicas de Venezuela (García, 2016)

Generalmente son fundaciones, constituidas por las Universidades y sus profesores, para prestar servicios de protección social a sus asociados, especialmente en el área de salud. Funciona como una mutual, siendo su única (aunque vital diferencia) su no funcionamiento democrático, ya que en la selección de sus directivos, en muchos casos, los profesores no participan directamente, sino que son los mismos directivos de la asociación de profesores.

En veces, la entidad tiene servicios médicos propios; en otros caos, los asociados beneficiarios pueden escoger libremente al médico tratante y a los entes dispensadores de salud, siempre y cuando estos últimos tengan convenios con el IPP.

Los servicios prestados son de hospitalización, cirugía y maternidad (HCM), gastos ambulatorios, de lentes y odontológicos. Los servicios de HCM pueden ser electivos y de emergencia. El servicio de HCM electivo requiere la presentación previa de un informe médico y presupuesto. Las emergencias no requieren de la presentación previa del informe médico y del presupuesto: deben ser canceladas por los beneficiarios y solicitar su reembolso al IPP, siguiendo una tabla de cobertura y previa presentación del informe médico y facturas detalladas de los procedimientos médicos, exámenes y medicinas.

La cobertura de los servicios de HCM está pautada en una tabla y es del 90% del total, es decir, con un deducible del 10%, que debe ser cancelado por los beneficiarios después de que el IPP cancela el 100% de los gastos. Este 10% puede ser pagado en efectivo por los beneficiarios o autorizar al IPP a descontarlo de los bonos de vacaciones y de fin de año que la Universidad paga a sus profesores.

INDICE GENERAL

Los dineros para el funcionamiento de lPP se encuentran en un fondo de contingencia que es independiente del IPP y de la Universidad y proviene de dos fuentes: la Universidad aporta mensualmente una cantidad que se negocia cada año con el IPP y los profesores autorizan un descuento de su sueldo hasta un 10 % del mismo. El funcionamiento del fondo de contingencia depende en gran medida del aporte oportuno de la Universidad y se utiliza para el pago de los servicios médicos prestados a sus miembros.

RELACIONES CON EL ESTADO

Dada su contribución con la seguridad social de sus asociados y al hecho de que los niveles de protección ofrecidos por el régimen público de Seguridad Social no alcanza un índice satisfactorio de protección, las mutuales como sistema voluntario debe ser potenciado, adoptando –entre otras- medidas de fomento de las Mutualidades de Previsión Social en su condición de instrumentos de Protección Social complementaria sin ánimo de lucro, pero siempre con arreglo a criterios de colaboración con el sistema público (Manrique y Arrieta, 2014).

Régimen impositivo

Generalmente las mutuales gozan de un tratamiento fiscal especial basado en su naturaleza de bien público y no lucrativa, de manera que con él no se está beneficiando a nadie que se enriquezca a sus expensas. Además, muchas de las funciones asistenciales que cumplen, alivian la carga del Estado al no tener que ocuparse de ellas (Cracogna, 2001).

Los aspectos más importantes en esta materia, son:

1. Aunque se hable de la exención de este impuesto a los ingresos y excedentes que obtengan las mutuales, lo propio es que se considere que las mismas no están sujetas al impuesto (no sujeción) puesto que no obtienen utilidades en sus operaciones, por lo que no existe base imponible de la cual se genere el impuesto.

2. En relación con el impuesto a las sociedades, la Unión Europea considera que las entidades mutualistas puras no se encuentran en una situación jurídica y fáctica comparable respecto de las sociedades lucrativas puesto que al funcionar sólo en beneficio de sus propios miembros no generan beneficios, por lo que no están sujetos a dicho impuesto.

3. Lo procedente es que se exonere del Impuesto al Valor Agregado los servicios prestados por las mutuales, cualquiera sea su grado, a sus asociados.

4. Normalmente las leyes exceptúan del impuesto los intereses generados por los ahorros de los asociados en sus mutuales.

Fomento

Señala Zabala (2011b) que la mejor forma que tiene el Estado para fomentar el mutualismo consiste en el dictado de una legislación específica para ellas que contemple, entre otras:

1. El respeto de su naturaleza e identidad propias.

2. Disposiciones que permitan su desenvolvimiento autónomo estableciendo claras reglas de juego respecto de su función social y el tipo de relaciones que pueda tener con el Estado, particularmente en cuanto a las previsiones de supervisión y fomento.

3. Establecer mecanismos de promoción, fomento y favorabilidad de las mutuales por parte del Estado, dada su potencialidad para enfrentar actividades económicas que de otra manera deberían ser asumidas por el Estado.

4. Autorizarles el ejercicio de la actividad aseguradora, así como su intervención en la producción primaria y secundaria.

5. Prever mecanismos de fortalecimiento patrimonial que contribuyan a la perdurabilidad de la organización y la formación de recursos propios destinados a la ampliación de sus prestaciones mutuales.

Hernández (2011) considera que El Estado debería promover y articular la previsión social a nivel de entidades sin fines de lucro. El estado debe promover el acceso de las mutuales al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados; el Estado debe promover y articular íntegramente el financiamiento de las mutuales, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas entidades.

Control

En razón de la naturaleza particular de las mutuales y de las experiencias internacionales, se hace necesario un esquema de supervisión pública de su actividad financiera que sea diferenciado, ya que no puede ser que a estas instituciones se les establezca un régimen de supervisión asimilado a formas jurídicas

INDICE GENERAL

que realicen operaciones de captación en función de la inversión y no de la previsión. O que bajo la pretendida estandarización de procesos de supervisión se les incluya dentro del esquema de supervisión y regulación de entidades que hacen intermediación financiera (Zabala, 2011b).

De manera que la supervisión debería tener un doble objetivo: que el ahorro no se destine a cosas diferentes a las prestaciones para los que fueron creados, y que una proporción del conjunto de fondos de ahorro puedan ser invertidos en fuentes externas para garantizar la su rentabilidad, en condiciones de seguridad y eficiencia.

El control público de las mutuales se puede llevar a cabo por parte de la Autoridad de Aplicación de la Economía Solidaria, que es lo más frecuente; por la entidad pública de supervisión de los seguros, en el supuesto de que la mutual realice actividad aseguradora, criterio que no compartimos; y por medio del autocontrol, es decir, por parte de los organismos de integración de las propias mutuales, como es el caso de la Confederación Mutualista de Chile que tiene por ley la representación de las entidades de socorros mutuos ante los organismos públicos, así como funciones de promoción, control y registro de estas entidades de naturaleza mutual.

DESAFÍOS DEL MUTUALISMO EN EL SIGLO XXI

Adaptado de García-M**üller (**2021)

De carácter interno

1. Divulgación del mutualismo y de su importancia relativa en países que no tienen la figura legal de mutual o un sector mutual numeroso
2. Incremento significativo de su base asociativa
3. Construir el concepto y efectos del acto mutual
4. Convertirse en empresas de servicios eficientes, sin perder su identidad propia;
5. Empleo masivo de plataformas Fintech en sus operaciones
6. Inversión de sus recursos excedentes en financiamiento del sector solidario en lugar de hacerlo en entidades financieras tradicionales;
7. Concertación de acuerdos intermutuales e intersolidarios para la mayor cobertura de sus prestaciones, por medio de actos intermutuales e intersolidarios, evitando duplicidades
8. Formación de personal directivo y gerencial especializado y desarrollo de la investigación sobre su problemática
9. Mejorar su estructura financiera para optimizar las prestaciones mutuales
10. Desarrollo de programas de promoción de la igualdad de género

De carácter externo

11. Mantener su autonomía respecto del Estado y de entidades privadas
12. Tener una Autoridad pública de fomento y supervisión
13. Pasar progresivamente del control público externo al autocontrol
14. Ser reconocidas como pymes para disfrutar de los estímulos públicos a las mismas
15. Permitirle la emisión de obligaciones a ser adquiridas por otras mutuales y entidades solidarias, de manera de ampliar sus fuentes de financiamiento
16. No sujeción a los impuestos de renta y de valor agregado por las prestaciones otorgadas a los asociados (actos mutuales)
17. Dictado de una legislación que establezca un marco jurídico adecuado a su desarrollo
18. Caracterización jurídica en cuanto a su intervención en la previsión y promoción social, en particular de la salud
19. Reconocimiento por el Estado como entidades auxiliares de la Seguridad Social;
20. Capacidad de desarrollar programas de ahorro y crédito popular, impidiendo su desnaturalización como entidades de intermediación financiera

INDICE GENERAL

Modulo 12.

EMPRESAS FINANCIERAS

UNIDAD XVIII.
FINANCIERAS

Contenido

Estrategias financieras de los pobres en Latinoamérica 3805
El ahorro 3809
El ahorro mutualista o solidario 3811
Mecanismos de ahorro 3814
Los préstamos 3818
La lógica del crédito cooperativo 3821
Clases y tipos de préstamos 3822
Tipos de créditos (Barbieri, 1998) 3824
Requisitos para el otorgamiento de prestamos 3828
Procedimiento 3830
Interéses 3831
Garantías 3834
Garantías en la economía solidaria 3835
Pago 3841
Libranza 3845

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

107 Ahorro y Crédito Solidarios

ESTRATEGIAS FINANCIERAS DE LOS POBRES EN LATINOAMÉRICA

Adaptado de Bazán y Saravi, 2012

En los sectores populares, la diversificación y estabilidad de los ingresos favorece el desarrollo de un patrón en el uso de los ingresos, estableciendo el hábito de diferenciar montos fijos con destinos distintos. Como contraparte, la precariedad e inestabilidad de los ingresos se compensa con la flexibilidad de los compromisos asumidos para el ahorro, para el crédito y otras prácticas financieras en general.

Los aboneros y los agiotistas, las ventas en pagos semanales, los préstamos en efectivo y el empeño de bienes, son estrategias a través de las cuales los sectores populares tienen acceso a servicios financieros flexibles, adecuados a las condiciones de sus ingresos.

Lo mismo se observa en relación con el ahorro, el cual, entre los sectores populares, nunca es estético, sistemático y de largo plazo, resguardado como un colchón de seguridad para un futuro incierto; en contraste, los ahorros en estas familias suelen estar estructurados a partir de objetivos puntuales y concretos, generalmente de corto plazo. El ahorro entre los pobres suele ser escaso, en muy pequeñas cantidades, no sistemático ni regular, y sujeto a infinidad de imprevistos derivados de la vulnerabilidad que caracteriza a estos hogares.

Tales caracteristicas también aparecen en los créditos informales, que pueden concebirse como adelantos de dinero que luego se van pagando de forma muy variable y flexible, atendiendo a las condiciones de vulnerabilidad que caracterizan la vida económica de los sectores populares.

Estos aspectos de las estrategias financieras de los sectores populares emergen con toda claridad en la administración que hacen las mujeres del gasto doméstico: en este contexto, el ahorro aparece como una práctica recurrente para hacer frente a imprevistos y emergencias cotidianas, y el crédito como una extensión necesaria de los ingresos para el mantenimiento del hogar.

Otro rasgo de esta lógica financiera que opera en los sectores populares es la centralidad de las sumas fijas inmediatas. El

análisis de las prácticas y servicios financieros más utilizados por los hogares populares (ya sea en el ‡ámbito del crédito o el ahorro), muestra una clara preferencia por la certidumbre de los montos comprometidos en el corto plazo, frente a otros aspectos, lo cual resulta compatible con la vulnerabilidad de sus condiciones de vida.

Este atributo nos permite entender el éxito de la venta de productos en pagos semanales con un costo total que puede llegar a triplicar su valor real, la aceptación de créditos, formales o informales, con tasas muy altas y plazos indeterminados, pero con pagos fijos, la preferencia de las tandas como mecanismo de ahorro, o la indiferencia que suelen mostrar los clientes de las casas de empeño respecto a la tasa de interés que se les cobra.

Estos atributos del comportamiento y de las estrategias financieras no deben pensarse, sin embargo, en asociación con la preferencia y el uso exclusivo de servicios financieros de uno u otro tipo, es decir, formales o informales.

Antes bien, en las finanzas de los sectores populares están presentes múltiples y diversos servicios y prácticas de ahorro y crédito. En efecto, lo que se observa es una cuidadosa combinación de diversas opciones financieras, formales e informales, e incluso semiformales, a través de las cuales los sectores populares administran sus recursos, enfrentan contingencias y crisis, e intentan mejoras en sus condiciones de vida.

Los hogares e individuos deciden permanentemente qué tipo de deudas adquieren, dónde, para que, cómo combinar unas con otras, y lo mismo sucede con el ahorro: cuando y para que es conveniente tener una cuenta, cuando participar en una tanda, o cuando comprar en efectivo o a plazos.

Los atributos antes identificados (discriminación de usos por ingreso, flexibilidad de los compromisos, feminización de las prácticas financieras, centralidad de las sumas fijas inmediatas, etcétera) resultantes de la vulnerabilidad de las condiciones de vida de estos hogares, son condicionantes claves y fundamentales de sus decisiones financieras.

Es decir, las estrategias financieras de los sectores populares en las que se articulan diversas y múltiples prácticas y servicios formales e informales se caracterizan y están regidas por una serie de atributos que responden a la vulnerabilidad de estos sectores. En este sentido, la combinación de un heterogéneo y cada vez más amplio universo de alternativas financieras, no es caótica ni aleatoria.

Al momento de optar por una u otra modalidad de ahorro o crédito, ellas son evaluadas (más o menos conscientemente) tomando en consideración—n los atributos antes mencionados. Las prácticas de ahorro y crédito, ya sea en el sector formal o informal, responden en primer lugar a decisiones planificadas. En el ahorro, la planeación es realmente el disparador de uso más significativo; planificar, sin embargo, no implica necesariamente el mediano o el largo plazo, ni tampoco se refiere de manera exclusiva a actividades productivas, sino que el ahorro se proyecta para salir al paso de gastos extraordinarios y previsibles.

Es decir, nos encontramos con otra evidencia que avala la idea de que el ahorro entre los pobres sólo es posible cuando se orienta hacia un fin predeterminado y tangible, y prácticamente imposible como una estrategia de resguardo frente a riesgos o imprevistos potenciales; en parte, esto explica por qué las cajas y cooperativas son consideradas instituciones de préstamo, ahorrando en ellas con la finalidad de poder acceder a una línea de crédito.

En el caso de los créditos, en cambio, si hay una diferenciación entre modalidades formales e informales. Los créditos formales son, por lo general, producto de la planificación y de una mayor evaluación y previsión de los costos, fechas, y monto de los pagos que demandan, lo cual se asocia de manera consistente con que éstos suelen ser excepcionales. En contraste, los créditos informales son utilizados de manera inmediata para enfrentar situaciones imprevistas de crisis o exigencias cotidianas de sobrevivencia, lo cual se asocia, en este caso, con su alta incidencia en la economía de los hogares. La solicitud de los préstamos informales suele ser menos planificada y con un menor grado de previsión respecto al desarrollo mismo del crédito, pues responde a la necesidad de contar con dinero de manera urgente o imprevista.

La presencia de una lógica detrás de las estrategias financieras de los sectores populares, también se expresa en el uso discriminado que se hace de distintas modalidades y servicios de ahorro y crédito, dependiendo de su ubicación en el mundo económico o social.

Ciertos fines como la vivienda, la salud o la alimentación, entre otros, y ciertas prácticas de ahorro, pero fundamentalmente de crédito, como los préstamos entre parientes y vecinos, las compras con aboneros, los envíos de remesas, las donaciones de familiares cercanos, e incluso, en cierta medida, los agiotistas, se ubican en un mismo universo donde la relación social no

INDICE GENERAL

es lo que cuenta, sino que puede predominar por sobre la relación económica.

Otros fines, como los negocios, las inversiones productivas o la adquisición de bienes de consumo duradero y otras modalidades financieras de ahorro y crédito formal, parecen dominados por una relación económica que subsume o diluye la relevancia de la relación social. Si bien los actores, ya sean individuos, hogares, instituciones, etcétera, tienden a ubicar sus distintas transacciones y necesidades en uno u otro de estos espacios, existen experiencias en las que estas dos dimensiones se entrecruzan.

Ejemplos paradigmáticos de actos financieros en los que parecen combinarse ambos mundos son las experiencias de instituciones microfinancieras como el Banco Sol de Bolivia, que han implementado sistemas de crédito con fines productivos a partir de la conformación de grupos solidarios; en estos casos, si bien rigen criterios financieros, también están presentes vínculos sociales, que dan por resultado un reforzamiento de los términos económicos dela transacción con compromisos basados en la confianza y las relaciones sociales.

De hecho, el éxito de estas instituciones microfinancieras globales ha sido atribuido en gran medida a una adecuada combinación de dimensiones sociales y económicas en los sistemas y modelos de finanzas populares implementados en diversas partes del mundo.

Sin embargo, no sólo se trata de actos y servicios financieros que pueden combinar dimensiones de ambos espacios. Los individuos y los hogares también transitan por ambos mundos sin estar anclados en uno u otro. La diferenciación de un mundo económico y un mundo social en los que se insertan las estrategias financieras de los sectores populares no debe interpretarse de manera esquemática y rígida. Se trata de mundos que orientan las estrategias financieras, en la medida que cada uno de ellos supone asumir y aceptar ventajas y desventajas, costos y beneficios, diferentes en cada caso.

Lo relevante es que los pobres y los sectores populares en general no se mueven única y exclusivamente en uno u otro espacio, como suele pensarse. La monetarización de la pobreza y la revolución de las microfinanzas han favorecido que las estrategias financieras de estos sectores se tornen más complejas, articulando ambos mundos y evaluando las dimensiones sociales y económicas de uno y otro.

Considerar este conjunto de especificidades de las finanzas populares, puede contribuir a la reflexión de los responsables de las instituciones microfinancieras y de quienes diseñan políticas públicas orientadas a combatir la pobreza. Habrá que reflexionar, por ejemplo, en la necesidad de diseñar instrumentos financieros atendiendo a la lógica de la administración del hogar y no sólo a las necesidades de los pequeños negocios; habrá que preguntarse si los instrumentos de ahorro que se ofrecen las instituciones microfinancieras han tomado en cuenta los usos y las maneras de ahorrar entre los pobres, sus necesidades y sus ritmos, asociados a ciclos anuales que establecen los tiempos de ahorrar o de consumir.

Se ha demostrado la solvencia de las mujeres pobres para pagar los créditos contraídos, aunque la mayoría de éstos se destinen al consumo o a la solución de emergencias; también se ha mostrado su capacidad y su deseo de ahorrar, así sea en cantidades mínimas. Las finanzas populares operan bajo una lógica muchas veces diferente a la de las instituciones microfinancieras. Detrás de ella está‡ la necesidad de cubrir consumos mínimos; a veces la subsistencia. En esos niveles, la monetarización de la pobreza es evidente y se requerirán de instrumentos microfinancieros flexibles que les den herramientas para transitar en el terreno frágil de las carencias, que les permitan una mínima certidumbre en medio de la vulnerabilidad. Las estrategias financieras de los sectores populares, y de los hogares pobres en particular, están regidas por la vulnerabilidad de sus condiciones de vida.

EL AHORRO

Adaptado de Arbeláez (2005)

Concepto

Cuando hablamos de ahorro hacemos referencia a la práctica, costumbre o disciplina consistente en guardar, reservar o dejar de consumir una parte de lo que recibe cada persona como remuneración por su trabajo, o proveniente de rentas de capital o de otras fuentes, en forma permanente o transitoria.

El ahorro debe ser entendido como un hábito de toda persona, cualquiera sea su edad, sexo, condición o posición social, económica o política, así como también de todos los grupos y organizaciones. El hábito se adquiere mediante la práctica habitual o permanente de actos que contribuyan al logro de un fin determinado y, en este caso, a crear una conciencia individual y colectiva sobre la importancia y la bondad del ahorro.

El concepto del ahorro no se puede desvirtuar haciéndolo sinónimo de avaricia o de tacañería. Quien deja de atender o satisfacer

INDICE GENERAL

necesidades esenciales, personales o familiares, por el afán de guardar dinero, es un avaro. La avaricia es un antivalor social, cultural y económico. Es sinónimo de egoísmo, de injusticia, de falta de equidad, solidaridad y cooperación. Se convierte en una forma de esclavitud.

Por tales razones, la cultura del ahorro ha de ser un deber y una actividad que se cultive en todos los programas de educación y formación que se imparta a la población desde la niñez hasta la edad adulta más avanzada, de manera particular y muy especial en las entidades cooperativas y las organizaciones solidarias, a fin de que conserve su primitivo sentido liberador.

La importancia del ahorro no es solamente un asunto de acumulación. Conlleva su adecuada aplicación y su eficiente movilización para que sea un verdadero instrumento de desarrollo. El ahorro individual es la base del ahorro social para generar capacidad de inversión, de desarrollo, de crecimiento y de seguridad.

Es esta la razón por la cual se crean y se fomentan organizaciones que cumplen el papel de receptoras y movilizadoras eficientes del ahorro, de tal manera que los excedentes de dinero de unos puedan ser colocados al servicio de otros que los necesitan para diversas finalidades.

Fundamentos del ahorro

Como concepto económico, el ahorro se puede entender como resultado de dos elementos fundamentales, a saber: el ingreso y el consumo.

1. El ingreso.

   Es el total de recursos o medios económicos, permanentes u ocasionales, que recibe una persona de una o de varias fuentes o actividades, que le dan la capacidad para atender sus necesidades y para su ahorro.

2. El consumo.

   Es el total de las erogaciones que debe atender una persona para satisfacer sus necesidades y compromisos personales, o los de esta y las otras que dependan económicamente de ella.

3. El ahorro.

   De manera que, por ahorro se entiende la diferencia entre el ingreso y el consumo. Ahorro es equivalente a ingreso disponible o neto, es decir, aquella parte que resulta después de cubrir las necesidades vitales, bienes de consumo, servicios y otros gastos que no pueden evitarse o posponerse indefinidamente.

Maneras de ahorrar

1. Ahorro personal: es el que hace una persona por su propia cuenta y voluntad, separando una parte de sus ingresos.

2. Ahorro familiar: puede entenderse como el que hacen todos los miembros en colaboración mutua o el que hacen los padres, a través de su vida de pareja, con el fin de satisfacer las necesidades futuras de sus hijos.

3. Ahorro comunitario, cooperativo, mutualista o solidario.

EL AHORRO MUTUALISTA O SOLIDARIO

Adaptado de Zabala (2011)

Concepto

El ahorro solidario es el se que se hace dentro de un conglomerado humano, mediante el cual cada uno de sus miembros aporta sumas periódicas para constituir un fondo que pueden utilizar los contribuyentes en un momento dado. Son ejemplo de ello todas las formas asociativas que constituyen una estructura orgánica (formal o informal) especialmente preparada con propósitos de ahorro: instituciones financieras de todo tipo: cooperativas, mutuales, cajas de ahorro, de crédito, comunales, etc.

Para el ahorrador individual, la participación en un fondo de ahorro previsivo no es la participación en un fondo de inversión de capital, sino en un fondo que le garantice el acceso futuro a dichos recursos para satisfacer una necesidad o un deseo. Si estos sistemas de ahorro tuvieran el propósito de ser ahorros de inversión individual, se configurarían como intermediación financiera.

El ahorro previsivo se configura como fondos endógenos de ahorro que no tienen efectos de intermediación para el individuo. Pero ello significa que el instrumento organizativo que los administra no pueda hacer un ejercicio de intermediación financiera con las masas ahorradas acumuladas. De manera que la actividad crediticia de las empresas solidarias, que tienen su origen en fondos de ahorro de sus propios asociados o en la acumulación el patrimonio institucional, no puede ser considerada intermediación financiera.

INDICE GENERAL

El ahorro en la empresa solidaria

Desde el punto de vista monetario ahorrar es guardar una parte de los ingresos presentes para cubrir futuras necesidades. Por tanto, es un acto de previsión: se ahorra para prevenir los gastos que no se tienen ahora pero que puedan surgir en el futuro. Cuando se ahorra en dinero, las instituciones financieras solidarias remuneran el esfuerzo mediante el interés, el cual permite acumular mayor ahorro. Las cooperativas de ahorro y préstamo generalmente pagan intereses sobre las aportaciones de membresía de los socios y cuentas de depósitos de ahorro (Woccu, 2011).

El ahorro se valora no sólo como un medio de protección frente a la incertidumbre del porvenir: calamidades, enfermedades, incapacidad o la misma muerte. También, se comprende el ahorro como un mecanismo de acceder a otros satisfactores de vida: estudios, disfrute del tiempo libre, la práctica deportiva, la adquisición de vivienda, disfrute de la vejez

Así, se llega a la previsión social colectiva, entendida como la formación de instituciones sociales que facilitan el ejercicio de la previsión social a todos sus integrantes, ya no de forma individual, que se caracterizan porque permiten diluir las cargas de acceso a la satisfacción de necesidades con el concurso de todos los miembros del grupo.

Naturaleza

Los depósitos de los miembros pueden conformar pasivos de la empresa a favor de los miembros, o formar parte del capital bajo la forma de inversiones. En todo caso, deben estar afectados en garantía de las operaciones activas que los miembros realicen con la empresa. Los depósitos del miembro pasan a la propiedad de la cooperativa, sin perjuicio de que aquél tenga un derecho de crédito al reembolso del mismo valor nominal (Paniagua, 1997).

No se trata de un contrato real de depósito con fines de custodia, sino que los fines perseguidos son distintos y varios y la regulación concreta es distinta:

> *"En el depósito de dinero efectuado por un asociado a su entidad mutual aparece, en este caso, concretada la preexistencia de una afectación especial y concreta a un servicio determinado, y para el cumplimiento de ciertos fines específicos"* (Cámara de Apelaciones, Rosario, Argentina, 02/03/1974, En: Libert, 1989).

Normativa (Cabezas, 2006)

Las actividades de captación de recursos que lleva a cabo la empresa solidaria financiera requieren de una normativa especial contemplada en un Manual de Captación que contemple:

1. El proceso completo de captación desde que ingresan los recursos hasta su registro contable.
2. Las principales funciones y responsabilidades del área de captación
3. Las políticas generales de operación y los mecanismos de control en los procedimientos operativos.
4. Las políticas y procedimientos para determinar las tasas de interés que devenguen los depósitos de exigibilidad inmediata y depósitos a plazo
5. Montos y saldos mínimos para recibir y mantener en los diferentes productos que ofrece la entidad
6. Medidas de seguridad para el almacenamiento, custodia y acceso a los certificados de depósito, constancias de depósito, documentos de depósito y/o contratos originales.

Base financiera (Torres,1987)

Todas las organizaciones solidarias tienen el deber principal de fomentar el ahorro de sus miembros, y de convertirlo en sello característico en su gestión institucional, para que sea la base financiera propia que le permita el cumplimiento de la misión, los objetivos y el logro de los propósitos de mejoramiento integral de sus integrantes y de la comunidad.

Sin ahorro no hay cooperación social y económica de las personas, ni empresas solidarias eficientes. La función básica de una cooperativa radica en captar ahorros para prestar dinero y no para mantenerlo en inversiones. Si la cooperativa invierte su dinero en proyectos no esenciales o de especial importancia, además de alargar los plazos de pago de los préstamos, se reduce la masa monetaria en su cuenta de préstamos.

La consecuencia es menor masa de dinero para prestar. Ello origina que los socios tiendan a no ahorrar en cooperativas en tal situación, ya que, al no haber dinero disponible para préstamos, la cooperativa pierde el principal y casi único incentivo que puede ofrecer a los ahorristas. La regla, pues es muy clara; "a menos dinero para prestar, menos captación de ahorro".

INDICE GENERAL

MECANISMOS DE AHORRO

Los depósitos son la principal forma de recursos de una cooperativa de ahorro y crédito, son retirables a la vista o según un plazo concertado de antemano.

Cuentas

Adaptado de Woccu (2011)

La captación y manejo del ahorro de los miembros (y en su caso, de terceros) se instrumentaliza mediante cuentas (productos financieros) que pueden ser:

1. Cuentas individuales que están a nombre y a disposición exclusiva del miembro titular de la misma.

2. Cuentas mancomunadas

   Se debe permitir la propiedad conjunta de cuentas en la empresa solidaria. Esta disposición permitiría cuentas mancomunadas que pertenecen legalmente a dos o más personas. También permite que tales cuentas, por ejemplo, exijan la firma de todos los propietarios en conjunto antes de poder efectuar un retiro.

   Un socio podría designar a cualquier persona o personas para ser propietaria de una cuenta de depósito mancomunada con el socio. A la muerte de uno de los propietarios de la cuenta mancomunada, el/los propietarios(s) que sobrevive(n) sigue(n) siendo el/los propietarios(s) de la cuenta y socio de la cooperativa de ahorro y crédito.

   El pago parcial o total de tales cuentas mancomunadas a cualquiera de los propietarios en conjunto, cancelará, hasta el monto del pago, la responsabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito para con todos los propietarios, a menos de que el contrato de la cuenta contenga una prohibición o límite sobre tal pago.

3. Cuentas inactivas

   Algunas cooperativas de ahorro y crédito encuentran administrativamente oneroso tener que manejar un volumen de cuentas inactivas o abandonadas que representan sumas relativamente pequeñas. Por ello, debe permitirse imponer un cargo de mantenimiento a tales cuentas o su transferencia a un fondo de reserva, en donde ya no tienen que manejarse de una forma individual, a menos de que el titular de la cuenta vuelva a aparecer.

Cuentas de ahorro.

Tradicionalmente se dice que se trata de un contrato por medio del cual una empresa solidaria financiera concede a una persona determinada la posibilidad de resguardar su dinero mediante un cobro de comisiones, relativas a los movimientos que el titular disponga hacer con su dinero.

Se manejan por medio de libretas de ahorro, en las que el titular tiene una relación de las operaciones efectuadas con la institución (de sus depósitos de dinero, haberes y retiros, de los préstamos obtenidos, de los intereses percibidos y pagados, así como del saldo de su cuenta (Mascarell, 2006). Los depósitos en esta cuenta generalmente son disponibles directa e inmediatamente

Sin embargo, se puede sostener que no se trata de un contrato, sino que consiste en una relación permanente regulada por la normativa interna de la empresa solidaria, que se materializa en actos solidarios de depósito y retiro de dinero. Y ello, porque las operaciones de depósito y retiro por parte del miembro, y del resguardo de parte de la empresa es-precisamente- el objeto de la empresa.

Cuentas de aportaciones retirables (Westley y Branch, 2000)

Son como cuentas de ahorro, en las cuales los socios puedan retirar fondos en cualquier momento siempre y cuando el monto de su cuenta no caiga por debajo de un saldo mínimo absoluto especificado por la cooperativa. Pero son diferentes de las cuentas de ahorro en que siguen siendo consideradas parte del capital y no se podría retirar si la cooperativa ha obtenido pérdidas actuales o acumulativas, insuficiencia de capital o un gran éxodo de socios. No se pagan intereses sobre estas cuentas; más bien, serían remuneradas mediante los dividendos que la CAC declare al final del año.

También están las cuentas de aportaciones con derecho a préstamos automáticos, de hasta el 90% del valor de las aportaciones del socio. No requieren aprobación de la cooperativa, solamente la firma del socio que lo solicita.

Cuentas corrientes

La cuenta corriente es un contrato o un acto solidario por medio del cual el miembro deposita dinero en una empresa solidaria que ejerce operaciones financieras y lo retira u ordena su pago a terceras personas, de acuerdo con las normas establecidas en la normativa que regula la empresa. Son depósitos que permiten

INDICE GENERAL

el depósito y retiro de fondos en cualquier momento, y muchas veces no se pagan intereses por los depósitos de estas cuentas (Ledgerwood, 2000).

La cuenta corriente se operacionaliza con la prestación de servicios de caja (pago de cheques que libra el miembro siempre que se cumplan los requisitos legales y existan fondos disponibles); servicios de custodia (guardar los depósitos de dinero puestos a disposición por el miembro); disponibilidad (habilita al miembro a disponer en cualquier momento en que lo estime necesario o pertinente); y en el sentido moderno, servicio de extracción de recursos por medio de cheques o por otros medios: tarjetas de débito, créditos documentados, etc. (Barbieri, 1998).

Depósitos a plazo fijo

El plazo fijo consiste en un contrato (o acto solidario de depósito a plazo fijo) en el cual el miembro deposita cierta cantidad de dinero en una empresa solidaria financiera, por el plazo, los intereses y las condiciones fijados por la empresa. Ahora bien, en ningún caso la empresa puede negociar con los miembros las condiciones a convenir, por ejemplo, otorgar a alguno de ellos mejores tasas de interés o diferentes plazos, porque priva el principio democrático de prohibición de privilegios y porque ellas son fijadas por el órgano competente para hacerlo: el estatuto, el reglamento, la asamblea o el órgano directivo.

Los depósitos a plazo fijo son cuentas de ahorro que están congeladas por un período de tiempo; proporcionan la menor liquidez y el mayor rendimiento. La tasa de interés se basa en el tiempo del plazo del depósito y las tasas del mercado (Ledgerwood, 2000).

Cuentas en fideicomiso

Ésta es una disposición opcional. Se reconoce que algunas tradiciones legales no admiten el concepto del fideicomiso. Para las que sí lo reconocen, esto otorga una autoridad expresa a la cooperativa de ofrecer cuentas de depósito tenidas por un socio en fideicomiso para un beneficiario, quien puede o no ser socio, o tenidas por un no socio en fideicomiso para un beneficiario que sea socio. La ley de la jurisdicción determinaría los tipos de fideicomisos que se podrían ofrecer.

Operaciones de ahorro previo para grupos cerrados:

Se trata de un sistema de créditos autofinanciados y sin intereses que se conceden a sus adherentes, mediante el pago por parte de estos últimos de una cuota mensual durante el plazo convenido (Aguilar, 1988).

Inversiones de los miembros en su empresa

Es a todas luces conveniente incentivar inversiones de los miembros en su empresa por medio de títulos emitidos por la entidad, por ejemplo, bajo la forma de certificados de inversión a largo plazo y tasas de interés atractivas; capitalización de los excedentes anuales en certificados rotativos, a mediano plazo y tasas interesantes.

La inversión de recursos financieros en la empresa asociativa debe ser interesante para los miembros, en cuanto a que el tipo de interés que se paga a un capital recibido en concepto de deuda, puede estar indizado en función de uno o de varios tipos de interés representativos de las rentabilidades que se pueden obtener en el mercado de capitales, o en función de un índice de precios (Moreno, 2000) pero siempre que sea mayor al índice de inflación.

Fondos de capitalización laboral de Costa Rica

Adaptado de la Ley 7982 de 2000

Regulados por la Ley de Protección del Trabajador N° 7982 del 24/02/2000, dispone que todo patrono, público o privado, aportará a un fondo de capitalización laboral, un tres por ciento, calculado sobre el salario mensual del trabajador, durante el tiempo que se mantenga la relación laboral y sin límite de años. Del aporte indicado, las entidades autorizadas deberán trasladar anualmente un cincuenta por ciento para crear el Régimen Obligatorio de Pensiones Complementarias. El restante cincuenta por ciento del aporte establecido y los rendimientos, serán administrados por las entidades autorizadas, como un ahorro labora.

Los recursos depositados a nombre de los trabajadores en las cuentas individuales de ahorro laboral, son un derecho de interés social de naturaleza no laboral, exento del pago del impuesto sobre la renta y de cualquier tipo de carga social; su contenido económico se utilizará para el beneficio exclusivo de los trabajadores y sus familias,

El trabajador o sus causahabientes tendrán derecho a retirar los ahorros laborales acumulados a su favor en el fondo de capitalización laboral, al extinguirse la relación laboral, por cualquier causa, el trabajador lo demostrará a la entidad autorizada correspondiente para que esta, en un plazo máximo de quince días, proceda a girarle la totalidad del dinero acumulado a su favor. El trabajador tendrá derecho a retirar el ahorro laboral cada cinco años.

INDICE GENERAL

Aunque los operadores del sistema deben ser sociedades anónimas, sin embargo, la ley autoriza a las cooperativas y asociaciones solidaristas para que administren dichos fondos.

LOS PRÉSTAMOS

Concepto

Los préstamos, o mejor llamados en la economía social y solidaria "ayudas económicas", son las operaciones de otorgamiento de dinero o de crédito que hace la entidad a sus miembros, con la obligación de estos de restituirlos en un plazo determinado, junto con los intereses correspondientes, prestando una garantía para asegurar su pago.

La verdadera importancia del crédito solidario, es que pone el manejo de los recursos dinerarios en manos de quienes contribuyen a crearlos, de manera tal que se reinvierte en la zona de actuación de la entidad lo que se generó en la misma zona, al revés de lo que ocurre con la banca comercial que toma fondos de una región y los reinvierte en otra y aun en el exterior (Moirano, 2009).

Señala Cracogna (2015) que el crédito en ambas modalidades —producción y consumo— parece revestir razones y fundamentos suficientes para que las cooperativas se ocupen de él. El mismo está orientado a satisfacer necesidades de producción o de consumo de sus miembros conforme con sus propios requerimientos

Naturaleza

En su esencia, los préstamos son las cantidades de dinero que la empresa solidaria toma del fondo común creado por los depósitos de todos los miembros, que entrega a sus miembros con fines de promoción y previsión social, esto es, para satisfacer necesidades socioeconómicas, y no para su inversión con fines especulativos, con la obligación de devolverlas en plazos y bajo condiciones igualitarias para todos, de acuerdo a su tipo.

Se trata de verdaderos actos cooperativos, regulados por las normas cooperativas (ley, estatuto, reglamento interno) y en forma supletoria, por las disposiciones del contrato de mutuo (que es la figura jurídica más parecida) en tanto éstas no contradigan la naturaleza misma del acto.

La retribución que se paga por las cantidades otorgadas en forma de ayudas económicas no es propiamente un interés, sino la remuneración que hace el miembro por su utilización, retribución que debe corresponderse con la cobertura de los gastos (y previsiones) en que incurre la empresa solidaria para hacerlos efectivos, en forma igualitaria según su tipo y clase.

Fuentes (Cracogna, 2015)

El punto a esclarecer es si el crédito cooperativo debe ser regulado por los mismos recaudos que la técnica del crédito tiene establecidos para el común de esta actividad con finalidad lucrativa y que resultan ser, por lo general, los mismos que recogen las regulaciones de la actividad financiera impuestas por las autoridades estatales encargadas de su contralor

Para algunos, especialmente las grandes cooperativas de ahorro y crédito, habida cuenta de que las grandes crisis económicas de proyección global en los años recientes han solido tener raíces financieras, parecería inevitable que las cooperativas de crédito deban adecuarse a regulaciones previstas para la actividad financiera internacional orientadas precisamente a corregir y prevenir dichas crisis.

Sin embargo, ello no parece procedente ya que el crédito cooperativo es de una institución de diversa naturaleza, máxime si se toma en cuenta que se trata de un acto cooperativo el que –por definición- se regula en primer término, por la normativa cooperativa., en particular, por un reglamento especial de préstamos.

Principios (Teixeira, 2016)

En Brasil las operaciones de las cooperativas financieras se fundamentan en los principios de:

1. Selectividad, que implica el análisis del tomador del crédito.
2. Garantía: según el cual todo crédito debe estar respaldado con garantía suficiente.
3. Liquidez: comprende la no renovación injustificada de préstamos con incorporación de intereses y cargos de la transacción anterior, y, o liberación de nuevos recursos; análisis de la compatibilidad de las rentas del tomador con los recursos disponibles; dispensa o baja de intereses o del principal del préstamo realizado. Incluye iguales condiciones a todos los miembros.
4. Diversificación de riesgos: concesión de créditos de valor no superior al permitido por las normas prudenciales; constitución de instrumento representativo de la deuda, con la

INDICE GENERAL

firma del deudor y del representante legal, antes de liberar los recursos.

Destinatarios

Salvo que por excepción la ley expresamente lo permita, los préstamos (o ayudas) se otorgan exclusivamente a los miembros, diferenciados según su carácter, el origen de los fondos, el destino que se les dé, los montos, plazos y las garantías otorgadas. Todo préstamo comporta una actividad educativa, para lo cual se destina un porcentaje de los intereses para financiar esta actividad.

En la medida en que se utilicen recursos de terceros depositantes o inversores no socios, esta lógica específica del crédito cooperativo se va progresivamente difuminando. En cuanto estos depositantes o inversores no sean socios cooperativos ni parte del grupo o agrupación cooperativa correspondiente, la lógica de su depósito o inversión no es la del crédito cooperativo sino fundamentalmente "financiera" (Ekai, 2019).

En algunos países se permite realizar operaciones con grupos solidarios, que son un grupo de personas naturales con un fin común, que realizan operaciones de depósito en la cooperativa, a través de un representante nombrado el grupo, quien es miembro de la cooperativa (Micoope, 2012).

Forma

En relación con los aspectos formales, muchas veces se exige la firma de un contrato de mutuo, e incluso al otorgamiento de un pagaré del miembro a favor de la empresa solidaria. En el contrato se fijan las condiciones, en particular:

1. El plan da pagos: monto de las cuotas (incluye amortización del préstamo e intereses), número de cuotas, fecha de pago.

2. Cláusula por la que la CAC queda facultada a inspeccionar y verificar el destino, los planes de inversión y controlar el uso final de los recursos.

Sin embargo –con toda razón- Torres (1990) estima que no es necesario recurrir a contratos especiales al efecto de los préstamos ya que estos pueden estar regulados por el estatuto, incluso por los reglamentos internos. Pero, además, añadimos, porque generalmente los haberes de los miembros garantizan de pleno derecho las obligaciones contraídas con la empresa.

Crédito a los directivos y funcionarios

Para de alguna manera limitar los excesos en que pueden incurrir los directivos, gerentes y los empleados que tiene decisión o participación en las operaciones de crédito, la ley de Ecuador establece que las cooperativas de ahorro y crédito deben tener un cupo de crédito y garantías de grupo para estas personas, así como para sus sus cónyuges o convivientes en unión de hecho legalmente reconocidas y sus parientes dentro del segundo grado de consanguinidad y afinidad.

El cupo de crédito para el grupo no podrá ser superior al diez por ciento (10%) ni el límite individual superior al dos por ciento (2%) del patrimonio técnico calculado al cierre del ejercicio anual inmediato anterior al de la aprobación de los créditos.

Las solicitudes de crédito de estas personas serán resueltas por el Consejo de Administración.

LA LÓGICA DEL CRÉDITO COOPERATIVO

Adaptado de Ekai (2019)

La forma de actuar de las cooperativas se desmarca de los criterios del mercado financiero y, en ciertos casos, incluso de los criterios habitualmente utilizados por los bancos centrales para regular las relaciones entre entidades bancarias y receptores de crédito.

Detrás de esta forma de ver el crédito cooperativo está, en buena medida, un problema ideológico, derivado de la mitificación del mercado llevada a extremos desproporcionados. Desgraciadamente, con frecuencia esta perspectiva se ha extendido a técnicos y gestores del propio movimiento cooperativo que, obligados por supuesto a ser prudentes en la gestión de los recursos que administran, llegan en ocasiones a asumir un posicionamiento negativo sobre cualquier operación que se salga de lo que podrían considerarse como criterios "de mercado".

En particular, el conocimiento específico del cliente es un factor clave para el establecimiento de interrelaciones que sustituyen eficientemente la dinámica de mercado. Y éste es un factor clave precisamente en cooperativas y secciones de crédito.

El propio mecanismo operativo del "crédito cooperativo" tiene características tan específicas que justifican un tratamiento diferenciado, tanto desde el punto de vista operativo como de su configuración institucional.

La base de esta diferenciación es que, frente al crédito "capitalista" o de meros inversores financieros, el "crédito cooperativo"

INDICE GENERAL

tiene, como el capital cooperativo, finalidades que van más allá de la mera rentabilidad financiera. Aunque el crédito cooperativo no sea financieramente rentable, puede generar rentabilidades indirectas a través de la expansión o la mejora de la eficiencia de la cooperativa receptora –o del socio cooperativo receptor-. Estas rentabilidades indirectas pueden beneficiar a los socios en su conjunto, o bien canalizarse de una u otra forma hacia la cooperativa.

*Diferencia con el crédito lucrativo (*Cracogna, 2015)

Las organizaciones de crédito cooperativo han de destacar ante propios y ajenos lo concerniente al sentido ético que informa su actividad y que les imprime un sello peculiar que las diferencia de otras organizaciones que atienden la misma actividad.

La existencia del crédito cooperativo se justifica en la medida que se diferencia del crédito lucrativo que tiene el propósito de obtener ganancia intermediando entre la oferta y la demanda de recursos financieros, y que puede llegar —como de hecho ocurrió— a graves excesos derivados de su afán ilimitado de ganancia, en tanto que las cooperativas se orientan a satisfacer las necesidades de sus usuarios.

La proximidad a la gente y su propósito no especulativo confieren a las cooperativas un grado de sostenibilidad que, cuando se suma a una prudente administración, las pone a cubierto de los riesgos que son frecuentes en las organizaciones de capital.

En las mutuales

En el caso de las mutuales en la Argentina, se trata de un servicio de ayuda económica mutual mediante la captación de fondos de parte de sus asociados o con recursos propios para cubrir necesidades personales y familiares de los mismos.

Los ahorros se acreditan en cuentas personales y a término, con destino al servicio; se paga un interés al ahorro, entendido como la compensación a satisfacer por la mutual en contraprestación al ahorro ingresado; se otorga ayuda económica mutual que son los fondos que se faciliten al asociado, quien debe satisfacer una tasa de servicio, que es el cargo que se le efectúa al asociado que recibe la ayuda (Inam, 2002).

CLASES Y TIPOS DE PRÉSTAMOS

Clases

Los préstamos pueden clasificarse por su destino en, entre otros:

1. Individuales, familiares o colectivos:

   Si es para una persona sola; para satisfacción de necesidades del grupo familiar, o si están destinados a una entidad colectiva: cooperativa, asociación o sociedad civil, grupos con iniciativas productivas, etc.

2. Para la mujer:

   Para financiar actividades productivas: insumos, adopción de tecnologías, de sobrevivencia hasta obtención de beneficios para satisfacción de las necesidades de su núcleo familiar.

3. Para consumo

   Tanto de bienes consumibles de inmediato (víveres) como de consumo mediato (línea blanca y marrón). Igualmente

4. Para vehículos nuevos o usados, o refacciones.

5. Para equipamiento de consultorios u oficinas de ejercicio profesional de los miembros y, o sus familiares directos.

6. Para educación: pago de matrículas, adquisición de equipos de computación, financiamiento de pasantías.

7. Para actividades de turismo y recreación.

8. Para servicio médico y de protección social.

9. Para vivienda

   Para la adquisición, refacción o conversión de deuda.

10. Para inversión

    Para actividades productivas como financiamiento de la pequeña y mediana industria local; el crédito agropecuario y para micros y medianos empresarios; para capital de trabajo, compra de cosecha, etc.

    Es esencial reconocer a las entidades financieras cooperativas la facultad de financiar proyectos productivos de las empresas asociativas del sector social; de convertirse en la base financiera de apoyo del sector.

11. Comerciales

    Los préstamos a comercios ciertamente cumplen una de las metas de una CAC, pero también plantean un riesgo considerable, particularmente si una porción sustancial de

INDICE GENERAL

los activos de la cooperativa se concentra en unos cuantos préstamos comerciales. El otorgamiento de préstamos comerciales exige habilidades especializadas por parte de la gerencia y deberá ser supervisado cuidadosamente por el consejo de la misma y por el Comité de Vigilancia, así como por la Autoridad de aplicación (Woccu, 2011).

TIPOS DE CRÉDITOS (BARBIERI, 1998)

Crédito ordinario

Tiene por objetivo fundamental la concesión de crédito por parte de un sujeto –denominado "dador"- a otro –llamado "tomador"-, lo que conlleva la entrega del primero al segundo de una determinada suma de dinero, con el compromiso de éste de restituirlo en el tiempo pactado, pagando los intereses correspondientes.

Crédito hipotecario

Este préstamo se concede para la construcción, remodelación, adquisición, reparaciones, ampliación, mejorar o liberación de gravámenes de vivienda para los asociados. En el estatuto se establece la cantidad máxima a otorgarse, plazo, tasa de interés, monto y número de cuotas de amortización del capital, intereses y prima de Seguro.

Para que pueda concederse un préstamo hipotecario generalmente se exige cumplir los siguientes requisitos:

1. Carecer de vivienda propia, que deba ampliarla, repararla, o que pretenda liberar un gravamen hipotecario y que no disponga de otros recursos para ello.

2. Que el terreno sea de su propiedad, o que presente la autorización correspondiente del Municipio, o de la Autoridad pública de la vivienda.

3. Que haya calificado positivamente, tomando en cuenta el monto de sus haberes en la empresa solidaria, la carga familiar, no tener otras rentas, antigüedad en la organización solidaria y capacidad de pago.

4. Que no hubiere obtenido otro préstamo hipotecario, salvo en caso de nuevo matrimonio y que el primer inmueble no le hubiere sido adjudicado.

5. La realización de un avalúo del inmueble, que sirva de base para el monto del préstamo (75% del avalúo).

6. Constitución de hipoteca sobre el inmueble a favor de la entidad prestataria, cuyo documento sea protocolizado en la Oficina de Registro de inmuebles del domicilio.

7. Contratación de un seguro de vida o de desgravamen hipotecario a favor de la cooperativa financiera.

Línea de crédito (Osés, 2003)

La apertura de crédito (o línea de crédito) consiste en que la entidad pone a disposición del miembro una cantidad de fondos por un monto y plazo determinados; desde ese mismo momento cuenta con la posibilidad de utilizarlos o no, corriendo los intereses pactados sólo desde el momento en que se extraen los fondos.

La póliza o cuenta de crédito a la vista es un contrato de crédito instrumentado en forma de cuenta corriente que permite la disposición de saldos deudores hasta un límite determinado y hasta una fecha de vencimiento, a partir de la cual, o bien se devuelve la cantidad dispuesta en esa fecha, o bien se renueva la póliza. Intervienen dos partes: una entidad financiera que se compromete a poner a disposición dinero, y el acreditado, quien puede disponer de los fondos, realizando disposiciones totales o parciales que se irán reflejando en la cuenta de crédito.

Es un contrato consensual, puesto que se perfecciona con el consentimiento de ambas partes: a la firma del contrato, y bilateral, ya que genera obligaciones para ambas partes. Los intereses se pagan en función del capital dispuesto. El acreditado puede hacer devoluciones, totales o parciales, de las cantidades dispuestas, que se irán reflejando en la cuenta de crédito, pudiendo incluso superar el volumen de los ingresos al de las disposiciones. El capital dispuesto deberá devolverse al vencimiento o en las bajas o reducciones de límites estipuladas.

Además de los intereses, se puede pactar que el acreditado pague una "comisión de apertura", pagadera una sola vez al inicio del contrato, no aplicable en las renovaciones automáticas, si las hubiere. Igualmente, una "comisión de disponibilidad o de no uso", pagadera junto a la liquidación de intereses y es un porcentaje sobre la disponibilidad media no usada de la póliza de crédito en cada período de liquidación.

Cuando la cuenta de crédito a la vista se otorga al miembro, como quiera que se trata de una operación del objeto social, configura como un acto cooperativo.

Después de recibir una solicitud escrita de un socio, la cooperativa aprobar una línea de crédito o un crédito revolvente. Entonces se pueden entregar los anticipos de préstamos al socio mientras no se exceda del límite de la línea de crédito. Una vez aprobada la

INDICE GENERAL

línea de crédito, no se requiere otra solicitud de crédito en tanto que el endeudamiento acumulado no sobrepase el límite aprobado. Las líneas de crédito estarán sujetas a la revisión periódica del comité de crédito (Woccu, 2011).

Descuento de efectos (Osés, 2003)

Mediante esta operación, la entidad adelanta al miembro el importe de unos derechos de cobro futuros, los cuales se han instrumentado en un documento justificativo (cheque, letra de cambio, pagaré...) descontando de aquel importe los intereses y gastos pactados y los impuestos devengados.

La entidad pone a disposición del acreditado una determinada suma de dinero a cambio de la transmisión de un crédito posterior, del cual el miembro es titular. El miembro responde por la solvencia y el cumplimiento puntual del pago de la acreencia cedida.

El descuento de efectos supone el adelanto del cobro de su importe y consiguiente asunción de gestión de cobro, pero no se responsabiliza del buen fin de aquellos, de modo que en caso de impago procederá a cargarla en cuenta junto a las comisiones y gastos suplidos correspondientes

Una figura similar, pero sin existir un título físico o efecto que representa los derechos de cobro individuales, es el anticipo de crédito mediante la cual la entidad financiera anticipa el importe de los créditos que una empresa tiene sobre sus clientes o deudores, y cuyo cobro se instrumenta normalmente mediante recibo.

Autorización para girar en descubierto:

Crédito que se otorga al miembro mediante el pago de cheques o extracción de dinero sin tener la provisión de fondos respectiva, acreditándolo a la cuenta de este, debiéndose devolver en un plazo determinado con los intereses correspondientes.

Crédito revolving

Adaptado de Barral, 2020)

El crédito revolving (revolvente) es cualquier tipo de crédito concedido por una entidad financiera solidaria a un miembro, que tenga carácter rotativo: el límite del crédito se rebajará o disminuirá en la medida en la que el miembro lo utilice y se restablecerá o aumentará de nuevo en la medida en que el miembro haga pagos para restituirlo.

El crédito revolving se caracteriza por el hecho de que no existe un número determinado de disposiciones máximas que pueda efectuar el miembro acreditado. Al miembro se le concede un límite o tope máximo en dinero del que puede disponer durante un cierto período; cuando lo precise realizará adeudos (que rebajarán dicho límite por importe equivalente al del adeudo) e igualmente podrá efectuar abonos (que restablecerán el mencionado límite por tal cuantía).

Al final de cada periodo de pago, se renueva el importe disponible de la línea de crédito revolvente. Un crédito revolvente puede o no estar sujeto a una fecha específica de vencimiento y por lo general no tiene asociada una cuota a devolver mensualmente, más allá del importe dispuesto cada mes.

En consecuencia, en el crédito tipo revolving o rotativo el miembro sólo pagará intereses deudores sobre la parte del crédito de la que efectivamente ha dispuesto.

Un ejemplo típico de créditos de este tipo son los derivados de la utilización de una tarjeta de crédito: cuando efectúo compras el límite de mi tarjeta se reduce y cuando pago el recibo mensual o periódico que la entidad financiera me gira por las compras efectuadas el límite de mi tarjeta se libera de nuevo por ese importe.

La tarjeta de crédito es un documento nominativo legitimante, intransferible, cuya finalidad es permitir al usuario beneficiarse con las facilidades de pago pactadas con el emisor y las resultantes del contrato celebrado entre éste y el proveedor del bien o servicio requerido por aquél.

Crédito agrícola

Adaptado de Milián y Rodríguez (2021)

El crédito bancario ordinario es inaccesible al agricultor porque este último no inspira confianza al Banco, porque solo puede pagar un interés bajo y porque tiene necesidad de plazos de reembolso más largos que los que los Bancos tienen costumbre de conceder.

Con base a lo anterior, cita a Zeledón Zeledón, quien define el crédito agrario como instituto, diferenciándolo del crédito civil o comercial: el crédito agrario busca impulsar la producción otorgando capital con criterios totalmente diferentes de la figura civil del mutuo o del crédito comercial donde lo que interesa es la ganancia de los Bancos o prestamistas.

Según Pavo Acosta, el crédito agrícola debe entenderse como: un contrato en virtud del cual El Banco, (El Acreditante) acepta

INDICE GENERAL

poner a disposición de un productor agrícola (Acreditado) una suma de dinero determinada en un determinado tiempo, obligándose este último a utilizar el dinero en las actividades para las cuales fueron destinadas, en este caso inversiones y gastos relacionados con la producción agropecuaria, así como a devolverlo conjuntamente con un interés dentro del plazo convenido.

El crédito en el sector agropecuario mantiene las características generales del crédito como tipología contractual. El crédito agrícola se particulariza en sus ventajas y fines para el sector agropecuario, que hacen que la agrariedad siga siendo el factor distintivo. Las garantías crediticias constituyen otro de los elementos diferenciadores en estos tipos de contratos.

Según la FAO en el plano de las garantías, el legislador introduce al lado de las seguridades y privilegios legales de derecho común, seguridades convencionales específicamente agrícolas en forma, sobre todo, de prendas sin desplazamiento de posesión y de hipotecas mobiliarias, que derogan radicalmente el derecho común.

REQUISITOS PARA EL OTORGAMIENTO DE PRESTAMOS

Requisitos

Las modalidades, plazos, condiciones o requisitos para la obtención de préstamos deben estar establecidas en un reglamento interno, además de la existencia de un documento probatorio de las transacciones y saldo del miembro, que muchas veces toma la forma de una tarjera de registro.

Los principales requisitos para el otorgamiento de préstamos son:

1. Tener un determinado plazo de antigüedad como miembro para la obtención de los primeros préstamos, el que no debe ser muy extenso.

2. Tener la edad exigida para ser miembro (la que generalmente es menor de la mayoridad legal ordinaria) sin que se requiera de autorización de su representante legal, puesto que si la ley le autoriza para ser asociado, lo es para realizar operaciones con la entidad.

3. Otorgamiento de crédito graduado: iniciar al nuevo prestatario con préstamos muy pequeños a corto plazo que son aumentados gradualmente según se va desarrollando la experiencia crediticia del grupo.

4. Importancia de la veracidad de los datos suministrados por el prestatario para la determinación de la capacidad económica y establecimiento de sanciones por el incumplimiento, sobre bases de datos de uso cada vez más generalizado.

5. Evitar, en especial, la "concesión abusiva del crédito", entendiendo por tal la concesión de créditos para sostener una empresa ineficiente, favorecer inversiones excesivas y manifiestamente poco rentables.

6. Tener un determinado o un mínimo monto de aportaciones o un monto de ahorros; otorgamiento de garantías personales o reales: valoración cualitativa y cuantitativa; suscripción de documento obligacional.

7. La clientela pobre no exige, simplemente, préstamos, sino también que se le reconozca su "credibilidad financiera", de manera de poder utilizar su capacidad económica a través del tiempo, para poder obtener un préstamo cuando y cada vez que se tenga necesidad (Serravalli, 2000).

8. La aprobación dolosa de créditos ilegales constituye uno de los delitos que se pueden cometer contra las empresas del sector.

Capacidad de pago

Es el análisis y valoración de la capacidad de devolución del crédito y de su impacto en el equilibrio financiero del prestatario. La capacidad de pago del miembro es la capacidad de generar suficientes ingresos que le permitan la devolución del préstamo en el plazo y en las condiciones acordadas.

La capacidad de pago es determinada por un análisis detallado de la información que suministra el deudor y los documentos que los soportan en donde se cuantifiquen:

1. La totalidad de los ingresos del miembro-prestatario. No sólo de su sueldo o salario, sino, también, las primas, bonos, obvenciones y otros ingresos del grupo familiar.

2. Todos los egresos mensuales del deudor (servicios públicos, alimentación, educación tanto del beneficiario de la libranza como de las personas a su cargo, arriendo, impuestos, gastos por salud, obligaciones financieras y demás gastos que se evidencien).

Capacidad de descuento

INDICE GENERAL

Es el porcentaje o monto que puede ser descontado del sueldo del empleado, que no puede superar un determinado por ciento de los salarios y prestaciones, para cubrir sus créditos, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley Laboral.

Se debe tener la autorización expresa del trabajador para que la cuota del préstamo le sea deducida de su Nómina; de lo contrario la empresa se puede exponer a una demanda laboral, debido a que la ley laboral generalmente prohíbe que el empleador le descuente al trabajador valor alguno de su salario sin previa autorización del trabajador o sin orden judicial competente.

Costos

Como quiera que el otorgamiento de préstamos es, antes de todo, un servicio disponible que pueden ser o no usufructuados por un determinado grupo de miembros interesados y no costos generales (aquellos pertinentes al regular funcionamiento de la entidad) los costos en que incurre la empresa para su otorgamiento (papelería, análisis del cumplimiento de requisitos, tramitaciones, etc.) deben ser asumidos por los prestatarios (Teixeira, 2016).

PROCEDIMIENTO

El otorgamiento de la ayuda económica sigue un procedo formado por varias etapas:

Solicitud

El miembro que requiera de un préstamo o ayuda económica debe presentar solicitud expresa, generalmente en los formularios que al efecto tiene la empresa, donde figure su identidad, el monto solicitado, el destino del mismo, así como las garantías necesarias. Sin embargo, en el caso de los llamados préstamos automáticos, el miembro se limita a solicitarlo, sin más requisitos que su firma (en papel o electrónicamente).

En cuanto al problema de la formulación de proyectos económico-sociales para la aprobación de determinados préstamos, podría exigirse la presentación de un anteproyecto que defina las líneas generales de lo que se quiere, y la aprobación de financiamiento especial para la elaboración del proyecto a ser financiado.

Aprobación:

El órgano competente para la aprobación del préstamo (comité de crédito u órgano directivo) estudian la solicitud, comprobando el cumplimiento de los requisitos establecido al efecto en el reglamento respectivo.

1. Lugar:

   Preferentemente en las zonas de cobertura de la entidad (de proximidad al miembro) o en la oficina central según su tipo y destino. Lo procedente es que los préstamos por cantidades normales y soportados en los ahorros o aportes de los miembros, sean aprobados en las agencias u oficinas de proximidad de forma inmediata, y los de mayores importes o condiciones, sean aprobados por la oficina central, en un plazo reducido.

2. Plazo para su aprobación: inmediato o a término breve según tipo, destino y disponibilidades.

3. Gratuidad de las tramitaciones. o cobro diferenciado para cubrir costos determinados según unidades tributarias u otro sistema alternativo.

   En todo caso, es importante procurar la simplificación de los procedimientos de solicitud de préstamos, de desplazamientos y los costos de oportunidad del tiempo requerido de negociación y reembolso del préstamo, entre ellos, los horarios.

Incumplimiento de la empresa

En caso de corte intempestivo del crédito por parte de la empresa por cuestiones no imputables al miembro, sino por problemas del propio ente, la entidad ve comprometida su responsabilidad por haber rehusado a continuar la dación del crédito y por haber roto la convención de derecho existente.

Sin embargo, debe demostrarse el daño causado por el hecho, ya que no todo incumplimiento contractual resulta generador de responsabilidad. Un caso podría ser la quiebra del miembro por el corte del crédito, o deber recurrir al crédito de modo distinto al que se encontraba vigente (Barberini, 1998).

INTERÉSES

Concepto

El interés es el *quantum* pagado sobre determinado capital, a título de remuneración, por su disponibilidad por cierto tiempo, o sea, es el precio de la mercancía dinero (Hanna, en Teixeira, 2016).

INDICE GENERAL

Según su origen (Teixeira, 2016)

1. Legales: los debidos por fuerza de ley, provenientes por la mora en la restitución del capital o de la compensación por la utilización del capital de otro, y deben ser aplicados en la hipótesis de falta de estipulación entre las partes. También, la tasa de intereses autorizada por la ley.

2. Convencionales: los procedentes de convención entre las partes. La convención de esos intereses debe observar la buena fe, la función social de los contratos, las obligaciones colaterales y con ello, le podrá ser aplicado el principio de *pacta sunt servanda*, o sea, que lo que fue pactado hará ley entre las partes y deberá ser cumplido.

Según su fundamento (Scanove, en Karsten y Karsten, 2016)

1. Remuneratorios (o compensatorios)

   Exigibles por el uso autorizado de capital ajeno. Representan la recompensa por el uso de capitales de terceros, de acuerdo con la ley y del contrato respectivo. Normalmente son convencionales y pagados como forma de compensación al acreedor, ya que él fue privado de la disponibilidad del capital y corresponden a los frutos del capital, y son invariables en función de su eventual incumplimiento.

   En la economía social y solidaria se considera que, más que de intereses compensatorios, se debe hablar de una compensación por el uso individual que hacen los miembros, del dinero del fondo común constituido con los aportes de todos, y que sólo procede por efecto de la realización del acto cooperativo (mutual o solidario) de crédito.

2. Moratorios.

   Provienen de la mora, o sea, son debidos en virtud de la falta de cumplimiento de una obligación en el tiempo establecido en la ley, a la privación debida al acreedor como recompensa por la temporal privación de su capital, o en razón de la voluntad de las partes. No existe impedimento para que la cooperativa altere la tasa de interés por mora, aunque la eventual alteración solamente será válida para los nuevos contratos, puesto que, en el caso de los contratos en curso, no existe la posibilidad de efectuar cualquier alteración, a no ser que el miembro permita formalmente el cambio de la tasa.

Tasa de interés

Es generalizada la opinión que en países de inflación alta hay que cobrar más intereses para evitar que sus fondos (y por tanto, los ahorros de los asociados) sufran un decremento de su valor. Para Instraw (1998) puede ser la tasa de mercado o tasas menores.

Para la Woccu (2011) las tasas de interés deberán cubrir todos los costos financieros, de operación, de protección contra pérdidas y de acumulación de reservas. Las tasas de interés sobre los ahorros, préstamos y dividendos deberán fijarse con base en las condiciones de mercado y la planeación de negocios, y asegurar que se cubran todos los costos operativos y financieros.

Las tasas no deben fijarse en la ley o en el estatuto. La tasa de interés debe fijarse según un equilibrio entre lo que pueden pagar los clientes y los que debe ganar la organización microcrediticia para cubrir todos sus costos de financiamiento, de operaciones, las provisiones para pérdidas de préstamos y los cosos de capital. Generalmente se prohíbe ser descontados anticipadamente (Ledgerwood, 2000).

Los préstamos a directores, personas jurídicas y para propósitos de alto riesgo, tales como las actividades comerciales, deben estar sujetos a un estrecho monitoreo y control.

Se podría pensar en la tasa "solidaria": aquella que permite cubrir los costos, mantener reservas y fondos adecuados, así como permitir un crecimiento razonable de la empresa. Más allá de eso, es entrar en criterios no propiamente solidarios.

Para Bertossi (2002) las tasas de interés deben ser "cooperativas", este es, que contengan subvención oficial para nivelar tasas de plaza (que se han manifestado siempre como finalmente riesgosas) a lo que se deberán sumar discriminaciones positivas de promoción y fomento, industrial y rural, preferentemente. En tal sentido, se establecen tasas diferenciadas según el carácter del miembro, el origen de los fondos, el destino que se le dé, los montos, plazos y garantías.

Subsidio a los intereses

Gutiérrez (2005) observa que las instituciones financieras de desarrollo posteriores a la II Guerra Mundial en países del Sur, parecen demostrar la poca eficacia del subsidio de los tipos de interés de los préstamos. No sólo porque puedan hacer peligrar la viabilidad económica de la entidad de microcrédito, sino por la influencia que ejerce en sus clientes.

INDICE GENERAL

En primer lugar, porque un préstamo sin intereses, especialmente si procede de una entidad no lucrativa, es fácilmente asimilable a una donación y por tanto la tendencia a la no devolución es mayor y de esta manera se compromete todavía más la viabilidad del prestamista.

Además, porque el cobro de intereses introduce una eficiente autoselección de prestatarios, ya que sólo los que esperan beneficios por encima del tipo de interés cobrado tomarán prestado, lo que previsiblemente mejoraría la vida del proyecto empresarial.

Cálculo (Ledgerwood, 2000) Según las experiências de las instituciones financieras de desarrollo hay dos formas de calcular las tasas de interés:

1. Sobre saldos:

   Se calculan los intereses como un porcentaje del monto pendiente al largo del plan del préstamo. Ello significa que se cobran intereses únicamente sobre el monto que todavía debe el prestatario, por lo que con cada pago disminuye el monto del interés.

2. Tasa fija:

   Se calcula el interés como un porcentaje del monto total del préstamo desembolsado inicialmente, aunque los pagos periódicos causen una disminución del capital pendiente de pago. Este método de cálculo tiene como resultado un costo de Intereses mucho más elevado que el cálculo sobre saldos, basado *en la* misma tasa nominal. Muchas leyes lo prohíben expresamente.

GARANTÍAS

Concepto

Garantía deriva de garante. La garantía es un contrato mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento del pago de una deuda. Expresa la situación en virtud de la cual el deudor, es obligado o compelido a cumplir la prestación debida al acreedor (Teixeira, 2016)

Las garantías deben ser siempre accesorias, es decir, no constituyen fuentes de pago principal, sino de última instancia. Deben ser aceptadas y suficientes, estar correctamente instrumentadas o constituidas (Westley y Branch, 2000).

La garantía puede ser:

1. De derecho o convencional

   La que deriva de un principio jurídico o de regla establecida en una ley, no necesitando de la declaración de voluntad de la persona. En este caso, la garantía evidencia un derecho, una prerrogativa o una seguridad establecida legalmente. Es convencional la que procede de la obligación del garante, que asume el peso de la garantía. Puede ser la fianza, el aval, el endoso, el abono, la prenda, la caución o la hipoteca.

2. La garantía puede ser personal o real, según las circunstancias en que se manifiesta, los cuales, a su vez, demuestran los trazos dominantes y distintivos de cada una.

   a) La garantía personal es la responsabilidad personal asumida por una persona para el cumplimiento de una obligación. Obliga a la persona a cumplir el pago del crédito cuando el deudor no cumple. Se sustenta en la confianza e idoneidad de la persona.

   b) La garantía real es la que se fundamenta en la oferta o entrega de un bien mueble o inmueble, para que con el mismo la cumpla la exigencia o ejecución de la obligación, cuando la misma no es cumplida o pagada por el deudor.

      Los bienes deben estar integrados por activos radicados y ejecutables dentro del país; deben ser de propiedad indubitable del deudor o de los garantes del préstamo (no la mera posesión, uso o usufructo) es decir, legitimidad del sujeto pasivo de la obligación.

      Es generalizada la exigencia de que los cónyuges requieran de la autorización del otro para otorgar fianza o aval, siendo anulable el acto practicado sólo por decisión judicial a iniciativa exclusiva del otro cónyuge. De manera que siendo el fiador o avalista casado, la validez de la garantía, en general, ocurrirá solamente con la autorización del cónyuge.

GARANTÍAS EN LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Las garantías exigidas deben ser diferenciadas según el tipo de préstamo y las condiciones de los destinatarios. Y pueden ser de muy distinto tipo:

Solvencia moral y capacidad de pago

La garantía está basada en la confianza y solvencia moral del socio, por lo que los préstamos son otorgados sin otra garantía

INDICE GENERAL

más que la propia firma en el contrato respectivo y/o garantía. En la medida en que haya cumplido puntual y cabalmente con los créditos que haya contratado en el pasado, se espera que sea más probable que lo haga en el futuro y, por lo tanto, la cooperativa deberá estar más dispuesta a otorgar el crédito.

El que el solicitante de un crédito tenga la "capacidad" de pago suficiente para hacer frente a sus obligaciones es tal vez lo más importante. Para determinar dicha capacidad, la cooperativa financiera investiga cómo es que el solicitante del crédito pretende hacer frente a sus obligaciones, considerando cuidadosamente sus flujos de efectivo, el calendario de pagos, su experiencia e historial de crédito.

Los aportes y ahorros (Woccu, 2011)

Se debe permitir que una cooperativa financiera cobre deudas que le sean adeudadas al retirar dinero de cualquier cuenta u otros fondos que el deudor tenga en la cooperativa de ahorro y crédito.

La cooperativa tiene un primer gravamen sobre depósitos y certificados de aportación y sobre cualquier dividendo o interés pagadero al socio, en caso de incurrir en mora de cualquier deuda con la cooperativa del socio, como deudor o co-garante de un préstamo o por cualquier otra obligación.

La cooperativa podrá compensar cualquier suma acreditada o pagadera a un socio que esté en mora, negarse a permitir retiros de cualquier cuenta de aportaciones o depósitos cuando el titular de la cuenta presente un atraso en una deuda con la misma

A discreción de la cooperativa, ésta podrá gravar las propiedades de un socio mientras permite que se mantenga el monto mínimo de aportaciones de membresía requerido para afiliación.

Aval (Teixeira, 2016)

Es la garantía dada por un tercero, extraño al título que soporta el crédito (letra de cambio, cheque, pagaré) por la cual se une a la obligación cambiaria, esto es, queda vinculado solidariamente al título avalado por el compromiso que asume de pagar el montante contenido en el mismo (el préstamo) cuando no pague el asociado-deudor que es garantizado por él.

El aval forma en el título de crédito avalando una obligación autónoma, quedando la persona que lo da (avalista) equiparada a aquella que recibe su garantía. Así, se dice que el aval fue dado a la persona cuya firma se une a la figura del avalista.

La firma del avalista debe aparecer en el título del crédito aun cuando no participa en el contrato respectivo; el aval vale por sí mismo como garantía solidaria de la obligación a la que se adhiere. Si el aval es dado en otro documento, deja de representar una obligación cambiaria para el avalista.

Se diferencia del endoso, en que éste siempre transfiere la propiedad del título, mientras que el aval se muestra simplemente como una garantía.

Fianza

Es la obligación que asume un miembro para garantizar el pago de un préstamo o ayuda económica que la empresa solidaria que ejerce actividad financiera le otorga a un miembro, en caso que éste no lo pague. El miembro garante responde con los derechos económicos disponibles que tuviere en la empresa solidaria.

En este contrato podemos apreciar tres sujetos bien determinados: el acreedor, representado por la empresa financiera que otorga un crédito a sus asociados; el deudor representado por el asociado beneficiario de un crédito, y el fiador, representado por la persona natural o jurídica que garantiza el pago.

La relación contractual se da sólo entre el acreedor y el fiador; el deudor no interviene en el contrato de fianza. Por lo tanto, hay dos contratos:

1. Un contrato principal: entre el acreedor y el deudor, constituido por el crédito otorgado por la empresa solidaria a sus asociados, en los términos y condiciones establecidas en su estatuto, y

2. Un contrato accesorio: entre el acreedor y el fiador, que constituye el contrato de fianza y puede ser suscrito tanto con una o más personas naturales como con otros asociados de la empresa solidaria, o una persona jurídica que brinde el servicio de emisión de fianzas.

La fianza tiene carácter de accesoriedad de la obligación (principal) de pago de un préstamo a ser cumplida por un miembro, por lo que no puede exceder los límites de la deuda u obligación garantizada, aunque sí puede ser más benévola-

La entidad financiera tiene la obligación de verificar si los garantes tienen capacidad para, en la hipótesis de incumplimiento del principal tomador del préstamo, honrar la deuda. Si tales evidencias no estuvieren expresamente en el expediente del préstamo, se entenderá que no hubo garantía, lo que da pie a sanción

INDICE GENERAL

administrativa a la empresa y a los directivos que aprobaron el préstamo, por inobservancia del principio de garantía (Teixeira, 2016).

No deben permitirse codeudores cruzados o mutuos en forma simultánea, con excepción de los créditos solidarios, grupales o similares.

Prenda

Sobre bienes muebles como vehículos (libres de reserva de dominio) joyas, adornos. Inclusive, la cosecha esperada.

Hipoteca (Cabanellas)

La hipoteca es un contrato accesorio de una obligación principal, en el caso, de un préstamo otorgado por la empresa solidaria a un miembro, en virtud del cual el miembro (deudor hipotecario) grava un bien inmueble, propio o ajeno, a favor de la empresa (acreedor hipotecario) que continúa en su poder, para que ésta, en caso de no querer o no poder aquél pagar el préstamo en las condiciones establecidas en el contrato, asuma la propiedad del inmueble, con lo cual se satisface del préstamo, de los intereses vencidos y demás gastos. Y si queda un remanente, sea devuelto al miembro deudor hipotecario.

La hipoteca es indivisible, por lo que se extiende a todos los accesorios del inmueble, mientras estén nidos al principal; a todas las mejoras sobrevinientes y a todos los beneficios que tuviere el mismo.

Para que sea válida y exigible, es indispensable que el documento de hipoteca firmado entre deudor y acreedor hipotecarios, sea registrado legalmente en la oficina pública de registro de inmuebles.

Para que haya hipoteca es necesario que previamente haya obligación; o sea, que una miembro se haya obligado con la empresa solidaria a pagar un préstamo que la misma le haya concedido, siendo por tanto la hipoteca accesoria de la obligación principal; y si ésta no fuera válida, tampoco lo sería la hipoteca, produciéndose automáticamente la extinción de la misma,

Si el miembro (deudor) quisiere liberar la hipoteca sobre el inmueble, podría solicitar a la empresa solidaria (acreedor) que la misma renuncie a su derecho hipotecario más no al préstamo, lo que podría ser procedente siempre y cuando presente otra garantía a plena satisfacción del acreedor.

La hipoteca se extingue al cancelarse totalmente el préstamo.

Por medio de instrumentos financieros

1. Pagaré

   Gran parte de las cooperativas de ahorro y crédito, además de la garantía sobre sus aportes y ahorros, acostumbran obligar a los miembros deudores a firmar pagarés, como garantía adicional sobre los préstamos otorgados.

   El pagaré es un documento de crédito de naturaleza civil y no mercantil, ya que ninguna de las partes tiene la condición de comerciante.

   Establece una promesa escrita del miembro deudor de un préstamo que le ha sido concedido, de pagar en cierto número de cuotas periódicas y consecutivas, una cantidad determinada, junto a los intereses correspondientes, a favor de la empresa solidaria financiera.

   En el pagaré puede autorizarse a la empresa, en caso de no pago de determinadas cuotas en el plazo establecido, a cobrarse el saldo insoluto mediante compensación con sus haberes en la misma.

   Se acostumbra, así mismo, que el pagaré sea garantizado adicionalmente mediante aval de otro (s) miembros, o que los mismos se constituyan en codeudores solidarios.

   Este pagaré, por cuanto nominativo, es extendido a favor de la empresa solidaria, y solo a ella: se rige por las reglas generales de las obligaciones civiles, por lo que no puede utilizarse la figura mercantil del endoso, sino la genérica de la sesión de créditos (Cabanellas).

   La cesión de crédito es aquel negocio jurídico por el que un acreedor (en el caso la empresa solidaria cedente) transmite a otra persona ajena a la transmisión (acreedor cesionario) pero que pasa a ser deudora del nuevo acreedor sin que la relación primitiva se extinga, los derechos que ostenta frente al miembro deudor.

2. Cheque (Teixeira, 2016)

   En veces se admite que el miembro deudor emita cheques para garantizar las operaciones de préstamos, declarando en el documento de otorgamiento del préstamo, la liquidación de los mismos, de acuerdo con el plan de pago dispuesto en el contrato firmado con la cooperativa.

INDICE GENERAL

En caso que el miembro deudor suspenda los cheques dados en garantía, no se puede pensar en otra cosa sino la ejecución judicial del deudor, teniendo en vista la cristalina quiebra del contrato.

Prestaciones sociales

Es posible garantizar el pago de préstamos con los beneficios o prestaciones sociales del trabajador (cesantías), sobre todo de préstamos para vivienda, educación o salud, siempre que la legislación laboral no lo prohíba.

Póliza de seguro

Para el caso de muerte del miembro-prestatario, existe una póliza de seguro del sector cooperativo que tiende e por objeto cancelar a la cooperativa cualquier deuda contraída con ésta por el *cujus* y entregarle al cónyuge viudo el doble de lo que el de *cujus* tenía ahorrado (Daly, 1967).

Garantía colectiva

En caso de concesión de préstamos a grupos de miembros con garantías de firma conjuntas, en lugar de préstamos individuales con garantías reales, el grupo de manera colectiva toma el crédito y garantiza el reembolso.

El grupo (normalmente pequeño y con alta cohesión social) decide cuanto capital necesita cada prestatario y la suma de cada préstamo se le entrega al grupo. Los grupos evalúan la solicitud de préstamo de cada uno de los miembros, determinan la viabilidad de cada propuesta y la capacidad de cada miembro de rembolsar el préstamo. A veces se requiere que los miembros participen en programas de capacitación.

Todos los miembros del grupo son responsables del reembolso por parte de cada individuo, y como el acceso a préstamos siguientes depende del exitoso reembolso de todos los miembros del grupo, se espera que el grupo haga presión para asegurar el reembolso (Instraw, 1998).

Esto sirve para no limitar el importe de los préstamos individuales de acuerdo a las garantías reales de cada uno; poder poner en práctica condiciones de préstamos flexibles, no fijas e iguales para todos (Seravalli, 2000).

PAGO

Cuotas

Se ha estandarizado en las cooperativas que los préstamos se otorguen en cuotas fijas calculadas con el sistema de interés sobre el saldo insoluto del crédito. Esta forma la promueven los organismos fiscalizadores y se considera la más justa, ya que el miembro cancela intereses por el saldo que mantiene de deuda con la entidad, de tal manera que en las primeras cuotas cancela más intereses, amortizando una cantidad menor y en la medida que avanza en las cuotas aumenta la amortización y disminuyen los intereses (Peña, 2002).

Pareciera que no procedería el uso del saldo integral de la cuenta de capital del miembro para finiquitar los débitos de los préstamos que tuviere a favor de la cooperativa, ya que como señala Teixeira (2016) ello ocasionaría una verdadera corrida en cuanto a los valores de las cuentas de capital, situación que, sin cualquier duda, llevará a la entidad al estado de insolvencia, o que redundará en su liquidación extrajudicial. Y esa situación configura una causal de suspensión del derecho al retorno de los aportes de los miembros. Solo procedería en caso de pérdida de la condición de asociado.

Forma

El pago de los créditos se realiza en moneda de curso legal, bien sea mediante depósito de efectivo en la caja de la empresa, por cheque, transferencia bancaria, tarjeta de crédito o débito, o por medio de descuentos en la nómina de pago de la empresa o institución en que presta sus servicios el miembro deudor, por orden expresa que emite el trabajador asociado deudor a su patrono.

Pago anticipado

El miembro deudor puede pagar antes de la fecha de vencimiento del plazo establecido en el contrato de préstamo, pagando sólo los intereses causados. No debería exigirse un convenio expreso de la empresa acreedora para el pago anticipado, y menos el pago de la totalidad de intereses, pues se trata de una norma de naturaleza lucrativa. Tampoco debiera permitirse incurrir en algún tipo de penalización o de compensación a la empresa solidaria por lucro cesante,

Se trata de un derecho generalmente asegurado al consumidor, y representa la continuidad de la obligación con una leve alteración. Se considera –además- abusiva e ilegal la imposición de multas o tarifas contractuales de liquidación anticipada (Teixeira,

INDICE GENERAL

2016).

Como lo propone en Colombia el Senador Barguil (2019) es obligación de las entidades del sector solidario brindar al usuario información trasparente, precisa, confiable y oportuna en el momento previo al otorgamiento del crédito sobre la posibilidad de realizar pagos anticipados de su obligación. Y derecho del deudor decidir si el pago parcial que realiza lo abonará a capital con disminución de plazo o a capital con disminución del valor de la cuota de la obligación.

LA MORA

Concepto

Mora es la dilación o tardanza en el cumplimiento de una obligación cuando y donde debía hacerlo, una vez que el obligado haya sido intimado por el acreedor de la misma. La intimación consiste en la exigencia del acreedor al deudor del cumplimiento de la obligación. La mora en el pago de una deuda genera el pago de intereses moratorios.

En las CAC, incurre en mora el miembro que no paga las cuotas de los préstamos o ayudas económicas recibidas de la misma, dentro de los plazos estipulados y sin causa justificada, sin necesidad de la intimación al pago hecho por la cooperativa, por dos razones:

1. Porque generalmente el estatuto y, o el reglamento (que regulan la situación) declaran expresamente que el miembro incurre en mora por el mero hecho del vencimiento de los plazos estipulados para el pago.

2. Porque, precisamente, la fijación de los plazos de pago del préstamo fue un motivo determinante que tuvieron la cooperativa y el miembro cuando establecieron la obligación.

Efectos

La mora del miembro produce varios efectos fundamentales, a saber:

1. El pago de intereses de mora (moratorios") adicionales a los intereses normales o compensatorios, cuya tasa es predeterminada en el ordenamiento jurídico general, o en el estatuto, calculada sobre el saldo de la deuda vencida.

2. Impide la concesión de nuevos préstamos, hasta que el miembro se haya puesto el día en el pago de sus cuotas vencidas.

3. Es causal de imposición de sanciones internas:

   a) Suspensión de su condición hasta tanto se ponga al día.

   b) Incluso, puede conducir a la exclusión del miembro moroso.

4. Si se trata de un préstamo colectivo con garantía solidaria, la mora de un miembro compromete a todos los miembros deudores.

Mecanismos de defensa

La mora en el pago no implica pérdida automática para la CAC, pues cuando esto ocurre, la cooperativa activa una serie de mecanismos de defensa, tendientes a evitar que el fallo se traduzca en pérdida, siguientes:

1. Presión por parte del personal de cobros a través de llamadas telefónicas y/o citaciones.

2. Procesos jurídicos que implican hacer efectiva la garantía, y cuando procede, perseguir los bienes del deudor (embargo preventivo).

3. Reporte a las centrales de riesgo de la información crediticia del socio/cliente. (Bareno. y Moyota, 2009).

*Renegociación (*Westley y Branch, 2000; Teixeira, 2016)

El estatuto o reglamento interno puede establecer que, antes de incurrir en mora, el miembro pueda solicitar, por escrito, al comité de crédito o al consejo directivo en su defecto, una modificación de los términos y, o de las condiciones del préstamo, que atienden a los intereses de los contratantes, explicando las razones por las cuales lo solicita, aunque debe cancelar los intereses vencidos.

La renegociación puede darse:

1. Preservándose las obligaciones originales, con ajustes en los plazos.

   a) Prórroga

      Consiste en la extensión del plazo para el pago de una cuota. Se acostumbra no conceder más de dos prórrogas.

INDICE GENERAL

b) Ampliación de plazo

Es un convenio por el cual se reforman los términos del plan de pagos originales, por otro que le permite cumplir con su compromiso en un período mayor que el acordado originalmente. No puede ser interpretada como una liquidación anticipada del débito anterior, sino como ajustes de las obligaciones originales.

2. Extinguiéndose las obligaciones originales y constituyéndose otras nuevas obligaciones. Constituye jurídicamente una novación.

a) Consolidación

Cuando dos o más préstamos al día se fusionan en una sola obligación por el monto total adeudado, estableciéndose un nuevo plan de pagos.

b) Refinanciación

Operación por la cual un préstamo que no se encuentra en mora es objeto de redefinición de las condiciones originalmente pactadas.

Dación en pago (Teixeira, 2016 y Cabanellas)

Si el miembro incurre en mora, puede llegar a un entendimiento con la empresa financiera solidaria para pagar su deuda mediante la figura de la dación en pago, que constituye una oferta de entrega de bienes en concepto de pago, aceptable por la cooperativa, una vez se identifique su valor real.

La esencia de la dación en pago (*datio in solutum)* es la entrega de una cosa en pago de otra que se debía; un acuerdo de voluntades entre acreedor y deudor, por medio del cual el primero acuerda en recibir del segundo, para cancelar la deuda, una prestación diversa de la que es debida.

Es una de las formas consideradas como pago indirecto buscando la extinción de obligaciones a través de una nueva prestación, de naturaleza diversa a la prestación original. Se trata de un negocio jurídico bilateral, oneroso y real, pues implica la entrega de una cosa.

No se confunde con la obligación alternativa, pues en esta, la diversidad de prestación está prevista en la propia obligación, en tanto que en la dación en pago, la entrega de la prestación diferente se da por estipulación entre acreedor y deudor. Es un acuerdo extintivo que ocurre después de contraída la obligación, o después de su vencimiento.

En tratándose de un bien inmueble, la dación en pago es una forma de adquisición de inmuebles por la empresa. A diferencia de la compra, no existe contraprestación en dinero, sino tiene la contrapartida de la liquidación de la deuda, dejando de recibir, en especie, el crédito concedido.

De manera que para que ocurra la dación en pago, hay necesidad de:

1. La existencia de una obligación previamente creada, no cancelada en su momento; en el caso, un préstamo acordado por la empresa al miembro, no pagado.

2. Un acuerdo posterior, en el que el acreedor concuerda en aceptar una cosa diversa por el precio o valor que salda por completo una deuda o la compensa parcialmente. Como condición fundamental se exige el consentimiento de ambas partes: la aceptación del deudor, para que no constituya una expoliación; y la del acreedor, porque contra su voluntad no cabría imponerle que recibiera una cosa en lugar de una cantidad, o de algo distinto a lo convenido o correspondiente.

3. La entrega de la cosa diversa con la finalidad de extinguir la deuda. Si la cosa a entregar es un inmueble, se deben seguir todas las reglas aplicables a la transmisión del dominio de inmuebles, como es la necesidad de escritura pública.

4. Puede tratarse de cualquier forma de traslado de dominio, de documentos de crédito, valores, prendas y viene muebles legítimos, cuando a falta de otros medios para hacerse el pago, la empresa tuviese que aceptarlos en cancelación, total o parcial, de préstamos a su favor (Micoope, 2011).

La dación en pago podría ser empleada sin necesidad de la incursión en mora, en caso en que el miembro deudor desea pagar lo que adeuda de uno o varios préstamos antes de su vencimiento, y la empresa lo acepta.

LIBRANZA

Concepto

La libranza es un sistema de crédito que opera mediante un contrato por el cual el miembro-deudor de una cooperativa financiera autoriza a su entidad empleadora, a descontar de su nómina

INDICE GENERAL

mensual o quincenal una suma determinada para aplicar a la cancelación de sus obligaciones ante la cooperativa, y la entidad empleadora se compromete a entregar dichas sumas a la entidad financiera en un plazo previamente convenido.

Constituye una obligación incondicional e irrevocable del miembro que la otorga, de pagar una suma de dinero durante un tiempo específico a la cooperativa, autorizando el descuento de su sueldo o pensión por nómina.

Intervinientes

1. El empleador (Entidad pagadora).

   Es la persona natural o jurídica, pública o privada, que tiene a su cargo la obligación del pago del salario o pensión de un trabajador. Constituye una obligación del empleador el deducir, retener y girar de las sumas de dinero (dentro de un plazo perentorio) que haya de pagar a sus empleados y pensionados, los valores que éstos adeuden a la cooperativa para ser depositados a la orden de ésta. El incumplimiento de esta obligación hace al empleador solidariamente responsable por el pago de la obligación adquirida por el beneficiario.

2. La operadora

   La cooperativa (o mutual) legalmente constituida de la que es asociado el trabajador o pensionado. La legislación colombiana prohíbe a las cooperativas de trabajo asociado actuar como operadoras.

   Se puede permitir que la cooperativa ceda terceros los créditos otorgados, sin necesidad de requisito adicional, quedando en el cesionario el derecho a recibir del empleador el pago del bien o servicio que se atiende a través de la libranza.

3. El beneficiario

   La persona empleada o pensionada que autoriza al empleador a descontar de su sueldo, salario o pensión, las cantidades debidas a la cooperativa, mediante cuotas sucesivas correspondientes al pago de sus remuneraciones periódicas.

Condiciones

1. Autorización expresa, escrita e irrevocable del beneficiario a su empleador de efectuar el descuento o libranza. De lo contrario, el empleador se expone a una demanda laboral, debido a que la ley laboral generalmente prohíbe que el empleador le descuente al trabajador valor alguno de su salario sin previa autorización del trabajador o sin orden judicial competente.

2. Si bien la libranza se descuenta por nómina, pueden darse situaciones que conduzcan a la mora del recaudo debido a embargos, despidos, licencias, fallas operativas en el cargo de la nómina. Para obviar estas eventualidades se debe acordar en la libranza, la obligación del deudor de cancelar directamente la cuota que por alguna razón no sea descontada por nómina.

3. Convenio de recaudo suscrito entre la cooperativa operadora y el empleador en donde estén expresamente consignadas todas las obligaciones del convenio.

4. La tasa de interés correspondiente a los productos y servicios adquiridos por el miembro, no debe superar la tasa máxima de interés permitida legalmente.

5. El descuento en nómina no puede superar el porcentaje del sueldo o pensión neto mínimos que reciba el beneficiario, establecido en la legislación laboral.

6. Se prohíbe al empleador cobrar o descontar cuotas de administración, comisión o suma alguna por realiza el descuento o giro de los recursos.

Contenido

Antecedentes 3849
Definición 3850
Tipos 3852
Área geográfica 3853
Objeto 3855
Naturaleza 3857
Fuentes 3859
Las regulaciones prudenciales 3864
Normatividad interna 3867
proceso de Constitución 3870
Régimen de los miembros 3870
Estructura organizativa 3872
Estructura 3872
Desafíos 3875
Analisis comparartivo de la normativa de las entidades financieras solidarias en america latina 3877

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

108 Cooperativas Financieras

Adoptamos la denominación de cooperativas financieras para referirnos a las tradicionales cooperativas de ahorro y préstamo o crédito, ya que como señala Ferraz (2016) actualmente se considera necesaria la evolución terminológica, una vez que las instituciones financieras cooperativas migraron de una monoplataforma basada en la intermediación financiera (captación y préstamos) para un multuportafolio de soluciones negociales (captación, crédito y servicios financieros) dejando depasada la denominación "cooperativa de crédito".

ANTECEDENTES

Europa

En Europa, los orígenes del crédito cooperativo los podemos situar a mediados del siglo XIX, primero en el ámbito rural (Raiffeisen) y luego en el urbano (Schultze). de Alemania. Sus funciones iban dirigidas exclusivamente a sus asociados y consistían esencialmente en facilitar créditos mediante un sistema mutualista y con intereses reducidos a familias modestas, agricultores, pequeños artesanos y comerciantes, para evitar que se endeudaran con los usureros (Egido, 1999).

De Alemania el cooperativismo de ahorro y crédito se extendió por toda Europa; luego pasó a los Estados Unidos y al Canadá, desde donde se irradió a la América Latina en los años sesenta del siglo XX por iniciativa de la iglesia católica.

América Latina

En la mayor parte de los países de la región, el público al que atienden estas cooperativas son asalariados de ingresos inferiores a la media de la población y pequeños empresarios de sectores normalmente desatendidos por la banca tradicional. (Duran et al, 2012, en Schujman, 2016)

Según Buendía et al (2012) las cooperativas de servicios financieros en América Latina tienen las siguientes características:

1. Son organizaciones comprometidas a responder de una forma alternativa a las necesidades de servicios bancarios de sus comunidades, teniendo una fuerte orientación hacia los mercados nacionales,

<< INDICE GENERAL

2. Un margen de intervención estratégica en manos de los decisores locales y una mayor accesibilidad geográfica y social para sus socios.

3. Su autorregulación mediante prácticas de reciprocidad y de redistribución particular a su naturaleza cooperativa ha conformado una forma de gobernabilidad alternativa al modelo convencional.

4. Se destaca la diversidad de estatutos jurídicos consecuencia de una doble conceptualización de la intermediación financiera.

5. La realización de operaciones con no socios y la multiactividad dan lugar a que una parte importante de estas cooperativas tenga limitaciones operativas dedicándose casi exclusivamente a realizar operaciones a corto plazo para satisfacer las necesidades de consumo de sus socios.

Silva y Guerra (2012, em Guidorzi et al, 2021) afirman que las cooperativas de crédito representan un formato institucional mas adecuado para la oferta de servicios financieros a poblaciones pobres, pues funcionam sin fines lucrativos, apoyan el bienestar local, constituyen una estructura local que combina actividades de cuño financiero y social, y presentan caracteristicas organizacionales basadas en la mutualidad y en la autogestión (el control de las decisiones es exclusivo de los asociados), lo que facilitan la selección y el monitoreo del crédito, la reducción de costos operacionales y la ampliación del bienestar local.

DEFINICIÓN

Las cooperativas financieras pueden ser definidas en sentido limitado (tradicional) o amplio (moderno).

Limitado

Tradicionalmente las CAC limitan sus operaciones al ahorro y préstamo inmediato para las necesidades esenciales e inmediatas de los asociados; sobre todo, la lucha contra la usura. Los servicios están concebidos para ser prestados a personas individuales y para el consumo. Se trata de una concepción limitada que considera las CAC que recogen sistemáticamente los ahorros de sus propios miembros –y eventualmente de terceros- para formar un fondo común con el cual otorgar préstamos en especiales condiciones.

Se trata de la puesta en común de los ahorros personales, familiares, del sector rural, etc. Y que, auto-organizados puedan prestar dinero a sus asociados sin fines de lucro con tasas de interés cooperativo (Bertossi, 2002).

En este sentido, la lógica del sistema cooperativista de crédito es simple: en lugar que el individuo, solitario, aplique su dinero a las tasas practicadas en el mercado financiero, la reunión de varios individuos por medio de una cooperativa sin fines lucrativos, para que, juntos, apliquen sus economías y, de esa forma, consigan tasas mejores que hagan menos onerosa la inversión pretendida (Murgel, en Karsten y Karsten, 2016).

Amplio

Desde un punto de vista amplio, son empresas de prestación de servicios financieros, además del simple ahorro y préstamo para sus miembros. Son sociedades de personas destinadas a proporcionar, por medio de la mutualidad, asistencia financiera a sus asociados. Son como una caja de socorro común a los miembros de su cuadro social (Campos, 2003).

Para la Woccu (Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito) "Una cooperativa de ahorro y crédito es una organización cooperativa financiera que puede aceptar el depósito de ahorros y otorgar crédito y demás servicios financieros a sus socios. Pertenece a los socios mismos y es controlada por ellos. Todos son accionistas y tienen un voto en los actos democráticos de la cooperativa de ahorro y crédito.

Los objetivos de una cooperativa de ahorro y préstamo deberán ser: aceptar depósitos de ahorros de los socios; ser una fuente de crédito para los socios a una tasa de interés justa; y ofrecer cualquier otro servicio financiero requerido por los socios.

La movilización del ahorro no es sólo una manera importante para que las instituciones financieras generen liquidez para crecer, también es un servicio de gran valor para los clientes. Un servicio de ahorro ofrece seguridad, una fuente de liquidez para invertir o hacer frente a cualquier emergencia, una fuente de ingresos por intereses, y una seguridad para préstamos futuros (Monsalve, 2013).

Actualmente se considera que la función de la empresa solidaria financiera debe ser la satisfacción del conjunto de las *necesidades financieras* de los miembros e impulso del desarrollo local o regional. Es una concepción amplia: una entidad de prestación de servicios financieros, además del simple ahorro y préstamo para sus miembros.

INDICE GENERAL

De manera que para continuar siendo competitivas y crecer, muchas cooperativas necesitan modernizar sus políticas, procedimientos y servicios, haciéndolos más sensibles a la demanda diversificada del consumidor que incluya una gama más amplia de servicios de préstamos y ahorros (Campos, 2003).

TIPOS

Las cooperativas de ahorro y préstamo pueden ser de los tipos que consideren más convenientes a sus intereses y necesidades. De manera enunciativa, y de acuerdo a las condiciones de los miembros que las componen, pueden ser:

Según el carácter de sus miembros:

1. De vínculo social

   Integradas por personas que tienen intereses comunes en el ahorro y el crédito solidarios, con un vínculo geográfico que puede ser local, regional o nacional.

2. De empresa (cerradas)

   Formadas por empleados y prestadores de servicios en carácter no eventual, pertenecientes a entes públicos o privados, grupos empresariales, conjuntos definidos de órganos públicos vinculados, o conjuntos de personas jurídicas que desarrollen actividades idénticas o correlacionadas.

3. De profesionales

   Formadas por trabajadores de determinada profesión liberal reglamentada (ingenieros, abogados, etc.) o de determinada actividad definida por su especialización (camioneros, por ejemplo).

4. De crédito rural

   Formadas por personas que tengan la condición de titulares de explotaciones agrícolas, pecuarias, forestales, de pesca o acuacultura.

Por el ámbito de sus operaciones

1. Se clasifican entre las que pueden realizar operaciones sólo con sus propios miembros (llamadas cerradas) y aquellas que pueden operar con asociados y terceros (abiertas). En este caso, si se puede admitir que realiza actividades de intermediación financiera.

2. Además, se pueden clasificar en especializadas y multiactivas, según se dediquen exclusivamente a la actividad financiera, o puedan prestar otros servicios a sus miembros.

Por la amplitud de operaciones permitidas

En ciertos ordenamientos (Brasil, por ejemplo) se diferencian las llamadas cooperativas "solteras", que surgen sin el apoyo de las cooperativas centrales, de las cooperativas vinculadas a ellas.

Según la naturaleza de los aportes de sus miembros:

1. Cooperativas de ahorro

   Son las CAP ordinarias. En ellas, los miembros depositan recursos financieros en calidad de ahorros, que son de su pertenencia y que la cooperativa administra, los que son considerados como pasivos. Los aportes a capital (generalmente muy reducidos) si constituyen capital de riesgo.

2. Cooperativas de aportes

   La cooperativa no recibe ahorros de sus miembros sino solamente aportes a capital, lo que los hace equivalente a los depósitos de ahorros en las CAP tradicionales, aunque son capital de riesgo y no pasivos.

ÁREA GEOGRÁFICA

El área geográfica de acción de la cooperativa puede ser local, estadal-provincial, o nacional, aunque la mayor parte de ellas son de ámbito local o municipal.

En Alemania rige el principio de la regionalidad, según el cual las cooperativas se distribuyen entre ellas geográficamente el mercado y hacen "competencia a la competencia" y no a ellas mismas. Ello, a su vez, les permite que manejen la misma imagen corporativa (Arzbach y Durán, 2002).

El área geográfica de la cooperativa debe estar en conformidad con las condiciones de viabilidad de las reuniones, de los controles, de las operaciones y de la prestación de los servicios a los miembros, tomando en cuenta la evolución de las facilidades de movilización de las personas, así como de la manera de sustituir la presencia física de las mismas.

En los casos en que el área geográfica de acción de la cooperativa sea amplia, habría que permitirse la atención de los miembros con domicilio fuera de la sede, mediante puestos con jerarquía

INDICE GENERAL

inferior al de las agencias. Se trataría de los Puestos de Atención Cooperativa (De Campos, 1988). Também ventanillas de extensión de servicios, oficinas temporales y puntos móviles

Apertura de oficinas

Luque et al (2023)

Es cada vez mas extendido que las cooperativas de ahorro y crédito para abrir oficinas o sucursales en otras localidades se les exija cumplir los niveles de patrimonio técnico permitidos así como los porcentajes de provisiones de los activos de riesgos. Lo cual deja de lado las afectaciones a las instituciones locales de su misma naturaleza; es decir a las cooperativas de la competencia. Estos cambios implican que las cooperativas deben sostenerse económica y financieramente al igual que un banco privado para crecer territorialmente y se destruyen las concepciones por las cuales fueron creadas transformándose de facto en empresas que compiten por alcanzar mayor mercado con su ampliación en otros territorios; induciéndose a ser parte de la economía de mercado perdiendo el horizonte de la visión social y solidaria.

La legislación del Ecuador (2021) ha permitido que las cooperativas de ahorro y crédito se trasladen a otros territorios a competir con las mismas cooperativas, y en cierta manera obligarlas a ser competitivas que según la lógica ortodoxa así es como deben funcionar las empresas pervirtiendo su objeto social. Unos son peces, otros son tiburones y el más grande es el que sobrevive

Puestos de atención cooperativos

Los puestos de atención cooperativos sirven para la atención diferenciada, estando presentes también en lugares de baja densidad demográfica, siendo, a veces, la única institución financiera de un Municipio. Con ellos, la relación del asociado con la cooperativa se torna más accesible, una vez que además de los servicios prestados, habrá una facilitación en la educación, formación e información a los miembros sobre los servicios y conceptos del cooperativismo financiero (Ferraz y Ferraz, 2016).

Las cooperativas de ahorro y crédito que atienden a empleados o socios de organizaciones o empresas multinacionales muchas veces tienen que mantener instalaciones en lugares fuera de la jurisdicción donde la cooperativa de ahorro y crédito está inscrita.

Es necesario, por tanto, permitir a una cooperativa de ahorro y crédito organizada en otra provincia o país atender a sus socios en la jurisdicción que promulga esta Ley. Una disposición de reciprocidad por la provincia o país de la cooperativa de ahorro y crédito no local es deseable por no obligatoria (Woccu, 2011).

OBJETO

No es pacífico el criterio de la doctrina sobre el objeto de las CAP, habiendo tres posturas básicas:

Inclusión financiera

(Sanchis y Rodríguez, 2018)

Tal y como lo estableció la ONU (2010) las cooperativas contribuyen a la inclusión financiera, la que es definida como "el acceso que tienen las personas y las empresas a una variedad de productos y servicios financieros útiles y asequibles que satisfacen sus necesidades", es considerada por las autoridades normativas a nivel mundial, como una trascendental prioridad en materia de desarrollo. Los mercados financieros incluyentes y eficientes son capaces de mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos, reducir los costes de transacción, impulsar la actividad económica y mejorar la prestación de otros beneficios sociales.

Exclusivamente financiero

Las cooperativas de ahorro y crédito tienen por objeto fundamental captar el ahorro de sus miembros y otorgarles préstamos exclusivamente a ellos, aunque actualmente se considera que tienen por finalidad atender las necesidades financieras de sus miembros (Valenzuela y Valenzuela, 2013). Además, organizar planes de ahorro previo por grupos cerrados, o llevar a cabo operaciones de capitalización (Aguilar, 1988).

Sus ventajas competitivas se resumen atendiendo a su actividad bancaria, como es la especialización y proximidad al cliente, a sus aspectos societarios, como son la participación democrática y la promoción social, y a su organización empresarial, donde el trabajador ocupa un lugar central dinámico (Marco y Moya, 1999).

En esta vía, la Woccu (2011) sostiene que las CAC sólidas y seguras no inmovilizan los ahorros de sus socios en inversiones especulativas ni en empresas no financieras como tiendas de consumo, clínicas médicas, farmacias, bienes raíces, etc. Estas actividades no financieras generalmente reducen la liquidez y las utilidades, y por consiguiente, obligan a la cooperativa de ahorro y crédito a pagar por los depósitos tasas de interés por

INDICE GENERAL

debajo de las del mercado y/o a cobrar sobre los préstamos tasas excesivas.

Estos negocios crean un creciente potencial de pérdidas no financieras (como el desperdicio de inventario). Estas pérdidas no son fácilmente manejables por una institución de carácter financiero. Finalmente, y lo que es más crítico, las inversiones especulativas y las empresas no financieras arriesgan los ahorros de los socios.

Múltiple

No obstante, puede tratarse de entidades de objeto múltiple, uno de los cuales sea el ahorro y crédito, para lo cual organizan una sección especializada en dicha actividad.

En tal sentido, la experiencia de los bancos comunales en América Latina en combinar los servicios financieros con algunos no financieros (salud, desarrollo empresarial) se basa en la evidencia según la cual el crédito no es suficiente para sacar a los prestatarios de micro finanzas de la pobreza, además de reducir el riesgo crediticio y la importancia de las sinergias asociadas al acceso a diferentes servicios (Valdivia, 2004).

Concepciones

Para Kroth y Barth, (2022). cabe destacar que la expansión y consolidación de las cooperativas de crédito en las últimas décadas ha llevado a una segmentación en la forma de actuar. Se pueden considerar dos aspectos principales de las actividades de cc en la actualidad:

1. Las cooperativas financieras, en las que las cooperativas tratan el crédito como una operación financiera convencional, siguiendo el patrón utilizado en el sistema bancario tradicional. A este respecto, el importe prestado debe reembolsarse, el riesgo de la transacción debe cubrirse con garantías y el tipo de interés debe cubrir los costes de gestión, los riesgos y, si es posible, proporcionar un rendimiento positivo a la entidad;

2. Crédito solidario cooperativo, en el que las cooperativas actúan en la perspectiva del desarrollo. El crédito se considera como un medio para permitir la producción per se y/ o nuevos proyectos / empresas. Aquí la tasa de interés debe ser lo más baja posible y el foco no es el rendimiento con crédito, sino su viabilidad.

NATURALEZA

Sobre la naturaleza de las cooperativas de ahorro y préstamo hay tres posiciones:

Intermediario financiero no bancario

Adaptado de (Ferraz y Ferraz, 2016)

Las cooperativas financieras y en general, las organizaciones solidarias que ejercen actividad financiera, ejercen intermediación por lo que deben ser consideradas como intermediarios financieros. Sin embargo, difieren de las instituciones financieras tradicionales por nacer de la voluntad y de la necesidad de un grupo de personas que se congregan para la búsqueda de soluciones, prevaleciendo en ellas, el interés del asociado. Se distinguen, por lo tanto, de las demás instituciones tano en su origen como en su propósito (Meinen, el Ferraz y Feraz, 2016).

Se trata de una alternativa a las instituciones tradicionales, ya que no buscan el lucro, sino el auxilio a sus asociados para la obtención de crédito, por medio de la reunión de ahorros entre sus miembros, para su disponibilidad en caja, a fin de atender las necesidades de ellos. Por esa razón, hay abaratamiento del servicio prestado, pues elimina al intermediario financiero, ya que no capta recursos del mercado sino de sus asociados.

Para Schujman (2020). “La intermediación financiera no bancaria” cooperativa y mutual se distingue y tiene naturaleza distinta, claramente porque no hay oferta pública. Son organizaciones que sólo toman recursos y los prestan a sus asociados en “actos cooperativos o mutuales financieros”, debiendo prohibírseles operar con no asociados. Tienen un ámbito territorial reducido a la comunidad a la que le prestan servicios.

Es una intermediación indirecta porque no existe una negociación directa entre oferentes y demandantes, sino que los intermediarios colocan los recursos financieros que han sido depositados por el público, dando la impresión que los recursos fueran propiedad del intermediario, de tal forma que las obligaciones son de los deudores con el intermediario y del intermediario con los depositantes. Como puede apreciarse, una característica de la intermediación financiera es la relación íntima o nexo causal existente entre la captación de recursos del público y la colocación de los mismos a terceros.

De otra parte, quienes ahorran en una empresa solidaria lo hacen para garantizarse el acceso futuro a esos recursos, con lo cual satisfacer una necesidad, y no con la intención de inversión

INDICE GENERAL

individual. Esos ahorros individuales acumulados se integran en un fondo colectivo con el cual la CAC pueda, cuando sea necesario, satisfacer necesidades de quienes hicieron aportes al mismo. Y no puede invertirlos para obtener beneficios, por lo que no hace intermediación financiera (Zabala, 2011b).

Institución de economía social y solidaria

(Zabala, 2011)

La cooperativa de ahorro y crédito es una empresa de economía social y solidaria y no una institución financiera que realiza intermediación financiera, en cuanto opera con recursos propios de sus asociados y no con del público en general. En efecto, las actividades de financiación con recursos propios que hagan parte del objeto social de una sociedad, si bien involucran el otorgamiento de préstamos no pueden considerarse el ejercicio de una actividad de intermediación. Y ello porque el intermediario paga por los recursos captados (depósitos) cierta remuneración llamada tasa de interés pasiva; y cobra por los recursos que presta (colocaciones) un porcentaje denominado tasa de interés activa.

En efecto, como lo plantea Woccu, 2011, a diferencia de las cooperativas no financieras e instituciones microfinancieras prototipo, las cooperativas de ahorro y crédito movilizan los depósitos de los socios en la forma de depósitos a la vista. Las cooperativas de ahorro y crédito no tienen accionistas externos. En cambio, sus accionistas son los mismos socios, que obtienen los servicios financieros prestados por la cooperativa de ahorro y crédito. Cada socio tiene derecho a un sólo voto en el proceso democrático de la cooperativa de ahorro y crédito,

A diferencia de las cooperativas no financieras, las cooperativas de ahorro y crédito generalmente necesitan acceso a servicios de pago, compensación de pagos, burós de crédito, redes de tarjetas de débito/crédito, seguro de depósitos y mercados de bursatilización típicamente proporcionados a las instituciones financieras por los bancos centrales o bajo su regulación.

Doble naturaleza

Las cooperativas financieras tienen una doble naturaleza: son, a la vez, por su esencia y forma de actuar, son entidades de economía solidaria, y por dedicarse a la actividad financiera, forman parte del sector financiero. Y como la actividad financiera es una actividad económica, integran el orden económico nacional.

Hay clara orientación actual en el sentido de que es posible dividir conceptualmente la noción de cooperativa de crédito, distinguiendo entre el aspecto puramente formal relativo a su personificación, que es la propia de la sociedad cooperativa, y el aspecto sustancial consistente en la actividad de la cooperativa que es la propia de una entidad de crédito (Fanjul, 1988). Así, lo que para algunos pareciera procedente es que se las considere simultáneamente como cooperativa y como entidad financiera (Valenzuela y Valenzuela, 2013).

Diferencias con las entidades financieras ordinarias

Adaptado de Navarro, 2023

El tratamiento jurídico de las Cooperativas de Ahorro y Préstamo debe ser distinto al de las Entidades financieras del Sector Privado y Público.

1. Es indispensable que se reconozcan las diferencias en la manera de operar; en tanto las Entidades financieras operan con clientes o usuarios, las operaciones y actividades de ahorro y préstamo, es decir, captación y colocación, únicamente las realizan con sus Socios, que son los propios dueños de las cooperativas
2. Además, la diferencia sustancial que existe entre la banca privada, con fines de lucro, que atiende al público en general, pero que responde en última instancia a sus accionistas a través de sus mesas directivas, y las cooperativas de ahorro y préstamo, que atienden a sus socios, y que no tienen en sí fines de lucro, sino que son instrumentos autogestivos para el manejo y cuidado de pequeños capitales privados y de préstamos con tasas inferiores a las del mercado, encontramos que el estar obligadas los dos tipos de instituciones a las mismas obligaciones y procesos crea una desproporción intrínseca en el trato a las cooperativas con respecto a la banca privada.

FUENTES

Las fuentes normativas de las CAP son el Derecho Internacional Público Cooperativo; La ley General de Cooperativas; la Ley de Cooperativas financieras o de CAP; El acto cooperativo de ahorro y de préstamo; la Legislación societaria y la Normativa financiera

El derecho internacional público cooperativo

La Resolución 64/136 de 2010 de la ONU expresamente orienta a sus Estados-miembros

INDICE GENERAL

"a promover, de forma apropiada, el crecimiento de las cooperativas financieras para alcanzar las metas de inclusión financiera, proveyendo fácil acceso a los servicios financieros, de costos compatibles".

Razón por la cual el cooperativismo de crédito, también tiene un papel muy bien delineado dentro del Derecho Internacional Cooperativo (De Souza, 2017).

Ley de cooperativas de ahorro y préstamo

1. Fundamento *(Woccu, 2011)*

   Las CAP normalmente están contempladas en la ley general de cooperativas en forma específica, incluso en un capítulo especial o separado. De manera que la ley general cooperativa se aplica en forma directa a las cooperativas financieras, cuando no existe una ley específica para ellas. En caso de haberla, la ley general se les aplica en forma subsidiaria.

   En muchos casos, la expansión de las cooperativas de ahorro y crédito se ha producido lentamente, por lo general basada en la ley existente de una cooperativa general o de una institución financiera.

   Como resultado, muchas CAP participan en una variedad de actividades empresariales no financieras; no están sujetas a las normas prudenciales generalmente aplicables a otras instituciones financieras, y se les niega el acceso a los servicios del sector financiero, tales como los préstamos del banco central, los burós de crédito, la compensación de pagos, los seguros de depósito, la bursatilización y los servicios de tarjetas (Woccu, 2011).

   El hecho es que muchas CAC funcionan en el marco de una estructura jurídica que fue creada en los años cincuenta; se juntaron con una variedad de instituciones cooperativas diferentes y fueron colocadas en el marco de la misma ley de cooperativas. En la mayoría de los casos, su estatuto fue copiado de los de otras instituciones cooperativas, dando poca consideración a las necesidades de las CAC como instituciones financieras.

   Por eso, las leyes generales sobre cooperativas que rigen las operaciones comerciales de cooperativas de agricultores, de consumo, comerciales e industriales, normalmente son inadecuadas para las cooperativas de ahorro y crédito, cuyas operaciones se parecen más bien a las de las instituciones bancarias.

2. Objetivos de la *ley* (Richardson, 2000)

   Señala la Woccu que la creación de legislación y supervisión que apoyen a las cooperativas es crítica para establecer cooperativas financieras o CAC sólidas. Por manera que el objetivo final del movimiento de CAC´s en cualquier jurisdicción, debe ser la promulgación de una ley específica que apoye a las cooperativas de ahorro y crédito.

   En los años noventa, el cambio radical del panorama jurídico ha creado la necesidad urgente de modificar el marco jurídico existente de muchas CAP o, preferentemente, comenzar de nuevo. Se necesita realizar una variedad de cambios jurídicos clave entre los que figuran, por ejemplo, una revisión de las respectivas responsabilidades y facultades del consejo de administración, la gerencia y la asamblea general anual, en campos tales como la aprobación de presupuestos operativos y la fijación de las tasas de interés.

   La piedra angular del nuevo modelo de CAC es la disciplina financiera. A mayor disciplina financiera, mayor autonomía real. Ahora bien, para que la disciplina financiera funcione, debe haber un conjunto de normas que proporcionen lineamientos claros, los que el autor propone en el cuadro siguiente:

Nuevo modelo de desarrollo de las CAC

Punto focal

Actividad económica	Especialización en servicios financieros
Jurídica	• Nueva ley especializada para CAC • Estatutos actualizados y • Regulación formal del sector o autorregulación
Tasa de interés	• Sobre préstamos: tasa empresarial que cubre todos los costos y gastos de la CAC y mantiene el capital institucional en 10% del total de activos. • Sobre depósitos de ahorro: tasa competitiva que protege contra la inflación. • Aportaciones: igual o mayor que la tasa de depósitos de ahorro

Disciplina financiera	• Contabilidad: equilibrada y al día cada mes • Transmisión de información financiera: mensual • Reservas para préstamos incobrables: de conformidad con la antigüedad de la morosidad de los préstamos • Excedentes: capitalización del 100% a reservas legales • Reservas de liquidez: 100% del total de las cuentas de ahorro más los depósitos a plazo fijo • Cancelación de préstamos en libros: trimestral
Análisis de crédito	Basado en los cinco elementos del crédito: solvencia moral, capacidad de pago, capital invertido, condiciones del préstamos, garantías
Monto de los préstamos	Flexibles, basados en riesgo
Garantías	Sólidas, convertibles en efectivo y registradas

Fuente: Richardson, 2000

Los actos cooperativos de ahorro y de préstamo

El acto cooperativo, de figurar expresamente en la ley, sería fuente en todo lo que se relacione con la prestación de servicios o de movimientos financieros a los miembros: captación de recursos, concesión de créditos (Meinen, 2002).

De manera que las operaciones que realicen los miembros con su CAP relacionadas con el objeto de la misma (depósito de ahorros, préstamos o ayudas económicas, servicios de protección social) se regulan en primer término por las disposiciones de la ley cooperativa y el estatuto, y sólo de manera supletoria, por -las normas civiles o mercantiles relacionadas con el acto que se trate. Así, las normas del Código Civil sobre el contrato de mutuo, son supletorias de las disposiciones sobre los préstamos establecidos en la ley de cooperativas y en el estatuto.

Legislación societaria

Las cooperativas financieras se someten al derecho cooperativo y, apenas subsidiariamente, a las normas generales aplicables a otros tipos societarios, en razón de la especialidad de tema tratado por él (Ferraz, 2016).

Normativa financiera

Pueden ser que a las CAP se les aplique la legislación nacional financiera ordinaria en forma principal o subsidiaria. Así sucede en gran parte del mundo, en donde no están registradas ni reguladas conforme a una legislación específica. En otros casos, se les aplica la legislación sobre instituciones de microfinanzas. Ello, particularmente cuando realizan operaciones con terceros o público en general.

Lo lógico sería que cuando efectúen operaciones con terceros, cumplan con los requisitos y limitaciones de la normativa aplicable a la actividad financiera en general. Y que si estas empresas operan exclusivamente con sus miembros sean reguladas únicamente por la ley del sector.

Observa la Woccu (2011) que la legislación sobre instituciones de microfinanzas generalmente no reconoce la orientación al ahorro de las cooperativas de ahorro y crédito. La legislación dirigida a bancos comerciales generalmente es inapropiada para las estructuras de gobierno cooperativo y la capitalización de las cooperativas de ahorro y crédito, cuyo propósito es ofrecer servicios cooperativos financieros a los socios propietarios, representados por sus depositantes y prestatarios, y que también es distinta de los bancos comerciales.

Observa Schujman (2016) que es imposible regular con los mismos parámetros a los Bancos que son intermediarios financieros que operan simultáneamente en todos los mercados asumiendo no sólo el riesgo crediticio, y operativo, sino fundamentalmente riesgos cambiarios, y comerciales, y aquellos implicados en la operatoria de futuros que transforma pasivos en activos; con los que pueden generar las CAC que ni siquiera son intermediarios financieros en "sentido propio", porque en la mayoría de los casos solo otorgan préstamos a sus asociados.

En otros casos, se aprecia en general un sometimiento expreso a las normas, coeficientes y controles comunes a las restantes entidades de crédito, aunque se rigen por en cuanto a su estatuto personal por la legislación cooperativa correspondiente (Fanjul, 1988) que es la tendencia predominante en estos momentos.

Aplicación del gobierno corporativo a las cooperativas financieras

Existe una fuerte tendencia, aun al interior de las grandes cooperativas de ahorro y crédito/préstamo a aplicar las directrices de gobierno corporativo general. Sin embargo, se observa que las mismas han sido concebidas para bancos que tienen la forma jurídica de sociedades anónimas, por lo que su aplicación a las sociedades cooperativas no se puede hacer de una manera directa, sino que requiere tomar en consideración las particularidades que presenta la configuración de la organización social desde la perspectiva de los fines cooperativos que se pretenden alcanzar, con sus ventajas e inconvenientes en la gestión y el control de los

INDICE GENERAL

riesgos, en la solvencia y en la elección de los órganos de gobierno y en el desempeño de sus funciones. (Puy Fernández, 2021)

LAS REGULACIONES PRUDENCIALES

Concepto (Álvarez, 2012)

Como toda institución de carácter financiero, las CAC están regidas por las Regulaciones Prudenciales o normas operacionales, que es la normatividad dictada por el Estado que rige el funcionamiento de los intermediarios financieros e instituciones que manejan los ahorros y recursos de las personas.

Son las normas sobre aspectos como solvencia económica, liquidez, manejo del crédito y la inversión, mercado de productos, conducción administrativa y gerencial, y protección a los dueños de las instituciones. La Regulación Prudencial no solo se restringe a vigilar lo anterior, sino que debe permitir que todos sus agentes asignen los recursos en forma eficiente, calificada y diáfana, apoyada en la observación de los involucrados con base en la mayor transparencia y democracia institucional posibles.

El problema fundamental es que toda la estructura lógica de la regulación prudencial concebida para la esfera bancaria supone la presencia de un grupo de propietarios, con considerables inversiones de capital individual y un objetivo claro y homogéneo de aumentar al máximo la tasa de rentabilidad de sus inversiones ajustada por riesgo.

En el sector financiero solidario

En cambio, la estructura de propiedad de base mutual de la CAP significa que los socios, que actúan a la vez como propietarios y como clientes, no tienen un objetivo único y homogéneo que procuran maximizar: lo que buscan es obtener acceso a servicios financieros eficientes y de precios competitivos, como depósitos y préstamos, y no la tasa de rentabilidad de sus aportaciones (Poyo, 2000).

De manera que las exigencias de cumplimiento de la normatividad financiera no pueden ser de la misma forma que las del sector bancario tradicional por cuanto sus objetivos difieren. El autocontrol y la supervisión delegada ganan fuerza técnica por su idoneidad en el control de las materias asociadas a buenas prácticas en gobernabilidad empresarial. Y la concertación de normas prudenciales debe ser precedida de un código de buen gobernó (Álvarez, Gordo y García, 2010).

*Regulaciones especiales para las CAP (*Poyo, 2000)

Ahora bien, las normas operacionales, de prudencia y de solvencia financiera deben establecerse y aplicarse de acuerdo con la segmentación de las cooperativas, atendiendo a la naturaleza y características particulares de las mismas, según el vínculo común, número de socios, monto de activos, volumen de operaciones y ámbito geográfico de acción.

De manera que, debido a sus características especiales de propiedad y operación, las CAP requieren regulaciones prudenciales especiales o un tratamiento regular diferente en varias esferas:

1. Aumentar los requisitos para la creación de nuevas CAC, lo que no debería significar –como de hecho está sucediendo- la limitación del crecimiento de su número, lo que –a su vez- impide su implantación y desarrollo.

2. Diversificación geográfica de la cartera.

3. Prohibirse la existencia de cooperativas de propósitos múltiples con un departamento de ahorro y crédito, hecho que –sin embargo- va en contravía de las características de estas entidades en América Latina, en especial, como suministradoras de servicios diversos a poblaciones marginadas.

4. Prohibir el otorgamiento de préstamos a directivos o empleados mientras ejerzan sus cargos. O como en República Dominicana, en que este tipo de préstamos lo otorga la Federación, la que los administra y cobra.

5. Estipular coeficientes de liquidez y de suficiencia de capital más elevadas.

6. Prohibirse los depósitos de personas no asociadas.

7. Reducir los costos de transacciones relacionadas con asociarse a la CAP

8. Limitarse estrictamente el endeudamiento externo, como los programas de crédito dirigido y subvencionado patrocinados por el gobierno, como los programas de crédito agrícola o de préstamos a la microempresa.

9. No estipular una rotación demasiado rápida de los directivos, sino aumentar la transparencia de las operaciones de la cooperativa, para poder facilitar la toma de decisiones bien fundamentadas.

INDICE GENERAL

10. No permitir que la CAC reembolse el valor de los aportes a los socios que se retiran, sino que tendrían que transmitirse a nuevos socios que desean asociarse, con lo que convertiría los aportes en capital de riesgo, con el efecto de retener la propiedad individual y fortalecer la estructura de capital de la institución. Estos fondos deberían estar disponibles para absorber las pérdidas operativas.

Regulaciones prudenciales en las leyes de CAP de América Latina

País	Disposición
Costa Rica	La ley otorga atribuciones a la Superintendencia General de Entidades Financieras para dictar normas en materia de regulación monetaria, crediticia y de supervisión de las CAP
Ecuador	La ley orgánica dispone que las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo.
Salvador	Faculta a la Superintendencia junto con el Banco Central para emitir normas técnicas de regulación de las operaciones de las CAP, en especial sobre captación de fondos, revaluación, inversiones, patrimonio (fondo, relación con activos) y liquidez (activos líquidos, relación con patrimonio, reserva)
México	La ley otorga a la Autoridad central de supervisión facultad para el dictado de regulaciones prudenciales sobre capital mínimo, controles internos, proceso crediticio, expedientes de crédito, administración integral de riesgo, requerimientos de capitalización, calificación de cartera, coeficientes de liquidez, diversificación de riesgos, inversión de capital, y demás
Brasil	Facultad a la Autoridad de Supervisión para dictar normas que regulen en detalle las operaciones financieras de las Coopac (CAP) y demás regulaciones prudenciales, diferencial según su nivel de activos, respetando los principios cooperativos y de proporcionalidad aplicables a la supervisión.
Bolivia	La ley faculta al Consejo de Estabilidad Financiera nacional para emitir recomendaciones sobre la aplicación de políticas de macro regulación prudencial orientadas a identificar, controlar y mitigar situaciones de riesgo sistémico del sector financiero e impacto en la economía nacional. Sujeta la administración de las CAP a la normativa sobre gobierno corporativo que emita la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero a los estatutos internos de cada entidad. Dispone que la asamblea debe asegurar la instauración de sanas prácticas de gobierno en la entidad. La Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero establecerá los lineamientos mínimos que deberán contener las sanas prácticas de gobierno
Perú	Se faculta a la Superintendencia adjunta de cooperativas para dictar normas de regulación de la actividad financiera de las CAP, de gestión de riesgo, normas de buen gobierno, así como otras medidas prudenciales y correctivas consistentes con los niveles del esquema modular de las mismas.

Fuente: elaboración propia

Es en la legislación especial de las CAP en donde se establecen normas prudenciales de regulación de las operaciones financieras de las mismas, y en ciertos casos de buen gobierno, quizás con demasiado detalle y extensión, lo que conspira con el carácter de mayor permanencia que debieran tener sus disposiciones, sobre todo en tiempos de la cuarta o quinta revolución tecnológico, que producirá un muy fuerte impacto en los servicios financieros,

En tal sentido, lo más conveniente podría ser que la normativa sobre entidades financieras solidarias se estableciera en dos instrumentos:

1. En la ley especial, a nivel de principios y

2. En la reglamentación de detalle, o normas operativas emitidas por la Autoridad de supervisión, en concertación con los organismos de integración de las mismas, a quienes se les debiera ir transmitiendo gradualmente potestades normativas de detalle y de supervisión auxiliar y delegada, hasta llegar al autocontrol, de acuerdo a las tendencias internacionales prevalecientes.

NORMATIVIDAD INTERNA

La normatividad interna, compuesta por reglamentos y manuales, debe contener en forma explícita, ordenada y sistemática, información sobre los antecedentes, fundamento legal, políticas, organigrama, objetivos, funciones, procesos y lineamientos de una organización; y que conocido por el personal, sirve para normar su actuación y coadyuvar al cumplimiento de los fines de la misma (Román-Ferrand et al, 2007).

INDICE GENERAL

Reglamentación interna para cooperativas de ahorro y crédito

Categoría	Reglamento / Manual	Contenidos
1. Organización y estructura interna	Estatuto	
	Reglamento interno	
	Reglamento de elecciones	• Elección de delegados • Elección de directivos
	Manual de organización	• Normas de conducta • Definición de niveles organizativos • Estructura orgánica por niveles
	Manual de funciones	• Descripción de puestos por niveles organizativos
	Manual de políticas de personal	• Derechos, obligaciones y prohibiciones de los empleados • Confidencialidad • Régimen disciplinario • Incorporación, selección y desarrollo del personal • Jornada de Trabajo • Administración salarial • Vacaciones, permisos y licencias • Lugar de Trabajo • Uso de los bienes
	Código de ética	• Reglas de conducta del personal con los miembros • Confidencialidad de la información
2. Operaciones	Manual y Reglamento de Crédito	• Catálogo de productos • Distribución de cartera y límites de concentración • Capacidad de pago • Sujetos de crédito • Actividad objeto de financiamiento • Tipos de crédito • Plazos • Amortización • Montos máximos de crédito • Tasas de interés y comisiones • Tratamiento de garantías • Apalancamiento • Límites de autorización • Gestión, clasificación, calificación y control de cartera • Establecimiento de provisiones
2. Operaciones	Manual y Reglamento de Ahorro	• Funciones y responsabilidad • Políticas de operación y mecanismos de control • Determinación de tasas de interés • Productos financieros • Medidas de seguridad de la documentación de soporte
	Manual de control de operaciones ilícitas	• Expediente por miembro • Operaciones para reporte: inusuales, relevantes y preocupantes • Operaciones para seguimiento • Reserva y confidencialidad
	Manual Operativo de Cajas	• Proceso de caja general • Proceso de caja chica
	Manual de procedimientos para avalúos	• Operaciones para reporte • Operaciones para seguimiento
	Manual de tecnología de información	Uso y mantenimiento Nuevos sistemas Documentar operaciones Códigos de acceso Respaldo y recuperación Uso de programas
3. Contabilidad y finanzas	Manual y reglamento de contabilidad	• Plan de cuentas • Codificación • Descripción y dinámica de cuentas • Proceso contable
	Manual de control interno	• Funciones básicas de control
	Manual de tesorería, inversiones y liquidez	• Comité de gestión de activos y pasivos. • Cupos de negocio por entidad financiera en que se invierte. • Administración de las inversiones. • Medición del riesgo de liquidez • Plan de contingencia para eventualidades de liquidez • Límites, indicadores para minimizar el riesgo de liquidez • Encaje
4. Gestión de riesgos	Manual de gestión integral de riesgos	• Responsables • Procedimiento de cálculo de límites de exposición • Medición y control de pérdidas administrativas • Cálculo de límites del riesgo de crédito

Fuente: adaptado de Román-Ferrand, J. et al (2007).

INDICE GENERAL

PROCESO DE CONSTITUCIÓN

El proceso de creación de una CAC no difiere mucho de la normativa ordinaria para todo tipo de cooperativas, salvo en los aspectos siguientes (adaptado de Woccu, 2011) :

Autorización administrativa (De Souza, 2107)

En ciertos casos, se los exige tener un responsable técnico capacitado para el acompañamiento del proceso de autorización, la certificación profesional de al menos uno de los promotores, la presentación de un plan de negocios y ser objeto de inspección de la Autoridad de aplicación, una vez aprobado el proyecto.

Considera el autor que imponer profesionalización en el proceso de constitución significa imponer a sus miembros cualidades discriminatorias que ofenden el sentido axiológico-principista del cooperativismo, e inducen a una falsa necesaria *expertise* que, históricamente, es dispensable para el éxito de los emprendimientos cooperativos de crédito.

RÉGIMEN DE LOS MIEMBROS

Doble condición (Woccu, 2011)

Todos los usuarios de los servicios de la cooperativa de ahorro y crédito, tanto ahorradores como prestatarios, deben ser socios, aunque algunos servicios financieros profesionales como la transmisión de fondos y el canje de cheques se pueden prestar a los no socios.

Sin embargo, se deben crear incentivos para que los usuarios de todos los servicios adquieran por lo menos una aportación de membresía para convertirse en socios propietarios plenos. Esto asegura que todas las personas que usen la cooperativa de ahorro y crédito tengan el derecho de ser socios y de elegir a los directores voluntarios quienes, a su vez, velarán por una administración sólida de la institución.

Número de miembros

Puede aplicarse la norma genérica o, lo que es más corriente, un número especial siempre superior y que va de 50, 100, 150, o incluso mayor. Se recomienda que no sea menor de 300, ya que el umbral de socios no debe ser muy bajo.

El número mínimo podría cambiar o depender del ámbito geográfico de operaciones: local, regional, mayor; o según la naturaleza de los miembros: si son personas físicas o jurídicas o si actúan en el ámbito rural (50) y en el urbano (150).

Frente al crecimiento desmesurado en número de miembros de muchas CAC que llega a anular prácticamente las posibilidades de participación y de trato personalizado a los miembros, pareciera conveniente fijar un tope máximo al número de miembros, incentivando la escisión o segregación de grupos de ellos, para luego actuar como grupos empresariales financieros cooperativos.

Requisitos:

1. Generalmente se exige que se trate de personas naturales y se prohíbe la existencia de asociados en prueba.

2. Tener un vínculo común, que puede ser geográfico, profesional, u otros. Puede haber cooperativas de libre admisión, o establecer criterios de identidad, como sería el caso de las de crédito rural.

3. Se ha discutido en los casos en que no se permite operaciones con terceros, si es posible tener cuentas conjuntas de cónyuges (uno asociado y otro no asociado) con la justificación de que los movimientos de la cuenta en la cooperativa de crédito son indispensables a la pareja, puesto que se trata de movimiento de recursos financieros de la entidad conyugal, destinados a la manutención de la familia.

4. Además de las familias asociadas, se hace hincapié en hacer asociados a las personas jurídicas o colectivas, fundamentalmente las entidades de naturaleza similar, en especial, cooperativas, cajas de ahorro, cajas rurales, mutuales y demás empresas y organizaciones participativas no lucrativas.

Los menores

Es común que la ley fije una mayoridad especial para poder ser miembro de este tipo de empresas, por ejemplo 14 años de edad (Colombia), Chile (15), El Salvador (16) con autorización del representante legal. La ley argentina, que es de, carácter general, establece una habilitación de edad para los mayores de 18 años;

Los menores de la edad mínima exigida por la ley, aunque no puedan ser miembros, pueden efectuar depósitos o retiros cuando cuenten con la autorización por escrito de sus representantes legales, como parte de una labor educativa, como en el caso de las cajas populares de México y de Panamá.

De esta forma, los niños aprenden los beneficios de la cooperativa de ahorro y crédito a una edad temprana. Tener una cuen-

INDICE GENERAL

ta de ahorros en conjunto con un socio de la familia inmediata puede llevarlos al deseo de afiliarse a la cooperativa de ahorro y crédito. Un titular conjunto de una cuenta mancomunada no es automáticamente un socio (Woccu, 2011).

Responsabilidad (Woccu, 2011)

Los miembros de una CAC no deben ser responsables personal o individualmente del pago de deudas más allá del monto de sus aportes. La experiencia ha demostrado que es muy difícil basar un movimiento de cooperativas de ahorro y crédito en un sistema de responsabilidad ilimitada. Aunque las aportaciones no pueden usarse como garantía de préstamos, si se podrá hacer el cargo contra ellas si el socio tiene una deuda pendiente con la CAC.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Régimen de los directivos y gerentes

Adaptado de Arzbach y Durán, 2020

La idoneidad de directivos y gerentes es un tema cada vez más polémico para la regulación. Mientras los criterios a aplicar para medir una idoneidad personal son bastante claros, la idoneidad profesional es tema de discusión, especialmente tratándose de Cooperativas.

Normalmente se exige "conocimiento suficiente" en la administración de riesgos financieros, administración financiera o planificación, etc, aunque una educación formal (como administrador, contador, auditor, etc.) en muchos casos puede ser sustituida en el caso de los Directivos, por un período suficientemente largo de experiencia en el negocio financiero.

Sin embargo, requisitos cada vez más fuertes aplicados por algunas superintendencias, podrían limitar las opciones en el momento de elegir los integrantes de los diversos Consejos. En última instancia puede chocar también con el hecho de que la remuneración de los Consejeros, en la mayoría de los casos, es baja, lo cual abre una brecha cada vez mayor entre las responsabilidades, el conocimiento mínimo, los riesgos asumidos (civiles y penales) y la misma remuneración.

ESTRUCTURA

La CAC tiene la estructura organizativa interna de cualquier cooperativa (asamblea, consejo de administración y junta de vigilancia) aunque cuenta con las siguientes particularidades:

Comité de crédito

Es el órgano interno de las empresas de ahorro y crédito que tiene por finalidad estudiar y resolver sobre las solicitudes de préstamos de los miembros de las mismas. Su existencia se justifica en razón de separar el estudio de las decisiones administrativas generales de manos de los directivos, así como apreciar condiciones objetivas y subjetivas de los solicitantes.

Puede tener carácter obligatorio o facultativo. Es designado por la asamblea o el órgano directivo y se integra con miembros (generalmente tres) elegidos por los asociados de entre su propio grupo. Los miembros del comité nombran su presidente y secretario de actas.

Funciones:

1. Aprobar o rechazan los pedidos de préstamos; generalmente el estatuto le atribuye el poder de decisión final. En ciertos casos su decisión negativa puede ser apelada ente el consejo de administración.

2. Llevar actas de las revisiones y mantener una lista de los préstamos solicitados o rechazados.

3. Presentar un informe mensual al consejo de administración y, en caso de serle solicitado, a la asamblea.

4. Determinar las garantías que se requieran.

5. Determinar si los términos del préstamo son adecuados a las necesidades y posibilidades de pago del asociado. Incluso, si el estatuto lo permite, puede disminuir el monto de los pagos del préstamo aumentando su plazo.

6. Verificar el destino que el miembro le dé al préstamo es el mismo para el cual fue solicitado, y si efectivamente fue utilizado.

7. Inspección de la cartera de crédito: revisión de los límites máximos a prestar a un asociado según lo estipulado; la clasificación de cartera y la suficiencia de estimaciones; cumplimiento del Manual de Políticas Crediticias; calidad de las garantías; capacidad de pago y comportamiento de pago del deudor; seguimiento de crédito; evolución de la cartera de crédito; existencia de avalúos, entre otros, lo que es demostrativo de la seriedad de esta importante gestión de fiscalización, vigilancia y supervisión (Santana, 2019).

8. El consejo de administración no debe limitar los derechos del comité ni intervenir en sus decisiones (Cuna Mutual, sf.).

INDICE GENERAL

Centro de riesgos

Se trata de una unidad administrativa interna encargada de analizar el historial crediticio de los miembros que solicitan préstamos a la cooperativa, de manera de determinar si los datos que suministran en sus solicitudes son ciertos, y si tienen la solvencia necesaria para respaldar los créditos que se les otorguen.

Fondo de Asistencia Técnica, Educativa y Social (Fates)

La ley de Brasil e 2022 permite destinar recursos a la comunidad ubicada en el área de actuación de la cooperativa a través del Fates

Directivos

En ciertos casos se exige que algunos de los directivos tengan título superior o universitario en finanzas, administración, economía o ciencias afines o acreditar experiencia mínima de dos años en la administración o dirección de empresas. Y quienes no cumplan con ello, deberán cursar un programa de formación y entrenamiento *ad hoc* (Honduras, 2002).

En la valoración de la experiencia práctica y profesional deberá prestarse especial atención a la naturaleza y a la complejidad de los puestos desempeñados, a las competencias y poderes de decisión y responsabilidades asumidas, así como al número de personas a su cargo, el conocimiento técnico alcanzado sobre el sector financiero y a los riesgos que deben gestionar (Pastor, 2013).

Es bastante frecuente la admisión de directivos independientes a quienes se les exige poseer honorabilidad comercial y profesional, así como tener conocimientos y experiencia adecuados.

Es conveniente, además, establecer la prohibición de acumulación en una misma persona del ejercicio de múltiples cargos directivos en otras entidades de crédito de igual o diferente naturaleza.

Gerencia

En muchos casos se exige la contratación de un gerente con trayectoria y formación en materia cooperativa, así como capacitación profesional en el área de la administración, economía, finanzas y similares, además de tener experiencia en instituciones financieras, encargado de ejercer y responder por la gestión administrativa, operativa y financiera de la cooperativa, lo mismo que contar con un auditor interno profesional.

DESAFÍOS

Entre los principales desafios que tienen actualmente las cooperativas financieras destacan:

Mantenimiento de la identidad

Para Guidorzi et al (2021) un importante desafio para las cooperativas de crédito consiste en el mantenimiento de los princípios cooperativistas propios, en um contexto de bancarización del sector.

Esto implica, entre otras cosas, preservar el acesso al crédito a aquellos que realmente no lo consiguen en el sistema bancário tradicional y, también, garantizar que la oferta de crédito este comprometida com el desarrollo local y de sus asociados;

La sustitución del dinero físico. (Morales, 2016)

Algunos diagnostican que, con el ingreso masivo de la moneda digital y todo tipo de transacción en forma electrónica, pareciera que el dinero físico, que es el que acostumbra manejar las cooperativas, tiende a desaparecer. Por lo que, si las cooperativas financieras en particular, no cuentan con plataformas robustas, perecerían por carencia de objeto material. De manera que la tradicional cooperativa financiera en que los miembros acuden a las sedes de la cooperativa a depositar sus ahorros, pagar préstamos o solicitar y retirar préstamos, desaparecería o al menos, vería reducida notablemente su infraestructura física.

De cualquier manera, la sustitución del dinero físico trae los siguientes beneficios:

1. La reducción de costes asociados a la impresión, el transporte o la seguridad de almacenaje de billetes y monedas.
2. También disminuyen los gastos de transacción relacionados con las trasferencias y el uso de contratos inteligentes.
3. A diferencia del efectivo, que es totalmente anónimo, una moneda digital pública deja huella: la autoridad monetaria puede rastrearla. Esto dificultaría enormemente la ejecución y financiación de actividades ilegales como la corrupción, el blanqueo de capitales, la evasión de impuestos y el tráfico de armas o drogas.

Aunque, lógicamente, tiene los siguientes retos e inconvenientes:

INDICE GENERAL

1. Los problemas relacionados con fallos y ataques cibernéticos.

2. El coste energetico

3. Los retos de índole legislativo y legal al necesitar una legislación capaz de regular de la mejor forma el nuevo sistema monetario.

4. El problema de acceso por parte de toda la población. Este es el obstáculo más importante.

El dictado de leyes especiales de CAP y similares

En los últimos años se advierte un proceso –incipiente- por el cual se dictan leyes o reglamentos especiales para regular en forma exclusiva a las CAP, y similares. Hasta ahora se han dictado nueve leyes para regular, quizás exhaustivamente, las cooperativas de ahorro y crédito Incluye las cajas de crédito cooperativo de Argentina. Si a ello se suma que las leyes de Economía Solidaria de Colombia y Ecuador que incorporan normas de regulación de la actividad financiera cooperativa, son 11 las normas especiales sobre la materia

Estas leyes le imponen a las CAP condiciones más desfavorables que las concedidas a otras formas jurídicas, además que as somete a dos legislaciones diferentes (y aún a veces incompatibles) una de ellas, las normas de regulación de la actividad financiera, distanciada de los valores y principios cooperativos; la otra, la cooperativa, con las subsiguientes duplicidades de controles y de incrementos de los llamados costos de transacción

De manera que se observa una clara tendencia a la regulación especial de las cooperativas y demás formas solidarias que realizan actividad financiera, que las convierte en entidades especializadas exclusivamente en la actividad financiera, las separa de la normativa general cooperativa y las somete a la supervisión de la Autoridad bancaria y financiera ordinaria, sustrayéndolas de la Autoridad de supervisión cooperativa. Con ello se Intensifica el proceso de desmutualización, compañización o pérdida de la identidad de las cooperativas financieras, al acercar su regulación, lenta y progresivamente, a la exigida a los bancos comerciales.

Sometimiento a las regulaciones prudenciales generales

Aun cuando no se señala expresamente en las leyes del sector solidario, se aprecia en general una tendencia de la Autoridad pública al sometimiento implícito de las entidades financieras solidarias a las normas prudenciales comunes a las restantes entidades de crédito, manteniendo la regulación de su estatuto personal por la legislación cooperativa o solidaria correspondiente. Y solo cuatro países remiten al dictado de unas regulaciones prudenciales para las entidades del sector solidario. En El Salvador la ley refiere el dictado de los términos de referencia sobe depósitos a las federaciones de CAP/Bancos cooperativos.

De esta forma, las normas operacionales, de prudencia y de solvencia financiera no se establecen y aplican de acuerdo con la segmentación de las entidades financieras solidarias, atendiendo a la naturaleza y características particulares de las mismas, según el vínculo común, número de socios, monto de activos, volumen de operaciones y ámbito geográfico de acción, lo cual crea asimetrías normativas.

Fintech

El empleo continuo y masivo de las tecnologías de la información y la documentación (TIC) lo mismo que la irrupción del Fintech en el sector financiero (empresas que utilizan las últimas tecnologías para ofrecer servicios financieros innovadores) es una realidad que se impone a las cooperativas, quizás con mayor énfasis al cooperativismo financiero, al punto que no es exagerado decir que su adecuado manejo condiciona su propia existencia.

ANALISIS COMPARARTIVO DE LA NORMATIVA DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS SOLIDARIAS EN AMERICA LATINA

Adaptado de García Müller (2022)

Cuadro de la legislación sobre entidades financieras solidarias en américa latina

País	N° y fecha	Norma
Argentina	Ley 20.321 del 27/04/1973 Decreto 1695 del 31/03/1974 Ley 26117 de Julio de 2006	Ley Orgánica de Mutuales Ley de Entidades Financieras: cajas de crédito cooperativo De promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía social
Bolivia	Ley 389 del 21/12/1967 Ley 393 del 21/08/2013	Ley de Sociedades Mutuales Ley de Servicios Financieros
Brasil	Lei N° 196 del 24/08/2022	Lei que moderniza el Sistema Nacional de Crédito Cooperativo

Colombia	Decreto-ley 1481 del 07/07/1989 Ley 454 del 04/08/1998 Decreto 2206 del 29/10/1998 Ley 1391 del 01/07/2010 Decreto 344 del 01/03/2017 Ley 2143 del 10/08/2021	De Fondos de Empleados Ley por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria Por el cual se crea el Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas FOGACOOP Reforma del Decreto-Ley de Fondos de Empleados Normas aplicables a los Fondos de Empleados para la prestación de servicios de ahorro y crédito Asociaciones Mutualistas
Chile	Decreto 285 del 26/02/1969	Estatuto Orgánico de las Mutualidades
Costa Rica	Ley 6.970 del 28/11/1984 Ley 7.391 del 24/5/1994	Ley de Asociaciones Solidaristas Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas
Ecuador	Decreto 194 del 29/12/2009 Ley del 28/04/2011	Reglamento de las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario
Guatemala	Ley del 24/09/2007	Ley de Organizaciones no Gubernamentales para el Desarrollo
México	Ley del 01/09/1970 Ley del 18 de julio de 2006 Ley del 13/08/2009	Ley Federal del Trabajo Ley de ahorro y crédito popular Ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo
Nicaragua	Ley 703 del 21/01/2010	Ley Marco del Sistema Mutual
Paraguay	Ley 2.329 del 19/08/2003 Ley 3.472 del 29/05/2008	Que establece el marco de administración de las cooperativas de vivienda y el fondo para viviendas cooperativas Ley de Mutuales
Perú	Ley 12.813 del 06/03/1995 Ley 30822 del 01/01/2019 Ley 31293	Asociaciones Mutuales de Crédito para Vivienda De regulación y supervisión de las Cooperativas de ahorro y crédito Que regula la Asociación Mutualista Judicial
Puerto Rico	Ley 15 del 17/08/2001 Ley 255 de 28/10/2002	Banco Cooperativo de Puerto Rico Ley de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito
El Salvador	Decreto Legislativo 693 del 30/07/2001	Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito
Venezuela	Ley 38.477 del 02/07/2006	Ley de cajas de ahorro, fondos de ahorros y asociaciones de Ahorro Similares

Fuente: elaboración propia

Cooperativas

1. *Legislación*

Hasta ahora se han dictado nueve leyes para regular, quizás exhaustivamente, las cooperativas de ahorro y crédito (en adelante CAC). Incluye las cajas de crédito cooperativo de Argentina. Si a ello se suma que las leyes de Economía Solidaria de Colombia y Ecuador que incorporan normas de regulación de la actividad financiera cooperativa, son 11 las normas especiales sobre la materia

La tendencia prevaleciente de regulación de las CAC en América Latina es considerar de forma sumaria las CAC en las leyes generales de cooperativas y el dictado de normativa especial para las CAC, sin remisión de la ley general de cooperativas. Además, regular en forma separada las entidades financieras solidarias (no cooperativas) sobre todo de vínculo cerrado, en leyes especiales. Sin embargo, en 3 países (las cajas de crédito de Argentina, las CAC de Bolivia y las cooperativas de crédito de Brasil) su regulación es reenviada a la normativa financiera general.

2. Especialización

Se observa una clara tendencia a la regulación especial de las cooperativas y demás formas solidarias que realizan actividad financiera, que las convierte en entidades especializadas exclusivamente en la actividad financiera, las separa de la normativa general cooperativa y las somete a la supervisión de la Autoridad bancaria y financiera ordinaria, sustrayéndolas de la Autoridad de supervisión cooperativa.

Con ello se Intensifica el proceso de desmutualización, compañización o pérdida de la identidad de las cooperativas financieras, al acercar su regulación, lenta y progresivamente, a la exigida a los bancos comerciales.

3. Membresía

La tendencia (aunque poco pronunciada) es a permitir efectuar operaciones tanto con sus miembros como con terceros, aunque estas últimas sujetas a condiciones y limitaciones expresas.

La ley de Brasil de 2022 trae tres innovaciones importantes:

INDICE GENERAL

a) Aunque reserva las operaciones financieras solo con sus asociados, por excepción las permite con los municipios en donde funcionen y sus empresas, con otras instituciones financieras, con las cooperativas centrales de crédito y con instituciones oficiales o fondos públicos.

b) Permite a las cooperativas de crédito asociar entidades despersonalizadas siempre que así lo disponga el estatuto de la cooperativa. Estas son entidades que no tienen personalidad jurídica, pero pueden tener derechos y deberes, como condominio, patrimonio, masa en quiebra y consorcio.

c) Define el área de admisión de asociados como el área limitada por las posibilidades de reunión, control, realización de operaciones y prestación de servicios, por medios presenciales o electrónicos, pudiendo, según estos criterios, llegar a personas domiciliadas en cualquier localidad del territorio nacional.

Entidades financieras solidarias de vinculo cerrado

Se han localizado tres leyes que regulan organizaciones financieras solidarias de trabajadores de vínculo cerrado (empresas) diferentes a las cooperativas financieras, de gran desarrollo en cuatro países como son la Ley de Fondos de Empleados de Colombia,, la ley de Cajas de Ahorro de Venezuela, las escuetas normas sobre las Cajas de Ahorro en la legislación laboral de México y las leyes de Asociaciones Solidaristas de Costa Rica.

Estructura de supervisión del sector financiero solidario

Los sistemas de supervisión pública del sector financiero solidario son muy diversos. Sin embargo, la tendencia es a crear unidades especializadas dentro de la Autoridad bancaria o financiera en general, que ejerce sus competencias directamente.

Solo cuatro legislaciones contemplan la supervisión auxiliar a delegada de parte de los organismos de integración del sector (Federaciones) reservándose la Autoridad pública las facultades sancionatorias. en contravía de la tendencia internacional de ir hacia el autocontrol, sobre todo de las cooperativas.

0Normativa prudencial / normas de buen gobierno

Es en la legislación especial de las CAC en donde se establecen normas prudenciales de regulación de las operaciones financieras de las mismas, y en ciertos casos de buen gobierno, quizás con demasiado detalle y extensión, lo que conspira con el carácter de mayor permanencia que debieran tener sus disposiciones, sobre todo en tiempos de la cuarta o quinta revolución tecnológico, que producirá un muy fuerte impacto en los servicios financieros,

En tal sentido, lo más conveniente podría ser que la normativa sobre entidades financieras solidarias se estableciera en dos instrumentos: en la ley especial, a nivel de principios y en la reglamentación de detalle, o normas operativas emitidas por la Autoridad de supervisión, en concertación con los organismos de integración de las mismas, a quienes se les debiera ir transmitiendo gradualmente potestades normativas de detalle y de supervisión auxiliar y delegada, hasta llegar al autocontrol, de acuerdo a las tendencias internacionales prevalecientes.

Aun cuando no se señala expresamente en las leyes del sector solidario, se aprecia en general una tendencia de la Autoridad pública al sometimiento implícito de las entidades financieras solidarias a las normas prudenciales comunes a las restantes entidades de crédito, manteniendo la regulación de su estatuto personal por la legislación cooperativa o solidaria correspondiente. Y solo cuatro países remiten al dictado de unas regulaciones prudenciales para las entidades del sector solidario. En El Salvador la ley refiere el dictado de los términos de referencia sobe depósitos a las federaciones de CAC/Bancos cooperativos.

De esta forma, las normas operacionales, de prudencia y de solvencia financiera no se establecen y aplican de acuerdo con la segmentación de las entidades financieras solidarias, atendiendo a la naturaleza y características particulares de las mismas, según el vínculo común, número de socios, monto de activos, volumen de operaciones y ámbito geográfico de acción, lo cual crea asimetrías normativas.

Requerimientos de Capital mínimo y reserva legal

Sólo cinco leyes de la Región exigen expresamente determinados índices de capital y/o de solvencia a las entidades financieras solidarias, por lo que deja el establecimiento de las mismas, bien sea al estatuto, o a la discrecionalidad de la Autoridad de Regulación y/o de Supervisión, mediante Resoluciones de nivel inferior, sin establecerse parámetros sobre las particularidades que ellas deben tener en las entidades financieras solidarias, dada la diversidad de su estructura de propiedad y del objeto perseguido por sus miembros.

La casi totalidad de las leyes establecen la constitución obligatoria de la reserva legal (salvo México en la que es opcional y lo

INDICE GENERAL

cual es objeto de innumerables criticas) con un porcentaje de los excedentes o resultados del ejercicio (varía del 5 al 40%) u otras formas menores. Solo tres leyes remiten la fijación de su monto al estatuto o al acta de constitución.

Prácticamente, en la legislación de entidades financieras solidarias en la Región no existen normas sobre solvencia y liquidez, salvo los casos de las leyes especiales de regulación de las CAC de México, Perú, Puerto Rico y El Salvador.

Red de seguridad

El sector solidario en América Latina (que se encuentra en construcción) y en particular las CAC, no tiene una cultura de exigencia normativa propia de seguridad, lo que se puede explicar por su origen (al amparo de la Iglesia Católica); el predominio de numerosísimas entidades de pequeñas dimensiones; su amplia dispersión geográfica y el carácter voluntario y no remunerado (benévolo) de muchos de sus directivos. Ello se deja a los consejos o juntas de vigilancia o control interno que, en muchos casos, no tienen la competencia técnica para mantener un efectivo control interno, y mucho menos los recursos para soportar sistemas técnicos de control.

Es notoria la carencia de la figura del Revisor Fiscal (sólo un país aparte de Colombia lo tienen –Puerto Rico-, aunque algunos dudan de su efectividad).

Ello contrasta con la existencia de muy grandes (incluso inmensas) sobre todo CAC, que continúan con las mismas costumbres de descuido de los aspectos relacionados con la seguridad de las operaciones y la protección de los ahorros de los miembros (socios, asociados, cooperadores) aun cuando disponen de los recursos para hacerlo, y por su importancia cuantitativa del número de personas (miembros y terceros) con quienes realizan operaciones financieras y que, por tanto, deberían hacerlo.

Se observa como la costumbre prevaleciente sobre la seguridad, es para la inmensa mayoría de las entidades financieras solidarias una cuestión que compete en forma exclusiva a la Autoridad pública de control, lo que se mitiga un tanto en Brasil, Costa Rica, México y Perú en donde se acepta que el propio sector cooperativo, a través de sus federaciones, asuma funciones de auditoría e inspección de sus afiliadas.

Es más, es general entre directivos y asociados el criterio que los fracasos que han tenido las entidades financieras solidarias, especialmente CAC, se deben sobre todo a las carencias de supervisión por parte de la Autoridad pública, más que por defectos de controles internos.

Auditoría

La exigencia de auditoría externa anual es mayoritaria (14 leyes) la que generalmente realiza la Autoridad pública de supervisión y, en ciertos casos, sea la Federación respectiva o una empresa especializada.

La auditoría se deja más en manos externas, a que constituya una práctica interna (solamente la exigen 8 leyes). Interesante la situación de Ecuador, Guatemala, Puerto Rico y Venezuela, donde se prevén ambas auditorías, o cuando se exime de autoría externa a la CAC de pequeñas dimensiones, calculadas sobre activos, como es el caso de México.

Riesgos

La normativa sobre riesgos en las operaciones de las entidades financieras solidarias en la Región es muy escasa y parca; prácticamente inexistente. El control de riesgos (prevención, administración, seguros) es un desafío para las entidades financieras solidarias en América Latina, ya que, solo nueve leyes incorporan disposiciones al respeto, aunque aisladas y singulares, siendo excepción El Salvador y Ecuador.

Sin embargo, se debe anotar que los riegos que corren las entidades financieras solidarias tienen una connotación diferencial al que tienen en las entidades financieras tradicionales, por la naturaleza de sus miembros-usuarios-copropietarios; por el objeto perseguido de previsión y protección social en lugar de la rentabilidad del capital; y por la experiencia internacional que demuestra la solidaridad de los miembros con sus entidades en caso de necesidad, lo que se hizo evidente a partir de la pandemia de 2020. Inclusive, se considera que el mayor riesgo que corren estas entidades es la pérdida de su identidad solidaria diferencial y su mimetización como sociedades comerciales.

Lavado de activos

Es prácticamente inexistente la normativa de rango legal sobre prevención del delito de lavado de activos y financiación del terrorismo en la legislación solidaria de la Región. Solamente Ecuador la contempla a nivel de norma primaria. Colombia y Perú tienen normar secundarias de regulación de la materia...

Mutuales

Solo 5 países de la Región tienen una ley especial, dos de las cuales Argentina y Bolivia requieren de actualización. Se destaca la novísima y bien concebida ley de mutuales de Colombia, de

INDICE GENERAL

agosto de 2021. Bolivia y Perú tienen sendas leyes de asociaciones mutuales de ahorro y crédito para vivienda, y Chile el Estatuto Orgánico de las Mutualidades que regula las mutualidades de empleadores sobre accidentes laborales. Perú aprobó en 2021 una ley que regula la mutualidad de los jueces.

Las mutuales son concebidas como asociaciones (que no sociedades) de derecho privado, dotada de personalidad jurídica, sin fines de lucro, basadas en la solidaridad, para prestar servicios de previsión y protección social, hacer frente a riesgos eventuales, y satisfacer necesidades socioeconómicas de sus miembros

El sistema de fuentes es similar: el estatuto, la ley especial de mutuales, el Código Civil y la normativa secundaria (Reglamento), generalmente procedente del Poder Ejecutivo Nacional. Interesante el caso de Argentina que otorga la potestad reglamentaria en la materia a la Autoridad de supervisión, cuando señala como fuentes las normas que la misma dicte.

La escasa normativa mutualista es muy pobre en cuanto a controles internos, y mucho menos externos, lo que puede ser reflejo del especial sentido de honestidad y solidaridad que anima estas formas solidarias dedicadas a la prestación de servicios humanos.

El régimen económico-financiero establecido por las leyes de mutuales de la Región es muy similar, coincidiendo en que las mutuales no tienen capital, entendido como aportes de riesgo, sino patrimonio. El que se constituye con las cuotas ("aportes") de sus asociados ("afiliados") y otros recursos externos como lo son gratuidades en favor de las mimas, o recursos provenientes del Estado.

Las operaciones financieras de las mutuales se realizan exclusivamente con sus asociados, a excepción de las mutuales de vivienda de Bolivia y Perú. Además, las mutuales prestan a sus asociados servicios de todo tipo para su bienestar o mejorar su calidad de vida. Para ello, pueden realizar operaciones de muy diverso tipo.

El tema de la integración es aún incipiente en el sistema normativo de las mutualidades, aunque dos leyes la hacen obligatoria.

En términos generales, y salvo el caso de Nicaragua, las mutuales no son tomadas en cuenta por la Autoridad pública.

El sistema de supervisión pública de las mutuales es muy diverso: en dos casos, por un Instituto Autónomo, aunque en uno, es el común para todo el sector solidario (Argentina) y en el otro, un Instituto especializado en Mutuales (Paraguay). En dos casos, es la Autoridad de control de la Seguridad Social, y en otros tres, la Autoridad Nacional de regulación de la banca y del sistema financiero.

Hay la tendencia a la exención o exoneración de todo tipo de impuestos a las mutuales.

La inclusión legislativa el acto mutual es el punto de mayor trascendencia de las leyes de mutuales.

Conclusiones

Del análisis comparativo de la normativa de rango legal de las entidades financieras solidarias (en adelante EFS) de América Latina, se puede concluir los siguientes puntos:

1. Sistema legislativo

    a) La legislación sobre EFS tiene un elevado peso dentro del marco normativo, ya que representa el 24 % del total de la normativa de economía solidaria.

    b) La mayor parte de las leyes generales de cooperativas no regulan detenidamente las EFS; traen algunas disposiciones sobre el particular, salvo 4 leyes que si lo hacen con cierto detalle.

    c) La normativa sobre las EFS se encuentra sobre todo en leyes especiales de CAC (7), en las leyes de EFS de vínculo cerrado y en las leyes generales de Economía Solidaria.

    d) Las leyes especiales sobre EFS son extremadamente largas, detallistas y punitivas, lo que causa fosilización normativa, dado el siempre complejo y prolongado proceso de su reforma para adaptarlas a las nuevas situaciones.

    e) Solo hay cuatro leyes que regulan las EFS de vínculo cerrado, las que tienen muy pocas disposiciones de orden financiero.

2. Naturaleza y ámbito personal de la normativa

    a) La casi totalidad de las leyes considera como asocia-

ciones a las EFS y exigen su especialización en lo meramente financiero.

b) Es igualitaria la permisión para efectuar operaciones financieras sólo con sus miembros y con terceros. Sin embargo, se tiende a permitir las operaciones con no miembros, al considerar las EFS como entes de inclusión financiera.

3. Estructura de supervisión pública

Es muy variada, habiendo las siguientes variaciones:

a) Autoridad pública especial de supervisión para el sector solidario

b) Autoridad pública de supervisión bancaria o financiera general

c) Unidad especializada de la Autoridad bancaria o financiera general, la que junto a la anterior, prevalece

d) Control auxiliar o delegado a las federaciones, prevista en cuatro leyes

4. Regulaciones prudenciales y normas de buen gobierno

Previstas exclusivamente en siete leyes especiales de regulación de las EFS, la casi totalidad dispone que deben ser diferenciales, ajustadas a la naturaleza específica de las mismas.

5. Capital mínimo y reserva

a) Es mayoritaria la exigencia de un capital mínimo de las EFS, variando la cuantía y la fuente de determinación del mismo.

b) Es unánime la constitución de la reserva, en la mayor parte de los casos con porcentajes variables (5% a 40%) de los excedentes del ejercicio, aunque prevalece el 10%-

6. Red de seguridad

a) La seguridad es tema muy escasamente normado en las leyes sobre EFS. Las que prevén algunos institutos de seguridad, lo hacen en forma aislada: Puerto Rico, el Revisor Fiscal; Salvador y Costa Rica, el Comité de auditoría en las federaciones.

b) La exigencia de auditoría es casi unánime, pero de forma genérica. Solo dos leyes traen normas para su instrumentalización.

c) En materia de riesgos, el tratamiento normativo es disperso e incompleto. Nueve leyes incorporan algunas disposiciones al respeto, aunque aisladas y singulares, siendo excepción El Salvador y Ecuador.

d) La normativa sobre prevención del lavado de activos es ´prácticamente inexistente, al punto que solo Ecuador incorpora normas sobre el particular.

7. Mutuales

a) Sólo hay 8 leyes sobre mutuales, de las cuales, cuatro son de regulación de las asociaciones mutuales en general; una (Chile) es una ley de mutuales de empresarios sobre riesgos laborales, y dos Bolivia y Perú, de ahorro y crédito para vivienda. Perú aprobó en 2021 una ley de la mutual de los jueces.

b) De las leyes de mutuales vigentes, dos requieren de su actualización por obsolescencia normativa. Destaca por su modernidad la novísima ley de mutuales de Colombia de 2021.

c) En términos generales la normativa sobre aspectos financieros en las leyes de mutuales es prácticamente inexistente.

INDICE GENERAL

Contenido

Operaciones 3889
Régimen económico-financiero 3892
Régimen del aporte 3897
Resultados del ejercicio 3899
Controles internos 3900
Colocaciones e inversiones 3902
Corresponsalía 3903
Sistema de pagos (SITF) 3907
Integración 3910
Sistemas de estabilización financiera 3912
La caja central 3912
Fondo de liquidez 3913
Sistema de Seguro de Depósito 3914
Relaciones con el Estado 3916
Normativa de las cooperativas de ahorro y préstamos de México 3917
Regulación de las cooperativas de ahorro y crédito (COOPAC) en Perú (2019) 3923
Regulación de las cooperativas de crédito en Brasil 3924

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

109 Funcionamiento de las Empresas Financieras Solidarias

OPERACIONES

Las empresas financieras solidarias, aunque no sean bancos en sentido estricto, en la ejecución de sus objetivos realizan operaciones (activas y pasivas) en cierta forma semejantes a ellos. Los servicios financieros pueden ser de naturaleza bancaria o no bancaria.

Hay un reclamo generalizado en el sentido que las empresas financieras solidarias puedan prestar todos los servicios que prestan las instituciones financieras ordinarias, aunque muchas legislaciones no lo permiten. Además, que deben tener facultad para desarrollar todas aquellas actividades financieras lícitas en función de su capacidad operativa.

Operaciones permitidas

Según Woccu (2011) las empresas financieras solidarias deben estar facultadas para realizar, entre otras, las siguientes operaciones:

1. Adquirir los activos de otra cooperativa de ahorro y crédito;
2. Fusionarse con otra cooperativa de ahorro y crédito o grupo de ellas
3. Afiliarse a una federación, confederación o institución similar, incluyendo una central financiera, caja central o un sistema de seguro de depósitos; esto abarca la inversión en aportaciones de membresía.
4. Ser participante directo en los sistemas de pago y compensación, préstamos de liquidez de bancos centrales, redes de tarjetas, burós de crédito y/o mercados de bursatilización.
5. Desempeñarse como agente fiscal para recaudar pagos sobre depósitos de entidades gubernamentales.
6. Cobrar, recibir y desembolsar dinero relativo a la provisión de cheques, giros postales, transferencia de fondos, intercambio de divisas, cheques de viajero y otros instrumentos de pago y la prestación de servicios a través de dispositivos automáticos para el beneficio o comodidad de sus socios cobrando una comisión por tales servicios,

<< INDICE GENERAL

7. Servir de fiduciario y aceptar y tener en fideicomiso bienes inmuebles y muebles.

8. Servir de fiduciario o custodio de cualquier tipo de cuenta de jubilación, pensión, participación de empleados en las utilidades de una empresa, indemnización por despido, o cuentas de ingresos diferidos autorizadas bajo la [ley específica].

   Pueden incluir fondos de pensión de una compañía u organización cuyos empleados son socios de la cooperativa de ahorro y crédito o son elegibles para afiliarse, o fondos de jubilación de trabajadores independientes.

9. Invertir sus fondos excedentes, preferente o exclusivamente, en entidades de economía social y solidaria.

10. Comprar o hacer disponibles varias formas de seguros para sus socios, ya sea individual o colectivamente.

11. Operar productos financieros tales como valores accionarios y pensiones.

Campos (2003) añade que las empresas financieras solidarias deberían poder:

1. Constituir o adquirir participaciones en empresas conjuntas con miembros, con otras entidades del sector o con entidades públicas locales

2. Recepción de financiamiento nacional o internacional, de origen público o privado, para actividades de desarrollo socioeconómico local y regional específico y en condiciones particulares,

3. Como medida de sana práctica financiera, a veces sólo se permite la adquisición de inmuebles para uso propio de la entidad, sin inmovilizar recursos en bienes inmuebles (para poder garantizar el pronto cumplimiento de la demanda de recursos monetarios disponibles) con la finalidad de obtener plusvalías o por expectativas de valorización de los mismos.

Se acepta -por excepción- el caso de dación de inmuebles como pago de deudas de difícil recuperación, o en caso de liquidación judicial o de préstamos garantizados por hipoteca, los que debe ser vendidos en un plazo determinado.

Además de ello, las empresas solidarias financieras deberían poder:

Emplear la Tecnología financiera (Fintech)

La Fintech es una nueva industria financiera que aplica la tecnología para mejorar las actividades financieras. Fintech son las nuevas tecnologías o procesos aplicados a productos o modelos de negocios en la industria de los servicios financieros, compuestos de uno o más servicios financieros complementarios y puestos a disposición del público vía Internet (Beltrán, sf). Las Fintech ofrecen herramientas tecnológicas que ayudan a la realización de actos jurídicos relacionados con el dinero de forma eficiente, sencilla, y con costos razonables.

Según Mathias Peroni (2021). los valores cooperativos no cambiarán, pero en todos los lugares el paradigma de prestación de servicios financieros cambió. Eso, por tanto, aumenta la necesidad de cooperación y colaboración entre las cooperativas de crédito, con plataformas compartidas para funciones de back-office y otras plataformas de sistemas digitales y de pagos.

Añade el autor que, para ofrecer la conveniencia de muchos puntos de servicios con innovación, las cooperativas de crédito reúnen, en muchos países, sus inversiones en tecnología de información para construir plataformas de pago compartidas, para procesamiento de datos de back-office, gestión de activos, gestión de recursos humanos, cajeros electrónicos, agencias compartidas, canales online y móviles.

Ý concluye afirmando que pa tecnología, los estándares y las reglamentaciones hoy traspasan las fronteras. Este es el precedente de una mayor cooperación intranacional que ahora está llevando a una mayor información internacional y compartimiento de tecnología e intercooperación.

Realizar convênios intercooperativos o inter-asociativos

Se celebran convenios entre empresas solidarias con el objetivo de que los miembros de otras entidades del sector solidario puedan efectuar operaciones pasivas y activas con la entidad financiera sin necesidad de afiliarse a la misma, para el manejo de los recursos financieros ordinarios de otras entidades solidarias y para efectuar inversiones y participaciones en cooperativas y otras empresas, fundamentalmente del sector.

Operación de crédito sindicado.

La ley de Brasil permite que dos o más cooperativas del mismo sistema cooperativo agreguen recursos a la misma operación de crédito, con riesgo compartido. Una norma infra legal debe re-

gular el dispositivo, previendo las condiciones especialmente en cuanto a la garantía de funcionamiento (MundoCoop 2022)

Sobre las operaciones con terceros

Hay una muy grande propensión en muchas empresas financieras solidarias, sobre todo en las que alcanzan proporciones significativas, en el sentido que deberían efectuar operaciones con no miembros; esto es, con el público en general, por cuanto son operadores económicos que actúan en un mercado competitivo y esa restricción los pone en desventaja.

Además, porque estas operaciones deben ser entendidas como captación de recursos para su utilización en los programas de financiamiento de las actividades económicas del cuadro social, que es el objeto principal de la cooperativa. Se trata de un *negocio-medio* que corresponde a todo acto cooperativo practicado por las cooperativas de crédito estando, en conclusión, lejos de tratarse de prestación de servicios a no asociados (Campos, 2003).

Por otra parte, si no hay otro mecanismo financiero en la localidad, se podría aceptar, si la ley lo permite, efectuar operaciones con no miembros. En algunos ordenamientos se les autoriza a realizar operaciones activas con no miembros en determinados porcentajes (no más del 50%), con lo que incrementan sus ingresos sino también reducen el peligro de la concentración de riesgos.

Para otros, por el contrario, generalizar las operaciones con terceros significa romper el principio básico de la doble condición de asociado-usuario, la pérdida de la identidad cooperativa y, antes de significar una fortaleza para las empresas financieras solidarias representa más bien, un signo de debilidad.

RÉGIMEN ECONÓMICO-FINANCIERO

El régimen económico-financiero de las empresas financieras solidarias, por su propia naturaleza de entidad financiera, tiene las siguientes particularidades:

Patrimonio

El patrimonio de una CAC típicamente consiste de los siguientes elementos: (Arzbach, 2020):

1. Capital pagado (capital social) constituido por aportes de los socios;

2. Capital donado;
3. Reserva legal;
4. Otras reservas patrimoniales;
5. Revalúo de activos;
6. Excedentes o pérdidas; y
7. Otros (deuda subordinada, bonos obligatoriamente convertibles en acciones, acciones preferentes, etc.).

Capital institucional

Adaptado de Woccu 2011, en Monsalve (2013).

El capital institucional de una empresa financiera solidaria consiste en las reservas de capital y en la acumulación de excedentes (utilidades no repartidas) que se han generado a través de ganancias operativas. El capital institucional representa los fondos sin costo que ayudan a las empresas financieras solidarias a mejorar su patrimonio, ofrecer ahorro y otorgar préstamos a tasas de interés competitivas, y de este modo crecer tanto en el volumen de negocios como en el número de miembros.

Este capital pertenece a la empresa financiera solidaria y solo podría ser usado para contrarrestar las pérdidas operativas resultantes de los préstamos, inversiones o pérdidas extraordinarias, compra de activos fijos y mejorar los ingresos de la empresa. No deberá ser distribuido, salvo en caso de liquidación de la cooperativa.

El capital, en las empresas de intermediación financiera como las cooperativas de ahorro y crédito -cuya función principal es aceptar partes sociales o depósitos de algunos de sus asociados para prestar esos fondos a otros asociados- el término “capital” está reservado exclusivamente para el tercero de los conceptos: el capital de riesgo (Hampel, 2016).

Capital mínimo

Aunque pareciera lo contrario, no es frecuente que a las CAP se les exija tener un capital inicial de cierta envergadura, aunque normalmente inferior al de las entidades financieras tradicionales. De hecho, solamente 5 países de América Latina exigen un capital mínimo a las cooperativas financieras: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia y Ecuador

INDICE GENERAL

Puede ser un monto establecido en la ley o que se remita a la Autoridad pública de supervisión competente su determinación. También, puede ser que el capital social mínimo sea diferencial según su ámbito territorial en que opere y el total de habitantes. Puede exigirse que el capital mínimo sea íntegramente suscrito y totalmente desembolsado, no admitiéndose las aportaciones in *natura.*

Ese capital mínimo debería generar recursos suficientes para la manutención propia y para mantener recursos circulantes en las operaciones de crédito a su cuadro social. Podría ser reducible en determinados casos, según el ámbito espacial de la cooperativa, según sea local, regional o nacional.

A diferencia de lo que ocurre con las autorizaciones de operación a bancos, no recomienda que se requiera un monto mínimo de capital absoluto para arrancar una nueva cooperativa de ahorro y crédito, como forma de asegurar que las comunidades de escasos ingresos puedan iniciar sus propias organizaciones; más bien, el enfoque deberá ser sobre la suficiencia del capital, como se expresa mediante un coeficiente relativo a los activos basados en riesgo de la organización.

Ahora bien, en los casos de pequeñas cooperativas organizadas bajo el incentivo de los empleados y el patrocinio de grandes empresas, pueden funcionar con menor monto de capital social, porque generalmente utilizan instalaciones de la propia empresa, sin costos, adoptan una capitalización mínima mensual, mediante autorización de descuento del salario, con lo que su monto crece gradualmente (Campos, 2003).

Por su parte Arzbach y Duran (2020) son del criterio de que se debería implementar un capital mínimo suficientemente alto como barrera de entrada, ya que de lo contrario sería más difícil esperar que la superintendencia esté dispuesta a supervisar todas las CAC en un contexto de proliferación descontrolada, aunque tampoco hay que fijar los niveles para el capital excesivamente altos para permitir que sobrevivan las instituciones y admitir cierto acceso al mercado.

Índices de solvencia

Sólo cinco leyes de la Región exigen expresamente determinados índices de capital y/o de solvencia a las entidades financieras solidarias, por lo que deja el establecimiento de las mismas, bien sea al estatuto, o a la discrecionalidad de la Autoridad de Regulación y/o de Supervisión, mediante Resoluciones de nivel inferior, sin establecerse parámetros sobre las particularidades que

ellas deben tener en las entidades financieras solidarias, dada la diversidad de su estructura de propiedad y del objeto perseguido por sus miembros.

La casi totalidad de las leyes establecen la constitución obligatoria de la reserva legal (salvo México en la que es opcional y lo cual es objeto de innumerables criticas) con un porcentaje de los excedentes o resultados del ejercicio (varía del 5 al 40%) u otras formas menores. Solo tres leyes remiten la fijación de su monto al estatuto o al acta de constitución.

Prácticamente, en la legislación de entidades financieras solidarias en la Región no existen normas sobre solvencia y liquidez, salvo los casos de las leyes especiales de regulación de las CAP de México, Perú, Puerto Rico y El Salvador.

Plan de capitalización

La clave es tener un plan para la acumulación de capital hasta los niveles requeridos por la Autoridad reguladora. Es esencial reconocer que la acumulación de capital es necesaria para la viabilidad a largo plazo. Por lo tanto, la ley debería especificar una inversión mínima a capital que deberá efectuar cada socio y un proceso para acumular capital institucional establecido por la Autoridad reguladora.

Dada su naturaleza financiera, la empresa solidaria financiera ebe satisfacer unos requisitos de solvencia más acusados que otras entidades del sector solidario.

Coeficientes

Para garantizar la solvencia y la liquidez de las empresas financieras solidarias se les impone el mantenimiento de determinados coeficientes –los de caja y de recursos propios- que representan proporciones obligatorias entre los activos realizables y los pasivos exigibles, y entre recursos propios y activos de riesgo (García-Pita y Lastra, 1999).

Generalmente se les exige mantener una solvencia más alta que la banca, lo que para algunos se fundamenta sobre todo en el hecho que en el caso de tensiones financieras en una cooperativa no hay un inversionista estratégico disponible tal como puede ser el caso en una sociedad anónima. En este contexto, la solvencia exigida constituye un colchón (Hernández y López, 2003). Sin embargo, con ello se desconoce las potencialidades de las sinergias que pueden desarrollar las comunidades interesadas en su cooperativa financiera, capaces de ofrecer inusitadas respuestas a estas situaciones.

INDICE GENERAL

En 1998, el Congreso de los Estados Unidos estableció los niveles mínimos de capital necesario para que una cooperativa de ahorro y crédito sea calificada como "bien" o "adecuadamente" capitalizada (7% y 6% de los activos totales, respectivamente),

Títulos

Para algunos, salvo los de inversión y rotativos, los títulos emitidos por las empresas financieras solidarias no deberían ser reintegrables al retiro del miembro y deberían ser transferibles a nuevos miembros, de tal manera que se pueda mantener el necesario equilibrio entre el capital de la entidad y los activos de riesgo, evitando la consecuente disminución de capital cada vez que se retira un asociado (Fincoop, 2001).

Reserva legal

La normativa exige a las empresas solidarias financieras mantener una reserva legal que, en promedio, en América Latina, es del 100% del capital, como se muestra en el cuadro siguiente:

País	Reserva legal
Argentina	5 % de excedentes
Bolivia	10% de resultados
Brasil	10% de resultados
Chile	Variable según tipo
Costa Rica	10% de excedentes
Ecuador	40% de excedentes
Guatemala	5% de excedentes
México	10% de excedentes (opcional)
Nicaragua	10% de excedentes
Panamá	Remisión al estatuto
Paraguay	10% de excedentes
Perú	20% de excedentes
Puerto Rico	8% activos de riesgo
Rep. Dominicana	Estatuto
Salvador	50% del capital mínimo
Uruguay	15% de excedentes
Venezuela	10% de excedentes

Fuente: elaboración propia

Fondo de liquidez o de garantía

Tiene por monto un porcentaje de los saldos promedios de los pasivos financieros de la cooperativa. Se usa para cubrir retiros masivos de miembros o cualquier otra contingencia grave que ponga en riesgo el equilibrio financiero de la cooperativa.

RÉGIMEN DEL APORTE

Aportes y ahorros

Es preciso diferenciar el montante del capital integrado por los miembros (aportes) con el montante en la cuenta de ahorros o corriente del miembro. El capital está constituido por los valores suscritos y, posteriormente pagados, conforme a las disposiciones de las normas internas de la cooperativa. Mientras que los valores existentes en las cuentas de ahorro o corrientes, se constituyen con los movimientos financieros procedentes de los depósitos salariales, o de otros recursos que el miembro juzgó procedente realizar por medio de la cooperativa (Teixeira, 2016).

En algunos países, además de los aportes económicos que efectúan los miembros, el patrono hace aportes como medida de apoyo al ahorro de sus trabajadores en la empresa solidaria financiera.

Los aportes de los patronos del sector privado son acordados en los contratos colectivos; su monto puede ser una cantidad determinada que ingresa al patrimonio de la empresa solidaria, o un porcentaje del salario base de cada trabajador miembro de empresa, proporcional o no a lo ahorrado. Su monto, destino y manejo es libremente acordado por la convención colectiva.

El aporte patronal de las Entidades Publicas

(García Muller,1981-1989)

El aporte que hace el Estado como patrono, esta predeterminado en la Ley de Presupuesto de cada año, figurando en una partida destinada a cubrir créditos específicos. Ese crédito presupuestado constituye el límite máximo de las autorizaciones disponibles para gastar. Es decir que, cuando la Ley de Presupuesto establece un crédito para determinada partida, lo que hace es establecer una previsión del máximo gasto que se puede hacer, en el caso, del máximo posible que el Estado puede aportar a la empresa solidaria en el año de ejecución del presupuesto.

Ahora bien, si en la ejecución del presupuesto se presentan insuficiencias o resulta insuficiente el crédito acordado en la Ley respectiva, el Gobierno podrá, entre otras medidas, acudir a la

INDICE GENERAL

partida "rectificaciones al presupuesto" para aumentar el credito que resultó insuficiente. Del mismo modo, si lo presupuestado excede de los aportes que el Estado hace a la empresa solidaria para destinarlo al ahorro de todos los miembros, el credito asignado para cubrir dicha partida rebasaría sus límites y, de tal manera, lo no cubierto por miembros en particular, deberá ser reintegrado al Estado, sin desmedro que tales reintegros puedan ser restablecidos en la partida respectiva.

De manera tal que la partida específica asignada a la empresa solidaria constituye el límite máximo de lo que el Estado puede aportar a sus funcionarios inscritos en la empresa solidaria, aporte que hace en el interés particular de cada funcionario. Si este ahorra, el Estado le aporta, y para ello, para cubrir dicho gasto, prevé la partida respectiva. Si esta resulta insuficiente, el Gobierno podrá completar el credito por la vía de la rectificación del presupuesto y, si resultare excedentaria, deberá ser reintegrada al Tesoro

La empresa solidaria no puede disponer del aporte del Estado

De otra parte, el consejo de administración no puede disponer la forma de distribución del aporte del Gobierno a la empresa solidaria, ya que lo que puede hacer es disponer la forma de distribución de los aportes especiales, de las utilidades obtenidas y de los bienes que posea la Asociación y no, del aporte de los trabajadores y del aporte del Ejecutivo Nacional.

Ello porque la causa del aporte del Gobierno a la empresa solidaria está prevista en la Resolución de la Entidad Publica que acuerda aportar el porcentaje del salario del trabajador, como aporte del Gobierno a lo ahorrado por el trabajador. Y mal podría, por la vía de un acuerdo de la dirección de la empresa solidaria, variarse esa proporción establecida por un acto administrativo y, por tanto, unilateral, del Directorio de la Entidad Pública y llevarla más allá de lo acordado.

De darse, se produciría un enriquecimiento (enriquecimiento sin causa) de los miembros por encima de lo acordado que no tiene causa alguna, y configura un pago indebido de la Administración a su personal y, por tanto, debe serle restituido al ente público

Reintegro

Las personas que pierden la condición de miembro generalmente tienen derecho a que se les devuelvan tanto los ahorros como los aportes económicos que hicieron a la empresa solidaria financiera. Ello, produce la descapitalización de la empresa. Para afrontar esto, en Chile se obliga a la cooperativa a agregar a su estatuto un artículo que dice que la cooperativa devolverá capital a un asociado hasta la concurrencia de la suma de capitales aportados por asociados nuevos, lo que conlleva la solvencia y estabilidad patrimonial esperada (Peña, 2002).

Otras legislaciones exigen para el permitir el reembolso de aportes que se cubra de forma suficiente el capital social obligatorio, las reservas y el coeficiente de solvencia, y sólo después de cinco años del ingreso.

En las mutuales, como quiera que no hay aportes al capital, no hay que reintegrar. Diferente, es los ahorros que el miembro pueda tener el el servicio respectivo, que si deben ser reintegrados al miembro al momento de la pérdida de su condición de tal.

RESULTADOS DEL EJERCICIO

Aumento del capital

Generalmente el estatuto reserva un porcentaje de los excedentes destinado a la integración de nuevas cuotas de capital social. Campos (2003) considera que esta política es altamente recomendable ya que permite excepcionalmente la obtención de refuerzo del capital de la entidad, sin necesidad de recurrir a desembolso de los asociados en eventuales solicitudes de capital.

Distribución de resultados

El reparto de una parte de los resultados positivos del ejercicio entre los miembros de la cooperativa debe quedar condicionado a que no existan pérdidas procedentes de ejercicios anteriores sin amortizar.

La distribución de esos excedentes netos puede ser calculada según el monto de los ahorros de los miembros; de acuerdo al total de haberes que tengan los mismos o, el régimen más común, de acuerdo al monto de los intereses pagados por los préstamos o ayudas monetarias obtenidos por los miembros.

La distribución de los excedentes suele plantear cuestiones de relevante importancia teórica y práctica puesto que, si ella tiene lugar en relación con el capital aportado, aunque estimule la inversión de los miembros, no se diferencia sustancialmente de las sociedades lucrativas, en tanto que si la distribución se realiza en proporción al uso del crédito pierde incentivo la aportación de capital.

Ello conduce a pensar que una combinación de excedentes no repartibles mediante la constitución de reservas y excedentes repartibles asignando adecuadas proporciones en función

INDICE GENERAL

del capital aportado y de los servicios utilizados podría resultar apropiada, sin perjuicio de recurrir a aportes de terceros que no comprometan la independencia de la cooperativa y permitan una conveniente capitalización. Pero hay que reconocer que se trata de un difícil equilibrio (Cracogna, 2015).

El pago se efectúa por medio de depósito en las cuentas de los miembros, mediante la conversión en títulos de cualquier tipo a favor de los miembros o, lo que es menos aconsejable, en dinero entregado a los mismos.

Para disminuir riesgos a la estabilidad de este tipo de cooperativas al no tener suficiente patrimonio para respaldar sus operaciones crediticias, en países con sistemas cooperativos más avanzados los excedentes se capitalizan, esto es, pasan directo al patrimonio, sin repartirse (Fincoop, 2001).

Una mejor alternativa sería imputar los excedentes (o parte de ellos) a fondos de protección y promoción social de uso colectivo, con cual se podrían financiar servicios de salud, recreación, turismo social y otros, en beneficio de todos los miembros de la empresa.

Pérdidas

Lo normal es que los beneficios del ejercicio se apliquen a cubrir pérdidas de ejercicios anteriores. En España se permite a los gestores que elijan entre emplear los recursos propios o esperar de beneficios próximos para amortizar las pérdidas, permitiendo la existencia de planes específicos de saneamiento e impidiendo el pago de retribuciones a las aportaciones de los asociados mientras subsistan las pérdidas (Egido, 1999).

Según la Woccu (2011) la cooperativa de ahorro y crédito debe establecer y mantener una provisión para pérdidas, adicional a las reservas, que sea suficiente como para cubrir todas las pérdidas probables por préstamos.

CONTROLES INTERNOS

Ejercicio socio-económico

Por lo general, para efectos de la preparación de informes, estadísticas, etc., se juzga esencial un ejercicio anual común. No obstante, en algunos países en vías de desarrollo se permite que cada empresa financiera solidaria adopte su propio ejercicio, con la aprobación de la Autoridad reguladora.

En estos países, se cree aconsejable una distribución escalonada de los cierres de fin de ejercicio, para facilitar las auditorías e inspecciones después del cierre de los libros y antes de la asamblea anual. La dispersión resultante de los fines de ejercicio ayuda con la programación y provisión de personal para las auditorías anuales e inspecciones (Woccu, 2011).

Red de seguridad

El sector solidario en América Latina (que se encuentra en construcción) y en particular las CAP, no tiene una cultura de exigencia normativa propia de seguridad, lo que se puede explicar por su origen (al amparo de la Iglesia Católica); el predominio de numerosísimas entidades de pequeñas dimensiones; su amplia dispersión geográfica y el carácter voluntario y no remunerado (benévolo) de muchos de sus directivos. Ello se deja a los consejos o juntas de vigilancia o control interno que, en muchos casos, no tienen la competencia técnica para mantener un efectivo control interno, y mucho menos los recursos para soportar sistemas técnicos de control.

Es notoria la carencia de la figura del Revisor Fiscal. Sólo dos países, Colombia y Puerto Rico lo tienen, aunque algunos dudan de su efectividad.

Ello contrasta con la existencia de muy grandes (incluso inmensas) sobre todo CAP, que continúan con las mismas costumbres de descuido de los aspectos relacionados con la seguridad de las operaciones y la protección de los ahorros de los miembros (socios, asociados, cooperadores) aun cuando disponen de los recursos para hacerlo, y por su importancia cuantitativa del número de personas (miembros y terceros) con quienes realizan operaciones financieras y que, por tanto, deberían hacerlo.

Se observa como la costumbre prevaleciente sobre la seguridad, es para la inmensa mayoría de las entidades financieras solidarias una cuestión que compete en forma exclusiva a la Autoridad pública de control, lo que se mitiga un tanto en Brasil, Costa Rica, México y Perú en donde se acepta que el propio sector cooperativo, a través de sus federaciones, asuma funciones de auditoría e inspección de sus afiliadas.

Es más, es general entre directivos y asociados el criterio que los fracasos que han tenido las entidades financieras solidarias, especialmente CAP, se deben sobre todo a las carencias de supervisión por parte de la Autoridad pública, más que por defectos d controles internos.

INDICE GENERAL

Red de seguridad de las CAP en leyes de América Latina

País	Situación normativa
Puerto Rico, Colombia	Revisor fiscal / Contralor
Salvador, Costa Rica	Comité de auditoría en las federaciones
Brasil	Procedimientos de control de operaciones financieras
Brasil, Costa Rica, México y Perú	Auditoría e inspección por las federaciones

Fuente: elaboración propia

COLOCACIONES E INVERSIONES

Colocaciones (Woccu, 2011)

Es importante para las operaciones de una cooperativa de ahorro y crédito contar con un monto específico de sus activos que permanezca en efectivo o en una inversión fácilmente convertible en efectivo para mantener la confianza de los socios en su liquidez.

Tales fondos líquidos (también conocidos como liquidez legal) le permiten satisfacer las demandas diarias de los depositantes que retiran sus fondos y pagar los gastos operativos de la cooperativa y liquidarlos pagos.

La cooperativa mantendrá fondos líquidos equivalentes a un mínimo del [por ciento] del total de sus depósitos en activos líquidos o cuentas de depósito a la vista para contar con suficiente liquidez para los retiros de aportaciones y depósitos, el pago de préstamos externos, la demanda de préstamos y los gastos de operación. Este porcentaje requerido podrá aumentar o disminuir conforme lo indique la regulación.

Tales fondos líquidos se deben mantener en la forma de efectivo en caja; depósitos a un año o menos en instituciones bancarias, una asociación de cooperativas de ahorro y crédito, una cooperativa de ahorro y crédito central, o una caja central; o inversiones en obligaciones convertibles del gobierno con vencimientos a un año o menos.

Las cooperativas de ahorro y crédito podrán establecer líneas de crédito con el banco central y otras instituciones financieras.

Inversión de recursos excedentes

En las empresas financieras solidarias el asociado deposita su dinero en la cooperativa, por tiempo determinado, por el que recibe una remuneración, debidamente contratada. Ese dinero la cooperativa lo presta a otro asociado que le paga intereses, ingreso este que servirá para pagar la remuneración al asociado que invirtió su dinero en la misma cooperativa, además de cubrir los gastos administrativos (personal, arrendamiento, luz, etc.).

Si la cooperativa no tiene otro asociado para tomar el dinero que ella captó, le queda una única alternativa: rentabilizar tal montante en el mercado financiero. De manera que pareciera necesario que las empresas solidarias financieras inviertan sus recursos en el mercado financiero cuando no encuentren un miembro tomador. Para Meinen (2002) es un deber u obligación y no una mera facultad o alternativa, como puede serlo en relación a otro tipo de empresa, en cuanto no rentabilizar el dinero, mientras permanecen corriendo las solicitudes para la captación de esa misma disponibilidad, caracteriza la gestión temeraria (por el perjuicio subsiguiente).

Campos (2003) opina que la cooperativa de crédito puede invertir los recursos financieros excedentes bajo su guarda, a fin de preservar su valor (incluso acrecentarlo) destinando los resultados positivos obtenidos a auxiliar el costo de los gastos generales, y al final del ejercicio agregarlos a los demás resultados positivos.

Fundamenta este criterio en que los recursos ociosos de la cooperativa constituyen, en verdad, patrimonio de los miembros de su cuadro social, puesto que se originan del capital integrado y de los depósitos y aplicaciones financieras de ellos, bajo su custodia.

Sin embargo, la mayor parte de los ahorros de los miembros (70 a 80 por ciento de los activos) deben ser invertidos en préstamos a los mismos. No obstante, se debe mantener un porcentaje razonable de esos ahorros y otras obligaciones en inversiones líquidas para satisfacer demandas de retiros de ahorro y de préstamos (Monsalve, 2013).

La inversión en activos improductivos, tales como edificios, equipos, aportaciones en otras cooperativas o préstamos a las mismas, y otros valores u obligaciones a largo plazo deberá limitarse estrictamente. Este tipo de inversión aumenta el riesgo de la tasa de interés, reduce la liquidez y puede disminuir las utilidades. Como se ha indicado anteriormente, no debe permitirse la inversión en activos empresariales subsidiarios no financieros (Woccu, 2011).

CORRESPONSALÍA

Una de las actividades que pueden realizar las empresas financieras solidarias, siempre y cuando la normativa financiera general lo permita y la legislación del sector no lo prohíba, es in-

INDICE GENERAL

tervenir en operaciones de corresponsalía financiera, actuando tanto como entidad financiera como corresponsal, para lo cual suscribe un contrato de corresponsalía.

La corresponsalía

Adaptado de Decreto 222, de Colombia (2020)

1. Concepto

   Se entiende como corresponsal, aquel tercero a través del cual las entidades financieras prestan sus servicios. El corresponsal podrá prestar sus servicios en instalaciones físicas fijas, así como también podrá ser móvil y digital. La actividad de corresponsal no implica modificación alguna de la naturaleza y régimen de quienes se contratan para prestar dichos servicios. En consecuencia, el corresponsal podrá desarrollar dicha actividad de manera independiente a su actividad económica principal.

   Podrá actuar como corresponsal cualquier persona natural o jurídica, siempre y cuando su régimen legal u objeto social se lo permita. Deben contar con la debida idoneidad moral, así como la adecuada infraestructura técnica y/o de recursos humanos, para la prestación de los servicios financieros acordados con la entidad.

2. Contrato de corresponsalía

   Para la prestación del servicio se celebra un contrato entre la entidad financiera y su corresponsal que contenga, como mínimo, lo siguiente:

   a) La indicación expresa de la plena responsabilidad de la entidad frente al cliente o usuario, por los servicios prestados por medio del corresponsal.

   b) Las obligaciones de ambas partes.

   c) La identificación de los riesgos asociados a la prestación de los servicios que serán asumidos por el corresponsal frente a la entidad que lo contrata, y la forma en que aquel responderá ante ésta, incluyendo, entre otros, los riesgos inherentes al manejo del efectivo.

   d) Las medidas para mitigar o cubrir los riesgos asociados a la prestación de los servicios autorizados, incluyendo aquellas relacionadas con la prevención y el control del lavado de activos y financiación del terrorismo. Tales medidas deberán incluir como mínimo el establecimiento de límites para la prestación de los servicios, como monto por transacción, número de transacciones por cliente o usuario y tipo de transacción.

   e) La obligación del corresponsal y/o entidad que lo contrata para la prestación de sus servicios, según corresponda, de entregar a los clientes y usuarios el soporte de la transacción realizada, el cual deberá ser expedido en forma física o electrónica y deberá incluir cuando menos la fecha, hora, tipo y monto de la transacción, así como el corresponsal y la entidad por cuenta de quien se presta el servicio.

   f) La remuneración a favor del corresponsal ya cargo de la entidad que lo contrata para la prestación de sus servicios, y la forma de pago.

   g) Los horarios de atención al público, los podrán ser acordados libremente entre las partes

   h) La asignación del corresponsal a una agencia, sucursal o dependencia de la entidad, así como los canales y procedimientos que podrá emplear el corresponsal para comunicarse con aquellas

   i) La obligación de reserva a cargo del corresponsal respecto de la información de los clientes y usuarios de la entidad.

   j) Obligación de la entidad de brindar acceso a los corresponsales a manuales operativos que sean necesarios para la adecuada prestación de los servicios.

   k) La constancia expresa de que la entidad ha suministrado al respectivo corresponsal la debida capacitación para prestar adecuadamente los servicios acordados, así como la obligación de tales entidades de proporcionar dicha capacitación durante la ejecución del contrato, cuando se produzca algún cambio en el mismo o en los manuales operativos o ello sea requerido por corresponsal.

   l) La obligación del corresponsal de mantener durante la ejecución del contrato la idoneidad, la infraestructura técnica y/o recursos humanos, adecuada la prestación de los servicios de acuerdo con las disposiciones que

INDICE GENERAL

el efecto la Autoridad pública, en lo que respecta a los profesionales compra y venta divisas.

m) La obligación del corresponsal de cumplir con las condiciones operativas que establezca la Autoridad para la prestación de servicios a través de corresponsales.

n) En el evento en entidades vayan a prestar sus servicios medio de un corresponsal, o cuando un corresponsal lo sea de una o varias de entidades, los mecanismos que aseguren la diferenciación de los servicios prestados por cada una de las mencionadas entidades, así como la obligación del corresponsal de abstenerse de realizar actos de discriminación o de preferencia ntre éstos o que impliquen competencia desleal entre los mismos.

o) La indicación de si corresponsal se encontrará autorizado para emplear el efectivo recibido de clientes y usuarios de la entidad para transacciones relacionadas con su propio negocio y, en tal caso, los términos y condiciones en que el efectivo podrá emplearse, sin perjuicio de la responsabilidad de la entidad que presta sus servicios a través del corresponsal frente a los clientes y usuarios, y del corresponsal frente a la entidad, por tales recursos.

p) Las entidades y sus corresponsales podrán convenir, además, medidas como la obligación del corresponsal de consignar en una agencia o sucursal de la entidad contratante o de otro establecimiento de crédito el efectivo recibido, con una determinada periodicidad o si se exceden ciertos límites, la contratación de seguros, la forma de custodia del efectivo en su poder, entre otros. Las entidades podrán otorgar a sus corresponsales fijos y móviles, un cupo máximo de operación, el cual podrá ser previamente fondeado por el corresponsal, según lo pacten las partes.

q) Así mismo, podrán convenir condiciones bajo las cuales los corresponsales podrán o no usar su red de agencias, sucursales, franquicias y plataformas tecnológicas para prestar los autorizados, con indicación expresa de que la responsabilidad que asume la entidad de verificar de manera directa la idoneidad y la calidad en la prestación de los servicios por parte de su corresponsal.

3. Prohibiciones para el corresponsal

a) Operar cuando se presente una falla de comunicación que impida que las transacciones se puedan realizar en línea con la entidad contratante de corresponsalía correspondiente, en los casos en que la transacción deba realizarse en línea

b) Ceder el contrato total o parcialmente, sin la expresa aceptación de la entidad

c) Subcontratar total o parcialmente sin la expresa aceptación de la, entidad.

d) Cobrar para sí mismo a los clientes o usuarios cualquier tarifa relacionada con la prestación los servicios previstos en el contrato.

e) Ofrecer o prestar cualquier tipo de garantía a favor de los clientes o usuarios respecto de los servicios prestados.

f) Prestar servicios financieros por cuenta propia

SISTEMA DE PAGOS (SITF)

Adaptado de Maldonado et Al (2007) y Morales (2016)

Sistema de pagos

1. Concepto

El sistema de pagos es un conjunto completo de instrumentos reglas, procedimientos, procesos y sistemas establecidos mediante un convenio formal entre instituciones financieras para la transferencia de fondos (de crédito y de débito) que facilitan la circulación del dinero. Su objetivo principal es facilitar las transacciones entre los agentes económicos y apoyar la asignación eficiente de recursos en la economía.

2. Participantes

En cada transacción ocurre también una transferencia de fondos entre dos partes, un pagador y un beneficiario. El pagador es la parte de una transacción que puede emitir la orden de pago o se compromete a la transferencia de fondos al beneficiario. Un beneficiario es la parte de la transacción que se constituye como el destinatario final de los fondos enviados por un pagador.

INDICE GENERAL

3. Elementos:

a) Los instrumentos de pago.

Son los medios por los que el pagador otorga su autorización para que los fondos sean transferidos, o el medio por el cual el beneficiario instruye que los fondos se recogen del pagador. Son el efectivo (billetes y monedas), el cheque y medios electrónicos, como las tarjetas de pago (débito y crédito), la transferencia electrónica de fondos, los pagos móviles, los pagos por internet (banca en línea) y el dinero electrónico.

b) Procesamiento de las transacciones.

Implica el tratamiento de las instrucciones contenidas en cada orden de pago y que incluyen el intercambio y confirmación de la información sobre cuentas o fondos de que se trate y la liquidación de los fondos por la información previamente acreditada entre las partes involucradas.

c) Entidades que ofrezcan cuentas, instrumentos y servicios de pago a los clientes y que, en nombre de los pagadores o beneficiarios puedan iniciar/finalizar el procesamiento de las órdenes de pago.

d) Acuerdos, normas, convenios y contratos para que entidades, instrumentos y los propios sistemas puedan funcionar en conjunto para un procesamiento seguro y eficiente de cada orden de pago: procesar todas y cada una de las transacciones que entran y salen en el sistema de pagos. El acuerdo establece normas que definen aspectos organizativos y operativos legales que rigen la forma en que los participantes realizan la compensación y liquidación de sus operaciones en el sistema. Las normas deben ser completas, objetivas, disponibles, accesibles y claras, de forma que el sistema sea lo más seguro y eficiente posible.

e) Marco legal e institucional que incorpore leyes, normas, reglas y procedimientos establecidos por reguladores y que sean seguidas por los operadores del sistema de pago, facilitando el trabajo de la supervisión y vigilancia del funcionamiento de estos.

Sistemas de pagos en la economía solidaria

En algunos países las cooperativas financieras se han articulado sistemas de pago intra-cooperativos, que no son formalmente reconocidos como tales, sino solo como herramientas desarrolladas para cubrir las necesidades de las cooperativas asociadas; en otros, el regulador bancario los ha reconocido mediante licencias diferenciales y en algunos no se les permite participar de ninguna manera.

Una amplia participación en el sistema de pagos es mucho más que una cuestión técnica; es requisito y condición de un dinámico y eficiente sector financiero que puede acompañar y fomentar a la vez al sector real. Las cooperativas con su alta incidencia económico-social (se especializan en la prestación de servicios financieros a los sectores de ingresos medios y bajos y pequeñas y medianas empresas) deben jugar un rol muy importante en este proceso.

Para ello, es necesario que las cooperativas tengan conciencia de la importancia del sistema de pago para los servicios que prestan a sus asociados, pero necesitan también una apertura de los administradores de estos sistemas y en especial de los bancos centrales, habida cuenta del beneficio que esto representa en términos de acceso y democratización de los servicios financieros.

Cuando las empresas financieras solidarias están limitadas legalmente a participar en los sistemas de pago podría ser necesaria una revisión de legislación. No obstante, ello debe incluir un trato equitativo en cuanto a deberes y derechos, control de riesgos, protección al consumidor, etc. con respecto a las demás entidades participantes. Sin embargo, en caso de algún cambio en la norma, éste no debe atentar contra la naturaleza solidaria de las cooperativas, es decir, no se trata de convertir a las entidades cooperativas en otra entidad financiera.

Normativa

La Ley de Economía Popular y Solidaria del Ecuador permite a las cooperativas de ahorro y crédito emitir órdenes de pago en favor de sus socios y contra sus depósitos, que podrán hacerse efectivas en otras cooperativas similares, de acuerdo con las normas que dicte el regulador y los convenios que se suscriban para el efecto.

La Ley de Cooperativas de Honduras autoriza a las cooperativas de ahorro y crédito que demuestren contar con capacidad financiera, estructura tecnológica y operativa para actuar como agente de pago de las transferencias condicionadas del Estado de Honduras.

INDICE GENERAL

La ley de cooperativas de Chile autoriza a las cooperativas de ahorro y crédito efectuar pagos y transferencias de fondos, así como otorgar a sus clientes servicios financieros por cuenta de terceros, en la forma y condiciones que determine el órgano fiscalizador respectivo.

Experiencias

El Banco Cooperativo Coopcentral de Colombia, en alianza con una institución auxiliar del cooperativismo que administra el único Sistema de Pago de Bajo Valor de naturaleza cooperativa en el país, operan la Red Coopcentral que integra al sector solidario financiero mediante una plataforma tecnológica compartida, que facilita transacciones y servicios financieros entre las entidades solidarias y el comercio en general.

De esta manera, el sector solidario dispone de tarjetas de crédito y débito, una red de cajeros y corresponsales bancarios a nivel nacional, que se traduce para los usuarios en disponibilidad para el uso del dinero a bajo costo; donde las operaciones son respaldadas por el banco (Pérez et al, 2021).

INTEGRACIÓN

La viabilidad del sistema de empresas financieras solidarias también puede mejorarse con el establecimiento de asociaciones especializadas de empresas financieras solidarias y cajas centrales. Estas organizaciones pueden prestar servicios educativos, promocionales, legales, financieros, de defensoría, comerciales y de seguros únicos, adaptados a las necesidades de las empresas financieras solidarias

Pueden reducir los costos y/o incrementar sus ingresos, ambos aspectos necesarios para aumentar el capital institucional, a la vez que ofrecen servicios y productos de ahorros y préstamos a tasas competitivas (Woccu, 2011).

La integración de las empresas financieras solidarias, normalmente puede darse mediante un sistema de varios pisos. En el primer piso o grado se da la cooperativa propiamente dicha que efectúa operaciones con los miembros de base, y en las que se excluye la competencia con otras cooperativas través del vínculo común (geográfico, profesional o de empresa) que se exige a los asociados.

Departamentos financieros

Las empresas de base se integran en entidades de segundo piso que, incluso, puede que no tengan personería jurídica, sino que se trate de departamentos financieros dentro de una central o de

una federación de cooperativas. Sus miembros son las empresas de primer grado y pueden ser instituciones especializadas en funciones financieras, o instituciones que, además, asumen funciones de otro tipo, como de representación o de control.

Central de riesgo

Puede contar, con una central de riesgo, entendida como una entidad formada por las diferentes empresas para intercambiar información acerca de los historiales crediticios y los perfiles de deuda de los miembros. Esta central actuaría como agente en la recolección, organización y difusión de esta información (Haider, 2000).

En Paraguay se creó una Central de Riesgos que pretende incluir en su base de datos toda la información de los socios de las entidades cooperativas reguladas por el Instituto Nacional de Cooperativismo (Incoop), hecho que servirá para intercambiar información y movimientos de sus asociados a fin de brindar una mejor información sobre la capacidad de pago de los mismos.

La central de riesgos es una base de datos única que socializa la información y estado de cuenta de los socios de las cooperativas, determinantes para la toma de decisiones como la entrega de créditos. Se pretende brindar datos como saldo de préstamos y otros compromisos, cuotas pendientes, frecuencia de pago y otros.

Confederaciones de servicios

La ley de cooperativas de crédito de Brasil (2022) crea las confederaciones constituidas exclusivamente por cooperativas centrales de crédito, para prestar servicios relevantes, complementarios o necesarios a las actividades realizadas por sus afiliados o por las cooperativas naturales afiliadas a estas cooperativas centrales, pero excluyendo los servicios y operaciones privadas de las instituciones financieras Se rigen por la normativa financiera general y son controladas por el Banco Central.

Banco cooperativo

A su vez, las entidades de segundo piso se integran en una entidad nacional, o de tercer grado o piso. Se trata de un banco sectorial o cooperativo central de naturaleza mercantil o del sector y cuyo objetivo es el cubrimiento de las necesidades financieras de todo el sector.

Los bancos cooperativos tienen por objetivos suministrar productos y servicios financieros a las cooperativas, tales como car-

INDICE GENERAL

tas de crédito, ahorros, cobranza bancaria, servicios de compensación de cheques, crédito inmobiliario, aplicación en fondos de inversiones y líneas de crédito de traspaso de recursos oficiales, ampliando y creando nuevas posibilidades de negocios y gestión centralizada de recursos financieros, actuando, en este caso, como brazo financiero de las cooperativas (Arruda, 2016).

SISTEMAS DE ESTABILIZACIÓN FINANCIERA

En algunos países se han desarrollado mecanismos de estabilización financiera a través de la creación de una caja central, un Fondo de Estabilización y/o un Fondo de Seguro de Depósitos.

LA CAJA CENTRAL

Adaptado de Woccu, 2011)

1. Concepto

   Llamadas por algunas organizaciones Apex, son organizaciones de segundo nivel, creadas para facilitar la provisión de fondos a organizaciones financieras de primer nivel y para favorecer el desarrollo de la presencia y funcionalidad de un sistema de bancos locales (Seravalli y Caselli, 2000).

   Se trata de las cooperativas centrales de crédito que operacionalizan la llamada centralización financiera, consistente en el proceso por el cual la cooperativa singular de crédito mantiene en depósito en cuenta-corriente especial en la cooperativa central de crédito a la cual está afiliada, todos los recursos financieros recogidos diariamente de su cuadro social, manteniendo en caja apenas lo esencial a la apertura del día siguiente (Campos, 2003).

   Se hace conveniente autorizar la constitución de una caja central para las CAC, como una organización independiente o como parte de un organismo de integración, cuyos integrantes sean las CAC, otras entidades financieras solidarias y otros grupos de ahorro y crédito comunitarios. En algunos países se obliga a las CAC a depositar todos sus recursos excedentes en la caja central..

2. Naturaleza

   La caja de cajas (cooperativas de ahorro y préstamo) que se sustenta en el proceso de integración ascendente de las reservas técnicas de las cajas, representa las sumas que no tienen circulación inmediata en sus centros captores de origen; es decir, que no tienen que estar líquidas para sustentar el funcionamiento de cada una de las cajas que lo hayan reunido. Son en cierta medida la parte del capital que soporta la circulación como garantía o reserva, y que debe generar utilidad para justificar su sustracción del ámbito de los préstamos o financiamientos particulares (México, 2007).

3. Objeto:

   a) Acumular y administrar con prudencia la liquidez de sus cooperativas de ahorro y crédito afiliadas, ya sea mediante servicios de inversión y préstamos entre cooperativas cuando sean apropiados.

   b) Servir de intermediaria de los fondos de las cooperativas que circulen entre las afiliadas y otras cajas centrales.

   c) Obtener fondos líquidos de otras organizaciones de cooperativas de ahorro y crédito, intermediarios financieros y otras fuentes, en situaciones de falta seria de liquidez.

   d) Participar con otros sistemas de finanzas centralizadas regionales y nacionales en el fomento de la seguridad y desarrollo económico de las entidades afiliadas.

   e) Crear sistemas de pago y servicios de corresponsalía para las afiliadas; y

   f) Prestar otros servicios en beneficio de sus afiliadas.

Las Cajas Centrales del Ecuador están constituidas con por lo menos veinte cooperativas de ahorro y crédito, de diferentes provincias, para la concesión de créditos a sus afiliadas; orientarlas y capacitarlas en la administración de sus riesgos; desarrollar redes de servicios financieros, tales como ventanillas compartidas, transferencias de fondos, remesas, pagos de servicios, entre otros; funcionar como cámara de compensación entre sus afiliadas y canalizar e intermediar recursos destinados al desarrollo del sector financiero popular y solidario (Naranjo, 2011).

FONDO DE LIQUIDEZ

Naranjo, 2011)

En el Ecuador, el Fondo de Liquidez concede créditos de última instancia, para cubrir deficiencias transitorias de liquidez a las CAC al que dichas organizaciones se afiliarán obligatoriamente, fondo que se administrará a través de un Fideicomiso Mercantil de Inversión.

INDICE GENERAL

En algunas jurisdicciones, éstos desempeñan el rol de agencia regulatoria y en otras, existen además de la agencia regulatoria. Pueden ofrecer asistencia técnica y financiera a las CAC emproblemadas, con lo cual ayudan a evitar su quiebra. Como tales, el rol del Fondo de Estabilización consiste en que actúa para evitar un desplome.

SISTEMA DE SEGURO DE DEPÓSITO

Régimen

(Woccu, 2011)

De alcance limitado ofrece a los ahorradores compensación en caso del desplome de su institución depositaria, mientras que el Sistema de Seguro de Depósitos, de alcance más amplio, también puede pretender evitar quiebras de cooperativas de ahorro y crédito y compensar a los ahorradores al quebrar una institución.

Un programa de seguro de depósitos está diseñado para dar una forma de garantía a los depositantes si se desploma su institución financiera. Ofrece protección y compensación de los ahorros de los depositantes. Un sistema de seguro de depósitos sólo es una parte de la protección de los depósitos.

Un esquema de seguro de depósitos bien entendido y diseñado contribuye a la estabilidad del sistema financiero de un país reduciendo el incentivo de los depositantes de retirar sus depósitos después de perder la confianza en su institución o sistema financiero.

La afiliación a un sistema de seguro de depósitos deberá ser obligatoria para todo el sector, con el fin de evitar que se produzca una selección adversa. Podrán establecerse requisitos de ingreso como condición para la afiliación.

Para desalentar la conducta de alto riesgo de los directores y la gerencia de las cooperativas de ahorro y crédito, la cantidad de cobertura disponible podrá limitarse a la cantidad de los depósitos; los directores y la gerencia podrán excluirse de la cobertura y podrán cobrarse primas basadas en el riesgo.

Los niveles de cobertura para los depositantes de las cooperativas de ahorro y crédito deberán por lo menos estar a la par con los niveles de cobertura de otras instituciones financieras depositantes de un país dado.

Los seguros de depósitos de propiedad privada son una opción que podrá considerarse paralelamente a un sistema de seguro de depósitos patrocinado por el gobierno.

Aunque este es un modelo aceptable, la ley deberá requerir que cualquier sistema de seguro de depósitos de propiedad privada sea aprobado por el(los) regulador(es) correspondientes. Una vez establecida la cobertura, la forma de gobierno, la salvaguarda del fondo y el control de los peligros morales deberán ser considerados con cuidado por un Superintendente al analizar la aprobación de un sistema de seguro de depósitos privado.

El financiamiento del fondo proviene de una aportación inicial de capital de cada cooperativa, que se fija como porcentaje de los depósitos que tenga. También, podrá cobrar un cargo anual.

El Fondo de Garantías de Depósitos de las CAC de Perú (FGDE)

La Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Fenacrep) tiene constituido un Fondo de Garantías de Depósitos de las Cooperativas de Ahorro y Crédito no autorizadas a operar con recursos públicos, que tiene por función cubrir los depósitos a favor de los asociados en cuanto sea requerido, ante la disolución y liquidación de sus cooperativas afiliadas, y de acuerdo a los límites individuales que cada cooperativa informe trimestralmente.

Los recursos del fondo provienen de los derechos de inscripción de las cooperativas que se afilien, así como de las cuotas mensuales que pagan las mismas por concepto de primas, determinadas en función de los riesgos de cada cooperativa, teniendo en cuenta determinadas condiciones e indicadores económicos, fundamentalmente, de liquidez.

El Fondo invierte sus recursos financieros en activos teniendo en cuenta criterios de seguridad, liquidez, rentabilidad y diversidad.

El Fondo de Seguro de Depósitos Cooperativo de las cooperativas de ahorro y crédito (Coopac) del Perú

Ordenada su constitución por ley de 2018, exclusivo para las Coopac, como una persona jurídica de derecho privado, de afiliación obligatoria para todas las Coopac. Las Coopac que ingresen al Fondo deben efectuar aportaciones a este durante veinticuatro meses, como mínimo, para que los depósitos de sus socios se encuentren respaldados. El Fondo de Seguro de Depósitos Cooperativo no es sujeto pasivo de tributo alguno.

La administración del referido Fondo está a cargo de su Consejo de Administración integrado por cuatro representantes del gobierno con voto dirimente y 4 de las cooperativas y una Secretaría Técnica

INDICE GENERAL

Se rige por la reglamentación que emita la Superintendencia de Banca y su estatuto que propuesto por el consejo de administración para su aprobación por la Superintendencia.

RELACIONES CON EL ESTADO

Naturaleza:

En relación con el sector inversor privado la ley puede otorgar a las empresas financieras solidarias un trato que puede ser igualitario, preferente o, en ciertos casos, discriminatorio negativamente. Inclusive, es frecuente que las cooperativas de base no mantengan relaciones directas con el banco central del país, sino que ello se reserva a entidades grado superior con las que efectúan operaciones.

Contenido

Puede que se les dé acceso completo a los instrumentos ordinarios de pago; que haya una reducción en el porcentaje del encaje legal (permanente o temporal). Puede servir de agente auxiliar de la tesorería nacional y ser objeto de otorgamiento de anticipos, líneas de crédito, cupos de redescuento, acceso a cuenta corriente y, o créditos de emergencia para situaciones puntuales de liquidez en el Banco Central, etc.

Autoridad de control

De acuerdo a la Woccu (2011) como todas las instituciones financieras, el éxito de las cooperativas de ahorro y crédito depende de la confianza del público. Los socios necesitan estar seguros de que sus ahorros están tan seguros o más seguros en la cooperativa que en otra institución financiera. Además, quieren recibir servicios financieros iguales o mejores en precio y calidad a aquellos que ofrecen las cooperativas de ahorro y crédito competidoras.

Para lograr estas dos condiciones, en muchos países, las cooperativas de ahorro y crédito necesitan estar fiscalizadas por entes reguladores especializados en instituciones financieras y tener acceso directo a servicios del sector financiero tales como préstamos del banco central, burós de crédito, seguro de depósitos, liquidación y compensación de pagos, mercados de bursatilización y redes de tarjetas.

Puede ser la Autoridad de aplicación cuando la empresa opere exclusivamente con sus miembros o la autoridad financiera al operar con terceros. Actualmente se intenta tratar a las CAC como intermediarias financieras y someterlas, como * tales, al control de la Autoridad pública en materia financiera, aplicándoles el mismo sistema de inspecciones y controles que a las entidades financieras con fines de lucro, con lo que se produce el efecto perverso de hacerles perder su identidad.

La Ley Modelo de Woccu (2011) recomienda que las cooperativas de ahorro y crédito sean inspeccionadas y supervisadas por una organización responsable de fiscalizar las instituciones financieras. Una sola estructura regulatoria deberá ser capaz de ofrecer inspección de fiscalización y ejecución de la ley apropiadas tanto para las cooperativas de ahorro y crédito como para las instituciones cooperativas financieras especializadas.

El regulador deberá ser responsable ante el ministerio de gobierno o el departamento responsable de las finanzas. En la mayoría de los países, la regulación por agencias no financieras y no especializadas, tales como los ministerios cooperativos, no ha ofrecido la protección adecuada para los ahorros de los socios.

NORMATIVA DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRÉSTAMOS DE MÉXICO

Adaptado de Ley de CAP de 2009

Fuentes

Ley especial: "La ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamos" de 2009 y disposiciones de carácter general aplicables a las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, dictadas en 2012 y actualizada al 8 de septiembre de 2021 por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.- Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Proceso de constitución

1. Un procedimiento sumamente complejo para obtener la autorización para funcionar, que llega a ser discrecional, Deben presentar: bases constitutivas, programa general de operación, incluido estudio de viabilidad, relación de administradores y principales directivos, acreditación de solvencia económica,

2. Requieren de autorización de la Comisión Nacional Bancaria y dictamen favorable de la Federación respectiva.

3. Pueden tener una Institución fundadora con el 15% de los votos en la asamblea general y en el consejo de administración y hasta del 30% en el consejo de vigilancia

Capital mínimo en $US de Estados Unidos en 2020

Niveles	Activos (en $ USA9	Capital minimo
Básico	Hasta 50-000	Ninguno
Nivel I	De 59.000 a 200.000	100.000
Nivel II	Hasta 1.000.000	500.000
Nivel IIII	De 1.000.000 a 250.000.000	5.000.000
Nivel IV	Más de 250.000.000|	22.500.000

Capitalización adicional

La Autoridad de supervisión podrá exigir a cualquier CAP requerimientos de capitalización adicionales, cuando a su juicio así se justifique, tomando en cuenta, entre otros aspectos, la integ ración de su capital, la composición de sus activos, la eficiencia de sus sistemas de control interno y, en general, la exposición y administración de riesgos

Riesgo crediticio

Los requerimientos de capital neto se determinan aplicando el 8 % a la suma de sus activos y de otras operaciones, ponderados

Grupos	Porcentaje de ponderación de riesgo
1.	0%
2	20%
3	100%

Por lo que hace al riesgo crediticio, las CAP deben:

1. Diseñar procedimientos de control del riesgo de crédito de operaciones a plazo, de acuerdo con la liquidez de los activos relacionados con dicha operación y con la calidad crediticia de la contraparte.

2. Estimar la exposición al riesgo con instrumentos financieros, tanto actual como futura.

3. Calcular la probabilidad de incumplimiento de la contraparte.

4. Analizar el valor de recuperación y estimar la pérdida esperada en la operación.

5. Mantener una posición de por lo menos el equivalente al 10 por ciento de sus pasivos a corto plazo, invertidos en depósitos a la vista, así como en títulos bancarios, valores gubernamentales o en disponibilidades, cuyo plazo de vencimiento sea igual o menor a 30 días.

Regulación prudencial

La ley autoriza a la Autoridad de supervisión para el dictado de regulación prudencial que establezca lineamientos mínimos relativos a aspectos eminentemente técnicos u operativos tendientes a preservar la liquidez, solvencia y estabilidad de las CAP de niveles i a IV, básicamente según el monto de sus activos totales

Regulación prudencial para las entidades pequeñas

1. Para las que la ley denomina de nivel básico que son aquellas cuyo monto total de activos no sobrepase los 2.500.000 UVI. Se las clasifica en 4 categorías según el nivel de capitalización que presenten: A: Mayor del 150%; B: de 100 a 150%; C: de 50 a 100%: D: menor del 50%.

2. Deben registrarse, pero no requieren de autorización administrativa para realizar operaciones de ahorro y préstamo. Se les prohíbe la expedición de cheques.

3. Son evaluadas semestralmente

Regulación prudencial de provisiones

1. Las CAP deben analizar el valor de recuperación y estimar la pérdida esperada en la operación.

2. La Autoridad de supervisión podrá ordenar la constitución de estimaciones preventivas adicionales a las que deban crear las CAP como resultado de su proceso de calificación de cartera crediticia, hasta por la cantidad que se requiera para provisionar al 100 por ciento, en los casos siguientes: tratándose de CAP que no se ajusten a la normatividad aplicable o a las políticas y procedimientos establecidos en materia de crédito y si a su juicio así procediere, tomando en cuenta el riesgo de crédito asumido por la CAP en sus operaciones.

Garantías

1. De financiamiento.

   Se entiende que un financiamiento se encuentra garantizado con efectivo, cuando el deudor constituya un depósito

INDICE GENERAL

de dinero en la propia Sociedad acreditante y le otorgue un mandato irrevocable para aplicar los recursos respectivos al pago del financiamiento de que se trate.

2. De préstamos.

   Todas las CAP tienen prohibido recibir en garantía de los préstamos que otorguen a sus socios, certificados de aportación representativos de su capital social.

Asunción de gastos por el empleador en CAP de vínculo laboral cerrado

En muchos casos lo hacen, cediendo locales sin arriendo, con tiempo de personal para la administración de la entidad, donando un dinero para el arranque, pero no es una obligación legal. A veces, hacen aportes a los trabajadores, equivalentes a un porcentaje del ahorro del trabajador.

Estimación de activos

La Autoridad de supervisión fija, mediante disposiciones de carácter general, las reglas para la estimación máxima de los activos de las CAP con Niveles de Operación I a IV y las reglas para la estimación mínima de sus obligaciones y responsabilidades

Auditoria externa

Según los Niveles de Operación I a IV, se podrá establecer las características y requisitos que deberán cumplir los auditores externos independientes, determinar el contenido de sus dictámenes y otros informes, dictar medidas para asegurar una adecuada alternancia de dichos auditores en las CAP, así como señalar la información que deberán revelar en sus dictámenes, acerca de otros servicios, y en general, de las relaciones profesionales o de negocios que presten o mantengan con las sociedades que auditen.

Prácticas de buen gobierno

1. Renovación de directivos. En todas las CAP los consejeros del consejo de administración y junta de vigilancia podrán fungir por un periodo de hasta cinco años, según se establezca en sus bases constitutivas, con posibilidad de una sola reelección, cuando lo apruebe por lo menos las dos terceras partes de la Asamblea General.

2. No existe el revisor fiscal

3. Todas las CAP deben tener comité de crédito, comité de riesgos, gerente general y auditor interno

4. La ley establece requisitos diferenciales de sus integrantes y fija sus facultades y obligaciones

5. Las CAP deberán implementar un código de ética, aprobado por el Consejo de Administración, en el cual se establezcan reglas apropiadas y prudentes que gobiernen la conducta y el comportamiento adecuado de sus Consejeros miembros de los Consejos de administración y de Vigilancia, funcionarios y empleados, en su interacción con los Socios y al interior de la propia Sociedad. El código de ética debe contemplar los aspectos siguientes, como mínimo

6. Las CAP deben guardar consistencia con la legislación aplicable, incluyendo las diferentes regulaciones, y disposiciones reglamentarias conducentes.

7. Deben respetar la confidencialidad de los Socios, de las operaciones de la Sociedad y en general de la información institucional.

Entidad pública de supervisión especializada.

1. Comité de Supervisión Auxiliar como órgano de ejecución de las funciones del Fideicomiso llamado Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores,

2. Funciones: la supervisión auxiliar, a través de un Comité de Supervisión Auxiliar con una oficina central y oficinas regionales, y. La administración de la cuenta de seguro de depósitos del Fondo de Protección a través de otro comité independiente,que se denomina Comité de Protección al Ahorro Cooperativo

3. Son objeto de supervisión especializada las cooperativas de ahorro y préstamos con activos superiores a 10 millones de UVI

Costos de supervisión

Los determina el órgano supervisor en forma periódica

1. Las CAP con Niveles de Operación I a IV estarán obligadas a pagar al Fondo de Protección, las cuotas mensuales que determine el Comité de Protección al Ahorro Cooperativo,

INDICE GENERAL

2. Las CAP de nivel básico no pagan aporte.

Supervisión auxiliar

1. De acuerdo a la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994, el Comité de Supervisión Auxiliar podía apoyarse para el desempeño de dicha función, en alguna Federación, siempre que esta última contase con un área de asistencia técnica que reuniese los requisitos que para tales efectos estableciera el Comité Técnico. Sin embargo, la ley especial de regulación les quitó las funciones de supervisión auxiliar y administración del fondo de protección.

2. La supervisión auxiliar tiene por objeto revisar, verificar comprobar y evaluar los recursos, obligaciones y patrimonio de dichas sociedades, así como las operaciones, funcionamiento, sistemas de control y, en general, todo lo que pudiendo afectar la posición financiera y situación legal de aquéllas, conste o deba constar en sus registros, a fin de que se ajusten a esta Ley, a las disposiciones que de ella emanen y a las sanas prácticas y usos imperantes entre las CAP

Fondo de seguro de depósitos

1. Se denomina Fondo de Protección al Ahorro Cooperativo. Es público

2. Solamente las CAP de los niveles i a IV lo tienen. Sin embargo, no garantiza las operaciones que no se hayan sujetado a las disposiciones legales, reglamentarias, administrativas, así como a las sanas prácticas y usos entre las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, en las que exista mala fe del titular y las relacionadas con actos u operaciones ilícitas

3. Las CAP de nivel básico y las cajas de ahorros no lo tienen

Posibilidad de fondearse con recursos públicos

1. Solamente las CAP con Niveles de Operación I a IV pueden recibir apoyos financieros, siempre que, escinda, fusione, venda activos, 0 realice cualquier otra transacción que contribuya a disminuir el riesgo de insolvencia o quebranto, siempre y cuando esta opción se considere razonablemente menos costosa que el pago de los depósitos de dinero de los Socios ahorradores

2. Excepcionalmente, se pueden autorizar apoyos financieros en los supuestos o en casos distintos, incluso cuando su costo sea mayor que el pago de los depósitos de dinero de los socios, siempre que de no hacerlo pudieran generarse efectos negativos serios en otra u otras CAP, de manera que peligre su estabilidad o solvencia.

Distribución de pensiones, subsidios y programas sociales del gobierno

Las CAP pueden recibir depósitos mensuales adicionales al límite establecido, hasta por el equivalente en moneda nacional a 6,000 UDIS, siempre que el origen de los recursos provenga exclusivamente de subsidios relativos a programas gubernamentales de apoyo a determinados sectores de la población.

REGULACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO (COOPAC) EN PERÚ (2019)

Adaptado de Basso (2022)

La Ley COOPAC, cuya entrada en vigencia se produjo el 1 de enero de 2019, estableció:

1. La creación del Registro Nacional de COOPAC, registro obligatorio para las COOPAC y Centrales de COOPAC,

2. La atribución de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) de supervisar a las COOPAC bajo un esquema Modular de tres niveles en función al monto de activos a fin de establecer una supervisión prudencial para las COOPAC de mayor tamaño y de cumplimiento para las más pequeñas.

3. La creación de la Superintendencia Adjunta de Cooperativas (SACOOP), como unidad orgánica y funcional de la SBS a cargo de la supervisión y disolución de las COOPAC, con potestad sancionadora para actuar ante la comisión de una infracción por las COOPAC.

4. La creación del Fondo de Seguro de Depósitos Cooperativo (FSDC), exclusivo para el sistema COOPAC, del cual deben ser, obligatoriamente, miembros todas las entidades que lo conforman

5. La exclusividad de las COOPAC para la captación del ahorro de sus socios, lo que implicaba que otras tipologías de cooperativas (como las cooperativas de servicios múltiples o agrarias) deberían convertirse en COOPAC si querían mantener y seguir captando ahorros, o proceder a la devolución de los mismos a sus socios.

INDICE GENERAL

Normativa complementaria:

1. Reglamento de Registro Nacional de COOPAC
2. Reglamento en materia de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo
3. Reglamento General de COOPAC que establece las principales normas de gobierno (constitución e inscripción de COOPAC, aprobación y modificación de estatutos, Gobierno corporativo e idoneidad), prudenciales (capital mínimo y aportes, reserva cooperativa, patrimonio efectivo, requerimientos patrimoniales, límite global: ratio Basilea y límites operativos y de concentración, y requerimientos de liquidez); y de gestión de créditos y garantías (lineamientos para la evaluación y clasificación del deudor, así como para la constitución de provisiones).
4. Resolución que aprueba los Manuales de Contabilidad para cada uno de los niveles de COOPAC
5. Reglamento del FSDC que determinó un monto máximo de cobertura de depósitos y la metodología del calculo de las primas a aportar al Fondo

La normativa se emitió siguiendo tres criterios principales:

1. El respeto de los principios que rigen el sistema cooperativo y la naturaleza de las entidades que lo conforman;
2. La aplicación de reglas de proporcionalidad, bajo la premisa de que el sistema COOPAC está compuesto por entidades de distinto tamaño y nivel de riesgo; y,
3. El diseño de un esquema de gradualidad que permita a las COOPAC ir adecuándose al nuevo marco normativo.

REGULACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN BRASIL

Parámetros constitucionales

Adaptado de Gaudio, 2018

Son tres las reglas que parecen ser los vectores que tiene la Constitución Federal de 1988 sobre el cooperativismo brasileño, que establecen los parámetros dentro de los cuales debe establecerse la regulación de este modelo de actividad. Vinculan al Estado a un tratamiento regulatorio que garantiza la libertad, el tratamiento isonómico (congruente) y el incentivo a las cooperativas:

1. En su artículo 5, XVIII establece, bajo la perspectiva económica, la libertad de constitución y funcionamiento de las cooperativas y prohíbe, en la forma de la ley, la interferencia del Estado. Según un ex Ministro del Supremo Tribunal Federal (STF) la "iniciativa de libre cooperación" se considera como una de las diferentes manifestaciones de la Libre Iniciativa. Por lo tanto, esta forma de actividad económica debe estar sujeta al mismo régimen de libertad reconocido a otras formas de inserción en el mercado, como la empresa capitalista. Originalmente es el derecho de los individuos, como trabajadores o consumidores, a cumplir sus aspiraciones en el campo del trabajo y el consumo, a través de una empresa propia.
2. Por su parte, el artículo 146, III, "c" reconoce que la tributación de las cooperativas debe ser compatible con la forma en que desarrollan su actividad económica. Al reconocer la necesidad de un régimen tributario adaptado, la Constitución muestra que el Estado está obligado a ejercer un trato isonómico para las cooperativas. Eso significa, por supuesto, que tendrán un régimen legal compatible con sus diferencias intrínsecas y tendrán un trato indistinto en lo que equivale a la empresa capitalista u otras formas. Estamos en el ámbito del derecho fundamental a la igualdad. En lugar de representar una violación de la igualdad de trato, es una directriz de respeto a la forma adecuada de las cooperativas que respeta correctamente el derecho fundamental a la igualdad.
3. La Constitución también impone al legislador, en el artículo 174, una inducción positiva. Teniendo en cuenta la vocación de las cooperativas de producir mejores niveles de desarrollo socioeconómico sostenible, debería redundar en interés del Estado fomentar la actividad cooperativa. Este orden de apoyo y estímulo a las cooperativas se justifica por la alineación entre el propósito de las cooperativas, los objetivos del orden económico constitucional brasileño y los objetivos y fundamentos de la propia República

Además de estos parámetros principales, la constitución también tiene otras directrices para la actividad cooperativa. Cabe destacar la que concierne a las cooperativas financieras. El artículo 192 reconoce expresamente que las cooperativas forman parte del sistema financiero nacional. La nueva redacción se dio al artículo en 2003, tras una enmienda constitucional. Por supuesto, tal reconocimiento está vinculado a los parámetros generales explicados anteriormente, pero muestra su aplicación

INDICE GENERAL

específica a las cooperativas financieras. Si las cooperativas deben tener libre acceso a cualquier mercado, puede parecer obvio que pueden y deben integrar el sistema financiero de Brasil. Sin embargo, esta norma tiene un importante papel pedagógico para la autoridad reguladora, pues incluso después de 1988, cuando se promulgó la actual Constitución, la regulación ejerció una fuerte e inconstitucional restricción a la creación y operación de cooperativas en ese mercado.

Fuentes legales

Ley del Sistema Nacional de Crédito Cooperativo, complementar N° 196 de 2022, Ley complementaria de 2009, legislación del Sistema Financiero Nacional, ley de sociedades cooperativas y normativa del Consejo Monetario Nacional

Además de estas leyes en sentido estricto, derivadas del proceso legislativo ordinario, la regulación se lleva a cabo de manera más dinámica, rápida e impactante a través de actos de regulación normativa, producido por la autoridad estatal del Sistema Financiero Nacional (CMN).

Resoluciones:

- Criterios para la autorización y funcionamiento de cooperativas de crédito n° 4.434/2015
- Auditoría cooperativa n° 4.454/2016
- Política de sucesiones para administradores de entidades financieras n° 4.538/2016

Objeto

1. Proporcionar, a través de la sociedad mutua, la prestación de servicios financieros a sus asociados, garantizando el acceso a los instrumentos del mercado financiero.
2. Recaudar fondos de los Municipios y otras entidades financieras que se encuentres en el área de operación de la cooperativa
3. Prestación de servicios financieros y conexos (diferentes al ahorro y crédito a terceros

Tipos

1. Cooperativas de crédito: que son de los siguientes tipos: Cooperativas singulares de crédito, Cooperativas centrales de crédito y Confederaciones de crédito constituidas por Cooperativas centrales de crédito; y
2. Confederaciones de servicio: las confederaciones constituidas exclusivamente por Cooperativas centrales de crédito para prestar servicios pertinentes, complementarios o necesarios parar sus afiliadas o por las Cooperativas singulares afiliadas, excluidos servicios y operaciones privativas de las instituciones financieras

Procedimientos

1. La captación de recursos y la concesión de créditos y garantías son restrictivas a los asociados y pueden ser más rigurosos
2. Pueden actuar en nombre y por cuenta de otras instituciones, con miras a brindar servicios financieros y conexos a socios y no socios.

Prohibiciones

1. Establecer cooperativa mixta con sección de crédito
2. Recaudar fondos y conceder créditos y garantías a no asociados
3. Admitir como miembros a personas jurídicas que puedan competir con la cooperativa
4. Distribuir cualquier tipo de beneficio a las acciones de capital, salvo intereses

Personas

1. Número de miembros (individuos o empresas) es definido por la asamblea, de acuerdo a lo establecido en el estatuto
2. La asamblea se celebra anualmente, en los primeros 4 meses del año fiscal
3. El consejo puede designar personal ejecutivo (asociados o no) subordinados a él.
4. El mandato de los miembros de la junta supervisora dura 3 años, renovables al menor 2 de sus miembros, en cada elección

INDICE GENERAL

Recursos económicos

1. La junta general establece la forma de cálculo en el reparto de excedentes y pérdidas, según el patrocinio de cada asociado

2. Se pueden compensar el saldo de pérdidas del ejercicio con excedentes de los años siguientes

3. La devolución de las cuotas de capital depende de los límites patrimoniales y condicionada a la autorización expresa del consejo de administración o del consejo ejecutivo

Integración

1. Las CAyC pueden constituir cooperativas de crédito centrales con el objetivo de organizar, de común acuerdo y en mayor escala, los servicios económicos y asistenciales de interés de los afiliados, integrando y orientando sus actividades, así como facilitar su uso. servicios recíprocos

2. Las confederaciones integradas por CAyC yo centrales tienen por objeto orientar, coordinar y ejecutar sus actividades, en los casos en que el tamaño de los emprendimientos y la naturaleza de las actividades trasciendan el ámbito de capacidad o conveniencia de acción de los socios. Pueden asumir las actividades de las centrales

3. En caso de irregularidades o de riesgo para su solidez, las CAyC pueden ser asistidas temporalmente, mediante cogestion de administración por la central o federación, siempre que esté previsto en su estatuto y se firme un convenio que contemple las situaciones de riesgo, el rito de su implantación y la normativa respectiva.

4. El voto de las cooperativas afiliadas a las centrales de A y C y sus confederaciones puede ser proporcional al número de socios indirectamente representados en la junta general

Apoyo del Estado

1. Las uniones de crédito pueden tener acceso a recursos oficiales para financiar las actividades de sus miembros

2. Gestión de disponibilidad financiera del Servicio Nacional de Aprendizaje

Autoridad normativa

Consejo Monetario Nacional (CMN) que tiene las siguientes atribuciones normativas sobre las cooperativas singulares de crédito, las centrales de crédito y las confederaciones de crédito

1. Fijar los requisitos para la constitución o transformación de las uniones de crédito,

2. Establecer las condiciones para la formación de miembros y la firma de contratos con otras instituciones;

3. Determinar los tipos de actividades a desarrollar e instrumentos financieros a utilizar;

4. Fondos de garantía, incluida la vinculación de las CAyC a dichos fondos;

5. Actividades desarrolladas por entidades de cualquier naturaleza, cuyo objeto sea ejercer, en relación con un grupo de CVAyCo, supervisión, control, auditoría, gestión o ejecución en mayor escala de sus funciones operativas;

6. Fijar las condiciones para la participación empresarial en otras entidades

7. Requisitos adicionales para compensar pérdidas

Autoridad de supervisión

Banco Central de Brasil

a) Ejerce la inspección de las cooperativas singulares de crédito, las centrales de crédito y las confederaciones de crédito pudiendo aplicar a las mismas, y a sus directivos las mismas penas previstas en la legislación en relación con las instituciones financieras.

b) Autorizar la constitución y transformación de las CAyC

c) Puede convocar asamblea extraordinaria y enviar representantes con derecho a voz

Política pública

1. Hasta 2009

   Incluso después de los parámetros establecidos por la Constitución Federal, promulgada en 1988, las cooperativas

INDICE GENERAL

de crédito pasaron por un período sustancial de tratamiento inconstitucional. En lugar de permitir que las cooperativas operen en cualquier lugar y para cualquier base de miembros, se considera que de 1960 a 1992, la existencia de cooperativas financieras fue desalentada en gran medida por la regulación brasileña.

Ahora bien, el ordenamiento jurídico brasileño y la acción reguladora del Estado en relación con la actividad cooperativa a partir de 2009 comienzan a ser compatibles con las directrices de la Constitución de 1988 relativas a la actividad cooperativa, especialmente en lo que respecta a la libertad sindical y la promoción de las cooperativas. Antes de eso, solo se podían administrar cooperativas abiertas al público, limitadas a pequeñas localidades, que brindaban servicios financieros a poblaciones y mercados que son menos atractivos para los bancos.

2. A partir de 2015,

Con el advenimiento de la Resolución 4.434 del CMN se hizo posible crear las llamadas cooperativas de crédito de admisión gratuita, abiertas al público en general, independientemente del número de habitantes de la región. Los criterios de clasificación y regulación de las operaciones de las cooperativas financieras ya no se refieren al perfil de sus miembros. Ahora adopta el tipo de operaciones que realizan como parámetro para su regulación, operación y supervisión. El nivel de requisitos, garantías y controles se incrementa según el tipo de servicio financiero ofrecido, su complejidad, volumen y riesgos. En este punto, la libertad de participar en cualquier actividad económica parece haber sido finalmente aprobada por la regulación brasileña.

3. Tendencias actuales

- Frente a la regulación actual es posible identificar algunas características del fenómeno de la "compañía" de las cooperativas en el marco legal de las cooperativas financieras brasileñas. Hay indicios de posibles actitudes regulatorias que podrían alejar a las cooperativas financieras de la identidad cooperativa y acercarlas a las empresas. De hecho, el nuevo entorno regulatorio tiene como objetivo fortalecer las cooperativas en este mercado, abriendo el campo para que puedan operar donde cualquier banco puede operar. Hay mucha menos restricción de actividad por el modelo corporativo. Sin embargo, cuando se inicia la necesaria apertura al crecimiento y la libre competencia, aumentan las presiones para la empresa cooperativa.
- Existe una fuerte tendencia a aproximar la estructura de las cooperativas financieras a modelos extranjeros que ya han perdido gran parte de su identidad frente a los bancos.
- Se alienta encarecidamente a las cooperativas a participar en los sistemas de crédito cooperativo, desde la afiliación a las cooperativas centrales..

INDICE GENERAL

Contenido

El problema del crédito a los campesinos de América Latina..... 3933
La cooperativa de crédito solidario (familiar) de Brasil 3936
Cajas rurales y bancos comunales 3938
El Fondo Rotatorio formal..... 3942
Algunas organizaciones solidarias financieras de campesimos en américa latina 3944
Algunos grupos de ahorro y crédito rural en américa latina..... 3952

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

110 Empresas Financieras Agrarias

EL PROBLEMA DEL CRÉDITO A LOS CAMPESINOS DE AMÉRICA LATINA

Delimitación

A efectos de sistematización es posible incluir dentro del término de c*ampesinos* y pasando por alto las diferencias sustanciales entre ellos, a los pobres (hombres y mujeres) que viven en el medio rural, que dedican una gran parte de su tiempo a la producción, en pequeña escala y con predominio de su fuerza de trabajo personal y familiar, de productos agrícolas, pecuarios, forestales, pesqueros y similares.

Limitaciones del financiamiento rural

En general los servicios financieros se encuentran limitados en el Sector Rural por diversas razones, siendo las principales (González-Vega, 2001, en Colombet et al (sf).

1. Las características propias de la población rural

   (Pobreza, dispersión y heterogeneidad). Por un lado, la distancia entre los clientes y los intermediarios financieros incrementa los costos de transacción. La población rural se caracteriza por estar espacialmente dispersa y poseer altos costos de transporte en relación con los ingresos.

   A ello se suman las deficiencias en la infraestructura vial y de comunicaciones que dificultan el acortamiento de distancias. A su vez, la pobreza de los clientes rurales conduce a que el tamaño de los préstamos sea pequeño en promedio, lo que ocasiona mayores costos unitarios para su procesamiento. La poca densidad de la clientela tampoco permite diluir los costos fijos del acreedor que elevan los costos de transacción.

2. Las características de la actividad agropecuaria: elevado riesgo y estacionalidad-

   Los sectores rurales presentan una alta heterogeneidad que responde no sólo a los rasgos humanos del productor, sino también a los rasgos del entorno: el tipo de suelo, clima, disponibilidad de agua, etc. La evaluación de una soli-

citud de créditoen estas circunstancias es más difícil y más cara, exigiendo una mayor inversión de tiempo por parte del acreedor.

Por otro lado, el riesgo de la actividad agropecuaria está asociado a numerosos factores tanto productivos, como climáticos o de mercado (como rendimientos, precios, o los cambios en las políticas internacionales y nacionales), que en gran medida están fuera del control del productor. El problema se agrava porque estos factores externos afectan a todos o a la mayoría de los prestatarios al mismo tiempo, generando "riesgos covariantes" que pueden menoscabar gravemente la calidad de la cartera de préstamos. Esto trae como complicación el aumento del "riesgo sistémico", que es aquel que no puede eliminarse con diversificación de la cartera.

Por su parte, la estacionalidad de los ciclos biológicos a los que responde la actividad agropecuaria es otro problema fundamental para el desarrollo de un mercado financiero. La estacionalidad en los ingresos de los productores influye significativamente en la disponibilidad de fondos, generando altos riesgos de liquidez. Por otra parte, impide pagos frecuentes como mecanismo para probar la disposición de pago del deudor.

3. El mercado de crédito rural es considerado como un mercado imperfecto, caracterizado por la falta de intereses para atender a los grupos sociales más vulnerables por la falta de garantías colaterales. Las instituciones financieras, no tienen tradición en la concesión del crédito y otros servicios financieros como el ahorro para este sector. Proporcionar crédito a este sector, representa riesgos por los altos costos de transacción y por el largo período de gestación de sus proyectos productivos.

   El mercado de crédito convencional presenta problemas de "selección y recuperación" para los tomadores de créditos pobres, debido a que la metodología que usa para seleccionar a sus clientes, no corresponde con las prácticas sociales de las familias campesinas. Los grupos sociales más vulnerables en el medio rural presentan altos riesgos en sus actividades productivas y baja reciprocidad, debido a que el mercado de crédito convencional está orientado a una racionalidad económica a través de la ganancia. Esta situación, lleva a la exclusión a los campesinos de las políticas agrícolas específicamente del mercado de crédito (Martínez Dajui, 2007).

4. De otra parte, lo que pueda parecer una práctica financiera incomprensible desde el enfoque económico (como rechazar el acceso a crédito o endeudarse con una fuerte cantidad para celebrar una boda, adquiere sentido si prestamos atención a dinámicas sociales subyacentes (Carmona y González, 2018)-

Servicios financieros a la mujer rural

Adaptado de Carmona y González, 2018

Además de las limitaciones generales antes vistas, los servicios financieros para la mujer rural, especialmente en América Latina, presenta particularidades especiales, entre otras:

1. Las características de la oferta de servicios financieros constituyen un factor que influye en su utilización por parte de las mujeres. En este caso, es necesario prestar atención a las características técnicas de los servicios, es decir, a los montos, plazos, tasas de interés, requisitos, tipos de garantías exigidas, tales que elevan o disminuyen los costos de acceso y uso de servicios financieros, ya que dichas características técnicas ponen en evidencia factores como la fiabilidad, la comodidad, la estructura o la flexibilidad en las decisiones de las personas para recurrir a distintos tipos de servicio.

2. El crédito grupal predomina entre mujeres porque es un método que garantiza confidencialidad y control absoluto de su utilización. Además, permite construir el mercado financiero de forma rápida y con menor costo para el intermediario. Dicho de otra forma, el crédito grupal no es algo que las mujeres elijan entre una gama de productos financieros porque sea el que mejor se adapta a su necesidad, sino que es por lo general, la única oferta que se les hace, ya que no requiere de la aportación de garantías, ni de la comprobación de ingresos, pero lo hace rentable como producto financiero porque las propias mujeres se autoseleccionan entre las cumplidas, flexibles y maleables, lo que reduce al mínimo los costos de información y cobranza para el intermediario. Sin embargo, algunas mujeres prefieren abstenerse de solicitar crédito porque en un grupo, el riesgo de pagar por otras mujeres incumplidoras es una carga que no están dispuestas a correr.

INDICE GENERAL

Estrategia

Para de alguna manera resolver o mejor, mitigar un tanto las limitaciones financieras, además de afrontar algunos de los problemas de toda índole que tienen y que al estar aislados les es imposible superar, los "campesinos" y también los medianos productores rurales, optan por unirse para cooperar entre sí en la búsqueda de soluciones viables, muchas de ellas francamente innovadoras

En tal sentido, de acuerdo con su idiosincrasia, su cultura, el medio ambiente, las condiciones políticas y sociale, situaciones de violencia, su nivel de solidaridad, entre otras, los "campesinos", unas veces por sí mismos y otras, por animación de agencias públicas o privadas, nacionales o internacionales, crean organizaciones sobre todo de base personalista.

Estas organizaciones son de la más grande diversidad en cuanto a su naturaleza y forma jurídica, formalidad, tipos, fines y objetivos, estructura organizativa, régimen de los miembros, gobernanza, ámbito geográfico, relaciones con la comunidad y con la naturaleza, entre otros.

Aunque inicialmente se crean para tratar de solucionar los problemas de financiamiento, y en la medida en que van logrando si objetivo y logran ciertos niveles de capitalización, incursionan en otras actividades en beneficio de sus miembros, como el suministro de insumos, la recepción de sus productos, asistencia técnica, servicios de atención primaria de salud, educación, mejoramiento de la vivienda, enterramiento, entre otros.

Algunas de ellas son formales (ajustan su organización y funcionamiento a normas emanadas del Estado (leyes, reglamentos) o al menos, no las contradicen abiertamente. Y son muchas más, tanto en número como en niveles de innovación, las organizaciones con distintos grados de informalidad.

LA COOPERATIVA DE CRÉDITO SOLIDARIO (FAMILIAR) DE BRASIL

Adaptado de Ferreira y Gomes (2009)

Concepto

Según Gasson (1993) la cooperativa de crédito solidario o de agricultura familiar es aquella en que la gestión es hecha por los propietarios, y los responsables de los emprendimientos están ligados entre sí por lazos de parentesco; el trabajo es fundamentalmente familiar; el capital pertenece a la familia y los miembros de la familia viven en la unidad productiva.

Estas cooperativas no están ligadas estrictamente a maximizar beneficios para su cuadro social, sino procurar extender sus objetivos (oferta de crédito) y sus acciones al máximo de personas que integran su segmento social, así como fortalecer sus adherentes en otras dimensiones (social, cultural, política y económica). Dependen, por tanto, de una fuerte inmersión en la realidad social local. Son servicios y productos financieros formales, social y técnicamente adaptados a la realidad local.

Organización

Tienen carácter localizado y una intencional limitación de tamaño, y se rigen por los principios de solidaridad y de proximidad social. Reduce los costos de transacción de las actividades comerciales a partir de su inserción en redes de relaciones sociales y crea condiciones de control y de concesión de crédito a través de esas relaciones y de las obligaciones a ella asociadas.

Tienen un consejo administrativo integrado solo por agricultores familiares cooperados, electos en asamblea y un consejo fiscal que realiza la fiscalización y el control.

Los asociados son personas físicas que en su área de acción desarrollen preponderantemente actividad rural en régimen de economía familiar, y que acepten el estatuto social.. Deben cumplir algunos requisitos como ser presentado por dos cooperados activos, ser analizado su documentación básica, pasar por un curso para nuevos cooperados y ser aceptada su petición por el consejo de administración.

No buscan la captación de recursos externos para autofinanciarse. La captación de ahorro local y la ampliación de los préstamos de bajo monto, son los motores de la sustentabilidad financiera de las cooperativas.

Con relación a los créditos:

1. Destino:

   Proyectos productivos para la producción de hortalizas, piscicultura, apicultura, cría de ganado y de gallinas "caipiras". Y préstamos rurales, que financian la compra de semillas y fertilizantes.

2. Requisitos

   Respetar el límite estatutario que define un valor máximo de 10 veces el valor de su cuota-parte. Además, presentar

INDICE GENERAL

un avalista, describir su propuesta de inversión a un director de la cooperativa y, según el monto, al comité de crédito, que avala junto al director financiero la pertinencia de la inversión.

En esta sistemática la cooperativa comienza prestando un valor pequeño a nuevos cooperados, y a medida que van adquiriendo confianza se aumenta el valor de los empréstitos". La identificación estrecha (proximidad social) entre los tomadores de préstamos y el reconocimiento de la reputación de los cooperados, regula la liberación del préstamo y condiciona el comportamiento dentro de los grupos.

3. Sistemas de control de los préstamos:

   a) Además de los requisitos, la cobranza formal de los morosos y acompañamiento de la inversión por un técnico agrícola.

   b) Grupos de aval solidario, donde los préstamos son hechos en grupos que se auto avalan y asumen la responsabilidad colectiva de pago al día. Son los vecinos que tienden a preservar la identidad de buenos pagadores. El ideal sería un grupo de 10 cooperados que avalen sus proyectos unos a otros.

   c) Dentro de estos grupos existe una presión social sobre quien no cumple las exigencias formales de pago, o el ejercicio de coerciones morales a los oportunistas,

   d) La confianza en las transacciones financieras entre los agricultores se torna fundamental frente a la falta de garantías formales y patrimoniales para el acceso al crédito. EL nivel de confianza está directamente relacionado al montante del crédito concedido. Y también, la expectativa futura de mantenimiento de la relación (futuros préstamos).

   e) Institución de los agentes de crédito, responsables por el análisis y orientación de los proyectos de inversiones. Actúan de forma descentralizada con lo que reducen la asimetría de informaciones y en la reducción de los costos de transacción.

CAJAS RURALES Y BANCOS COMUNALES

Las cajas rurales en América Latina

Sobre la base del modelo español de cajas agrarias, se han venido desarrollando en América Latina las cajas rurales como asociaciones para-cooperativas de ahorro y crédito constituidas por personas naturales que vivan en el área de influencia de la misma, sin importar a que actividad agropecuaria se dedican. Pueden recibir recursos externos, financiar proyectos productivos y promover la generación de ganancias.

Son organizaciones de carácter financiero, propiedad de los usuarios y miembros de una comunidad, cuya finalidad es captar recursos, otorgar préstamos e incentivar el ahorro entre los productores rurales, artesanos y comerciantes para así fomentar el desarrollo local. Se constituyen y regulan bajo la normativa del Derecho Civil.

Se integran con los grupos de mayor pobreza ubicados en pequeños predios de zonas rurales marginales. Captan el ahorro local bajo la forma de aporte, así como recursos externos. Otorgan créditos vinculados al aporte y basados en los recursos internos, inicialmente de pequeños montos, a corto plazo, bajas tasas de interés reales (de mercado).

Las garantías exigidas son fundamentalmente morales e intangibles (confianza de los miembros) como avales y fianzas solidarias. Se fundamentan en la diversificación de la cartera, la periodicidad y regularidad en los pagos y la utilización de mecanismos locales para reducir los riesgos, la morosidad y los costos (Álvarez-Rodríguez, 2001).

Hay que hacer notar que no han desarrollado programas de integración entre las mismas, se limitan al ahorro de campesinos de bajos recursos y el otorgamiento de préstamos con los ahorros acumulados, a corto plazo -con tasas de mercado-, y no están supervisadas por la Autoridad Pública de Fiscalización del Sector. Han sido promovidas por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Las cajas rurales de Honduras

Adaptado de Compartir (2022)

1. Concepto

   Caja rural es "un pequeño banco de los productores en aldeas o municipios en el cual no hay tanta burocracia para poder ser socios o poder optar a créditos con respuesta inmediata y tasas más bajas de interés que las que puede dar el banco o un prestamista. Las cajas rurales son "una solución para productores porque es más fácil que les den un crédito. Como son de productores para productores, ya conocen las necesidades reales dentro del rubro del café."

INDICE GENERAL

. “Los productores tienen acciones de igual cantidad para todos los miembros, ellos cuidan las decisiones que toman y buscan dinamizarlas; es decir, no ser solo cajas de ahorro y crédito si no parte del desarrollo de las comunidades.”

Las cajas rurales se crearon como parte de un sistema integrado de instituciones para el financiamiento rural, en el marco de la Ley de Modernización y Desarrollo del Sector Agropecuario (Ley Especial de Cajas de Ahorro y Crédito Rural, Decreto 201-93).

2. Miembros

Para crear una caja rural es necesario: tener más de 10 socios, contar con un pequeño capital para abrir una cuenta y no contar con otra organización de este tipo dentro de la comunidad. Los miembros, por su parte, no pueden estar en dos organizaciones a la vez, no deben tener antecedentes penales y deben ser personas confiables. Otro de los requisitos es ser mayor de edad pero, en su caja rural, son inclusivos y apoyan la juventud, por lo tanto hay jóvenes menores de 24 años.

Para ingresar se llena una solicitud en una reunión de caja rural y cada mes en la reunión de junta aprueban o no la solicitud. Hay que cumplir un tiempo para contar con los beneficios, se deben dar aportes, ser responsables y puntuales”.

Además, el acceso no es solo para productores, cualquier persona que lo desee puede formar parte de las cajas rurales.

En Honduras, las cajas rurales están limitadas geográficamente. En consecuencia, se limita su potencial de éxito y posible crecimiento; sin embargo, es importante reconocer el buen trabajo que realizan y los aportes que generan en las comunidades.

3. Servicios

Estas organizaciones comunitarias, creadas por miembros de una comunidad para acceder a servicios de ahorro y financiamiento, se caracterizan por contar con profundas relaciones de confianza, solidaridad y respeto mutuo entre sus socios. Asimismo, tienen como misión contribuir a mejorar la calidad de vida de sus miembros.

Dentro de sus beneficios está fortalecer la economía de la comunidad, facilitar el acceso al crédito local y construir el capital social de la colectividad.

Adicionalmente, a nivel de formación gestionan con diferentes ONG capacitaciones y escuelas de campo. En esta escuela de campo les brindan apoyo a los socios en temas de manejo de fincas, selección de semillas y viveros, manejo de enfermedades e incluso selección de granos para vender lotes especiales.

A nivel de comercialización, logran vender lotes de café a buen precio porque hemos tenido convenios con exportadores que han mantenido precios buenos comparados a los precios normales de café”.

En materia de sostenibilidad, con una empresa hidroeléctrica privada, han conseguido reforestar con maderables las fincas de todos los socios y proteger las fuentes de agua. A nivel económico, con una ONG, han recibido fondos para emprendedores donde13 de los 22 socios fueron beneficiados con capital semilla.

El acceso a fertilizantes es mejor ya que “no es lo mismo que compre un solo productor a todos en grupo ya que hacen volumen. Por esos volúmenes se obtienen precios más bajos y pueden comprar vía crédito o hacer el pago con la producción el siguiente año de cosecha”.

Los bancos comunales

Muruato et al (2019)

Se caracterizan porque:

1. Tienen como uno de sus principios fundamentales el desarrollo de instituciones financieras comunitarias.
2. Priorizan la movilización de ahorros de quienes integran los grupos, a través de una cuenta interna.
3. Los integrantes de estos bancos tienen libertad y capacidad de usar sus fondos para cubrir diversas necesidades.
4. Tienen la capacidad de lograr autosuficiencia económica.
5. Brindan la oportunidad a los actores pobres de aprender el cuidado y mejor administración de sus recursos económicos.

INDICE GENERAL

6. Propician en su interior la organización de sus miembros, y generan un proceso educativo a través del cual aprenden a potencializar y manejar sus recursos económicos de mejor manera en beneficio de todos sus integrantes.

EL FONDO ROTATORIO FORMAL

Adaptado de Ortiz Marín et al (sf)

Tomando como base los fondos rotatorios informales, se estructuran fondos rotatorios formales con el apoyo de organismos de cooperación internacional para el desarrollo, principalmente

1. Concepto

   El fondo rotatorio gestiona recursos para organizaciones y/o asociaciones, en este caso productivas, que cuentan con muy pocas o nulas posibilidades de acceso a financiamiento con la banca organizada. Funciona como cuenta de recursos monetarios o en especie, que son gestionados por alguna organización y que circula entre ella y los asociados en forma de créditos. El fondo también brinda financiamiento y ofrece acompañamiento de técnicos agrícolas que guían procesos para lograr sostenibilidad de los proyectos y actividades productivas.

2. Objetivos

   Financiar actividades de producción agropecuaria para los asociados que permitan generar excedentes financieros para la autofinanciación del fondo rotatorio de la entidad, sin ánimo de lucro.

3. Miembros

   Se hace necesario definir quiénes van a ser participantes del fondo, teniendo en cuenta que pertenecer a organizaciones que deberán realizar aportes, para a su vez ser beneficiaros del mismo.

   Los miembros activos deben estar al día con los aportes y pagos, tener un buen concepto de los otros socios, participar en las reuniones y actividades de la organización.

4. Fuentes de recursos

   a) El fondo capta recursos de sus socios bajo la modalidad de aportes voluntarios y obligatorios, con el fin de que sea sostenible en el tiempo. Los fondos se basan en el ahorro de los socios (aportes). Los participantes de estos grupos ahorran de forma mensual o por periodos que establecen, y crean un fondo de recursos al cual pueden acceder cuando necesitan créditos que no han logrado en otras entidades bancarias.

   b) Recursos aportados por personas públicas o privadas, nacionales o internacionales, agencias de desarrollo.

   c) Recursos de rendimientos financieros de créditos otorgados a los productores e integrantes del fondo rotatorio;

5. Estructura organizativa

   El comité de crédito es el órgano de gestión del Fondo Rotatorio, que reglamentariamente otorga o rechaza créditos. Así mismo, es responsable de la gestión general y tiene funciones generales como: aplicar el Reglamento, evaluar y aprobar las solicitudes de crédito, recuperar la cartera, planificar el flujo financiero, determinar necesidades de fondeo y generar informes de desempeño. Debe tener como mínimo un(a) presidente/a, un(a) secretario/a, y un(a) tesorero/a.

6. Créditos

   Los créditos financian las actividades productivas agrícolas de los miembros de la organización (siembra, cosecha, preparación del terreno, suplementación); para comercializar lo producido, para financiar al productor el agregado de valor a la producción y en otros casos para Libre Inversión.

   Se fundamenta en principios de solidaridad y compromiso de los integrantes de la organización

   El Fondo Rotatorio toma todas las decisiones y las gestiona operativamente: diseña las líneas de crédito, aprueba créditos, los recupera y lleva a cabo la administración del mismo.

   Los créditos son a corto plazo, no mayor a dos años, lo que lo hace "rotatorio" y su dinámica participativa evita riesgos de reducción o descapitalización. Por esta razón, los recursos monetarios prestados a los productores agrícolas no pueden sobrepasar el horizonte temporal de veinticuatro meses. Así, se benefician más socios, se capitalizan más intereses, se reducen riesgos de incobrabilidad y se genera mayor educación financiera

INDICE GENERAL

ALGUNAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS FINANCIERAS DE CAMPESIMOS EN AMÉRICA LATINA

Los grupos de ahorro comunitario

Muruato et al (2019)

Un grupo de ahorro comunitario es la reunión de personas interesadas en ahorrar y recibir un crédito en condiciones accesibles a sus posibilidades. Está formado principalmente por mujeres de escasos recursos que viven en esta comunidad y tienen una situación socioeconómica similar, se unen para ahorrar, recibir formación y apoyarse mutuamente en sus problemas cotidianos, familiares, económicos, o de la naturaleza que ellas crean conveniente.

Funcionan por asambleas y tienen gran libertad de decisión y funcionamiento. Los únicos requisitos imprescindibles para formarlos son; que se reúnan de manera periódica, qué participen y que ahorren.

Objetivos

1. Ahorro.

   Promover la disciplina de practicar el ahorro de manera constante, entre personas que no tienen acceso a servicios financieros.

2. Crédito.

   Incentivar la posibilidad de adquirir préstamos en condiciones favorables, con tasas de interés y formas de pago accesibles; que emanen de su propio fondo interno y que posibiliten la generación de ingresos adicionales de su ahorro.

3. Iniciativas productivas.

   El impulso de iniciativas económicas y productivas que les permitan generar un ingreso adicional que contribuya a mejorar sus condiciones de vida, desarrollar capacidades y promover la organización colectiva.

Grupos de autoayuda (OIT 2022b).

Un grupo de autoayuda se asemeja tanto a una cooperativa como a una sociedad mutua en el sentido de que los individuos se unen para lograr objetivos de apoyo mutuo, como la asistencia sanitaria y el apoyo financiero, que serían inalcanzables a nivel individual. Sin embargo, los grupos de autoayuda se diferencian de ambos en que no se dedican principalmente a actividades comerciales y muchos también forman parte de la economía informal

En las últimas décadas, han surgido grupos de autoayuda —normalmente formados por pequeños grupos de 10 a 20 mujeres— como un importante medio para acceder a la financiación y otros recursos en los países en desarrollo. De hecho, la escala que han alcanzado en varios países y la diversificación de sus actividades posicionan a los grupos de autoayuda como un vehículo importante para lograr múltiples ODS.

Los objetivos y actividades de los grupos de autoayuda suelen ir mucho más allá del microahorro y el crédito. Se han convertido en importantes vehículos para acceder a los servicios y sensibilización sobre salud, agricultura y nutrición, formación empresarial, y superación de la violencia doméstica y discriminación. También han servido para mejorar la gobernanza participativa, al conectar a los hogares con las estructuras comunitarias y los programas gubernamentales.

Sociedades Populares de Inversión del Ecuador (SPI)

Adaptado de Fundación Coagro (2013)

Las Sociedades Populares de Inversión (SPI) son programas de microfinanzas que tienen por objeto acaparar a todas las personas aisladas del sistema financiero tradicional y generarles microcréditos para que puedan mejorar la calidad de vida de las personas

Las SPI son organizaciones independientes y autónomas, de carácter local y popular que realizan pequeñas actividades económicas mediante el capital aportado por los socios. Están controladas y gestionadas en su totalidad por los socios y ofrecen principalmente pequeños créditos tanto a socios como no socios. Aunque son instituciones locales pequeñas, funcionan como auténticos bancos regulados por la Ley de Economía Popular y Solidaria de Ecuador.

La finalidad de las SPI es ofrecer una alternativa a los bancos para reducir la vulnerabilidad, pobreza y exclusión de algunos sectores de la población ecuatoriana. Son instituciones con fines de lucro ya que cada año los socios se reparten los beneficios que su capital ha generado, en proporción a su aporte. En hogares en los que los ingresos son reducidos, esta entrada de dinero es una gran ayuda para la economía familiar.

Es un modelo interesante de gestión del capital, se les llama cajas solidarias porque se trata que todos los socios aporten el mismo dinero y de esta manera todos reciben lo mismo.

INDICE GENERAL

En muchas comunidades no hay gente capacitada para llevar la contabilidad y se tiene que contratar a alguien foráneo. Asimismo, se está tratando de implementar un equipo informático para que la gestión sea más moderna y eficiente, pero faltan recursos.

Organizaciones microfinancieras de Costa Rica

Adaptado de Hernández, D. et al (2015).

Al tratarse de organizaciones que no captan recursos por medios de ahorro estas no están dentro de la caracterización de Entidades Financieras, por ende no se encuentran reguladas por la SUGEF. Únicamente deben inscribirse ante la Procuraduría General de la República por ser de fundaciones u organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro.

La tendencia de las IMF es dirigirse a otorgar créditos a aquellos empresarios más grandes que un pequeño productor pero más pequeños que una pequeña empresa, manteniéndose siempre dentro de su caracterización

Las organizaciones de crédito comunal normalmente prestan a tasas de interés más altas que otros intermediarios financieros, aspecto que se debe a que se estima según los costos de transacción y de provisión de los servicios y no con estimaciones por eventuales pérdidas crediticias más altas, esto porque la tasa de repago de las operaciones de micro crédito no suele ser sistemática ni considerablemente mayor que la observada en los préstamos formales normales.

Las Instituciones Microfinancieras obtienen recursos financieros de dos fuentes diferentes, una de ellas es la que proviene de la capitalización de sus excedentes y la otra de fuentes externas de financiamiento que pueden ser nacionales o extranjeras. A estas fuentes se les conoce como fondeadores.

Empresas de crédito Comunal de Costa Rica

Adaptado de Finca

Una Empresa de Crédito Comunal se forma por un grupo de vecinos que aporta capital en forma de acciones para constituir una sociedad anónima que se dedica a otorgar micro préstamos a sus socios; ésta se establece con reglas claras que definen los mismos socios luego de un proceso de capacitación. Las Empresas de Crédito tienen como finalidad potenciar el desarrollo de los empresarios en sus comunidades.

Cooperativas campesinas e indígenas de Argentina

Adaptado de Rodríguez (2020)

Se originan con el objetivo de ganar escala frente al Estado y frente al mercado y que las mismas rara vez logran la escala necesaria. Es decir que las organizaciones buscan, por una parte establecer mejores condiciones de negociación en ambos frentes y para ello, se busca ganar escala, a partir de la incorporación, lo más masiva posible, de integrantes.

Están integradas, en general, por productores cuyo ingreso principal es la producción y comercialización de productos agropecuarios

La complejidad y niveles de conflictividad en los que se desarrollan este tipo de organizaciones, hacen que los avances y consolidación sean muy difíciles y por lo tanto sus procesos iniciales deben medirse en décadas. Son organizaciones desprolijas y con poco apego a las formalidades propias del sector. Desconocen los procesos históricos que las originaron y por lo tanto, reinan los prejuicios.

A la par del proceso de organización de las cooperativas campesinas, para sacarlas de su aislamiento y mejorar su inserción en los mercados, las exigencias legales crecientes, tornan más compleja la tarea, dificultando fuertemente la obtención de resultados positivos.

La Red de Alternativas Sustentables Agropecuarias (RASA) de Jalisco, México

Aguilar y López, 2020

La Red nace a partir de las relaciones e intercambios entre grupos de campesinos (organización de base) y se entiende como un espacio de encuentro que desea proponer caminos alternativos para el desarrollo rural. Esta red reúne procesos locales que se entrelazan en una perspectiva de articulaciones entre lo local, lo nacional y lo global. La red está formada por cerca de 150 familias rurales. Estos grupos son acompañados por organizaciones no gubernamentales u algunas agencias públicas.

No sólo se reivindica el autoconsumo de los productos del trabajo de la agricultura sustentable, sino la circulación de semillas, abonos, y conocimientos de forma mercantil simple y por reciprocidad.

INDICE GENERAL

Los esfuerzos de comercialización se han dirigido a vender semillas de algunos cultivos y hortalizas orgánicas en los mercados locales y en los encuentros regionales de la RASA. Un aprendizaje clave en este rubro ha sido el comprender que el camino es a través de la estructura de la red, pues esta tiene relación con las organizaciones de consumidores en Guadalajara

Diversos colectivos señalaron a los cultivos biointensivos y proyectos agroecológicos como modo de vida alternativo pues les permite diversificar y tener parcelas de diferentes plantas como Jamaica, chile, diferentes variedades de frijol y maíz

Los Grupos Comunitarios de Cajas de Ahorro de ¨Puebla. México

Adaptado de Martínez Dahui, 2007

Funcionan de la siguiente manera:

1. El ahorro

   El origen del capital financiero se conforma principalmente por los propios ahorros de los participantes complementando con recursos de otras fuentes (recursos federales, donaciones de instituciones filantrópicas, entre otras).

   Para iniciar el proceso de ahorro, los grupos deciden la cantidad de ahorro, la frecuencia y el período en que lo realizarán; también, en algunos casos acuerdan hacer una aportación inicial con montos variables, que funciona como un fondo social, el cual es concebido de diversas maneras: unos lo consideraron como una suscripción de membresía, otros para gastos administrativos, algunos sin derecho a retiro y también como una aportación de ahorro especial con la finalidad de tener una cantidad que permita atender los primeros créditos, sobre todo en los casos cuyos periodos son anuales.

   Es frecuente que, al iniciar el esquema de ahorro, se aporten cantidades relativamente mayores a las cuotas de ahorro acordadas. La cantidad y la frecuencia del ahorro, son variables; el periodo es por ciclo anual, aunque están definidos en el reglamento de cada grupo, pues durante el proceso se fueron modificando de acuerdo a las situaciones socioeconómicas de cada grupo, que definió ciertas modalidades.

2. Los créditos

La finalidad de los ahorros es para obtener créditos accesibles a sus características; por ello, se presentan también diferentes modalidades dados principalmente por el uso o necesidad a satisfacer.

Los préstamos se hacen a plazos diferenciados y esto depende del destino que le dan al crédito. Para la producción, emergencia de salud o gastos domésticos, los más comunes son a 3, 6 y 12 meses. A pesar de haber definido los plazos, muchas de las veces se prolongan cuando los miembros no pueden pagar y quizás sea porque en su mayoría no aplican moratorias.

La manera de utilizar los recursos económicos externos, es responsabilidad de los socios y su utilización no sigue ninguna norma por parte de quien les proporcionó. Cada grupo comunitario define sus propias normas de funcionamiento de cómo usar el recurso financiero de acuerdo a sus necesidades. De esta manera, ellos deciden como proporcionar los créditos, las tasas de interés, los plazos, las garantías y otros.

Los créditos son ofrecidos para cualquier actividad que los socios desean realizar: actividades productivas, consumo, necesidad de emergencia como enfermedad, educación, etc.

Los préstamos son proporcionados en un periodo máximo de doce meses, lo que permite más circulación de dinero dentro del grupo, esto favorece la capitalización y así un mayor número de participantes se benefician con el crédito.

Las tasas de interés del crédito son decididas por los propios miembros de los grupos, de acuerdo a las necesidades de cada integrante del grupo. Los intereses cobrados se transforman en recursos para los grupos comunitarios de cajas de ahorro, lo que ayuda a aumentar el valor monetario circulante de los grupos.

La condición de garantía es la propia palabra de la persona, respaldada por sus ahorros y por los miembros del grupo. Este último aspecto, está relacionado a los vínculos sociales que mantienen cada grupo (confianza y reciprocidad) lo que garantiza el pago del crédito.

De esta manera, en el programa de grupos comunitarios de cajas de ahorro no existen normas jurídicas para el cumplimiento de las obligaciones y pagos. la confianza y la reci-

INDICE GENERAL

procidad generan una obligación y responsabilidad del individuo, lo cual favorece la cooperación e intercambio para cumplir con sus metas e intereses al menor costo.

Los recursos económicos son administrados por un comité (presidente, tesorero y secretario) electo en el grupo que vive en la localidad, lo que contribuye en una disminución de tiempo de liberación del crédito (pudiendo ser emitido en la hora y en cualquier día de la semana).

Cajas campesinas de Guatemala

Adaptado de Fidamerica, 1997

1. Conceptuación

La caja campesina es un fondo de carácter rotativo que permite a grupos de campesinos crear y desarrollar sus propias fuentes de financiamiento, así como, generar acciones que permitan suplir las necesidades inmediatas de carácter económico y social..

Los servicios que presta a los miembros son ahorro, crédito sobre la base del monto ahorrado, comercialización de sus productos, asistencia técnica agrícola y pecuaria, venta y servicios de productos veterinarios

Se legalizan en gobernación, con el objetivo de tener una base legal que sustente el manejo de los recursos económicos.

2. Normatividad interna

a) Reglamento interno de funcionamiento y operación, donde se establece la cuota de inscripción de los participantes o accionistas, los mecanismos de capitalización, los servicios económicos y sociales que se proporcionan (sistema de ahorro, crédito, venta de medicinas veterinarios, vacunación entre otros

b) El reglamento de crédito que contiene los siguientes aspectos: Requisitos para la obtención de un crédito, clasificación de los usuarios, Concesión de créditos, Garantía y Avalúo, Solicitud, Prestamos, Ahorro, Comité de crédito, Recuperación, Intereses, e Imprevistos.

c) En forma conjunta y participativa se elabora el plan de trabajo anual.

3. Estructura organizativa

a) La Caja tiene una junta directiva integrada por un: presidente, vice-presidente, secretario, tesorero y tres vocales y es electa en asamblea general por los integrantes del grupo.

b) El comité de crédito integrado por tres personas quienes son las responsables de la concesión de préstamos. Dentro de sus funciones principales están: la inspección, aprobación y supervisión de los créditos.

c) Además existe un extensionista campesino quien es el responsable de la planificación, supervisión y de la asistencia técnica cuando los créditos son utilizados en actividades agrícolas y pecuarias.

4. Fuentes de capitalización

Lo que se pretende con las cajas campesinas, es la formación de un capital propio de los campesinos, donde ellos sean los accionistas y usuarios. La capitalización proviene de:

a) Capital semilla producto de la monetarización de insumos recuperados, proporcionados por el agente externo de fomento

b) Cuota de inscripción de los campesinos que ingresan al grupo

c) Ahorro de parte de los ingresos de los miembros obtenidos de los proyectos productivos que llevan a cabo

d) Actividades de comercialización a través del comité de comercialización,

e) Interés de los créditos otorgados

f) Actividades sociales: Existen otras fuentes para captar fondos tales como rifas, fiestas, elaboración de comidas entre otras

INDICE GENERAL

ALGUNOS GRUPOS DE AHORRO Y CRÉDITO RURAL EN AMÉRICA LATINA

Cuadro: algunos grupos de ahorro y crédito rural en América Latina

País	Grupo
Brasil	Grupos de auto Ayuda
Colombia	Grupos de Ahorros y Crédito Comunitario
	Fondos autogestionados con ahorro y microcrédito
Costa Rica	Empresas de Inversión y Crédito
Mexico	Grupos Comunitarios de Cajas de Ahorro
Ecuador	Sociedades Populares de Inversión o Cajas Solidarias
	Fondo Rotatorio de Ahorro y Crédito
EL Salvador	Grupos de Ahorro Comunitario
Guatemala	Gajas campesinas
Honduras	Cajas Rurales
	Cajas de Ahorros y Crédito Rurales
Nicaragua	Fondo Rotatorio de Animales
Perú	Grupos de Ahorro Comunitario

Fuente: Hernández et al (2015)

Contenido

La cooperativa de aporte y crédito 3955
Las cajas de crédito cooperativo de Argentina 3958
Las cajas agrarias de España 3960
Las asociaciones Solidaristas de Costa Rica y Guatemala 3961
Los fondos de empleados de Colombia 3965
Las cajas de ahorros de Venezuela 3969
Las Cajas de Ahorros de México 3976
Estudio comparativo de entidades financieras solidarias de vinculo cerrado no cooperativas en america latina 3978

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

111 Otras Empresas Financieras

LA COOPERATIVA DE APORTE Y CRÉDITO

Adaptado de Sarmiento (2005)

Concepto

En Colombia, es un tipo de cooperativa financiera que no recibe ahorros de sus miembros sino solamente aportes a capital, representados en títulos o certificados, cuyo monto es determinado en el estatuto. La cooperativa emite títulos o certificados a medida que el miembro va efectuando los aportes correspondientes a cada título, de manera que va acumulando certificados, hasta un porcentaje máximo del total de aportes, diferenciado según se trate de persona natural o jurídica.

Los aportes en este tipo de cooperativas equivalen al depósito de ahorros en las cooperativas de ahorro y crédito.

Naturaleza (Confecoop, 2010)

La característica fundamental y diferencial de estas cooperativas es que no les está permitido captar recursos vía depósitos de ahorro. De tal suerte, el apalancamiento primario para ejercer su objeto social son los aportes de sus asociados, los cuales son capital de riesgo para la cooperativa.

Los asociados de estas cooperativas al hacer su aporte, comparten el riesgo para solventar futuras necesidades de crédito, no en función de obtener algún beneficio económico, ya que por ser la cooperativa una entidad sin ánimo de lucro, su objeto es la satisfacción de necesidades, y si llegare a obtenerse un excedente como consecuencia del cobro por la prestación de los servicios, éste se debe destinar a la prestación de servicios de carácter social, al crecimiento de reservas y fondos cooperativos o a la revalorización de los aportes.

Para Molina (1968) estos certificados no desempeñan la función directa de capital, pues el miembro no pierde el control directo sobre su inversión. En efecto, tales certificados pertenecen al miembro, que los puede retirar en cualquier momento, con excepción de una unidad, sin que esto los prive de seguir gozando de sus derechos.

En Colombia, los préstamos otorgados por las cooperativas con sus asociados apoyados únicamente en los aportes de los mismos, y las demás operaciones en las cuales no se presente la captación de ahorros de los asociados para su posterior colocación, inversión o aprovechamiento, no quedan comprendidas dentro de la definición legal de operaciones de crédito.

Tipos

Los aportes pueden ser:

1. Ordinarios

   Aquellos valores aportados periódicamente (quincenal o mensual) por cada uno de los miembros. Pueden ser cancelados directamente o, en las cooperativas cerradas (de empresa) mediante descuento en nómina, equivalentes a un porcentaje de su sueldo básico mensual devengado (entre el dos y el veinticinco por ciento). Las empresas donde laboral los miembros pueden pagar aportes a los mismos, según los convenios colectivos o acuerdos que se establezcan.

2. Extraordinarios

   Son las aportaciones individuales obligatorias pagadas por los miembros por mandato de la asamblea, con el ánimo de incrementar el patrimonio social.

Reglamentación

1. Es obligatorio efectuar los aportes en los plazos y montos establecidos, siendo causal de exclusión incurrir en mora superior a determinado número de días (90, por ejemplo). La mora ocasiona el pago de intereses moratorios a la tasa que determine el estatuto, sin exceder la máxima legal.

2. El miembro puede ser eximido temporalmente de la obligación de hacer los aportes por solicitud del mismo aprobada por el consejo de administración, siempre que con ello no se afecte el capital mínimo de la cooperativa, los márgenes de solvencia, ni el respaldo de las deudas que tuviese con la cooperativa. En algunos casos, el estatuto permite que durante las vacaciones del miembro no se les cobre las cuotas correspondientes a los créditos vigentes.

3. Los aportes ganan un interés que generalmente se paga a base de una tasa fijada anualmente por la asamblea, la que suele estar limitada por la ley o por disposiciones de orden administrativo.

4. Los aportes son inembargables y no pueden ser gravados a favor de terceros.

5. Se acostumbra permitir ceder aportes a otros miembros sólo en caso de retiro voluntario, previa autorización del consejo de administración, y siempre que el miembro esté solvente con la cooperativa.

6. La cooperativa está habilitada para cobrar los aportes que los miembros adeuden, para lo cual tiene mérito ejecutivo la simple certificación que para el efecto expida la misma.

7. Los aportes sólo son devueltos a los miembros cuando se produzca la pérdida de la condición de miembro. En tal caso, la cooperativa puede declarar vencidas total o parcialmente las obligaciones y realizar las compensaciones con los aportes y demás derechos económicos del miembro, sin perjuicio de adelantar gestiones de cobro por otras vías. Si el valor de las obligaciones es superior al monto de sus aportes y demás derechos económicos, el miembro deberá pagar el remanente en forma inmediata.

Servicios

La cooperativa de aporte y crédito puede prestar los siguientes servicios:

1. Créditos

   Los aportes constituyen el respaldo o garantía de créditos de diferentes clases y modalidades otorgados exclusivamente a los miembros.

2. A través del crédito, adelantar, establecer o coordinar, planes de vivienda con entidades y organizaciones especializadas para este servicio.

3. Ofrecer servicios como consumo, salud y otros a los miembros, mediante suscripción de convenios con otras entidades, siempre y cuando estas actividades estén relacionadas con su objeto social.

4. Establecer para sus miembros y sus familias, asistencia médica, odontológica, farmacéutica y hospitalaria a través de convenios con entidades especializadas en dichas áreas.

INDICE GENERAL

5. Estimular la creación de pymes y microempresas, participar en actividades de fomento y la productividad y bienestar de los miembros y la cooperativa.

6. Establecer con sus miembros y familiares, servicios funerarios u otorgar auxilios tendientes a resolver necesidades de calamidad por enfermedad, accidente o fallecimiento.

7. Organizar todo tipo de actividades destinadas a la formación, actualización profesional de los miembros, directivos y trabajadores, en lo técnico, ideológico y social.

8. Desarrollar programas recreativos, turísticos, culturales y artísticos con sus socios y familiares.

9. Además, es obvio considerar que estas cooperativas puedan prestar servicios de cobro, de custodia, de corresponsal en el país, de recepción y pago por cuenta de terceros, y bajo convenio con instituciones públicas o privadas, en los términos de regulación aplicables a las demás instituciones financieras, en cuanto están destinadas a atender el objeto social específico de la cooperativa de crédito. Se explica ello porque constituyen formas alternativas de aprovechamiento de la estructura operacional de la cooperativa.

LAS CAJAS DE CRÉDITO COOPERATIVO DE ARGENTINA

Adaptado de Marcolini (2013)

Concepto

Las cajas de crédito cooperativo (CCC) son entendidas como herramientas financieras solidarias adecuadas para impulsar procesos de desarrollo local, promoviendo la bancarización en las zonas de actuación y el crédito productivo a partir de anclar al territorio el ahorro local. Sirven, además, para fortalecer el capital social existente en las localidades donde se asientan. Sólo pueden organizarse bajo la forma cooperativa.

Las CCC tienen la obligación de federarse en un plazo de cinco años, previendo la necesidad de entidades de segundo grado que atiendan ciertos servicios como asistencia financiera, colocación de excedentes transitorios de liquidez y brinden soporte operativo que son muy onerosos para que los asuman las CCC de forma individual.

Objeto

Tiene por objeto la prestación de todas las operaciones activas, pasivas y de servicios que le estén permitidas de acuerdo con la Ley de Entidades Financieras y la reglamentación dictada al respecto por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) en su carácter de Autoridad de aplicación.

Operaciones

1. Recibir depósitos a plazo;

2. Conceder créditos a corto y mediano plazo, destinados a pequeñas empresas y productores, profesionales, artesanos, empleaos, obreros, particulares y entidades de bien público. Atendiendo a las características del sector económico que serán asistidos, la banca central extendió modalidades especiales de préstamos en las que se redujeron significativamente los requisitos para el otorgamiento de financiaciones juntos la fijación de montos y plazos máximos de las mismas.

3. Otorgar avales, fianzas u otras garantías;

4. Efectuar inversiones de carácter transitorio en colocaciones fácilmente liquidables,

5. Ofrecer letras de cambio, las que serán debitadas de la respectiva cuenta a la vista. Y se crea, paralelamente, una central de letras de cambio rechazadas (a semejanza de la central de cheques rechazados que existe actualmente) cuyo principal objetivo es incentivar el correcto uso de esos instrumentos de pago y crédito.

   El fondeo de las cajas de crédito estará basado en una estructura atomizada de depósitos. Sin embargo, a los efectos de coadyuvar a la obtención una masa crítica de fondo para su desenvolvimiento, el BCRA elevó el tope de plazo fijo de 10 mil pesos (establecido en la Ley) a 12 mil pesos, admitió la venta de cartera, operaciones pases y préstamos inter-financieros. Los depósitos de las cajas estarán cubiertos, con las limitaciones y alcance establecidos con carácter general para el resto de las entidades financiera, por la garantía de los depósitos, y

6. Cumplir mandatos y comisiones conexos con sus operaciones.

Diferencias con las cooperativas de crédito

En la actualidad en la Argentina la diferencia entre una caja de crédito cooperativa (CCC) y una cooperativa de crédito está dada por los siguientes caracteres:

INDICE GENERAL

1. Diferente alcance territorial:

   La cooperativa de crédito puede tener varias sucursales en el territorio nacional, mientras las CCC sólo actúan en un territorio determinado por el propio BCRA y los iniciadores en el plan de negocios. Se basan en un principio de territorialidad y de proximidad. El 85% del volumen de operación debe realizarse dentro de la zona donde actúa la CCC y sólo un 15% puede ser prestado fuera de ésta. Así aparece el principio de territorialidad que es un hecho trascendente para dinamizar las economías locales. El ahorro local debe ser volcado al desarrollo productivo territorial. La práctica del contacto directo, cara a cara, fideliza el accionar de la CCC al territorio local.

2. Diferente legislación aplicable

   Las cooperativas de crédito se rigen por la Ley de Cooperativas 20337 y las CCC por la Ley de Entidades Financieras 21.526 con las modificaciones instrumentadas por la Ley 26.173 y demás reglamentaciones del BCRA.

3. Fondos prestables:

   Las cooperativas de crédito prestan con fondos propios no pudiendo captar recursos del público, mientras las CCC pueden recibir depósitos de asociados y no asociados, por lo tanto pueden crear dinero bancario a través del multiplicador monetario.

   Los depósitos deben ser como mínimo un 51% de los asociados, lo que significa que pueden captar depósitos hasta en un 49% de no asociados, pudiendo provenir de otras zonas.

   El 75% de los créditos deben ser otorgados a asociados, pudiendo operar hasta un 25% con no asociados.

LAS CAJAS AGRARIAS DE ESPAÑA

Se trata de cooperativas cuyo objeto preferente es la prestación de servicios financieros dirigidos al medio rural. Tienen carácter rural, pueden ser locales, comarcales o provinciales. Su objeto es financiar básicamente a la agricultura, la ganadería y el sector forestal.

Son un factor de promoción social en el medio rural al desarrollar programas de formación profesional y social que benefician a socios y trabajadores, o también al establecer acciones o crear instituciones que facilitan el acceso a la cultura y al ocio, encaminadas a la mejora de la calidad de vida en las áreas rurales (Marco y Moya, 1999).

Además, en Galicia, se exige la correspondencia entre este objeto formal y el objeto operativo, de manera que –de facto, y no sólo de iure- la prestación de servicios se dirija al medio rural, preferentemente (García-Pita, 1999).

Están sometidas a la legislación cooperativa vigente y, como entidades de depósito y de crédito, también se encuentran sujetas a la normativa que regula a los intermediarios financieros, lo mismo que están sujetas a una doble inspección del Estado, como cooperativas y como entidades de depósito.

Pueden realizar las mismas clases de operaciones activas, pasivas y de servicios que las restantes entidades de crédito, aunque deben atender preferentemente las necesidades financieras de sus asociados, y las operaciones activad con terceros no pueden alcanzar el 50% de los recursos totales. De los resultados se aparta como mínimo el 50% al fondo de reserva obligatorio y el 10% al fondo de educación y promoción.

LAS ASOCIACIONES SOLIDARISTAS DE COSTA RICA Y GUATEMALA

Adaptado de Briones y Li (2013) y Godoy (2008)

Son organizaciones sociales no lucrativas que actúan para mejorar las condiciones socioeconómicas de aquellos trabajadores del sector público o privado (no menos de doce) que participan en forma voluntaria en ellas, por lo que los excedentes o beneficios que se obtengan a partir de sus actividades pertenecen a la colectividad de socios.

Principios

El Movimiento Solidarista se fundamenta básicamente en los principios de Solidaridad Humana, llamando a la fraternidad, al amor, a la justicia, al progreso integral del hombre. No tiene compromisos políticos, partidistas, religiosos o ideológicos, pero estimula a los solidaristas a apoyar con su participación la democracia guatemalteca.

Características

1. Libre: no tiene compromisos políticos ni religiosos.

2. Voluntario: ingresa a él quien desea, no es obligatorio.

INDICE GENERAL

3. Democrático: sus dirigentes (Constituido en una Junta Directiva), son electos por la Asamblea General. Sus órganos de dirección son representativos de los trabajadores y los empresarios, y se rige mediante procedimientos absolutamente democráticos que contribuyen económicamente a sus actividades.

4. Independiente: cada Asociación se desarrolla por si misma conservando su propia autonomía.

5. Confiable: el trabajador no pierde ninguna de sus prestaciones de ley ya establecidas.

6. Participativo: todos los asociados tienen los mismos derechos y obligaciones, pudiendo participar desde el gerente hasta el empleado que realiza las tareas más sencillas dentro de la empresa.

7. Organizativo: cuenta con personalidad jurídica propia (como Asociación Civil No Lucrativa), estatuto, reglamentos y mecanismos de control propios.

8. Provechoso: para el trabajador, el empresario, la familia, la comunidad y la Nación en general.

9. Respetuoso: reconoce y defiende el derecho de libre asociación

Recursos económicos

Los recursos económicos de la organización provienen de:

1. Del ahorro mensual de los trabajadores, de entre el 3 y el 5% del salario mensual, cuyo porcentaje se pacta entra patrono y los trabajadores, que se acredita en usufructo a la cuenta individual del trabajador afiliado. Además, con el ahorro voluntario de los trabajadores.

   Los ahorros podrán ser utilizados por la Asociación Solidarista para el desarrollo de sus fines, pero deberán ser devueltos a los asociados en caso de renuncia o retiro de la misma por cualquier causa. En estos casos la asociación podrá deducir de dichos ahorros los saldos y obligaciones que adquirió con la Asociación.

2. Del aporte mensual del patrono, pactado entre éste y los trabajadores.

3. Las donaciones, herencias y legados que les corresponda, y

4. De los ingresos lícitos que perciban con ocasión de las actividades que realizan.

El aporte patronal

El aporte de la empresa no es una regalía, sino un adelanto sobre la cesantía, que se entrega al trabajador con el ahorro y el respectivo rendimiento sólo y una vez que deja la empresa, independientemente del motivo del retiro

El aporte patronal se le entrega, mensualmente, a la asociación solidarista que es una persona jurídica independiente del empleador, saliendo de esa forma definitivamente de la esfera de la empresa, lo que constituye una protección contra el riesgo económico de ésta, puesto que pasa a formar parte de otro patrimonio. Esos aportes se acreditan a la cuenta individual del trabajador, durante todo el tiempo que dure la relación laboral y se mantenga la afiliación a la asociación solidarista.

La asociación tiene sobre dichos fondos meras facultades de administración y de custodia, no incorporando, dentro de su propio patrimonio, esos aportes. Para Godoy, el aporte patronal se transforma en un préstamo que la empresa le proporciona a la Asociación Solidarista, para que lo use y usufructúe en programas de servicio e Inversión.

Comoquiera que el trabajador no puede disponer libremente del destino del aporte patronal al fondo de cesantía, ese aporte no forma parte del patrimonio del trabajador mientras se mantenga la relación laboral con la empresa, y solo pasa a su patrimonio una vez que cesa dicha relación y no antes. De allí que no se considere un extremo sobre el que pueda reclamarse algún derecho, ni mucho menos considerarse una "sanción" económica que tenga como finalidad compeler a un trabajador a permanecer asociado, señal la Sala Constitucional de Guatemala en 2009.

Las cuotas patronales se utilizan para el desarrollo y cumplimento de los fines de la asociación. Y se destinan prioritariamente a constituir un fondo para el pago por retiro.

Fondo para el pago del auxilio de cesantía a los trabajadores.

Con los recursos se constituye un fondo administrado por los trabajadores por intermedio de una directiva conforma por representantes de los mismos, más una representación del patrono, con voz pero sin voto.

INDICE GENERAL

Este fondo conforma una reserva para prestaciones, de forma que la cesantía deja de ser una mera expectativa de derecho, para convertirse en un real derecho adquirido del trabajador a través del fondo que la asociación se compromete a mantener para el otorgamiento respectivo. Entonces, cuando un empleado deja la empresa (por jubilación, invalidez, despido o renuncia) se le da de inmediato el fondo de ahorro acumulado a su nombre (ahorro, aporte patronal y el respectivo rendimiento).

Este fondo se dispone de la siguiente manera:

1. Cuando un afiliado renuncie a la asociación, pero no a la empresa, el aporte patronal queda en custodia y administración de la asociación para ser usado en un eventual pago por retiro a ese empleado.

2. Si un afiliado renunciare a la empresa, y por lo tanto a la asociación, recibe el aporte patronal, su ahorro personal y cualquier otro ahorro o suma a que tuviere derecho, más los rendimientos correspondientes.

3. Si un afiliado fuere despedido por justa causa, tiene derecho a recibir el aporte patronal acumulado, sus ahorros, más los rendimientos correspondientes.

4. Si un afiliado fuere despedido sin justa causa, tiene derecho a recibir sus ahorros, el aporte patronal y los rendimientos correspondientes.

Si el aporte patronal fuere superior a lo que le corresponde por derecho de retiro, lo retira en su totalidad. Si el aporte patronal fuere inferior a lo que le corresponde, el patrono tiene la obligación de cubrir la diferencia.

Operaciones

Los recursos del fondo se utilizan para:

1. Otorgamiento de crédito a los afiliados, con el cual se atienden necesidades de salud, sepelio, educación, vivienda, equipamiento del hogar y gastos personales, entre otros.

2. Programas de servicio que incluyen los comisariatos o tiendas de consumo, servicios médicos, comedores, bolsas de estudio, seguros de vida, centros de recreación y otras, dependiendo de las necesidades y el capital de la Asociación Solidarista, para que favorezcan al trabajador y a su familia.

3. En el campo de las inversiones se destinan recursos para la compra de acciones, bonos, depósitos a plazo, y creación de empresas propiedad de la Asociación Solidarista como industrias, transportes, computación, fincas, etc. Generalmente estas empresas con frecuencia son compradas con capital de la Asociación Solidarista y de la empresa de común acuerdo.

Impuestos

1. Las Asociaciones Solidaristas están exentas del pago del impuesto sobre la renta siempre que la totalidad de los ingresos que obtengan y su patrimonio provengan de donaciones o cuotas ordinarias o extraordinarias y que se destinen exclusivamente a los fines de su creación y en ningún caso distribuyan, directa o indirectamente, utilidades o bienes entre sus integrantes. De lo contrario no serán sujetos de esta exención.

2. Las Asociaciones Solidaristas están exentas del pago del Impuesto al Valor Agregado siempre que estén debidamente autorizadas por la ley, que no tengan por objeto el lucro y que en ninguna forma distribuyan utilidades entre sus asociados e integrantes.

LOS FONDOS DE EMPLEADOS DE COLOMBIA

Adaptado de Marbán (2017)

Concepto

Son empresas asociativas, de derecho privado, sin ánimo de lucro, constituidas por trabajadores dependientes y subordinados que hacen aportes sociales individuales periódicos y ahorran en forma permanente parte de su salario (no mayor del 10%). Con ese fondo común se otorgan préstamos (en las modalidades y requisitos que establezcan sus estatutos) y cubren otras necesidades comunes.

Características:

1. Se integran básicamente con trabajadores asalariados, no menos de diez.

   La permisividad de la norma permite crear Fondos de Empleados con un ínfimo número de asociados que no les permite generar escalas suficientes para generar dinámicas económicas más allá de simple mantenimiento organizacional.

INDICE GENERAL

2. La asociación y retiro son voluntarios, reintegrándosele a su retiro los aportes sociales y el ahorro permanente.

3. Garantizan la igualdad de los derechos de participación, de decisión y de las obligaciones de los miembros sin considerar los aportes que hubieren efectuado.

4. Prestan servicios en beneficio de sus asociados: de suministro de bienes y servicios, establecimiento de programas de vivienda, de turismo, atender servicios de asistencia, previsión y solidaridad.

5. Establecen la irrepartibilidad de sus reservas sociales y, en caso de liquidación, la del remanente patrimonial.

6. Destinan sus excedentes a la prestación de servicios de carácter social y el crecimiento de sus reservas y fondos.

7. Su patrimonio es variable e ilimitado y se constituyen con duración indefinida.

8. Fomentan la solidaridad y los lazos de compañerismo entre los asociados.

9. Contemplan en su objeto social el ejercicio de una actividad socioeconómica tendiente a satisfacer necesidades económicas, sociales y culturales de sus asociados y sus familiares, así como el desarrollo dobras de servicio comunitario.

10. Tienen establecido un vínculo asociativo, preferentemente de la empresa o entidad pública en donde prestan servicios en forma dependiente. Su característica de asociación fue modificada mediante Ley 1391 de 2010, con el propósito que pudieran asociar a trabajadores de otras empresas relacionadas y así permitirles subsistir independientemente de la vida productiva de la empresa que las apoyó en su creación.

11. Establecen en su estatuto un monto mínimo de aportes sociales no reducibles, debidamente pagados, durante su existencia.

12. Se integran social y económicamente, sin perjuicio de sus vínculos con otras entidades sin ánimo de lucro que tengan por fin promover el desarrollo integral del ser humano.

Recursos económicos (*Álvarez-Rodríguez, 2013)*

El principal componente patrimonial de los fondos de empleados lo conforman los aportes a capital retornables, pero no negociables. Son semejantes a un pasivo a largo plazo, por cuanto se liquidan al retiro del asociado.

De la contribución mensual hecha por los asociados, normalmente el 10% se contabiliza como aporte social y el 90% como pasivo a largo plazo, como garantía de las obligaciones que contraiga el fondo.

En 2010 una reforma legal creó el Fondo de Desarrollo Empresarial Solidario con el 10% de los excedentes anuales, sin especificar qué tipo de actividad o a qué clase de inversión pueden ser empleados.

Estructura

Los fondos de empleados cuentan con una asamblea, la junta directiva, el revisor fiscal, el comité de control social, comités especiales (crédito, educación, solidaridad, otros), la gerencia y los empleados.

Ddiferencias entre fondos de empleados y cooperativas de ahorro y crédito de vinculo cerrado de Colombia

(García-Müller, 2021)

Siendo que ambas son empresas de economía solidaria que realizan actividad financiera exclusivamente con sus asociados, quienes son, esencialmente trabajadores de una entidad pública o de una empresa privada sus semejanzas son notables.

Sin embargo, podríamos encontrar algunas diferencias que, aunque parecieran sutiles, son, no obstante, de importancia, siendo entre ellas, las siguientes:

1. La primera, el aspecto doctrinario, ya que en relación con los principios que las animan, que en las cooperativas de ahorro y crédito (CAC) son los siete principios cooperativos, mientras que en los fondos de empleados (FE) son menores: no tienen los principios de educación, autonomía, integración e interés por la comunidad.

2. A los FE se aplica el Decreto 344 de 2017 sobre Normas Prudenciales para la Prestación de Servicios de Ahorro y Crédito, mientras que a las CAC las Normas sobre la actividad financiera contenidas en la ley 454 de Economía Solidaria de 1998

3. Las Normas Prudenciales que se aplican a los fondos de FE individuales de crédito, concentración de operaciones,

INDICE GENERAL

garantías e idoneidad de sus directivos, mientras que a las CAC, normas sobre constitución, conversión de forma jurídica, fondo de liquidez, aportes sociales (capital) mínimo ni reducible, operaciones autorizada e inversiones.

4. En cuanto a las fuentes supletorias, en los FE se ocurre a la normativa de sociedades comerciales, mientras que en la CAC a la normativa sobre asociaciones, fundaciones y sociedades que por su naturaleza sean aplicables a las cooperativas.

5. Sobre el número mínimo de asociados, en los FE es de diez, mientras que en las CAC es de veinte.

6. En los FE es posible ampliar la membresía a las personas que presten servicios a las empresas que generan el vínculo común de asociación, independientemente de la forma de vinculación.

7. En los FE es potestativo tener un comité de control social, mientras que en las CAC es obligatorio constituir una junta de vigilancia.

8. En los FE la obligación de ahorro permanente, además de los aportes sociales, que debe efectuar el asociado sobre la base de su ingreso salarial, lo cual no es una exigencia expresa en las CAC

9. En cuanto al fondo de educación, en las CAC se deduce de los excedentes un porcentaje para su constitución, mientras que en los FE no es necesario hacerlo.

10. En los FE no hay la posibilidad de reparto de excedentes netos del ejercicio a los asociados, una vez agotada la dotación de reservas y fondos irrepartibles, o la cobertura de pérdidas, lo que si es posible en las CAC.

11. En los FE, se destacan las diversas formas de patrocinio de parte de las instituciones o empresas de carácter público o privado, lo que no se produce en las CAC.

12. Lo mismo que el derecho de la instituciones o empresas de inspección y vigilancia sobre los recursos otorgados a los FE en carácter de patrocinio.

13. Posibilidad para los FE de administrar las cesantías de los trabajadores particulares y de los empleados públicos y trabajadores oficiales de las entidades nacionales o regionales.

14. Los FE no se inscriben en el Fogacoop, de manera que los ahorros de los asociados no están asegurados por esta.

LAS CAJAS DE AHORROS DE VENEZUELA

Adaptado de García-Müller y Duque (2013)

Concepto

Son asociaciones civiles no lucrativas, creadas y dirigidas por sus asociados, personas que trabajan en una misma empresa, destinadas a fomentar el ahorro, otorgarles préstamos y prestarles servicios de protección social, recibiendo, administrando e invirtiendo los aportes de sus asociados y los aportes patronales, generalmente un porcentaje de sus remuneraciones, las que –por cierto- no se consideran como salario, salvo pacto expreso en contrario.

Tienen por objeto recibir, administrar e invertir los aportes acordados, y su objeto es única y exclusivamente conceder préstamos a sus asociados y realizar proyectos sociales con otras cajas y fondos, en beneficio exclusivo de sus asociados, estándoles expresamente prohibido desarrollar actividades distintas de las que les están permitidas.

Se fundamentan en los valores de la cooperación, la solidaridad y la equidad; y se guían por los principios de: libre acceso y la adhesión voluntaria, así como el control democrático que comporta la igualdad de derechos y obligaciones de todos los asociados, sin poder conceder ventajas o privilegios a algunos de ellos.

Características

1. Personería: son personas jurídicas; personería que obtienen mediante la protocolización del acta constitutiva en el registro subalterno de su domicilio.

2. Duración: la ley impone que en el estatuto sea fijado el término de su duración, a cuyo vencimiento y si no hubiere habido prórroga por vía de reforma de estatutos, deberán disolverse.

3. Capital: no tienen capital entendido como el conjunto de los aportes económicos que hacen los asociados para constituir un fondo común con el que efectuar sus operaciones. De lo que disponen es de un patrimonio social, formado por los fondos y reservas irrepartibles que hubiere constituido la entidad, además de los equipos, bienes muebles e inmuebles e inversiones en seguridad social y títulos valores.

INDICE GENERAL

4. Estructura: tienen una asamblea, el consejo de administración, el consejo de vigilancia, la gerencia y una comisión electoral.

S*ervicios*

Los servicios que prestan están destinada exclusiva y excluyentemente a sus asociados, en particular los préstamos, prohibiéndose otorgarlos a terceros, o garantizar obligaciones de éstos, bajo pena de sanciones a quienes los otorguen.

Los servicios que prestan las cajas de ahorro a sus asociados, son:

1. Ahorros*:*

   Llamados haberes, integrados por los aportes de los asociados, consistentes en un porcentaje de su sueldo o salario básico mensual, normalmente el 10%, deducido de la nómina de pago por el patrono, más el aporte de éste, ordinariamente proporcional al del trabajador, además de los aportes voluntarios, adicionales, que hiciere el trabajador, y la parte proporcional que le corresponda de los beneficios obtenidos en cada ejercicio.

   Son la base para la concesión de préstamos no hipotecarios.

   Los aportes son acreditados en cuentas individuales, de las que se informa a los miembros y son intransferibles; están exentos del impuesto sucesorio (y del impuesto sobre la renta) y son inembargables, salvo alimentos debidos. Los aportes del patrono son establecidos en la convención colectiva; no forman parte del salario, salvo pacto expreso.

2. Préstamos**:**

   Limitados a los asociados, de acuerdo con las modalidades, plazos e intereses a cobrar establecidos en los estatutos, por cierto, nunca superiores al 12% anual y 18%, si son hipotecarios, además de los gastos de tramitación cobrables solo una vez.

   Tipos de préstamos: con garantía hipotecaria para vivienda en régimen de propiedad individual de los asociados de acuerdo con los límites establecidos en el reglamento interno respectivo; y préstamos con garantía de los haberes disponibles del asociado o de hasta tres asociados, limitado al 80% del monto de los haberes, con intereses nunca superiores a la tasa legal. La ley no indica el órgano encargado de su aprobación, por lo cual los estatutos pueden atribuirlo al consejo de administración o a un comité especializado.

3. Otros servicios:

   Aunque la ley no se refiere para nada a la práctica de los retiros parciales de haberes, consideramos que siendo estos de propiedad de los miembros y siempre que no se afecte su condición de garante de los créditos, es perfectamente posible hacerlo. No podemos decir lo mismo de los avales y fianzas, mutuo auxilio y montepío.

Recursos económicos:

Se conforman con los bienes muebles, equipos e inmuebles que tenga la entidad para su funcionamiento; los fondos y reservas de carácter irrepartible que hubiere constituido la caja o fondo, y los títulos valores que hubiere adquirido o invertido. Técnicamente los asociados no efectúan aportes en concepto de capital. Lo que hacen es constituir haberes con sus aportes obligatorios y voluntarios, los aportes del patrono y la parte de los beneficios de cada ejercicio que les corresponda, los que pueden ser capitalizados y acreditados en cuentas individuales.

Las cajas y fondos de ahorro no emiten títulos que certifiquen o comprueben los aportes a capital de la entidad que hicieren sus asociados, porque no existe tal figura. Lo que hacen es acreditar en cuentas individuales los haberes de los asociados.

Excedentes:

Aunque la ley no es clara, al cierre de cada ejercicio anual, una vez que se levantan los estados financieros se determinan los rendimientos netos, se precisan los beneficios que hubieren sido obtenidos y se acuerdan los porcentajes que se asigne a las reservas. La asamblea, al aprobar los estados financieros debidamente auditados, autoriza el reparto de los beneficios obtenidos, entre los asociados, en forma proporcional a los haberes que cada uno tuviere en la entidad.

Reserva legal:

De los rendimientos netos del ejercicio se destina al menos el 10% para constituir una reserva de emergencia, cuyo dinero debe ser depositado en bancos e instituciones financieras –no solo ser acreditado en la contabilidad– y se destina a cubrir pérdidas.

Propuestas fundamentales a considerar en la reforma de la ley de cajas de ahorro

INDICE GENERAL

Adaptado de García-Müller y Duque 2016)

Se considera oportuno incorporar normas que actualicen y faciliten el funcionamiento autónomo de las Cajas de Ahorro y Previsión Social y Similares (CAPSYS) según las tendencias internacionales prevalecientes en materia de economía social y solidaria, que respeten la identidad diferencia de las mismas, y de acuerdo con el artículo 308 Constitucional sobre el deber del Estado de proteger y promover las cajas de ahorro y otras formas de participación comunitaria para el ahorro.

Las principales propuestas son, entre otras:

1. Objeto de la ley

   El objeto de la ley es regular la organización y el funcionamiento de las CAPSYS y de sus organismos de integración como personas jurídicas privadas de naturaleza social y solidaria, dotadas de autonomía en el ejercicio de sus funciones. Igualmente, transformar los Institutos de Previsión y Asistencia Social de los trabajadores tanto del sector público como del privado, en entidades autogestionadas por sus asociados, los que –en adelante- se regulan por dicha Ley.

2. Sujetos de la ley

   Están sujetos a la ley las Caja de Ahorros y Previsión Social, los Fondos de Ahorro, los Institutos de Previsión Social de los trabajadores, las Sociedades y Asociaciones de Socorro y Mutuo Auxilio, las Cajas Rurales, las asociaciones comunitarias de ahorro, las mutuales y demás entes de naturaleza similar, y sus organismos de integración.

3. Funciones de las CAPSYS

   Son funciones de las CAPSYS promover y administrar el ahorro de sus asociados y los aportes patronales correspondientes, otorgar a sus asociados préstamos o ayudas económicas, así como organizar por sí mismas o por convenios entre ellas o con otras entidades solidarias, servicios de previsión social de cualquier índole en beneficio de sus asociados, en igualdad de condiciones con otras personas jurídicas.

4. Principios

   Las CAPSYS se rigen por los principios de ingreso y retiro voluntarios, gestión democrática, servicios en beneficio de sus asociados, autonomía, fomento de la educación e integración, los que tienen carácter de fuente vinculante de aplicación.

5. Actos de previsión social

   Las operaciones que realicen los asociados con sus CAPSYS en cumplimiento de su objeto se consideran actos de previsión social, los que se regulan por esta Ley y sus estatutos. También lo son, los actos realizados por las CAPSYS entre sí y con sus organismos de integración, así como los que realicen con los asociados de otras CAPSYS y otras entidades solidarias, como resultado de convenios de intercooperación entre ellas. Los actos de previsión no constituyen proceso de cambio sino de mera distribución.

6. Acuerdos de la asamblea

   Los acuerdos, planes, presupuesto, proyectos, programas, operaciones, actividades, inversiones o colocaciones regularmente acordados por la asamblea se presumen válidos y no requieren de protocolización, ni de autorización, permiso o aprobación de SUDECA para su ejecución. Queda a salvo su impugnación ante la autoridad judicial competente.

7. Directivos

   Sin excepción alguna, los directivos de las CAPSYS son electos por sus asociados; sólo pueden ser reelectos por una vez y pueden ser removidos de sus cargos por la mayoría de los asociados, cuando así lo consideren conveniente. Su número, requisitos, funciones y remuneración son determinados en los estatutos. Son responsables personalmente por los daños y perjuicios por dolo o culpa grave ocasionados a las CAPSYS.

8. Intereses

   Las CAPSYS están en libertad de fijar las tasas de interés por los actos de previsión social que realicen con sus asociados dentro de los límites establecidos por el Banco Central de Venezuela, en igualdad de condiciones con las fijadas para los bancos y demás instituciones financieras.

9. Operaciones

   Las CAPSYS pueden actuar como agentes de pagos de sus asociados, colocar, invertir y utilizar en común sus recursos económicos excedentes cuando lo consideren conveniente,

INDICE GENERAL

así como desarrollar planes y proyectos conjuntos, y con otras entidades solidarias en beneficio de sus asociados.

10. Resultados del ejercicio

De los resultados positivos del ejercicio, las CAPSYS constituyen, al menos, la reserva de protección de aportes (no menos del 10%), el fondo de educación (5%) y el fondo de previsión social (no menor al 35%), todos de carácter irrepartible. El excedente restante –si procede- puede ser distribuido entre los asociados en proporción a sus ahorros.

11. Superintendencia de Cajas de Ahorro (SUDECA)

La Superintendencia de Cajas de Ahorro concentra la competencia pública de supervisión de las operaciones de las CAPSYS, a cuya actividad se limita estrictamente, la que ejerce en concertación con los organismos de integración, y a quienes les transfiere gradualmente sus facultades en un plazo no mayor de cinco años. Está adscrita al Ministerio de desarrollo, y sus gastos provienen del presupuesto nacional. El Superintendente será designado por el Presidente de la República de una terna presentada por los organismos de integración. SUDECA no tiene potestad reglamentaria.

12. Medidas y sanciones administrativas

Las medidas preventivas, sancionatorias, de vigilancia de administración controlada y la intervención de las CAPSYS, deben ser ejecutadas con la necesaria participación de los organismos de integración, sin la cual no tienen validez.

Los recursos administrativos contra las medidas y sanciones administrativas tienen efecto suspensivo, salvo situaciones de extrema y urgente gravedad debidamente motivadas. Se reduce en un 90% el monto de las multas que puede imponer SUDECA a las CAPSYS y, o a sus directivos, destinándose sus recursos a financiar los programas educativos de los organismos de integración.

13. Organismos de integración

Las CAPSYS pueden constituir y afiliarse a los organismos de integración del grado y tipo que consideren conveniente, y constituir empresas auxiliares de naturaleza solidaria y grupos empresariales por coordinación para el cumplimiento compartido de su objeto.

La promoción y educación en materia de CAPSYS corresponde a los organismos de integración, quienes –además- ejercen de pleno derecho la representación y defensa gremial, administrativa y judicial de los derechos e intereses de sus afiliadas.

Los organismos de integración desarrollarán paulatinamente mecanismos de control de sus afiliadas, para lo cual contarán con la asistencia técnica de SUDECA, de los Colegios Profesionales y de las Universidades Nacionales.

14. Políticas públicas

Se reconoce a las CAPSYS y sus organismos de integración el derecho de participar en la adopción y ejecución de las políticas públicas de fomento de las CAPSYS (de promoción, protección y protección) que adopten los entes públicos de carácter nacional tanto centralizados como descentralizados y desconcentrados. Esta disposición es extensible a los entes públicos estadales y municipales. A tales efectos, se constituye un Consejo Nacional de CAPSYS integrado por representantes de los organismos de integración de carácter consultivo obligatorio más no vinculante.

15. Competencia judicial

Los conflictos al interior de las CAPSYS y entre ellas y con los organismos de integración, una vez agotadas las vías internas de composición, corresponde decidirlos a los Juzgados de Municipio del domicilio social, los que son tramitados por el procedimiento breve.

16. No sujeción impositiva

Las CAPSYS no generan renta imponible, por lo no están sujetas al impuesto sobre la renta. Igualmente, están exentas del pago de contribuciones parafiscales, tasas, aranceles judiciales y derechos registrales. La no sujeción a impuestos se extiende a los actos de previsión social que realicen con sus asociados, así como a los excedentes que perciban los mismos.

17. Disposiciones finales

a) Se deroga el Decreto N° 513 del 9 de enero de 1959 por el cual se creó el Instituto de Prevención y Asistencia Social para el Personal del Ministerio de Educación (IPASME), el cual pasa a regirse por la presente ley

INDICE GENERAL

en un plazo no mayor de dos años. Esta disposición es extensible a los institutos similares de los Estados y Municipios.

b) Las Cajas de Ahorro y Previsión social y sus organismos de integración ajustan sus estatutos a las disposiciones de la ley en un plazo no mayor de un año.

c) Los demás sujetos de la ley ajustan sus estatutos a las disposiciones de la ley en un plazo no mayor de dos años.

d) La ley entra en vigencia a los seis meses de su publicación.

LAS CAJAS DE AHORROS DE MÉXICO

Concepto

Asociación o entidad que se crea por un grupo de personas, la cuales desean ahorrar una cantidad de dinero durante un tiempo determinado, la Caja de Ahorros se maneja conforme a sus propias políticas, sin embargo, cada una de estas entidades, debe regularse correctamente ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

La Caja de Ahorros es un tipo de entidad de crédito sin personería jurídica ni ánimo de lucro y con finalidad social para los trabajadores de una empresa u organización, manteniendo un marcado carácter territorial y operando como sociedades anónimas. Con una operación fundacional, estas destinan una parte de sus dividendos a fines sociales y cuentan con una representación de impositores, fundadores, empleados, administraciones públicas y grupos de interés.

La *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera* (en Carreón y Guajardo, 2023) una caja de ahorro informal "se refiere a la que se organiza entre compañeras(os) del trabajo, vecinos(as) o con un grupo de amistades sin ninguna regulación ni supervisión, donde todas las personas participantes guardan dinero por cierto tiempo y lo reciben al final del periodo (generalmente un año); los intereses que pagan las y los integrantes que piden prestado, se reparten al final del periodo entre los afiliados(as), por lo que reciben su dinero con ganancias."

Están someramente contempladas en la Ley Federal del Trabajo del 0|1/09/1070

¿Cómo funcionan las Cajas de Ahorro?

Permiten que los usuarios decidan la cantidad a aportar, así como el momento en que se podrá dar más o menor cantidad. Caja de Ahorros funciona conforme a las aportaciones, mismas que pueden entregar préstamos a los miembros participantes, pues al momento en que la persona haga un depósito, el dinero trabaja a través de préstamos e inversiones, así al recibir su ahorro una vez que finalice el tiempo acordado, las instituciones a cargo entregan las ganancias generadas.

Complementando al ahorro, el cual es una herramienta primordial, las Cajas de Ahorro funcionan como un soporte contra cualquier imprevisto financiero, como enfermedades, pérdida de empleo, etc. Las Cajas de Ahorro son organizaciones que operan como un administrador de dinero, esto con el objetivo de servir y lograr un patrimonio, permitiendo así que ahorres con pagos semanales, quincenales o mensuales, dependiendo de las indicaciones que realice la caja de tu elección y con el plus de que tu inversión pueda generar intereses que serán sumados a la cantidad que ahorres al término del año.

¿Por qué abrir una Caja de Ahorro?

Es un fondo que se integra con aportaciones periódicas que se realizan por un grupo de personas, el abrir una Caja de Ahorros, permite que estos fondos otorguen préstamos a quienes lo requieran con tasas de interés menores a las que se ofrecen por instituciones financieras, beneficiando a los participantes con un rendimiento más alto, en comparación con otros instrumentos de ahorro individuales.

A pesar de no formar parte de las prestaciones de previsión social que se ofrecen por las empresas, abrir una Caja de Ahorro se extiende como un beneficio para trabajadores, por lo tanto la institución a cargo, realiza la administración, vigilancia y observación del correcto funcionamiento en el ahorro que estás realizando.

Características

1. Instrumento financiero al que se destina una cantidad fija, en un periodo determinado y que únicamente podrá destinar dichos recursos al término del plazo, dinero que se invierte en instituciones financieras y al final de un cierto tiempo, se regresa el monto total de las aportaciones, más un rendimiento previamente establecido.

2. Obtienen rendimientos eficientes por la tasa de crédito que se aplica, Se impulsa entre el personal de una organización

INDICE GENERAL

y tiene beneficios en el ambiente laboral, pues genera un efecto positivo, al mismo tiempo que no implica un costo fijo.

3. Al tener el control podrán evitarse fraudes entre cajas administradas por los empleados que afecten el ambiente laboral, así como los resultados del negocio

4. Para los trabajadores, se vuelve un tipo de ahorro que presenta la posibilidad de obtener préstamos a corto y mediano plazo, además de ser ágiles y expeditos.

5. Los préstamos cambian de acuerdo con el monto sumado por uno, dos o tres meses de salario y con intereses bajos que también se establecen.

6. Tienen una reserva de liquidez según los activos Líquidos Computables entre el Flujo Neto Total de Salida de Efectivo

7. Son supervisadas por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros

8. Obtienes rendimientos eficientes por la tasa de crédito que se aplica, y por el simple hecho de ser un régimen de inversión exento.

9. Es una prestación que otorgan las empresas a sus empleados, una medida en donde la compañía descuenta cierta cantidad de dinero conforme al salario que perciben sus empleados de forma mensual, y que irá directamente al fondo compartido por los demás trabajadores.

10. Cuenta con beneficios fiscales, de acuerdo con la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR), bajo ciertas especificaciones del empleado, no pagará este cargo por los ingresos provenientes de la Caja de Ahorro.

ESTUDIO COMPARATIVO DE ENTIDADES FINANCIERAS SOLIDARIAS DE VINCULO CERRADO NO COOPERATIVAS EN AMERICA LATINA

Adaptado de García Muller (2022)

A continuación se hace un análisis comparativo de los más importantes ítems de las únicas entidades financieras solidarias no cooperativas, de vínculo cerrado (generalmente en entidades públicas o empresas privadas en donde trabajan sus asociados) existentes en América Latina

Cuadro de entidades financieras solidarias de vinculo cerrado no cooperativas en A.L.

Item/Ley	Fondos de empleados, Colombia	Asociaciones Solidaristas, Costa Rica	Cajas de Ahorro, México	Cajas de Ahorro, Venezuela
Objeto	Prestar servicios en beneficio de sus asociados	Mejorar las condiciones socioeconómicas de los asociados	Finalidad social	Ffomentar el ahorro, otorgar préstamos y prestar servicios de protección social a sus asociados
Naturaleza	Empresas asociativas sin ánimo de lucro	Organizaciones sociales no lucrativas	Entidad de crédito con forma de Sociedad Anónima	Asociación sin fines de lucro para fomentar y proteger el ahorro de sus asociados.
Principios o caracteres	El ingreso y retiro son voluntarios, igualdad de los derechos de participación, Fomentan la solidaridad y los lazos de compañerismo	Neutralidad Voluntario. Democrático. Autonomía Personalidad jurídica propia Estatuto Mecanismos de control	Sin ánimo de lucro Marcado carácter territorial	No lucrativas Libre acceso y adhesión voluntaria. Control democrático, Mutua cooperación, equidad y solidaridad
Constitución	Autorización administrativa	Autorización administrativa	----	Autorización administrativa
Asociados	Trabajadores asalariados	Trabajadores del sector público o privado	Personal de una organización	Personas que trabajan en una misma empresa
Número mínimo de asociados	Diez	Doce	-----	Veinte
Aportes de asociados	Ahorro permanente obligatorio	Ahorro de entre 3 y 5% del salario	Según el salario rnensual hasta un 13%	Un porcentaje de las remuneraciones, generalmente del 10%
Descuento de nómina	Si	Si	Si	Si
Aportes del patrono	Diversas formas de patrocinio	Adelanto sobre la cesantía para fondo de pago de retiro	Igual al monto aportado por los trabajadores	Equivalentes a los aportes de los asociados

INDICE GENERAL

Naturaleza salarial	No	No	No	No
Fondos y reservas	Fondo de Desarrollo Empresarial solidario	Fondo para el pago de retiros	Fondo compartido con los demás trabajadores	Reserva de emergencia irrepartible
Préstamos	A los asociados	Crédito a socios	Préstamos a corto y mediano plazo	Concederles préstamos
Intereses	Fijados en el estatuto, menores a los de mercado	Hasta el 35,56%	Tasas de interés accesibles, por debajo del mercado	No superiores al 18%
Otros servicios a los socios	Suministro de bienes y servicios, establecimiento de programas de vivienda, de turismo,	Tiendas de consumo Servicio médicos Creación de empresas	----	Proyectos de vivienda,, sociales con otras cajas, Salud, alimentación, recreación
Otras actividades	Atender servicios de asistencia, previsión y solidaridad.	Compra de acciones, bonos, depósitos a plazo Creación de empresas de su propiedad	Inversión en entidades financieras	Administración e inversión de los aportes Prohibido realizar actividades diversas a las permitidas
Excedentes	No es posible el reparto	Pertenecen a la colectividad de socios	Periódicamente	Anuales según monto de los haberes en la caja
Reintegro de aportes	A la pérdida de la condición de asociado	Al dejar la empresa por cualquier causa	----	A la pérdida de la condición de asociado
Impuesto a la Renta	No son contribuyentes 20% del fondo de educación	Exención	Beneficios fiscales Exención	Exención
Reserva de liquidez	Según su clasificación	10% sobre la totalidad de sus captaciones invertida en títulos del Sistema Financiero Nacional,	Según los activos Líquidos Computables entre el Flujo Neto Total de Salida de Efectivo	Fijado por la Autoridad pública en atención a la situación de solvencia de la Caja
IVA	Si	Exención	----	Exención en operaciones con asociados
Control público	Superintendencia de la Economía Solidaria	Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros	Superintendencia de cajas de ahorro

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

Contenido

Las finanzas de los pobres 3983
Las microfinanzas 3984
fuentes normativas 3986
El microcrédito 3990
Las organizaciones microfinancieras 3998
Recursos económicos 4003
Régimen administrativo 4004
Vías de acceso al microcrédito 4006
Fondos rotatorios 4012
Cuadro comparativo de las vías de acceso al microcrédito 4015
Fomento público 4016
Los montes de piedad 4018
El programa de promocion del microcredito para el desarrollo de la economia social de Argentina 4024

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

112 Organizaciones Microfinancieras

LAS FINANZAS DE LOS POBRES

Adaptado de Inglada et al (2015)

Ragnar Nurske en 1953 estableció un paradigma que explica por qué los pobres difícilmente salen de su situación. La práctica totalidad de sus ingresos –dice– los invierten en solucionar sus primeras necesidades, con lo que no pueden ahorrar y, consiguientemente, invertir en algún tipo de negocio que les permita mejorar. Por otra parte, su capacidad de garantizar préstamos es nula, razón por la cual no pueden acceder al capital necesario para iniciar una empresa.

Ahora bien, el autor recuerda que, contra lo que suele creerse, los grupos sociales que se encuentran en los umbrales de la pobreza no solo utilizan mecanismos que pueden considerarse financieros, sino que están, por lo general, acostumbrados a ellos. Es su sistema de financiar inversiones en negocios ocasionales, cubrir las necesidades familiares o los problemas que puede plantear una cosecha escasa.

El problema de los sistemas financieros utilizado por los pobres o los casi pobres no es su inexistencia, sino que son, en la inmensa mayoría de los casos, informales, sin control por un organismo estatal regulador, por lo cual son arriesgados, caros y coyunturales.

Para la población de más bajos ingresos en los países en desarrollo es difícil encontrar mecanismos de ahorro seguros, coberturas de seguros para riesgos de vida y de propiedad, préstamos para vivienda o proyectos productivos, y medios de pago o servicios de transferencias de remesas familiares en el caso de trabajadores inmigrantes. En la mayoría de los casos, el acceso a algunos de estos servicios a través del mercado informal implica además de altos riesgos, costos financieros y de transacción prohibitivos (Arce, sf).

Añade Arce, que las razones de esta brecha en el acceso a los servicios bancarios formales pueden tener más que ver con que los pobres padecen los efectos adversos de distorsiones, fallos de mercado y de regulaciones gubernamentales que crean sesgos que afectan su posibilidad de utilizar los servicios de los intermediarios financieros tradicionales.

<< INDICE GENERAL

Además, en cuanto a sus ahorros, el problema de los pobres consiste en dónde depositarlos. Desde luego, los montos son pequeños en función de sus rendimientos, por lo que los bancos comerciales no tienen demasiado interés en crear un producto que pueda satisfacer a los ahorradores pobres.

De otra parte, en América Latina el sector de microempresarios es un segmento importante de la economía, pues abarca una significativa proporción del empleo (entre el 60% y el 70%) y aporta entre un 20% y un 35% del PIB (Cuasquer y Maldonado, 2019).

Así, algunos segmentos de la industria bancaria tradicional han empezado a darse cuenta de que los usuarios del microcrédito deben ser categorizados como "prebancarizables" más que como "no-bancarizables" del todo. Y diseñan productos especializados orientados hacia las personas de menores ingresos y mediante la creación de sistemas de información y evaluación crediticia apropiados a la realidad de estos clientes (Arce, sf).

LAS MICROFINANZAS

Concepto

Las microfinanzas son aquellos servicios orientados al desarrollo de las pequeñas economías, en especial las microempresas (Cuasquer y Maldonado, 2019); se refiere a la prestación de servicios financieros formales para las personas pobres y de bajos ingresos (y, en el caso del crédito en particular, para los no asalariados), así como para otras personas sistemáticamente excluidas del sistema financiero (CGAP, 2012).

Las microfinanzas representan una herramienta al servicio de las personas con escasos recursos que les ofrece una variedad de servicios financieros y es una de las principales características para la supervivencia del sistema de microfinanzas su sostenibilidad.

Sin embargo, algunos autores afirman que los microcréditos, por sí mismos, no permiten generar una masa crítica de actividad que provoque los cambios en el bienestar y la reducción de la pobreza que se asevera; en que el endeudamiento masivo de la población más pobre no puede presentarse como la solución a los problemas de la pobreza y la falta de desarrollo en el mundo, y que los microcréditos sólo pueden ayudar a los negocios pequeños o medianos, pero nunca a los micronegocios que se encuentran en el sector informal. (Freire, 2006, Gómez, 2006 y Dichter, 2006, en Álvarez-Paniagua, 2013).

De otra parte, afirma Miles (2015, en Carmona, y González, 2018) Carmona, y González, 2018) que en los últimos tiempos, la agenda de microfinanzas ha evolucionado pasando del enfoque de acceso al microcrédito –como un mecanismo para la inclusión económica– a uno de acceso universal a servicios financieros, como un mecanismo de inclusión social.

Microfinanzas y microcrédito

Adaptado de Álvarez-Paniagua (2013) e Inglada et al (2015)

El microcrédito es una modalidad de financiamiento que consiste en el otorgamiento de créditos, particularmente de bajo monto, a personas para que puedan desarrollar algún proyecto productivo. Típicamente se otorga a prestatarios que carecen de colateral, garantía o un historial de crédito, que tienen poca experiencia en su actividad económica, principalmente a la microempresa, y cuya fuente de ingresos no es constante (Estrada y Hernández, 2019).

Es importante diferenciar el microcrédito con las microfinanzas. Ambos términos están vinculados y hacen referencia a transacciones de pequeña cuantía, pero el microcrédito se relaciona exclusivamente con la concesión de préstamos; en cambio, las microfinanzas hacen referencia a una amplia gama de servicios financieros, entre los cuales se incluye el microcrédito. Se podría decir que las microfinanzas son una evolución del sistema de microcréditos.

Las microfinanzas es el nombre genérico de una serie de herramientas desarrolladas con el objetivo de ayudar a los pobres a salir de su situación. Incluye servicios de préstamo, pero también de ahorro y en la práctica actúa como cualquier banco comercial, solo que sus clientes son otros y sus sistemas de garantías, concesión de créditos y planteamientos de ahorro, diferentes.

Así, las microfinanzas hacen referencia a una amplia gama de servicios financieros, entre los cuales no sólo se incluye el microcrédito, sino también un portafolio de servicios no financieros, ofrecidos a todos aquellos que están excluidos del sistema financiero normal. Entre ellos amplias líneas de crédito: para educación, salud, acceso a la propiedad de tierras, transferencias de remesas, giros; productos de ahorro en modalidades corrientes, a plazo y programados; Micro Seguros de salud, de vida y de otras coberturas; formación técnica financiera.

Ambos términos tienen elementos en común:

1. Los servicios financieros que en sus inicios se limitaban solamente a una figura crediticia como lo es el microcrédi-

INDICE GENERAL

to, se fueron ampliando, el sistema fue evolucionando y es así como en la actualidad se ofrecen una serie de servicios complementarios como: ahorro, seguros, transferencias de dinero (remesas), crédito para educación, etc.

2. La cobertura hoy en día no se limita a préstamos productivos y productos relacionados, sino, a coberturas complementarias en forma de servicios no financieros, tales como capacitaciones, asesorías, desarrollo y administración de microempresas.

En la actualidad se está abandonando el término microfinanzas para pasar a referirse a la inclusión financiera o al acceso financiero efectivo, esto es, la prestación conveniente y responsable de servicios financieros a un costo accesible para los clientes y sostenible para el proveedor, así como al ahorro, las transferencias de dinero, los seguros y otros servicios auxiliares no propiamente financieros (CGAP, 2012).

De otra parte, tal y como lo expresa Gutierrez-Goiría (2009) la cuestión es ofrecer un servicio que permita compensar en el tiempo los pequeños ahorros que se van logrando con las sumas elevadas que periódicamente se necesitan. Desde esta perspectiva, no se trata tanto de centrarse en ahorros o préstamos, sino de dar un servicio que según los casos se adapte a esta necesidad.

Ello requiere productos que permitan ahorrar en cantidades muy pequeñas, y disponer de cantidades más grandes cuando sea necesario (a través de préstamo, si la necesidad se da antes, o de la recuperación de los depósitos, si es después, o de servicios de seguro). Hay cierto consenso sobre la necesidad de la captación de ahorro si se quiere avanzar hacia la generalización de los programas microfinancieros.

FUENTES NORMATIVAS

En ámbito internacional

La declaración de la ONU del año 2005 como el año internacional del microcrédito, buscando con ello que

> *los gobiernos implementen programas para la erradicación de la pobreza y fomenten el trabajo por cuenta propia y la generación de ingresos, mediante el acceso a créditos y otros servicios financieros.*

Legislativas

Hay dos tendencias sobre la normatividad de las microfinanzas: la general, donde forma parte de la ley general financiera que se aplica a la banca comercial, y la especializada, que enfoca su accionar a la actividad microcrediticia como un objeto diferente dentro de la regulación, definiendo reglas específicas (Cuasquer y Maldonado, 2019).

Leyes que regulan las microfinanzas en América Latina

País	Ley
Argentina	Ley de Promoción del Microcrédito para el desarrollo de la economía social
Bolivia	Ley de servicios financieros
Brasil	Ley para el crédito productivo orientado
Colombia	Ley sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y otras disposiciones
Costa Rica	Ley de Regulación de la Actividad de Intermediación Financiera de las Organizaciones Cooperativas
Ecuador	Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario
Guatemala	Ley de Entidades de Microfinanzas y Entes de Microfinanzas sin fines de lucro
Honduras	Ley Reguladora de las Organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a actividades financieras
México	Ley de Ahorro y Crédito Popular Ley para regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
Nicaragua	Ley de fomento y regulación de las microfinanzas
Panamá	Ley que establece normas con relación al sistema de microfinanzas
Perú,	Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros Ley de funcionamiento de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito
Puerto Rico	Ley de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito
República Dominicana	Ley que establece un Régimen regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)
Salvador (El	Ley de Bancos Cooperativos y Sociedades de Ahorro y Crédito
Venezuela	Decreto con fuerza de ley de creación, estimulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero

Fuente: elaboración propia

Otras fuentes

1. Reglamentación de actividades (o normas no prudenciales) de parte de la Autoridad de aplicación especializada en el microcrédito.

INDICE GENERAL

2. Normas prudenciales impuestas por las autoridades que ejercen la supervisión del sistema financiero en general.

3. Disposiciones sobre sociedades, asociaciones o fundaciones de los códigos Civil y, o de Comercio, y leyes de asociaciones o de personas jurídicas no lucrativas-

4. Leyes especiales de regulación de las cooperativas de Ahorro y Crédito.

Regulación financiera

Adaptado de CGAP (2012)

Las particularidades propias de las microfinanzas hacen necesaria una normativa que tome en cuenta tratamientos diferenciales, que permitan un mejor manejo y desarrollo de productos adecuados a la demanda y exigencias del sector.

La regulación financiera se refiere al conjunto de principios, reglas, estándares y procedimientos de cumplimiento aplicables a las instituciones financieras, que deben entender las características distintivas de las microfinanzas, como los clientes y sus necesidades, los productos y servicios, y las instituciones que los prestan.

La finalidad de la regulación es la protección de todo el sistema financiero y de los depositantes, el resguardo de los usuarios de los servicios financieros, la formación de nuevas entidades microfinancieras y la promoción del acceso de los pobres al financiamiento formal.

Regulación prudencial

Contempla disposiciones ajustadas a las microfinanzas, como las siguientes:

1. Los tipos de actividades permitidas a las que pueden dedicarse las instituciones sujetas a regulación prudencial.
2. Suficiencia de capital mínimo, incluido el inicial,
3. Límites a los préstamos sin garantía y reservas para préstamos incobrables.
4. Requisitos que deben cumplir los directivos
5. Nivel de liquidez obligatorio y riesgo cambiario
6. Sencillez de requisitos relativos a los documentos de los préstamos
7. Baja rigidez de prohibiciones a prestadores de garantías personales
8. Adaptación de horarios de atención, de requisitos en materia de seguridad y localización de agencias y sucursales.
9. Baja exigencia de reservas (en efectivo o en el banco central) por un monto equivalente a determinado porcentaje de los depósitos o algunos tipos de depósitos (pueden excluirse los depósitos a plazo).
10. Limitaciones a préstamos internos (a directivos y personal directivo).
11. Número mínimo de propietarios, así como la participación porcentual máxima para cada propietario.
12. Participación en planes de seguros de depósitos.
13. Mecanismos de supervisión prudencial.
14. Sencillez de requisitos de presentación de informes a la autoridad de supervisión.

Fuente: (CGAP, 2012)

*Regulación no prudencial o reglamentación de actividades (*CGAP (2012)

Aplicable a las organizaciones financieras que reciben depósitos del público, no así a las que solo otorgan préstamos, ya que evidentemente no plantean ningún riesgo para sus depositantes (ya que no tienen ninguno) y no están sujetas a la fuga de depósitos, por lo que no deberían estar sujetas a regulación prudencial.

La regulación se centra en la protección de los consumidores de servicios financieros; la habilitación de varias instituciones que proporcionan una combinación de productos y servicios adecuados, y el suministro de información a los Gobiernos para aplicar la política económica, financiera y la ley penal.

El cumplimiento y la exigencia del cumplimiento de la reglamentación prudencial, por lo general, son más complejos, difíciles y costosos que en el caso de la reglamentación no prudencial, tanto para la autoridad reguladora como para la institución regulada.

La regulación no prudencial de las organizaciones microfinancieras comprende:

1. Emisión del permiso para otorgar micropréstamos, que debe ser un trámite simple de inscripción en un registro público, en el que se identifiquen las partes responsables y el control de la idoneidad de los directivos.

2. Presentación de informes poco gravosos, con información básica sobre la institución e información periódica acerca de las operaciones, así como datos sobre las características, condiciones y costos de los productos.

INDICE GENERAL

3. Cumplimiento de la normativa de protección al consumidor, con relación a:

   a) La suficiencia y transparencia de la información dada a los clientes, sobre la prohibición de la discriminación.

   b) Regulación de prácticas abusivas de préstamos y cobros.

   c) Medidas contra el sobreendeudamiento de los prestatarios.

   d) Protección de la privacidad y seguridad de los datos.

   e) Mecanismos de reclamaciones no judiciales y reparación correspondiente.

   f) Sistemas de información crediticia de los clientes, en lo posible, afiliación a centrales de riesgo.

   g) Normas sobre la transformación de forma jurídica de las organizaciones microfinancieras.

   h) Controles sobre el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo.

   i) Adopción de medidas contra el fraude y delitos financieros conexos, como los esquemas piramidales de inversión, invento de prestatarios ficticios, malversación de pagos de los clientes, desvío de fondos de las donaciones, o usurpación de identidad.

   j) Regulación de la participación de las organizaciones en los microseguros.

EL MICROCRÉDITO

Concepto

La definición oficial se estableció en la Cumbre del Microcrédito (Washington, 1997): Se trata de programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias (Inglada et al, 2015).

El microcrédito es una modalidad de financiamiento que consiste en el otorgamiento de créditos, particularmente de bajo monto, a personas para que puedan desarrollar algún proyecto productivo. Típicamente se otorga a prestatarios que carecen de colateral, garantía o un historial de crédito, que tienen poca experiencia en su actividad económica, principalmente a la microempresa, y cuya fuente de ingresos no es constante. (Estrada y Hernández, 2019).

El Microcrédito frente al crédito convencional

Crédito convencional	*Microcrédito*
- Menor número de préstamos	- Mayor número de préstamos
- Préstamos de gran tamaño	- Préstamos de reducido tamaño
- Préstamos garantizados	- Préstamos no garantizados o insuficiente
- Vencimiento a largo plazo	- Vencimiento a corto plazo
- Morosidad estable	- Morosidad volátil
- Bajos tipos de interés	- Altos tipos de interés

Fuente: amino y Lara, 2005

Destinatarios

Adaptado de Camino y Lara (2005)

1. La característica principal de los clientes de la Industria de las microfinanzas es que no son sujetos de bancarización, es decir no son considerados, ni calificados por la Banca Comercial para acceder a los productos financieros que ofrecen. Además,

   a) Su ubicación o localización geográfica puede ser alejada de centros

   poblacionales.

   b) Falta de empleo formal o de ingresos fijos en nómina laboral

   c) Falta de garantías reales o de fácil conversión

   d) Falta de antecedentes sobre sus actividades y de record financiero verificable.

2. Microempresas (pequeños negocios en la Región, unidades de explotación económica) entendiendo por tales cualquier entidad aunque sea esta impersonal, que opera legítima o ilegítimamente, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios , transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes; personas que tienen sus propias actividades generadoras de ingresos autónomas y de pequeña escala.

INDICE GENERAL

Sin embargo, los microcréditos no son para todos, aun cuando están dirigidos a personas de bajos ingresos económicos, se requiere tener habilidades mínimas para emprender cualquier proyecto productivo y no todos los clientes están preparados para iniciar una actividad de este tipo y hacerse cargo de una deuda (Álvarez-Paniagua, 2013).

3. Sus principales clientes son las mujeres del medio rural, y en el caso de las urbanos, tienen como peculiaridades que son subempleadas, desempleadas o realizan trabajos por cuenta propia, habitan en barrios periféricos o marginales de centros urbanos, con bajos ingresos familiares, poseen escasa calificación, con niveles de escolarización bajo, con familias numerosas y en muchos casos son jefas de hogar

Tipos de micropréstamos

1. De subsistencia, minorista o autoempleo: para mantener la microempresa en funcionamiento de la mejor forma posible, pero sin que haya expectativas de crecimiento, Las cuantías de préstamos no suelen ser muy elevadas.

2. De desarrollo o acumulación, donde existe espíritu emprendedor a creación de valor agregado: para desarrollar una actividad o acción dentro de la microempresa que esté orientada a su crecimiento en Activo Fijo.

3. Crédito de libre disponibilidad (CLD)

   En este caso, es la persona campesina quien define para qué actividad necesita el recurso, considerando no sólo actividades agrícolas, sino el universo de disponibilidades como artesanías, comercio, agroindustria, etc., propios de la diversidad de actividades a las que se dedica la población rural (Orellana, 2014).

4. Crédito colectivo o grupal.

   En el cual la presión del grupo es utilizada como instrumento para asegurar el repago del crédito. En este punto, se considera trascendental la selección de los miembros del equipo para que los préstamos colectivos tengan éxito (Estrada y Hernández, 2019)

Destino (GCAP, 2012)

Señala el autor que no se debiera exigir que el préstamo se use para financiar una microempresa, ya que, aunque la mayoría de los clientes de los microcréditos son microempresarios, usan sus préstamos no solo para fines comerciales sino también para fines no comerciales, como la distribución del consumo en el tiempo, el financiamiento de la vivienda, gastos sociales, médicos y educativos, o para hacer frente a emergencias u oportunidades esporádicas.

Características

1. Los microcréditos son pequeños que se conceden a microempresas formadas en gran número de casos por una sola persona o por un grupo nuclear familiar, en los países en desarrollo, cuyo monto máximo puede ser un determinado número de salarios mínimos mensuales legales vigentes (Colombia).

2. Monto máximo

   Podría ser establecer un saldo máximo medio de préstamos pendientes de reembolso en toda la cartera de microcréditos y un monto inicial máximo más elevado en todos los micropréstamos (agregando préstamos múltiples para un solo prestatario a los fines de este cálculo) (CGAP, 2012).

3. Riesgo elevado.

   Son préstamos que no están respaldados por garantías reales de activos, aunque por estar fraccionados el riesgo es menor, pero, al tener una rotación elevada el riesgo crecerá paulatinamente. Generalmente se afirma que las tasas de morosidad suelen ser más oscilantes y presentan una mayor volatilidad. Sin embargo, la experiencia internacional ha demostrado que la tasa de repago de las operaciones de microcrédito no suele ser sistemática ni considerablemente mayor que la observada en los préstamos normales (Arce, sf).

4. En ciertos casos se autoriza a los prestatarios para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que la Autoridad de aplicación.

Condiciones de otorgamiento

Adaptado de Inglada et al (2015)

Para que este sistema funcione se dan una serie de condiciones que deben cumplir las partes.

INDICE GENERAL

1. Clientes

   En primer lugar, desarrollar una disciplina tanto por parte del cliente en utilizar el crédito en lo acordado y disciplina de responsabilizarse de que esta inversión implique trabajar y desarrollar el proyecto. También disciplina en el gasto, cumpliendo las cantidades y períodos de devolución acordados. El pago de los intereses y las cuotas convenidas es uno de los puntos neurálgicos de las microfinanzas en general y los microcréditos en particular.

   En otro orden de ideas, la falta de capacitación implica la necesidad de un microcrédito que permita capacitarse o capacitar un grupo para competir en el mercado produciendo un producto competitivo.

2. La institución

   La disciplina por parte de la institución microfinanciera implica el estudio de los intereses que se van a cobrar en cada sector y operación (de ello depende la sostenibilidad del sistema) el seguimiento de dichas operaciones y de las devoluciones.

   También es su responsabilidad cubrir en lo posible las demandas generadas en el entorno que se mueve y la creación de los productos que puedan necesitar los clientes en el devenir de sus microempresas.

   El seguimiento y gestión de los créditos es personalizada, la institución mantiene estrecha cercanía con sus clientes. Las empresas deben velar por la recuperación sana de los montos otorgados que permita la sostenibilidad y crecimiento de la cartera por medio de la valoración y gestión del riesgo de los clientes deudores, verificación del destino del crédito por parte del deudor, el monitoreo de la gestión exitosa de la iniciativa emprendedora, o del éxito del proyecto hacia el cual se destina el crédito, el monitoreo del fiel cumplimiento del contrato por el deudor.

Indudablemente, el microcrédito necesita que allí donde va a ser aplicado se dé previamente un cierto nivel de actividad económica y capacidad de innovación; o sea, capacidad para crear empresas y promocionarlas. Es necesario también un cierto mercado.

Criterios

1. El análisis del crédito está basado fundamentalmente en las condiciones personales del prestatario, y en el flujo de efectivo del emprendimiento. Señalan Estrada y Hernández (2019) que el otorgamiento de crédito a los microempresarios, por parte de las instituciones microempresariales, se da mediante la implantación de diseños metodológicos que tienen como propósito un buen conocimiento del cliente y de la situación financiera de la unidad socioeconómica, con el fin de reconocer tanto las necesidades o requerimientos de crédito por parte de éste, así como detectar los posibles riesgos en el otorgamiento y la forma de mitigarlos, del manera que estos riesgos se vuelvan controlables para la institución microfinanciera.

2. Flexibilización de requisitos y facilitación de trámites administrativos. Como señala la CGAP (2012) en un micropréstamo típico, no hay evaluación inicial ni registro de la garantía, ni estados financieros formales de la empresa del prestatario, ni prueba de que la empresa esté inscripta formalmente o de que cumpla con sus obligaciones impositivas. Dichos requisitos deben sencillamente exceptuarse para los micropréstamos.

   En todo caso, para medir los riesgos crediticios, se opta por la llamada información suave, que incluye variables socioeconómicas de los deudores como años de funcionamiento de la microempresa, cercanía con las oficinas y el negocio del deudor, de carácter cualitativo, el sector en el que se encuentran y el tamaño de éstos (Estrada y Hernández, 2019).

3. Incremento progresivo del monto de los préstamos en función del cumplimiento de sus pagos, en el entendido de que los prestatarios que reembolsan sus préstamos debidamente tendrán acceso oportuno a préstamos complementarios.

4. Lapsos de financiamiento variables.

5. Suscribirse a un fondo de seguro, contribuyendo con un porcentaje mínimo del monto del préstamo. En caso de muerte del cliente este fondo es utilizado para pagar el préstamo y para proveer a la familia de los medios para cubrir los gastos del entierro.

6. Requisito de "ahorro forzoso u obligatorio" que debe cumplir el prestatario antes de recibir el préstamo para demostrar su disposición y capacidad para hacer pagos o proporcionar una "garantía en efectivo" parcial del préstamo (GCAP, 2012).

INDICE GENERAL

Tasas de interés

La tasa de interés debe fijarse según un equilibrio entre lo que pueden pagar los clientes y los que debe ganar la organización microcrediticia para cubrir todos sus costos de financiamiento, de operaciones, las provisiones para pérdidas de préstamos y los cosos de capital (Ledgerwood, 2000)

Muchas veces son superiores a los de la Banca Comercial (pero inferiores a los exigidos por los prestamistas particulares e ilícitos) lo que permite rentabilizar las organizaciones dedicadas a este tipo de finanzas, ya que el hecho de que los clientes sean muchos y de poco volumen encarece el coste de gestión. Consecuentemente, los periodos para el pago de los intereses y la amortización son cortos (Inglada et al, 2015).

Ineficacia de los préstamos sin intereses

Plantea Gutiérrez (2009) que tanto las instituciones financieras de desarrollo posteriores a la II Guerra Mundial en países del Sur, como los fondos de préstamo irlandeses anteriores a la ley de 1823 parecen demostrar la poca eficacia del subsidio de los tipos de interés de los préstamos. No sólo porque puedan hacer peligrar la viabilidad económica de la entidad de microcrédito, sino por la influencia que ejerce en sus clientes.

En primer lugar, porque un préstamo sin intereses, especialmente si procede de una entidad no lucrativa, es fácilmente asimilable a una donación y por tanto la tendencia a la no devolución es mayor y de esta manera se compromete todavía más la viabilidad del prestamista. Además, como afirman Hollis y Sweetman (2001), el cobro de intereses introduce una eficiente autoselección de prestatarios, ya que sólo los que esperan beneficios por encima del tipo de interés cobrado tomarán prestado, lo que previsiblemente mejoraría la vida del proyecto empresarial.

Garantías

Diferenciales

Las garantías son variables y diferenciadas según el grupo de personas pobres en que se encuentra el prestatario, de acuerdo a la pirámide de la pobreza propuesta por Praha-lad (2004):

1. Indigentes.
2. Extremadamente pobres.
3. Moderadamente pobres.
4. Vulnerables, aunque no pobres.

Para las categorías tercera y cuarta se exige un tipo de garantías y se ofrecen cantidades relativamente altas (cuantitativamente) de crédito, para los extremadamente pobres las garantías

Ordinarias

1. Activos

   Sin que en veces importe el valor real de mercado de los activos de propiedad del prestatario (inmuebles, mobiliario o equipo), el hecho de darlos como garantía del préstamo (y la posibilidad de perderlo por embargo) motivan al cliente a pagar el préstamo.

2. Garantías personales

   Otorgamiento de avales de amigos o familiares que se convierten en codeudores, por lo que, en caso de incapacidad del prestatario para pagar el préstamo, la persona que proporcionó una garantía personal es responsable de pagar el préstamo.

3. Los ahorros obligatorios (Ledgerwood, 2000).

   O compensación de saldos, representan fondos que deben ser contribuidos por los prestatarios como condición para obtener un préstamo, en algunas ocasiones como un porcentaje del préstamo, y en otras, como monto nominal. Constituye un "cargo" para el prestamista.

   El ahorro obligatorio puede considerarse parte de un producto crediticio en vista que está estrechamente ligado a la obtención y pago del préstamo, aunque para el prestatario representa un activo mientras el préstamo representa un pasivo.

   El ahorro obligatorio normalmente está sujeto a las condiciones siguientes:

   a) Debe ser periódico, de acuerdo a los plazos y montos estipulados.

   b) Los fondos no pueden ser retirados por los miembros mientras tengan un préstamo pendiente, por lo que constituyen un mecanismo de garantía adicional para asegurar el pago de los préstamos.

INDICE GENERAL

c) Los ahorros obligatorios pueden ser retirados por los miembros si no tienen un préstamo pendiente.

Colectivas (Inglada et al, 2015)

En este tipo, son los miembros de la comunidad los que garantizan la devolución y la cancelación del crédito; todos los miembros o compañeros que componen el grupo, garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito, a través del "hecho comunitario" producido desde las consideraciones culturales, la presión social y la credibilidad y confianza en el prestatario.

Los programas de microcrédito avalan sus créditos en el grupo solidario, la comunidad y la organización de los prestatarios; a esta estructura social se añade la confianza en la persona del pobre y en sus potencialidades.

El aval que un programa de microcrédito tiene en el prestatario, es la credibilidad en su dignidad y ganas de mejorar su vida. La confianza en el pobre, en el prestatario es, desde el prestamista, la condición para que una institución entregue créditos a sectores marginados (Herrán, 2016).

Algunas instituciones microfinancieras exigen a los miembros del grupo que efectúen contribuciones a un fondo de garantía colectiva, el cual se usa si un prestatario no realiza el pago del préstamo. La presión del grupo es utilizada como instrumento para asegurar el repago del crédito. En este punto, se considera trascendental la selección de los miembros del equipo para que los préstamos colectivos tengan éxito (Estrada y Hernández, 2019).

LAS ORGANIZACIONES MICROFINANCIERAS

Concepto

Son instituciones financieras cuya actividad principal y, o única sea la de otorgar micropréstamos y prestar servicios financieros de diverso tipo en apoyo a la actividad económica que realizan las micro y pequeñas empresas.

Según Gutiérrez (2009) las entidades de microcrédito en realidad ya han existido en países industrializados, con la principal misión de acercar el crédito a las personas más desfavorecidas, librándoles de los usureros, mediante préstamos en dinero o en especie, con o sin interés, con o sin garantías convencionales.

Además, actuaban fundamentalmente en un entorno rural, donde la información como alternativa a la garantía era fácil de conseguir. En la actualidad resurgen en Europa entidades que proporcionan crédito sin garantías convencionales, para satisfacer una parte de la demanda en mercados financieros amplios y estables que no puede ser atendida por las organizaciones financieras convencionales, cuyos solicitantes tienen la intención de poner en marcha un negocio, y no pueden aportar garantía

Objetivos (Inglada et al, 2015)

Su principal objetivo era atender a la población más pobre y vulnerable. En este sentido las instituciones no solicitaban ningún aval o colateral que respondiera del crédito en caso de impago. Además, estos créditos tenían como objetivo principal el autoempleo a través de la creación de pequeñas empresas.

Con el paso del tiempo muchas de las instituciones microfinancieras detectaron que la población a la que atendían tenía necesidades que iban más allá de un simple préstamo. En este sentido el concepto de los microcréditos se fue ampliando hasta lo que hoy se conoce como microfinanzas.

Este nuevo concepto incluía otros servicios microfinancieros tales como los microleasing, los microseguros, los pequeños ahorros, etc. En esta línea algunas organizaciones, especialmente las del tercer sector, han ido más allá y están dedicando parte de sus recursos a la formación de sus beneficiarios en temas básicos como: el emprendimiento, la educación infantil o la sanidad más elemental.

Sin embargo, este no ha sido el camino que han seguido todas las organizaciones microfinancieras, porque muchas de ellas están sometidas a la presión de los donantes o a la regulación institucional que les exigen ser autosostenibles. En efecto, son muchos los ejemplos de organizaciones que han tenido que centrarse en la sostenibilidad (o rentabilidad) dejando a un lado aspectos sociales tales como la orientación hacía la población más desfavorecidos.

Sin embargo, muchas de las microfinancieras han dejado de apoyarse en las fuentes de financiación estatal o en organizaciones de cooperación y del mercado interbancario para financiarse con el capital acumulado y los ahorros de los pobres.

Características (SIB, 2012)

1. Dispersión del riesgo

   La colocación masiva, a diferencia de la cartera bancaria, se caracteriza por la atomización del riesgo en miles de ope-

INDICE GENERAL

raciones, por lo que difícilmente se produce una concentración de riesgos en pocos prestatarios.

2. Informalidad

   La información financiera base para determinar la capacidad de pago y endeudamiento de los prestatarios, es construida por la propia entidad en función al revelamiento formal de la actividad o negocio del cliente, sin que existan documentos respaldatorios (estados financieros auditados, avalúos de inventarios, etc.).

3. Volatilidad

   El índice de rotación de las operaciones microcrediticias es considerablemente superior al de la banca comercial, por lo que el deterioro de sus carteras puede llegar a ser más acelerado, pudiendo en lapsos de tiempo cortos pasar de una posición solvente a la de alto riesgo, inclusive de quiebra.

4. Concentración en clientes con características homogéneas.

   El negocio de microfinanzas es por una parte, masivo en número de prestatarios y de pequeña escala y por otra, involucra operaciones muy homogéneas entre sí.

5. Descentralización de operaciones.

   Para la aplicación de las tecnologías crediticias, las entidades microfinancieras requieren de estructuras administrativas descentralizadas que cuenten con sistemas de control interno adecuados a los riesgos asumidos.

6. Capacidad de adaptación

   Los microempresarios poseen gran capacidad de adaptación a nuevas actividades. Dadas estas características, así como otros factores técnicos y operativos, es necesario agregar que un marco regulatorio adecuado de las instituciones de microfinanciamiento debería ser favorable para el desarrollo de las microfinanzas.

7. Productos simples altamente estandarizados

   Necesitan poco tiempo para ser explicados y percibidos. No existe espacio para excepciones de atributos, condiciones o precios. Ahorran gastos de promoción (marketing). Reducen las posibilidades de errores y la necesidad de recursos humamos (Knoch, 2010).

Tipos de organizaciones de microcrédito

1. Según su naturaleza jurídica

   Pueden ser sociedades mercantiles (compañías financieras no bancarias, bancos), fundaciones, asociaciones o corporaciones civiles sin fines de lucro, cooperativas que ejercen actividad financiera, mutualidades, cajas de ahorro, de crédito y fondos de empleados.

2. Según que acepten o no depósitos del público, son:

   Cerradas: aquellas que sólo otorgan microcréditos (aunque reciban ahorro forzoso de los prestatarios) y Abiertas, las que reciben depósitos del público y otorgan créditos.

3. Según su sujeción a instituciones de supervisión y regulación, pueden ser (Ledgerwood, 2000).

   a) Formales: su estatuto es aprobado por el gobierno y están sujetas a supervisión estatal; atienden los estándares y recomendaciones internacionales; su cartera de microcréditos no constituye parte importante de sus operaciones. Incluyen bancos privados y públicos, aseguradoras y entidades financieras. Requieren la elaboración de documentación detallada y procedimientos burocráticos que tienen como resultado altos costos de transacción.

   b) Semiformales: entidades que no están reguladas por supervisoras bancarias, pero sí registradas y supervisadas por otras instituciones gubernamentales. Son las Uniones de Crédito, las Cooperativas de Ahorro y Crédito, los bancos cooperativos y algunas ONG.

   c) Informales: entidades financieras que operan en ámbitos sin supervisión o regulación gubernamental.

Características de los servicios financieros de las microempresas

Adaptado de Rincón E. et al (2009).

1. Las microempresas, generalmente, tienen requerimientos de capital de inicio muy pequeño. La mayor parte de las microempresas urbanas operan en ciclo de planeación de corto plazo, por lo general, diaria o semanalmente. En las localidades rurales, las empresas –a menudo- cambian

INDICE GENERAL

junto con las estaciones agrícolas. La población de las microempresas está en constante flujo; grandes porcentajes de empresas inician y terminan en cualquier año. evidencias sugieren que el financiamiento en corto plazo, en pequeñas cantidades, constituye la mayor necesidad.

2. Las microempresas, en su mayoría, no son unidades económicas autónomas, sino que forman parte de una familia o de unidades de establecimientos domésticos mayores, incluyendo otras empresas. Por tanto, las necesidades financieras de las familias, o al menos de los empresarios individuales, a menudo no se pueden separar de las necesidades financieras de las empresas mismas. Esto es particularmente cierto en empresas que son propiedad de mujeres y son operadas por éstas.

3. Las familias que operan microempresas, por lo general carecen de propiedades, especialmente, propiedades comerciales. Los miembros de la familia que operan las microempresas, particularmente mujeres, tienen serias limitaciones de tiempo debido a las responsabilidades de los establecimientos domésticos.

4. Exclusión de los circuitos tradicionales de crédito:

   Todos los tipos de organizaciones recurren, para cubrir sus necesidades de financiamiento, a organizaciones o a personas especializadas en el crédito informal, utilizando mecanismos basados en el conocimiento y la confianza recíproca entre prestamistas y prestatario.

5. Desde el punto de vista financiero, es usual que, además de los problemas para disponer de fondos al momento de la puesta en marcha, el giro habitual del negocio no genere el necesario margen como para construir una reserva (necesaria para hacer crecer la actividad mediante la reinversión).

6. Esta dificultad de ahorro va de la mano de la capacidad de reacción ante imprevistos, que obviamente es acotada, lo que eleva el riesgo de quiebra del negocio. Además de haber un problema con los volúmenes del negocio (quizás por culpa de una escasa o ineficiente productividad, o altos costos de producción), hay también un punto crítico en los tiempos de giro del mismo.

Estas características requieren sustitutos para los procedimientos formales de garantías colaterales y de procesamiento rápido de préstamos y ubicación convenientes para las oficinas financieras. Debido a las limitaciones de tiempo y de movilidad, las microempresas requieren servicios ubicados cerca de los lugares de los negocios y que puedan procurar las transacciones rápidamente. En este sentido, según Rhyne y Otero (1998), muchas de las necesidades expuestas anteriormente pueden satisfacerse mediante servicios de ahorro, así como por medio del crédito.

RECURSOS ECONÓMICOS

(Ledgerwood, 2000)

A las organizaciones microfinancieras se les exige tener sostenibilidad, entendida como la capacidad de generar ingresos suficientes para cubrir la totalidad de sus gastos, sin tener que recurrir a subsidios ni ayudas económicas (Ley de Honduras). La sostenibilidad implica que los ingresos esperados deben ser superiores a los costos totales de funcionamiento y financiamiento (costos por riesgos, costos de transacción y el costo del capital).

Las instituciones microfinancieras deben cumplir los siguientes estándares financieros:

1. Capital mínimo

Generalmente se les exige contar con un patrimonio mínimo lo suficientemente alto (incluso superior al de los bancos) teniendo en cuenta el tamaño y riesgo, como para respaldar sus actividades, asegurar que la institución pueda cubrir la infraestructura, el sistema de información para la administración y las pérdidas de la puesta en marcha de las actividades para alcanzar una escala viable. El capital mínimo también debería proporcionar incentivos para el desempeño adecuado y la continuación de las actividades,

El capital mínimo está conformado por:

a) Las aportaciones de los asociados, representados en títulos, las que garantizan los derechos de los acreedores y otros pasivos. Se prevé una participación porcentual máxima en el capital por cada socio.

b) Reservas patrimoniales reducidas para hacer frente a contingencias en el manejo financiero, creadas con sus ingresos brutos.

c) Provisiones para préstamos de dudosa recuperación

d) Las donaciones de personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, las que deben dedicarse a for-

talecer la estructura patrimonial y su utilización en operaciones activas.

e) Con los excedentes obtenidos en cada ejercicio, una vez cubiertos los costos operativos y financieros, distribuibles o no según la naturaleza lucrativa o no de la entidad. Un determinado porcentaje de los excedentes deben ser dedicados a capacitación e investigación.

2. Adecuación patrimonial

Se refiere al nivel de capital disponible, relativo al valor de sus activos, para cubrir riesgos. Esto significa que, en caso de ocurrir una pérdida de activos, la organización tendrá suficientes fondos propios para cubrir la pérdida, en vez de tomar fondos prestados de los depositantes.

3. Requisitos de liquidez

La liquidez se refiere al monto disponible de efectivo (o casi efectivo) relativo a la demanda de efectivo de la organización microfinanciera. La organización debe mantener un nivel de liquidez obligatorio alto, en lugar de bajo, de manera que la institución no deje de otorgar préstamos sin socavar la motivación de los prestatarios para reembolsar sus préstamos pendientes, cuando tengan problemas de liquidez (CGAP, 2012).

4. Calidad de los activos

De acuerdo a al rendimiento de la cartera en el pasado y el actual porcentaje de riesgo de la misma, definido como el saldo de préstamos pendientes que tienen un monto vencido. Por lo que se deben establecer provisiones para pérdidas de préstamos en proporción con las fechas de vencimiento y la ponderación de los riesgos.

5. Diversificación de la cartera

Se refiere a la necesidad de no concentrar su cartera en un sector geográfico o en un segmento del mercado.

RÉGIMEN ADMINISTRATIVO

Organización y funcionamiento

1. Estructura organizativa:

Común a toda empresa solidaria: Asamblea, junta directiva, representante legal, comité de vigilancia y auditor interno.

2. Junta directiva

Integrada exclusivamente por socios con idoneidad y honorabilidad que no tengan impedimentos legales, con facultades de administración ordinaria.

3. Auditor interno a cargo de las funciones de inspección y fiscalización de las operaciones de la entidad.

4. Auditoría externa a cargo de firmas de auditoría que cumplan los requisitos exigidos por la Autoridad de supervisión.

5. Formulación de estados financieros anuales auditados, aprobados por la asamblea.

6. La ubicación de las sucursales, horarios de atención, requisitos en materia de seguridad o normas de infraestructura, deben ajustarse a las particularidades de los clientes.

7. Participar en un plan de seguro de depósitos.

Productos y servicios (Asies, 2012, Ledgerwood, 2000)

1. Intermediación financiera

a) Ahorro, crédito, seguros

b) Las tarjetas de crédito que permiten a los prestatarios el acceso a una línea de crédito en el momento que la necesiten.

c) Los servicios de pago de bienes y servicios: incluyen cambio de cheques, transferencias y remesas, a cambio de un cargo para cubrir los costos de manejo.

2. Intermediación social

Es el esfuerzo de desarrollar la capacidad institucional de grupos y de invertir en los recursos humanos de sus miembros, de manera que puedan empezar a funcionar más por su cuenta propia con menos ayuda del exterior. Por lo tanto, es usual que la intermediación social incluya la capacitación de los miembros del grupo en administración participativa, contabilidad y finanzas.

3. Servicios de desarrollo empresarial

INDICE GENERAL

Consiste en otorgar o mejorar capacidades de los microemprendedores en temas de administración de empresas, mercadotecnia, tecnología, entrenamiento empresarial y capacitación de la producción. Estos servicios buscan el rendimiento mejorado de la microempresa del prestatario, mediante el pago de un cargo reducido.

4. Servicios sociales

   Servicios enfocados a mejorar el bienestar de los beneficiaros de las microfinanzas. Específicamente son dirigidos hacia mejorar la educación, la salud, la nutrición e incrementar el alfabetismo.

Operaciones prohibidas

1. Efectuar operaciones no autorizadas por la ley
2. Descontar intereses anticipadamente y cobrar intereses sobre intereses vencidos (anatocismo).
3. Otorgar préstamos internos (directivos y personal de alto nivel) y, o en su caso, regular los conflictos de interés.

VIAS DE ACCESO AL MICROCRÉDITO

Generalmente son cinco las vías más comunes, las que operan, por lo general, solapándose en el mismo entorno y dependen más de la naturaleza del cliente que del tipo de microempresa que se quiera desarrollar. Son: grupos solidarios, préstamos individuales, cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunales y fondos rotatorios (Inglada et al, 2015).

Instituciones financieras informales

Gutierrez-Goiría (2009)

1. Familiares y amistades:

   Normalmente para préstamos de pequeño monto, sin garantía y con condiciones muy flexibles. Un caso macroeconómicamente muy relevante es el de las remesas de emigrantes, que en ocasiones son donaciones y en otras, devolución de ayudas prestadas para preparar el viaje.

2. Prestamistas.

   Sus tasas de interés son elevadas y tradicionalmente se han considerado un reflejo de su situación de monopolio. Recientes estudios reflejan, no obstante, que pueden responder en parte a sus elevados costes y riesgos. No suelen aceptar depósitos y sus plazos son cortos

3. Prestamistas contra garantía mueble.

   Una garantía (joyas o bienes de cierto valor) que disminuye la incertidumbre sobre el cobro y los costes de transacción, por lo que el tipo de interés suele ser menor que el de los prestamistas tradicionales

4. Préstamos vinculados a un resultado, es el caso de quien adelanta fondos o un servicio esperando que, en época de cosecha, se le entregue parte de la misma en pago

5. Otros

   En este grupo se incluyen las casas de empeño, los grupos de autoayuda, las ONG, los ahorros de los miembros de la familia y los prestamistas que usualmente brindan financiamiento, bajo acuerdos no escritos, a las personas de su conocimiento.

Grupos solidarios o colectivos

Los microcréditos son concedidos a grupos de personas que responden de manera solidaria del total entregado o son créditos individuales, pero avalados por el resto de los miembros del grupo que responden solidariamente por ellos. El mecanismo principal es que los miembros del grupo no pueden obtener un crédito adicional hasta que todos hayan pagado la deuda.

Ante la falta de pago de alguno de los miembros, los demás tienen el compromiso de aportar dinero para cubrir la cuota faltante y efectuar el pago a la entidad acreedora, En tal sentido, la solidaridad del grupo actúa como colateral y sustituye la falta de garantía mobiliaria o inmobiliaria (SIB, 2011).

Es lo que se denomina obligación solidaria, en la que cada uno de los obligados es deudor del total y el acreedor tiene la facultad de exigir a cualquier deudor la ejecución o cumplimiento íntegro de la prestación (Campos y León, 2017)-

Esta obligación se caracteriza por:

1. La pluralidad de deudores, concurrentes en el compromiso de deber la prestación.
2. La unidad de la prestación objeto de la obligación. En la obligación solidaria existe una única obligación con plurali-

INDICE GENERAL

dad de sujetos. Este requisito permite excluir del ámbito de la solidaridad de deudores aquellas relaciones obligatorias en la que hay una pluralidad de obligados a realizar prestaciones distintas.

3. La existencia de relaciones internas entre los deudores solidarios.

Realizado el pago por cualquiera de los codeudores al tiempo que se extingue la deuda solidaria, nace en el ámbito interno de la solidaridad una relación entre los que no cumplieron frente al que lo hizo. El que hizo el pago sólo podrá reclamar de sus codeudores la parte que a cada uno corresponda.

Los grupos son conformados por personas que se conocen entre sí y realizan similar clase de actividad económica. Cada grupo cuentan con una organización mínima conformada principalmente por un coordinador y un secretario o tesorero, quienes se encargan de dirigir las reuniones del grupo y recolectar el dinero para el pago del préstamo. El grupo o alguno de sus miembros no recibe un nuevo préstamo mientras no esté cancelado el anterior. El monto del préstamo va aumentando gradualmente conforme se cumple con la obligación crediticia (SIB, 2011).

La principal ventaja de este sistema estriba en que llega a personas en estado de extrema pobreza que difícilmente por sí mismos, sin la solidaridad de los otros miembros del grupo, podría acceder a los microcréditos o con dificultades para cubrir los repagos sin ayuda. Aun cuando también puede ser por razones exógenas, como que viven en zonas rurales a las que no llegan los servicios de las microfinancieras.

Asimismo, es frecuente que se obligue a una tasa de ahorro determinada, generalmente una parte del crédito que actúa a la vez como garantía y crédito, puesto que, si se han cumplido las condiciones de devolución, suele renovarse y ampliarse.

Aunque los préstamos colectivos registran buenos índices de pago, en épocas de crisis no, ya que si varios miembros del grupo enfrentan dificultades de pago, el grupo entero muchas veces fracasa, lo que conduce al efecto dominó (Ledgerwood, 2000).

Microcréditos individuales

Es el microcrédito tipo y, consecuentemente, el más usado y conocido. Una parte de la doctrina lo define como un híbrido entre el crédito tradicional y el que siguen los prestamistas. Es decir, por una parte la entidad microfinanciera analiza los flujos de caja, los avales y los estados financieros del solicitante; pero, además, se estudia también la unidad familiar, el entorno del cliente, la microempresa que quiere fundar o desarrollar y evalúan al cliente por el conocimiento directo que tienen de él y ha sido adquirido por las relaciones directas.

Esto implica que el empleado encargado de esta cuenta tenga un trato personal con sus clientes, los conozca y conozca a su familia. Naturalmente esto limita el número de clientes que puede atender, que por lo general van de sesenta a ciento cuarenta, aunque depende mucho de los entornos. Este sistema se ha demostrado especialmente eficiente respecto a la devolución de principal e intereses (Gutiérrez-Nieto, 2003).

En este tipo, el monto de los créditos es muy variable y está en función del cliente y sus posibilidades de devolución. También los plazos de retorno pueden ser cortos o largos: desde seis meses o menos a cinco años. La capacidad del cliente de invertirlo y su historial respecto a préstamos anteriores, así como sus garantías, condicionan mucho que el crédito sea alto y a un plazo largo. Asimismo, la incorporación de codeudores para garantizar el pago de la deuda.

Las microfinancieras tienden a otorgar préstamos a largo plazo y en cantidades grandes, ya que los costes de gestión son menores. Sin embargo, la mayoría de las peticiones son de créditos de muy poca cantidad y a plazos cortos, con pagos semanales.

Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC).

Las CAC (o Uniones de crédito) comparten determinados lazos geográficos o actividades afines (mismo sector, misma fábrica) que se agrupan para poner sus ahorros en común y proporcionar créditos a unas tasas de interés razonables.

Señala Knoch (2010) que el cooperativismo de crédito nació en el siglo XIX exactamente para la función microcrediticia, y que la misma puede salvar microempresas con problemas de crecimiento y sustentabilidad económica, así como asegurar que las cooperativas se concentren en su función y misión original: el apoyo a la economía local y regional, especialmente las pequeña y medianas empresas en las zonas periurbanas y rurales.

En América Latina las CAC atienden a segmentos no incluidos en el sistema bancario tradicional, lo que mejora la inclusión financiera. Además, dan prioridad al financiamiento de actividades productivas y comerciales en las que predomina los microempresarios. En la mayor parte de los casos cuentan con

INDICE GENERAL

metodologías específicas para el manejo de estas actividades, normalmente centradas en los créditos individuales en lugar de grupales (Cuasquer y Maldonado, 2019).

Son, además, instituciones locales formadas por agentes del entorno que utilizan sus recursos, característica que comparten con los bancos comunales. Las garantías que exigen son mínimas y están basadas fundamentalmente en la cuenta de ahorro que obligatoriamente se tiene en la propia cooperativa, así como en las relaciones entre los miembros de la cooperativa.

Diferencias entre cooperativas y otros tipos de instituciones microfinancieras

Cooperativas	Microfinancieras
Sus políticas están diseñadas para favorecer a sus socios-dueños	Las políticas velan por los intereses de los accionistas, no de sus clientes
Tienen una regulación muy estricta y son supervisadas por el Estado	Laxitud regulatoria
Privilegian, fomentan y promueven activamente el ahorro, condición indispensable para acceder al crédito	Requieren fondearse a través de inyección de capital de sus accionistas, de instituciones públicas o del mercado de valores.
Tienen arraigo local, cercanía a necesidades específicas y enfoque de proximidad que conlleva un trato personalizado	Distantes y burocráticas, en las que las personas son un verdadero estorbo.
Son espacios que forman personas, fomentan cooperación y solidaridad, comparten ganancias e informan abiertamente a sus socios	Dejan de lado cualquier otra intencionalidad más allá de dar créditos con amplios márgenes de ganancia.
Tienen bajas tasas de interés	Altas tasas de interés
Buscan dar un servicio, cubrir sus costos, transferir las ganancias a sus dueños, los socios, crecer a un tamaño razonable para mantener una adhesión viva y participativa. La mercadotecnia no es su fuerte, ni apuestan a ella. Las exigencias de acceso al crédito son mayores: ahorro previo, pláticas educativas	El espíritu de lucro, motor de las microfinancieras, es mucho más agresivo. Les interesa colocar dinero, el costo no importa si lo pagan los clientes. Usan estrategias comerciales incisivas. Tienen métodos de cobranza despiadados

Fuente: adaptado de Noticias SIAC

Bancos comunales

Concepto

Adaptado de (Orellana, 2014).

Alternativa financiera para los sectores rurales y urbano marginales, constituyen espacios de organización social orientados

a gestionar la administración y el financiamiento del desarrollo comunitario mediante la adopción de acciones encaminadas a propiciar procesos integrados de desarrollo local, sustentados en la participación concertada de las organizaciones comunitarias y un rol protagónico de las mujeres campesinas.

Buscan que la población marginal tenga un acceso permanente al recurso del crédito mediante la constitución de sus fondos propios de cartera, que deben ser manejados en el ámbito grupal. El fondo de capital es apoyado por préstamos que brinda la entidad promotora y el establecimiento de ahorros forzosos y voluntarios

Se trata de una asociación de personas de una misma comunidad o comunidades muy próximas que se agrupan para autogestionar, desarrollar y promover el ahorro y el crédito. Suelen ser grupos de veinte a cincuenta personas que pertenecen a comunidades rurales más o menos aisladas, aun cuando pueden darse también en núcleos urbanos. Los miembros del grupo eligen un comité que se encarga de la gestión.

Operaciones

Adaptado de Colombet et al (sf).

Se trata de una metodología de crédito en donde un grupo de personas (entre siete y veinticinco, compuesto en su mayoría por mujeres) que tienen alguna actividad económica y se conocen entre sí, recibe (generalmente de una ONG o de un organismo público) un aporte (reembolsable o no) para hacer pequeños préstamos entre los miembros del grupo (socios).

La financiación del banco se inicia con una aportación de los miembros que pasa a consolidarse como un ahorro, cuyo monto estará relacionado con el montante global de crédito que puede obtenerse. Por otra parte, los miembros del grupo son garantes de los créditos de forma mancomunada, con lo que se logra que sean los propios miembros los que presionan a sus compañeros para que cubran su parte alícuota del crédito y de los intereses.

Las tasas de interés varían según el tipo de crédito y la garantía –que en ocasiones puede ser la propia cosecha– presentada. La retribución de este ahorro se reparte proporcionalmente al ahorro efectuado por los cuentaparticipes. Por otra parte, los créditos suelen ser de menor cuantía.

El aval es solidario, lo cual implica hacerse cargo del pago del total prestado al Banco Comunal (BC) por el conjunto de socios en caso de incumplimiento de la deuda. Además, del aporte ini-

INDICE GENERAL

cial, los socios deben hacer aportes propios al fondo colectivo, que luego se re-prestan y por los que reciben una retribución (interés).

El BC decide sobre la entrega y cobro de créditos pero las pautas generales están determinadas por la ONG u organismo que brinda la asistencia, tanto financiera como técnica, y que cumple a su vez una función de supervisión. Bajo esta modalidad podemos incluir las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (en Venezuela, Guatemala, República Dominicana y varios países de Centroamérica) y las Sociedades Populares de Inversión (Ecuador).

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) del Perú

Mendiola et al (2015)

Una Caja Municipal es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por este. Recibe depósitos y se especializa en préstamos a pequeñas y microempresas. Tienen por objetivo fomentar el ahorro comunal y apoyar, de esta manera, las actividades de las pequeñas y medianas empresas dentro de su jurisdicción, al atender el crédito local otorgando préstamos con garantía prendaria.

Sus inicios se remontan a los créditos pignoraticios con base en joyas y oro. Creadas en 1980 en los concejos provinciales del país —sin incluir el área de Lima Metropolitana y el Callao— con el objetivo de impulsar la descentralización y brindar servicios financieros a los sectores desatendidos por la banca tradicional.

Actualmente se rigen por la Ley 26702 de 1996. Son consideradas como empresas del sistema financiero, exigiéndose su conversión a sociedades anónimas sin el requisito de la pluralidad de accionistas. Las cajas municipales se basan en los siguientes principios: autonomía, cobertura de sus costos totales, orientación local y regional, gradual desarrollo institucional y tecnología financiera y crediticia propia.

FONDOS ROTATORIOS

Concepto (Tello-Rozas, 2016)

Se trata de asociaciones informales de ahorro y crédito rotativo, llamados popularmente roscas, natilleras, cuchubales, tandas o sanes. Son grupos informales constituidos por grupo de personas que aceptan pagar cotizaciones fijas en una bolsa o caja (pozo) completa o parcialmente asignada a cada persona, de forma rotativa, normalmente coincidente con la fecha de pago. Son grupos carentes de regulación externa y sin ningún mecanismo de fiscalización pública. En caso de fraude, los mecanismos utilizados para hacer cumplir las reglas son principalmente de naturaleza social. Las sanciones no son de carácter legal, sino más bien social.

No son tanto un tipo de microfinanzas como un sistema de cooperación mutua. Son grupos con intereses comunes que se forman a nivel local y acuerdan aportar una cantidad mensual o semanal que, tras estructurar un sistema de turnos, se entrega a uno de los miembros. Naturalmente, este miembro se compromete a la devolución en el plazo establecido y con los intereses indicados. El sistema de devolución es diverso y va desde la devolución del principal más intereses, hasta el caso en el que el beneficiario se queda con la cantidad y no está obligado más que a continuar pagando la cuota semanal o mensual (CGAO, 2006).

Este sistema puede implementarse en una zona rural o urbana, entre grupos de mujeres, hombres o mixtos, con similares o diferentes rentas y con iguales, aunque deben tener intereses comunes y una idea clara sobre sus obligaciones contractuales. Son organizaciones limitadas debido a su falta de flexibilidad. Los miembros no siempre pueden recibir un préstamo cuando lo necesitan ni obtenerlo por el monto requerido (Ledgerwood, 2000). Otro de los problemas radica en que cualquier miembro debe esperar a que le llegue su turno, aun cuando necesite el crédito antes (Villarraga, 2008).

Características:

1. Grupo heterogéneo de personas relativamente pequeños (7 a 10 miembros) que se conocen, compañeros de trabajo o vecinos.
2. Se requiere ser adulto y responsable. En algunos casos, estar casado
3. Tener la capacidad económica para la contribución periódica fija.
4. Reunirse en intervalos regulares y, en ocasiones, ofrecer un refrigerio.

Organización

Su estructura es muy simple: una persona organizadora que tiene varias responsabilidades:

INDICE GENERAL

1. Tiene que establecer la lista de los participantes (teniendo en cuenta la información disponible sobre cada uno), invita las personas a participar, determina el importe y la periodicidad de cada cuota y, lo que es más importante, asume completamente la responsabilidad en caso de incumplimiento.

2. El orden en el cual los miembros reciben los fondos es determinado por rifa, mutuo acuerdo o bien por necesidad o por emergencias personales de los integrantes del grupo. Los miembros pueden intercambiar turnos cuando alguien tiene necesidad, y algunas asociaciones crean un fondo de garantía de asistencia mutua (Ledgerwood, 2000).

3. Como contrapartida, el organizador tiene la ventaja de recibir el primer reembolso. En cambio, en los casos donde el grupo sirve de actividad de encuentro, el autor ha constatado que no hay un organizador único. La coordinación se hace por cada uno de los miembros a su turno, es decir que todos los participantes comparten las responsabilidades. El papel del organizador es rotativo y consiste en determinar el lugar para el encuentro (un café, un restaurante, la casa de uno de los miembros del grupo) y las actividades que hay que realizar (un cóctel, una cena).

Fondos Rotativos Solidarios (Gomes, et al (sf).

Los Fondos Rotativos Solidarios son formas de ahorro colectivas en el medio popular, en la forma de dinero y/o productos, administrados por entidades de la sociedad civil u organizaciones comunitarias, y enfocados al financiamiento de proyectos asociativos y comunitarios destinados a la producción de bienes y a la prestación de servicios en las comunidades. La responsabilidad de la conducción y éxito del fondo se basa en la responsabilidad de la propia comunidad, yde las entidades locales de apoyo.

Los ASCRA de África (Gutiérrez, 2009)

Los ASCRA (Accumulated Saving And Credit Association) se asemejan a una cooperativa de crédito. Los ahorros conjuntos se custodian y acumulan durante un período específico de tiempo, generalmente un año, al final del cual se distribuyen. Es habitual que se realicen préstamos a partir del fondo, cobrando los correspondientes intereses, lo que hace que el fondo acumulado crezca, haciendo aumentar no sólo las oportunidades de préstamo, sino también el valor de los ahorros de los miembros. Estos préstamos no son automáticos, sino que son aprobados por una representación o la totalidad de los miembros. Se pueden aportar cantidades fijas o variables, y la duración del proceso de acumulación depende del acuerdo de los miembros.

Microcrédito informal, gota a gota (Álvarez, 2020)

Es muy común que el resto de personas sin bancarizar, aproximadamente son presa de opciones crediticias informales, denominadas en Colombia de pago diario o gota a gota. El crédito gota a gota es un tipo de crédito informal que tiene presencia a nivel nacional en Colombia, pero que se presenta con más frecuencia en el sector rural y urbano informal

Este tipo de crédito consiste en organizaciones informales de la sociedad civil que ofrecen créditos de baja o mediana cuantía, sin procesos burocráticos de respaldo, pero con una alta tasa usuraria. Se basa en la confianza entre las dos partes y, en algunos casos, se exige ser propietario de un activo que tenga un precio mayor al crédito solicitado (Hernández, 2016) .

La principal característica de estos créditos es el pago diario de una pequeña proporción del microcrédito informal más el interés, de hecho, de esta práctica se deriva el nombre común con el que se conocen este tipo de créditos: "Pagadiario". Los gota a gota o Pagadiario tienen tasas de interés mucho más altas que un crédito formal, estas oscilan entre el 10 y 40% dada la falta de regulación, lo que tiene efectos perversos en los consumidores de estos créditos, quienes en su mayoría son personas de bajos recursos y menores niveles de educación.

Este tipo de crédito se asocia a organizaciones criminales pues se presume que es una modalidad de préstamo para lavar dinero proveniente de sus actividades criminales y mantener el conflicto teniendo mayor incidencia en los casos de no pago o retraso en los pagos.

CUADRO COMPARATIVO DE LAS VÍAS DE ACCESO AL MICROCRÉDITO

Grupos solidarios	*Préstamos individuales*	*(CAC) Uniones de crédito*	*Bancos comunales*	*Fondos rotatorios*
Entre 5 y 8 individuos	Individual	Grupo	Entre 30 y 50 personas	Se originan en las roscas
Garantía mutua	Garantía individual	Garantías muy reducidas	Garantía mutua	
Autosuficiencia financiera		Autosuficiencia financiera	Autosuficiencia financiera	Autosuficiencia financiera
Proceso sencillo y rápido	Proceso sencillo y rápido	Proceso sencillo y rápido	Proceso sencillo y rápido	Proceso sencillo y rápido

INDICE GENERAL

Requisito: microempresa o capacidad para emprender una actividad económica.	Requisito: microempresa o capacidad para emprender una actividad económica.	No requisito: cubren cualquier necesidad de los miembros	Requisito: microempresa o capacidad para emprender una actividad económica.	
Reduce los costes medios	El monto de estos créditos es mayor que el del resto		Proporcionar servicios de ahorro y crédito individuales a los miembros.	
Se ajusta a las necesidades de sus clientes y tiene en cuenta sus preferencias.	Se adapta a la capacidad de pago y a las características del cliente		Se ajusta a las necesidades de sus clientes y tiene en cuenta sus preferencias.	Los fondos no siempre se adaptan a las necesidades del cliente, dado que cada miembro debe esperar su turno.
Formado principalmente por mujeres			La mayoría de los miembros son mujeres.	
Los miembros reciben capacitación y asistencia	Los miembros reciben capacitación y asistencia	No se promociona capacitación ni asistencia	Los miembros reciben capacitación y asistencia	

Fuente: adaptado de Torre-Olmo, Sainz, San Filippo y López (2012), en Inglada et al (2015)

FOMENTO PÚBLICO

Medidas de fomento

Las medidas de fomento público de las microfinanzas pueden ser:

1. Para Estrada y Hernández (2019) es necesario encontrar formas de introducir una mayor flexibilidad en términos de préstamos y condiciones de pago, además de un subsidio de tasa de interés para así encontrar mecanismos de permitir que los microempresarios más pobres participen en una intermediación a largo plazo, mediante planes de ahorro y adquisición de otros productos financieros, así como los seguros.

2. La creación de un Fondo especial para el financiamiento de las operaciones de microfinanciamiento, con recursos provenientes de préstamos de organismos internacionales y nacionales, de donaciones, asignaciones del presupuesto nacional y otros recursos. El patrimonio del Fondo se conformaría con aportes otorgados por el Gobierno, por organismos internacionales y otros aportes.

3. Incorporación de las organizaciones microfinancieras a una Central de Riesgo para el suministro obligatorio de información sobre los potenciales prestatarios.

4. Posibilidad de la creación conjunta de sociedades de garantías recíprocas cuyos socios sean las entidades microfinancieras, o la afiliación voluntaria a la sociedad de garantías recíprocas pública.

5. Creación y fortalecimiento de programas que faciliten a los usuarios el acceso al mercado.

6. Establecimiento de compras públicas obligatorias de bienes y servicios ofertados por las micro y pequeñas empresas.

7. Promoción de Ventanilla única para los trámites públicos

8. Facilitación o simplificación de trámites ante las autoridades administrativas.

9. Desarrollo de programas y políticas de Comercio Exterior.

10. Preferencia en las licitaciones públicas, como proveedoras de bienes y servicios demandados por las instituciones estatales,

11. Procurar la incorporación del personal de las organizaciones microfinancieras en el sistema de seguridad social del estado

12. Acceso a programas públicos de formación empresarial y de educación técnica.

*Tratamiento impositivo de las microfinanzas (*CGAP, 2012)

Lo que se pretende el establecimiento de un marco impositivo adecuado y favorable a las micro y pequeñas empresas, que para el autor puede consistir:

1. En que el tratamiento impositivo favorable de una transacción debe estar fundado en el tipo de actividad o transacción, independientemente de las características de la institución o de si se trata de una entidad autorizada sujeta a supervisión prudencial.

2. Es razonable argumentar que las instituciones microfinancieras que son ONG deben recibir el mismo tratamiento que otras ONG de bien público cuando el impuesto en cuestión es el que se aplica sobre ganancias netas.

INDICE GENERAL

3. La posibilidad con que cuentan los bancos de deducir gastos del monto del impuesto a las ganancias también debería estar disponible para otros proveedores de servicios similares.

LOS MONTES DE PIEDAD

Adaptado de Gutiérrez (2005)

Los montes de piedad son instituciones de microcrédito para los pobres creadas en la edad media en Europa, especialmente en Italia. España y Francia. Fueron traídos a América Latina, específicamente a México, donde *El Nacional Monte de Piedad de México* actualmente subsiste y continúa prestando servicios especialmente de microcrédito a millones de mexicanos.

Antecedentes

Las primeras fundaciones de montes de piedad en países europeos se produjeron durante la Edad Media, con el propósito de reprimir la usura. Tradicionalmente se ha considerado que los primeros montes de piedad nacieron en Italia, promovidos por los franciscanos, y concretamente en la ciudad de Perugia en 1462. Su objeto era ofrecer a los necesitados la posibilidad de obtener prestado el dinero que necesitaran, a cambio de la entrega de prendas.

También llamados en singular montepío, eran entidades benéficas donde los pobres podían obtener sumas en metálico empeñando sus y así satisfacer sus necesidades más primarias.

Los montes de piedad italianos se fundaron sobre la base del concepto tomista de que la riqueza debe satisfacer solamente las necesidades urgentes e inmediatas.

Los Montes de Piedad atendían las demandas de las clases sociales más necesitadas de protección, a través de la concesión de préstamos gratuitos sin interés, garantizados con joyas y ropas, e intentando con ello suavizar los abusos de la usura. Para conseguir su finalidad, el Monte de Piedad necesitaba recursos, que obtenía sobre todo de la captación de depósitos en metálico. También obtenía fondos provenientes de limosnas, de ayudas de la Corona y de celebraciones religiosas. Con ello se formaba un fondo común.

No obstante, estos recursos pronto se manifestaron insuficientes y se hace necesario cobrar intereses, hecho que supuso críticas dentro de la Iglesia católica. Estas críticas no serían atemperadas hasta que el Concilio de Letrán V en 1515 se admitió la posibilidad de establecer un moderado interés por los préstamos prendarios. El Concilio de Trento (1545-1563) proclamó el carácter benéfico de los Montes de Piedad.

El préstamo

La seguridad del contrato de préstamo no podía basarse en un escrito ni en una obligación verbal, sino en la prenda (*pignus*) como única y real garantía. De tal modo, las dos partes quedaban obligadas mutuamente: la una a devolver el dinero prestado (que solía ser la mitad del valor de la prenda); la otra, a procurar por todos los medios la conservación de los objetos pignorados.

Al principio de su actividad los montes de piedad no cargaban tipo de interés alguno en los préstamos, sobre todo si se trataba de cantidades modestas, pero más tarde fue norma general el cobro de un reducido interés los mismos, con destino a sufragar los gastos de administración y gestión.

Diferencia entre el Monte de piedad y las casas de empeño y «compro oro»

Los préstamos prendarios que ofrecen los Montes de piedad están muy lejos del carácter de beneficencia que tenían antaño, y de las casas de empeño y los negocios del tipo «compro oro», que tienen un carácter comercial mucho más marcado.

Estos préstamos requieren de un objeto de valor que actúe como garantía y se deje en la institución como prenda. Dicho objeto se guarda y se puede recuperar después de cancelar el total del préstamo y sus intereses.

Los negocios de tipo «compro oro» y las casas de empeño se diferencian de los Montes de Piedad en su estructura y funcionamiento. De cara al cliente, la mayor diferencia es que con el Monte de piedad la prenda tiene más probabilidades de ser recuperada. En el caso de las empresas «compro oro», la joya se vende, no se empeña; por otro lado, las condiciones de las casas de empeño son más estrictas que en caso del Monte de piedad.

Los riesgos del Monte de piedad

Cualquier persona que piense en un Monte de piedad, como solución para afrontar un contratiempo, encontrará muy pocos inconvenientes a esta figura. Sin embargo, es importante remarcar la posibilidad de que la joya se subaste y no se pueda recuperar.

Son objetos con gran valor sentimental que podrían quedar fuera del patrimonio económico, pero también vital, de cualquier persona. Por este motivo, no podemos recomendar esta figura sin que quede bien claro este inconveniente.

INDICE GENERAL

Después de explorar el funcionamiento de los Montes de piedad, sus pros y sus contras, podemos concluir que en momentos extremos pueden resultar de gran ayuda. Gracias a ellos puedes hacer frente a un momento de apuro. Además, las comisiones de los préstamos de este tipo de instituciones son reducidas, por lo que resultan una interesante alternativa.

¿Son los montes de piedad entidades de economía solidaria?

Aunque ciertamente son entidades microfinancieras de indudable beneficio social, no se podría decir que forman parte de la economía solidaria puesto que no comparten los principios generales de la misma, como lo son: el ingreso voluntario como miembros y usuarios, ya que quienes realizan operaciones con los montes de piedad tiene solo la condición de usuarios o clientes; no existe el menor atisbo de control democrático; los beneficios obtenidos no se devuelven, entre otros.

El Nacional Monte de Piedad de México

Historia

1. Fundación

   El Sacro y Real Monte de Piedad de Ánimas fue fundado por Pedro Romero de Terreros, conde de Santa María de Regla, el sábado 25 de febrero de 1775, con una cantidad de 300 000 pesos de oro para esta obra asistencial, dinero tomado de su propio peculio. Es considerada la institución financiera más antigua del continente americano, y su esquema se ha reproducido en muchos países,

   Después de que las autoridades eclesiásticas ofrecieran una misa a la que asistieron tanto personalidades importantes de la Corona española como de la sociedad en general, Juan Carabantes fue la primera persona en empeñar, y su prenda fue un aderezo de diamantes por el cual se le prestaron 40 pesos de oro, recuperándola en agosto de ese mismo año y dejando una limosna de 8 reales.

   Durante el primer año de operación se realizaron 17 000 operaciones de empeño, lo que equivalía a un cuarto de la población de la entonces Ciudad de México.

2. Colonia

   Constituir un Monte de Piedad sin fines de lucro, que tuviese la finalidad de brindar socorro a los necesitados por medio del préstamo, fue la visión que tuvo Pedro Romero de Terreros, por lo que solicitó a la Corona española la autorización para establecerlo. Es así que el rey de España, Carlos III, en la Real Cédula expedida en Aranjuez el 2 de junio de 1774, aprobó la fundación del *Sacro y Real Monte de Piedad de Ánimas*, bajo su real patronato.

   Meses más tarde y en respuesta a dicha Cédula Real, el virrey Antonio María de Bucareli y Ursúa previno a los oficiales reales que se mantuviesen en depósito, a su disposición y con la debida organización.

   El rey nombró a Pedro Páez de la Cadena, superintendente de la Real Aduana de México, para redactar los Estatutos, con el concurso de la Junta de Ministros y personas designadas por el Virrey.

3. Independencia

   Al consumarse la Independencia del país en septiembre de 1821, la institución adquiere su nombre actual: *Nacional Monte de Piedad*. En ese momento tenía ya 46 años de funcionar. Es así que, al permanecer en operación durante ese convulsionado momento histórico-social, *Nacional Monte de Piedad* fue una de las pocas alternativas en donde la sociedad encontraba respaldo económico para sus familias.

4. Revolución

   A inicios del siglo XX, el país volvió a convulsionarse de manera significativa al vivir su etapa revolucionaria en el año de 1910.

   La falta de fuentes de trabajo y las necesidades de las personas de llevar sustento económico a sus hogares, hicieron de nueva cuenta que el Nacional Monte de Piedad adquiriera un papel protagónico en la sociedad, con sus préstamos prendarios. Existe una leyenda, sin confirmar, que señala que Pancho Villa en una de sus campañas se negó a tomar por asalto la institución, por considerarla "el banco de los pobres". Es notable la estabilidad de esta institución asistencial, lo que explica la confianza que los usuarios le tienen. Es por eso que, incluso en medio de la Revolución, nunca cerró sus puertas.

5. México moderno

   En los últimos años, el *Nacional Monte de Piedad* ha incrementado de manera considerable sus centros de atención a usuarios (150 sucursales), distribuidos en toda la geografía nacio-

INDICE GENERAL

nal, infraestructura que le permite atender a poco más de 7 millones de familias y destina recursos en favor de sus usuarios por 11 000 millones de pesos al año, atendiendo oportunamente a los sectores menos privilegiados de la sociedad. Sigue siendo una institución cien por ciento mexicana.

Referente a su labor asistencial anualmente respalda a un promedio de 450 Instituciones de Asistencia Privada, siendo que en los últimos 10 años el NMP, ha autorizado donativos por poco más de 2200 millones de pesos.

Naturaleza

Nacional Monte de Piedad es una Institución de Asistencia Privada sin fines de lucro dedicada al financiamiento social a través de préstamos prendarios. La organización de la nueva Institución se enunció en sus Estatutos; 22 capítulos que señalan la forma en que operaría y los documentos de registro. Tendría dos grupos colegiados: Una Junta Superior y otra Junta Particular Gubernativa que se encargaron de resolver y determinar asuntos directivos y operativos.

Los estatutos quedaron aprobados por la Secretaría de Gobernación en 1927. Determinan que el Ejecutivo de la Nación deja de intervenir en la organización y funcionamiento del Nacional Monte de Piedad; las funciones directivas son responsabilidad de un Patronato supervisado por la Junta de Beneficencia Privada.

Estructura organizativa

En los estatutos se establece que la Junta Patronal la conforma tres Patronos (un Presidente y dos Vocales); para asegurar el funcionamiento se auxilia en un Secretario y el Director. Las sucursales tendrán un administrador.

Funcionamiento

El funcionamiento del monte de piedad es bastante simple: todo el proceso desde que se lleva la joya al monte de piedad hasta que se accede al crédito se resuelve en cuestión de unos 15 minutos.

1. Para conseguir el préstamo, una persona debe acudir a un monte de piedad con el objeto que desea empeñar pata obtener un préstamo. Por supuesto, no es necesario justificar su finalidad.
2. URn grupo de expertos tasa la joya. Después de la valoración, tras haber depositado el objeto, se entrega el recibo de tasación
3. Se firma un contrato;
4. La persona recibe el dinero. No hay cuantía máxima (depende del valor de la joya)

Los prestamos pueden ser:

1. Clásicos, garantizados por joyas de oro, plata o platino o piezas de diamantes, sin avales, estudios de solvencia ni garantías adicionales, con 5 meses para pagarlo y con ello desempeñarlo, aunque puede prorrogarse hasta por 20 meses;
2. Sobre autos, préstamos hasta de 150.000 pesos, incluyendo el GPS para pagarlo en 12 meses, sin perder el uso del vehículo:
3. Sobre inmuebles, hasta 2.500.000 pesos, según el sector, y sin abandonar el inmueble.

Intereses

El interés que se ofrece en los montes de piedad va desde un 3% mensual, dependiendo del valor del artículo y del nivel del cliente. El nivel está en función de la frecuencia de los empeños y de los artículos con que recuperaron los artículos, así como los que perdieron

Desempeño

1. Las joyas se pueden recuperar si se devuelve el dinero con los intereses en el plazo acordado.
2. Las joyas se recuperan en la sucursal en donde se empeñaron
3. Refrendo (pagos libres). La persona puede hacer abonos anticipados de los intereses, o disminuir el principal, lo que le permite obtener más tiempo para pagar el préstamo.
4. Los pagos pueden hacerse en línea.

Subasta

Las joyas que no se recuperan se subastan, previa comunicación al dueño. No obstante, esto se produce en un número muy pequeño de casos, ya que más del 95% de los empeños se recuperan o los préstamos se renuevan.

En la subasta se obtiene por norma general una cantidad superior a la del préstamo, que se destina al pago de la deuda pendiente. El sobrante se abona al cliente.

INDICE GENERAL

EL PROGRAMA DE PROMOCION DEL MICROCREDITO PARA EL DESARROLLO DE LA ECONOMIA SOCIAL DE ARGENTINA

Creado por Ley 26.117 del 17 de julio de 2.006 de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía social.

Objeto de la ley

La promoción y regulación del microcrédito, a fin de estimular el desarrollo integral de las personas, los grupos de escasos recursos y el fortalecimiento institucional de organizaciones no lucrativas de la sociedad civil que colaboran en el cumplimiento de las políticas sociales.

Definiciones:

1. Microcrédito aquellos préstamos destinados a financiar la actividad de emprendimientos individuales o asociativos de la Economía Social, cuyo monto no exceda una suma equivalente a los 12 salarios mínimo, vital y móvil.

2. Destinatarios de los Microcréditos las personas físicas o grupos asociativos de bajos recursos, que se organicen en torno a la gestión del autoempleo, en un marco de Economía Social, que realicen actividades de producción de manufacturas, reinserción laboral de discapacitados, o comercialización de bienes o servicios, urbanos o rurales y en unidades productivas cuyos activos totales no superen las 50 canastas básicas totales para el adulto equivalente hogar ejemplo,

3. Instituciones de Microcrédito las asociaciones sin fines de lucro: asociaciones civiles, cooperativas, mutuales, fundaciones, comunidades indígenas, organizaciones gubernamentales y mixtas, que otorguen microcréditos, brinden capacitación y asistencia técnica a los emprendimientos de la Economía Social.

El Fondo Nacional para la ejecución del programa de promoción del microcrédito

1. Finalidad

   a) Capitalizar a las instituciones de microcrédito adheridas, mediante la asignación de fondos no reembolsables, préstamos dinerarios y avales, previa evaluación técnica y operativa de las propuestas o proyectos institucionales;

   b) subsidiar total o parcialmente la tasa de interés, los gastos operativos y de asistencia técnica de las instituciones de microcrédito que corresponda a las operaciones de su incumbencia;

   c) fortalecer a las instituciones de microcrédito mediante la provisión de asistencia técnica, operativa y de capacitación, en forma reembolsable o subsidiada.

2. Recursos:

   a) Las asignaciones presupuestarias previstas en la presente ley y las que se establezcan en las respectivas Leyes de Presupuesto para la Administración nacional de cada año;

   b) Las herencias, donaciones, legados de terceros, cualquier otro título y fondos provenientes de organizaciones y agencias públicas o privadas de cooperación.

Las Instituciones de Microcrédito

1. Tendrán a su cargo el financiamiento de "Emprendimientos de la Economía Social", como así también, deberán desarrollar programas de capacitación, asistencia técnica y medición de los resultados de su aplicación.

2. Las instituciones de microcrédito que reciban recursos provenientes del Fondo Nacional de Promoción del Microcrédito deberán aplicarlos exclusivamente a los fines convenidos, debiendo conservar los que se encuentren en disponibilidad, en cuentas corrientes o cajas de ahorro de entidades bancarias hasta el momento de su otorgamiento.

3. Asimismo, deberán dispensar idéntico tratamiento a los recursos obtenidos por la cancelación de los créditos efectuada por los destinatarios de los microcréditos otorgados.

4. Las operaciones de microcréditos estarán exentas de tributar los impuestos a las ganancias, ganancia mínima presunta, al valor agregado,

INDICE GENERAL

Contenido

Exclusión e inclusión financiera 4027
Banca social 4028
Bancos cooperativos 4029
Recursos económicos 4034
Operaciones 4037
El secreto o reserva bancaria 4038
Integración 4039
Tendencias en europa 4041
Banca cooperativa de Alemania 4041
El banco credicoop de Argentina 4044
Banco cooperativo de Brasil 4047
Micro bancos 4047
Los créditos de la banca etica 4054
Diferencias de la banca etica con otras formas jurídicas 4058
La nueva banca digital 4061

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

113 Bancos Cooperativos

EXCLUSIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA

Adaptado de Sanchis (2016)

Exclusión financiera

Una persona está en situación de exclusión financiera cuando no puede acceder a los servicios básicos que ofrecen las entidades financieras; cuando no tiene acceso a los circuitos clásicos financieros como son: ahorro, transacciones (cuenta bancaria que le permite recibir ingresos y efectuar pagos) y acceso al crédito. Y en algunos casos, los servicios de seguros.

La exclusión financiera se asocia con la "incapacidad financiera", que se refiere a la incapacidad de acceder a los servicios financieros básicos de una forma adecuada; y con el "impedimento" para las prácticas bancarias y financieras, lo que no permite llevar a cabo una vida normal en sociedad.

La exclusión financiera puede darse de cuatro formas diferentes, aunque pueden ser complementarias:

1. Exclusión geográfica, determinada por el alejamiento de los servicios financieros del territorio. Es lo que se llama *redlining*
2. Exclusión en el acceso, que se da como consecuencia de las condiciones y restricciones impuestas por los bancos a determinados tipos de clientes que no son suficientemente rentables para el banco.
3. Exclusión administrativa que se produce cuando la persona no puede acceder a los servicios financieros por no disponer de una situación administrativa regular; es el caso de las personas conocidas como "sin papeles".
4. Exclusión voluntaria o autoexclusión, es la que son los propios actos personales los que llevan a la exclusión y pueden darse por razones de experiencias pasadas negativas, determinadas convicciones religiosas o morales incompatibles con las prácticas bancarias u otro tipo de características de las mismas personas que sufren exclusión.

Inclusión financiera

El fenómeno contrario a la exclusión financiera es la inclusión financiera, que consiste en facilitar el acceso a los canales financieros a aquellas personas que se encuentran en riesgo de exclusión financiera o en una situación de marginalidad bancaria. Y es facilitada por la banca de proximidad o banca local arraigada en el territorio.

Para conseguir la inclusión financiera se han de considerar cuatro dimensiones claves:

1. Acceso: referido a la infraestructura financiera disponible para brindar servicios y productos financieros, tales como sucursales, cajeros automáticos, puntos de venta, banca móvil y banca por Internet;

2. Uso: relativo al número de productos financieros accesibles a las personas, tales como cuentas de ahorros, de cheques y de nómina, depósitos a plazo, tarjetas de crédito, créditos hipotecarios y personales, seguros, etc.;

3. Educación financiera: conocimiento y uso responsable de los servicios y productos financieros; y

4. Protección del consumidor: buscar la creación de condiciones más equitativas entre proveedores y consumidores de servicios financieros.

Los bancos cooperativos se consideran éticos ya que evitan la exclusión financiera al destinar el pasivo que captan a financiar de forma prioritaria la actividad de cooperativas, empresas de inserción y demás modelos de empresa social (Ochoa, 2013).

BANCA SOCIAL

Conceptuación

La banca social está constituida por aquellas entidades de crédito que desarrollan un modelo de negocio basado en la compatibilización de la rentabilidad económica y la social, mediante la financiación de la economía real y la reinversión de una parte de sus beneficios económicos en la sociedad. Estas entidades ejercen un destacado papel como agentes clave del desarrollo económico y social de las regiones en que operan (Sanchis y Pascual, 2017).

Por otra parte, la banca social destina una parte notable del beneficio obtenido en el ejercicio de su actividad bancaria, a fines sociales y actividades de carácter cultural (De Castro y Motellón, 2012).

El concepto de banca social aúna a las entidades de crédito que tienen como objetivo compatibilizar la rentabilidad económica con la social y desarrollan, para ello, un modelo bancario de originar para mantener (*OTH, originate to hold*), por el cual la corporación bancaria es capaz de crear valor, tanto para sus miembros como para el territorio en el que operan.

Este modelo se contrapone al de la banca comercial, donde rige la dinámica habitual de la empresa de capital (*OTD, originate to distribute),* consistente en desarrollar la actividad empresarial con la intención de originar beneficios económicos para distribuirlos entre los accionistas (De Castro y Motellón, 2011).

En principio, la banca cooperativa es la banca social, aunque algunas de ellas han desertado y convertido en la práctica, en bancos comerciales. En efecto, como expresa Schujman (2016) las contradicciones que generan para el propio movimiento cooperativo y su legislación por el desarrollo de mega bancos cooperativos que muy poco se distinguen en el sector más agresivo de la globalización capitalista de los bancos, que ya no bancan y que sólo se interesan por la acumulación contable financiera del mercado de capitales, coexistiendo y en oportunidades compitiendo con cooperativas de ahorro y crédito y las múltiples formas de las finanzas populares justifican a nuestro juicio una incursión en este ámbito en particular. Este rasgo está unido a la circunstancia de que desprovista de financiación todas las restantes formas cooperativas ofrecen un talón de Aquiles para su sustentabilidad

BANCOS COOPERATIVOS

Objeto (Egido, 1999)

Una opción muy difundida es que los bancos cooperativos deben dedicarse exclusiva y excluyentemente a actividades de carácter financiero, esto es, cubrir las necesidades de operatividad, asesoramiento y gestión de las cooperativas, mutuales y demás empresas solidarias de nivel primario y secundario; velar por la satisfacción de necesidades financieras de sus miembros; propender la expansión, fomento y desarrollo del sector; actuar como agente financiero del sector o de los miembros de las empresas del sector; asumir el refinanciamiento de unidades de ahorro y crédito y el otorgamiento de créditos a estas.

Otros opinan que su actividad no debe ser exclusivamente financiera, sino que deben procurar prestar todos los servicios posi-

INDICE GENERAL

bles a sus asociados (en definitiva, son otra cooperativa) al objeto de fomentar el desarrollo de la economía social. La promoción de la integración empresarial de sus socios constituye también otra de sus funciones como entidades pertenecientes a la economía social, dirigiendo la integración hacia la creación de agrupaciones entre sus asociados.

Naturaleza

Los bancos cooperativos son instituciones de ahorro, de inversión y de servicios de carácter financiero (captaciones y colocaciones) para el sector cooperativo y de la economía social y solidaria en general. Como bancos que son, tienen tener el carácter de entidad financiera, la que puede tener las mismas potestades que tienen las demás instituciones financieras de un país, o con potestades restringidas, lo que significaría una discriminación negativa hacia ellos, contraria a las recomendaciones de la OIT (2002).

Pueden ser bancos que operen con el público en general, aunque preferentemente deberían ser bancos de segundo piso, esto es, que realizan operaciones exclusivamente con sus miembros que son cooperativas o empresas solidarias de base.

Para ser verdaderamente cooperativos, deben estar en manos del movimiento cooperativo y responder a su identidad y grado de desarrollo del mismo. No podrían ser manejados y, o controlados por el Estado porque dejarían de ser cooperativos por no tener autonomía, principio capital del cooperativismo.

Forma jurídica

Los bancos cooperativos pueden tener naturaleza exclusiva del sector (cooperativa, por ejemplo) o la naturaleza propia de la actividad, que generalmente es de compañía o sociedad anónima mercantil. En realidad, son un híbrido de bancos privados y de asociaciones de cooperativas. En Europa forman parte de los consorcios de cooperativas: esto es, unidades económicas propiedad de las cooperativas (Aguilar, 1994). Normalmente tienen adoptan la forma de sociedad mercantil anónima o por acciones. Puede ser una compañía propiedad total de una cooperativa (Thomas, 1991).

En el Ecuador, en 1964 fue creado el Banco Cooperativo del Ecuador, bajo forma cooperativa y sujeto a la legislación cooperativa. Sin embargo, en 1972, por ley de la República, fue obligado a transformare en sociedad anónima, sujetándose a la ley general bancaria y del sistema financiero nacional.

Por su parte, el sistema de los Estados Unidos permite que gradualmente las cooperativas vayan interviniendo en su financiamiento y posteriormente en su administración, que en determinado momento es controlada por ellas. El estado cumple su misión de poner los recursos fundamentales sin colocarse en una posición exclusivista y, por el contrario, estimula el incremento del interés directo de las cooperativas en los bancos (Yuri, 1956).

Fuentes

Las normas que regulan los bancos cooperativos pueden encontrarse en:

1. Por su particularidad asociativa, se encuentran sujetos a la Ley de cooperativas cuya aplicación y fiscalización está a cargo de la Autoridad de aplicación cooperativa (Verdeke, 2004).
2. Puede ser que exista una ley específica para cada banco cooperativo (Puerto Rico, y en una época en el Ecuador)
3. Sujetarse a la ley que regula la actividad bancaria, que es lo más común.
4. Las disposiciones administrativas que dicta la Autoridad de regulación del sector financiero.

Ámbito (Egido, 1999)

1. Material:

   Operacionalmente puede tener el carácter de banca múltiple o universal, aunque pudiere ser de banca especializada. En la práctica europea desarrollan una estrategia de ser al mismo tiempo banca universal y banca local. Es decir, se trata de establecer una política mixta, donde este tipo de entidades mantenga su carácter de banca local, diferenciándose del resto de los intermediarios financieros por ello, pero a la vez les permite acceder a la condición de banca universal

2. Geográfico

   Actúan en niveles o en ámbitos espaciales local o primario; regional (secundario o intermedio) conformado por entidades de primer grado; nacional o terciario: conformado por grupos o bancos regionales. Se sostiene que el futuro de la

INDICE GENERAL

banca cooperativa está unido a su transformación en banca universal y banca electrónica, pero sin que se pierda su carácter de banca local y especializada en los sectores más tradicionales.

Características básicas de los bancos cooperativos (Hurtado y Lara, 2020).

1. El arraigo, que permite la vinculación de la entidad con el territorio donde se prestan los servicios.

2. El conocimiento del mercado, implica el diseño de productos financieros de acuerdo con las necesidades del usuario del servicio.

3. El involucramiento, que conlleva la vinculación de la entidad en los intereses de los usuarios de los servicios, por ejemplo, apoyando en el establecimiento de redes con posibles socios comerciales o bien a través del patrocinio de actividades de interés para la comunidad

4. .Algunos bancos cooperativos han introducido filtros éticos en sus estatutos para evitar el uso del dinero de las cooperativas con fines perjudiciales, excluyendo la inversión en proyectos poco éticos o peligrosos, por ejemplo, industrias que producen equipo militar, especulación sobre alimentos y recursos naturales, violación de las reglas del comercio justo, uso de fertilizantes químicos y deforestación (Münkner, 2018)

Miembros

Para ser miembro de un banco cooperativo se requiere:

1. Ser una persona jurídica (colectiva) formal. Es decir, legalizada conforme a la legislación que la regule. Las personas naturales no debieran ser miembros.

2. Tener el carácter de entidad del sector solidario.

   Se discute si los miembros deben ser exclusiva o preferentemente personas de naturaleza solidaria, o se deba permitir la admisión de otras personas jurídicas -públicas o privadas– siempre que no sean de naturaleza lucrativas, funcionen bajo principios democráticos y realicen operaciones afines a las empresas solidarias.

Puede ser que se amplíe la membresía de los bancos cooperativos a sociedades o entidades por la rama de actividad que desarrollan, por ejemplo, la agricultura, o las pequeñas y medianas empresas. Ello sería interesante tanto por dar cobertura financiera adecuada a sectores desprovistos de entidades financieras acordes a su naturaleza, como por la ampliación de la cartera que ello significaría.

Voto

Puede ser igualitario (un miembro, un voto) o proporcional al monto del capital o de los títulos detentados por los miembros (lo que pareciese poco "cooperativo"), o del número de miembros de base que tuviesen.

Estructura organizativa

La ordinaria de toda cooperativa financiera: asamblea, consejo de administración, junta de vigilancia, gerencia y comités de crédito tanto general como por sucursal o agencia.

Debe haber un importante equilibrio entre una gerencia fuerte, rigurosa y plenamente responsable, y consejos de administración compuesto de miembros elegidos vigilantes, de la gestión que ellos han delegado y atentos a las aspiraciones de la sociedad.

Control del estado (Mujica, 2000).

Puede ser de parte de la Autoridad de aplicación o de la Autoridad de la actividad (autoridad bancaria) o en forma concurrente, basada en los principios de evaluación de los riesgos asumidos por las empresas; de la calidad y eficacia de los sistemas implantados por las mismas para gestionarlos y su capacidad para soportarlos.

Ahora bien, la supervisión pública de la banca cooperativa debe tener un carácter proactivo y preventivo, basada en la ley y la normativa administrativa, que permita la adopción de medidas correctivas de manera objetiva y sobre bases uniformes. Constituye un proceso continuo y coherente con el uso o aplicación de métodos, técnicas y procedimientos; la estrategia de supervisión de cada institución basada en un sistema de calificación para ellas

En todo caso, como bancos que son, mantienen relaciones con el banco de emisión. Puede ser que a los bancos cooperativos no se les exija encaje legal, o se les otorgue una rebaja que puede ser un porcentaje de aquel. Pueden ser, así mismo, agentes de la

INDICE GENERAL

Tesorería del Estado, así como recibir anticipos del Banco Central, cupos de redescuento o líneas de crédito.

RECURSOS ECONÓMICOS

Capitalización de los bancos cooperativos (ICBA, 2020)

La capacidad de un banco cooperativo para expandir su negocio es una función del capital que puede apalancarlo y depósitos que es capaz de reunir. El capital se puede aumentar admitiendo más (entrada de capital) y acumulando ganancias retenidas. En este sentido, los bancos cooperativos tradicionalmente han disfrutado de los beneficios de la proximidad a sus clientes y la capacidad de ofrecer servicios más asequibles. Sin embargo, tecnologías como la banca en línea permiten cada vez más a sus competidores reducir o eliminar estas ventajas reduciendo los costos fijos y ganando acceso a zonas remotas.

Para gestionar esta competencia, estos bancos tienen que mejorar los procesos, sistemas y cualificaciones del personal, lo que probablemente supera la recursos disponibles para los pequeños bancos. Sin esa inversión, estos bancos pueden no atraer nuevos miembros o terminan perdiendo miembros existentes y erosionando su franquicia (ICBA, 2020)

En estos pequeños bancos, en particular los bancos cooperativos independientes necesitan más capital, y recursos humanos. Actualmente la única solución para esto son los instrumentos híbridos de capital que son en su mayoría instrumentos de costo fijo y sustitutos pobres del capital.

Los recursos económicos del banco cooperativo están formados por el pasivo y el activo (Notisunacoop, 1976)

ACTIVO

Es el dinero que el banco presta o invierte a sus clientes. Está representado por:

1. El disponible

   Una suma de dinero en efectivo que tiene el banco en caja para atender a los clientes que lo soliciten, y el llamado "encaje legal" que es una cantidad de dinero proporcional a sus recursos que todo Banco debe tener en un fondo en el Banco Central o de Emisión del país, que permite cubrir los desequilibrios que tengan los bancos en su funcionamiento.

2. El realizable, que el dinero que el banco presta a determinados plazos.

3. El inmovilizado, que es la inversión en inmuebles, muebles y equipos que hacen los dueños y que permite el funcionamiento.

PASIVO

Constituido por el capital, el patrimonio y los depósitos de los sus miembros y clientes:

*Capital (*Kuijpers y Groeneveld, 2016)

El capital bancario es necesario para garantizar que los depositantes (y los titulares de bonos) puedan hacer uso de su dinero en cualquier momento, incluso cuando el banco esté sufriendo grandes pérdidas y/o reducciones en su valor. Por ello, el monto del capital de un banco debe ser suficiente para compensar eventuales pérdidas originadas por créditos impagos y otro tipo de riesgos.

El capital del banco está formado por el capital inicial aportado por los asociados y representado en títulos, además de las reservas acumuladas, y los retornos no distribuidos. En Europa se establecen porcentajes mínimos de recursos propios sobre los recursos totales (8%, por ejemplo) debiendo pertenecer la mitad de esta cuota a financiación propia básica, es decir, a capital y reservas (Egido, 1999).

Como señala la ACI (2021) las reservas se invierten generalmente en el crecimiento a largo plazo. En los bancos cooperativos, el hecho de que un alto porcentaje del capital esté formado por reservas y no por capital nominal de los miembros tiende a elevar sustancialmente su calidad y calificación.

Puede ser el capital genérico exigido a todos los bancos, o uno especial, más reducido, cónsono con la naturaleza de la actividad solidaria y el volumen de operaciones que vaya a realizar.

Los bancos cooperativos deben ser rentables, eficientes e innovadores para resistir la competencia feroz a la que se enfrentan, cumplir con requisitos de capital cada vez más estrictos, y garantizar su continuidad y crecimiento futuros. Solo cuando se hayan cumplido estas condiciones previas se justifica la emisión de instrumentos adicionales de capital que impulsen el crecimiento.

Los excedentes (Kuijpers y Groeneveld, 2016)

Para un banco cooperativo, la maximización de los excedentes no es el objetivo principal. No obstante, es indispensable obtener un

INDICE GENERAL

nivel apropiado de excedentes que sean aplicados a la capitalización, para garantizar la continuidad en la provisión de los bienes y/o servicios prestados a los asociados, alcanzar sus objetivos de crecimiento y cumplir con sus objetivos sociales.

Lo que hace que los excedentes sean tan especialmente importantes para los bancos cooperativos es el hecho de que las utilidades no distribuidas o retenidas constituyen su principal fuente de capitalización. Los bancos cooperativos no pueden emitir acciones en la bolsa de valores y, por lo tanto, para el crecimiento de la empresa y el aumento de su valor para sus asociados, dependen de la acumulación de capital interno.

Por consiguiente, los excedentes, como fuente interna de capital, son esenciales para el futuro de un banco cooperativo. Las entidades reguladoras requieren cada vez más capital a los bancos, por lo que la acumulación de capital se ha transformado en imperativa. Los bancos cooperativos generalmente construyen su capital por la vía más dura: las utilidades no distribuidas.

Títulos

En cuanto a los títulos representativos del capital, puede aplicarse la norma genérica tanto en su número como en su valor, y ser todos igualitarios o que haya algunos títulos preferentes, lo que no parece compaginarse con el principio democrático que sustenta el sector solidario. Igualmente, pueden ser nominativos o al portador, transferibles o intransferibles, o de transmisión reservada sólo dentro del sector solidario o permitir su participación en el mercado.

El Rabobank para aumentar el capital emitió un instrumento híbrido de capital: el certificado de asociado. Este título consistía básicamente en un bono subordinado que no otorga derechos de voto, con vencimiento indeterminado y un rendimiento dependiente de la obtención de excedentes suficientes para los requerimientos de formación de capital. Para evitar que el capital externo se torne incompatible con la filosofía y el modelo cooperativos, es fundamental que las facultades de los inversores externos no incluyan los derechos de voto y que su retribución no esté relacionada con el nivel de rentabilidad del banco (Kuijpers y Groeneveld, 2016).

Los títulos provienen mayoritariamente de entidades componentes del sector, con carácter mayoritario; del estado o inexistencia o minoritario; de personas jurídicas afines (sindicales, sociales, lucrativas); de personas naturales, tanto miembros de empresas solidarias, como del público; de los trabajadores empleados.

Patrimonio

Más que el capital, en las entidades bancarias interesa el patrimonio. Por patrimonio bancario se entiende la capacidad y disponibilidad para enfrentar reversiones, problemas de liquidez o de solvencia. Se caracteriza por su disponibilidad, no tener cargas contractuales y la naturaleza no redimible de los instrumentos.

Depósitos

Los depósitos de los clientes, ya sean ahorristas individuales a través de cuentas de ahorro, o cuentas corrientes. Con ese dinero es que se hacen los préstamos.

OPERACIONES

Naturaleza

Lo lógico fuese que los bancos cooperativos pudieran realizar todas las operaciones permitidas a las entidades financieras o de orden bancario en general. Sin embargo, a veces se limita el ámbito de sus operaciones solamente para la cobertura de las necesidades u operaciones financieras de las empresas asociativas y del sector social, o simplemente como subsidiaria de las operaciones y servicios que las empresas de base y las secciones de ahorro y préstamo no puedan prestar a sus miembros o clientes.

En tal virtud, la Ley de Cooperativas de Brasil confiere al Banco Nacional de Crédito Cooperativo, S.A. la potestad de estimular y apoyar las cooperativas, mediante la concesión del financiamiento necesario para su desarrollo, por lo que puede:

1. Recibir depósitos de las cooperativas de crédito y de las secciones de crédito de las cooperativas agrícolas mixtas.

2. Mantener líneas de crédito específicas para las cooperativas, de acuerdo con el objeto y la naturaleza de sus actividades, a interese módicos y plazos adecuados, inclusive con un sistema de garantías ajustado a las peculiaridades de las cooperativas a las que se destinan.

3. Mantener una línea especial de crédito para el financiamiento de las cuotas-partes de capital (Artículo 110 Ley de Cooperativas de 1971).

Con el público

Con relación a la realización de operaciones bancarias con el público, puede que no se acepte, limitándose a efectuar opera-

INDICE GENERAL

ciones con sus miembros, o serle permitido, lo que ha sido el fundamento del crecimiento bancario cooperativo en Alemania, o que le es permitido al Banco Nacional de Crédito Cooperativo de Brasil., siempre que sean en beneficio para las cooperativas y éstas figuren en la operación bancaria.

Se considera que los bancos cooperativos -como todos los bancos- deben cubrir sus riesgos aceptando depósitos y haciendo préstamos y por tanto, no pueden limitarse sólo al movimiento cooperativo (Thomas, 1991).

Otras operaciones:

1. Emisión y adquisición de instrumentos financieros; depósitos en cuentas tanto del público como de empresas del sector; otorgamiento de préstamos iguales a los de las cooperativas de ahorro y préstamo o con normas especiales. Su oferta debe superar ampliamente los productos financieros tradicionales, para adaptarse a las necesidades específicas de sus grupos-clientes, siendo su enfoque ante todo al cliente más que el producto (Vézina, 2002).

2. Adquisición de participaciones y acciones de empresas del sector; constitución de empresas subsidiarias; adquisición de inmuebles.

Para Kuijpers y Groeneveld (2016) la continuidad a largo plazo en la provisión de servicios financieros debería redundar en el interés de todos los actores interesados. Por esta razón, debería existir un nivel suficiente de utilidades, pero nunca una búsqueda deliberada de su maximización.

EL SECRETO O RESERVA BANCARIA

Coopcentral (2020)

El secreto bancario o reserva bancaria es uno de los deberes del banco cooperativo, que consiste en guardar secreto de todas las informaciones que recibe de terceros con quienes inicia tratativas para celebrar cualquiera de las operaciones autorizadas por la Ley (clientes potenciales) y de la información de las personas con quienes ha contraído relaciones de origen legal o contractual, para el suministro de sus productos o servicios (clientes).

El secreto bancario o reserva bancaria es similar a la reserva comercial por cuanto son desarrollos del derecho fundamental a la intimidad, pero sustancialmente diferentes por cuanto el titular de la reserva comercial es el empresario, sobre sus libros, papeles y documentos de comercio; en nuestro caso, el titular de la reserva bancaria es el cliente de Coopcentral.

El secreto bancario o reserva bancaria, no es absoluto, tiene algunas excepciones a saber:

1. El secreto o reserva bancaria no se puede proponer frente a solicitudes a autoridades judiciales, Fiscalía, Ministerio Público (Procuraduría).

2. El secreto o reserva bancaria no se puede proponer frente a las autoridades fiscales (no puede limitar la inspección de control y vigilancia de la Autoridad financiera).

3. Las entidades financieras, entre sí, pueden brindarse recíproca información, guardando a su turno la obligatoria reserva, su consagración legal parece ser la de la esencia de la organización de las centrales de riesgo.

INTEGRACIÓN

Los bancos cooperativos pueden afiliarse a un solo organismo de integración o a varios, los que pueden tener carácter gremial, representativo o federativo que sirve de marco institucional para mantener la cohesión de los grupos y como interlocutor hacia el exterior; y económica u operativa a través de grupos. También, pertenecer a grupos financieros o de banca cooperativa o solidaria.

De igual forma, los bancos cooperativos se afilian al Banco Cooperativo Internacional (Suiza-ACI) creado para estimular la colaboración entre sus miembros en las transacciones bancarias internacionales, financieras y de crédito, y de ayudar a las organizaciones cooperativas del mundo entero a desarrollarse y expandirse, contribuyendo, por ejemplo, financieramente a la racionalización de sus operaciones.

Finalidad (Palomo, 1997)

1. La integración tiene por finalidad la consecución de los objetivos individuales –a través del objetivo común- utilizando como instrumento la intercooperación entre sus miembros, y como objetivos, el control y coordinación. Se trata más bien de centrales de servicios que de bancos centrales.

2. Con la integración de la banca cooperativa se busca la centralización de diferentes actividades, como potentes soportes informáticos o las relacionadas con la cobertura y el asesoramiento en las operaciones de ámbito superior, la

INDICE GENERAL

asistencia en política de productos y en política comercial, la realización de operaciones de compensación y de transferencias entre las cooperativas de crédito, las operaciones en los mercados financieros nacionales e internacionales, los servicios de administración y custodia de títulos, el establecimiento de sistemas de comunicación y de compatibilidad de las redes operativas, el desarrollo y la gestión centralizada de determinados productos de carácter parabancario (como los seguros) etc.

3. Igualmente, se procura el mantenimiento de la autonomía e independencia territorial, funcional y de decisión de cada una de las entidades componentes del sistema u organismo de integración seleccionado. Respeto del principio de subsidiaridad, esto es, el organismo de integración actúa como subsidiario de los bancos de base en la prestación de determinados servicios o actuaciones concretas que las mismas no puedan efectuar con garantías de éxito.

El Sistema Institucional de Protección

El *Institucional Protection System* (IPS), representa una opción estratégica de cooperación empresarial, pues se trata de un sistema de apoyo y defensa mutua basada en una sola marca y una gestión de riesgos o *rating* común cuyo objetivo es compartir unos niveles de solvencia, garantía y liquidez sólidos (Gutiérrez-Fernández, 2014).

Fondo de garantías

El fondo de garantías al que pertenezca (obligatorio o voluntario) el banco cooperativo puede ser de carácter público; de naturaleza propia del sector, mixto (sector público y del sector solidario); paralelo (pertenencia al mismo tiempo al fondo público y al sectorial) o no pertenencia a ninguno.

Los fondos de garantías de las cooperativas de crédito en Europa son de carácter privado. Est´n constituidos como sistemas paralelos o complementarios de los fondos de garantía públicos, con los que la garantía de solvencia para los clientes y usuarios es doble (Egido, 1999).

Tienen por objeto el reforzamiento de la solvencia y de la protección de los ahorradores o depositantes, atender situaciones de iliquidez o insolvencia de las entidades de ahorro y crédito.

TENDENCIAS EN EUROPA

Adaptado de Lesseul, Y Richer-Battesti (2011)

Los grandes bancos cooperativos europeos enfrentan dos procesos que atentan contra su identidad originaria: funcional y de banalización.

Proceso funcional

En Europa se tiende a poner temporalmente el capital de los bancos en dificultades en sociedades *ad hoc,* corriéndose el riesgo de transformar una cooperativa en una sociedad por acciones. Además, en ciertos países, partiendo del hecho que el modelo dominante es el de la sociedad cotizada, loa bancos cooperativos adoptan las tomas de posiciones técnicas o reglamentarias que pueden ser inadaptables al modelo cooperativo y contribuir a su desestabilización o su fragilización, incluso hacia la uniformización del modelo bancario en torno a los principios de los bancos cotizados.

Banalización

Se presenta, también, un proceso de "banalización" mutualística que se da en dos niveles: la banalización funcional caracteriza los bancos cooperativos que no poniendo fundamentalmente en cuestión su status y su sistema de gobernanza, por su modo de funcionamiento y por sus actividades se acercan progresivamente a empresas cotizadas y adoptan su comportamiento.

Y la banalización jurídica es un paso de más cruzado por las organizaciones cooperativas. Se parece a la desmutualización, es el proceso por el cual una sociedad mutual cambia de status y se transforma en sociedad cotizada.

De otro lado, desde un punto de vista organizacional y gerencial, las reglas de gobernanza democrática quedan tachadas de sospechas en cuanto a su eficacia (FMI, 2007 en Lesseul, ídem).

BANCA COOPERATIVA DE ALEMANIA

Adaptado *de* Armbruster y Arzbcah (2009)

Centrales de bancos en Alemania

Las centrales bancarias cooperativas cumplen una gran variedad de funciones financieras para las cooperativas de base, entre ellas:

1. Brindan acceso completo al sistema de pagos, especialmente la compensación de transferencias transfronterizas:

INDICE GENERAL

Para un pequeño banco cooperativo sería demasiado costoso mantener una red de bancos corresponsales en el exterior o tener acceso directo a los sistemas de pago

2. Pueden fungir para las cooperativas de base para cumplir con el encaje legal en el Bundesbank respectivamente el Banco Central Europeo (BCE);

3. Llevar a cabo las funciones de investigación y de economía para todo el sector;

4. Pueden ejercer los controles del cumplimiento de la Ley contra el Lavado de Dinero por parte de los bancos cooperativos locales;

5. Facilitan el acceso a programas estatales de crédito de fomento para determinados sectores o regiones": los bancos de fomento otorgan sus créditos siempre a través del banco usual (habitual) del prestatario y casi nunca directamente;

6. Facilitan la otorgación de créditos de alto monto a través de créditos sindicados;

7. Pueden encargarse de manejar la liquidez de los Bancos cooperativos locales;

8. Dan cierto refinanciamiento por cuenta propia a cooperativas con problemas de liquidez; y

9. Tienen funciones como bancos consorciales en emisiones nuevas de bonos y acciones en el mercado primario de capital.

Al mismo tiempo se aplica también el principio regional a la relación entre las centrales: distribuyen los bancos cooperativos locales geográficamente entre ellos con áreas de atención bien delimitadas. En otras palabras, la ubicación de un banco cooperativo local determina, cuál de las dos instituciones centrales lo atenderá.

Seguro de depósitos de Alemania

Los bancos cooperativos disponen desde hace unos 70 años de sistemas de seguro de depósitos, manejados por las Federaciones, que protegen la integridad de las instituciones. No permiten la quiebra de ningún banco miembro, ni siquiera de las instituciones con graves problemas de solvencia, los cuales son saneadas y en muchos casos posteriormente fusionados en el sistema. Debido a que el saneamiento normalmente es menos costoso que una quiebra con cierre de la institución, esta metodología al mismo tiempo satisface el principio del "menor costo" ("*least cost*").

Participan en el sistema protector todos los bancos cooperativos. Los bancos insolventes son saneados o absorbidos en el sistema con la ayuda de los Fondos; implícitamente se asegura de esta manera el 100% de los depósitos, de la deuda subordinada emitida e incluso del capital pagado (aportaciones de los asociados).

Como el esquema protege la integridad de sus miembros y como ésta normalmente es amenazada por el lado de la calidad de los activos (y raras veces, por ejemplo, por un descalce de plazos demasiado grande entre activos y pasivos), el punto de referencia para fijar la prima son los activos de riesgo (y no los depósitos implícitamente protegidos). La alícuota base anual es de 0,05% sobre esta base.

El Fondo de protección tiene como fin el sanear bancos malos o dar asistencia financiera para que un banco bueno y potente lo absorba (siempre dentro del sistema cooperativo). En algunos casos, se saca del banco malo la cartera pesada y se transfiere a un banco especializado en la recuperación de activos malos y en saneamiento ("*bad loan company").* La parte remanente del banco – con esa operación- se podría volver viable nuevamente.

Para cumplir su función, el Fondo dispone de una amplia gama de instrumentos:

1. Puede, sobre todo, otorgar asistencia financiera directa y en efectivo a base de crédito o de fondo perdido, y dar garantías.

2. Además, en los contratos de saneamiento, los bancos en proceso de saneamiento se obligan a devolver la asistencia financiera recibida si no se cumple con las condiciones y reglas estipuladas en el contrato y en el concepto de saneamiento, si su posición financiera mejora substancialmente y también en el caso que salgan de la protectora cooperativa.

3. Adicionalmente, todas las decisiones importantes del banco deben ser acordadas con el seguro de depósitos (p. ej. la construcción de nuevos edificios, cierre o apertura de sucursales, nuevas participaciones, etc.).

Los objetivos directos de las operaciones descritas son asegurar:

INDICE GENERAL

1. Un (moderado) excedente anual y la posibilidad de poder pagar un dividendo a los asociados del banco en problema;

2. Que el banco cumpla la normativa prudencial de la Superintendencia; y

3. Que el banco disponga de un capital lo suficientemente alto como para permitir una expansión cuidadosa de sus actividades de crédito.

EL BANCO CREDICOOP DE ARGENTINA

Adaptado de Wikipedia y Estatuto social vigente de Credicoop

Antecedentes

El Banco Credicoop Cooperativo Limitado es un banco cooperativo argentino. Después de la crisis de 2001 se convirtió en el segundo banco privado del país y el primero de capital completamente nacional público. Es el banco cooperativo más importante de América Latina.

Credicoop tiene su origen en las Cajas de Crédito. En 1976 el gobierno militar intentó eliminar las cajas de crédito, un área del sector cooperativo. Ello impulsó una acción defensiva que llevó a la fusión de las cooperativas de crédito con el fin de sobrevivir, dando origen al Banco Credicoop en 1979, a partir de la fusión de las 44 cajas de crédito que existían en la Capital y en el Gran Buenos Aires, algunas de las cuales habían sido creadas a principios del siglo XX.

En los años 1985 y 1996 adquirió los activos, pasivos y sucursales de otros seis bancos cooperativos, incrementando considerablemente el volumen de negocios y red de sucursales. El Banco ofrece servicios tradicionales de banca comercial, especializándose en financiaciones a pequeñas y medianas empresas. El Banco participa en el mercado de administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones.

Régimen

1. Naturaleza

   El Banco Credicoop es una cooperativa y por lo tanto, una entidad sin fines de lucro guiada por los principios de la solidaridad y la ayuda mutua. A diferencia de lo que sucede en las empresas con explícitos fines de lucro, en las que los votos dependen de la cantidad de capital que haya aportado cada socio, en Credicoop, debido a su condición cooperativa, cada asociado tiene derecho a un voto. El banco tiene 276 filiales en todo el país, y en cada una de ellas funciona una Comisión de Asociados que colaboran con el Consejo de Administración.

2. Fuentes

   Credicoop se rige por sus Estatutos, por la legislación aplicable a las entidades cooperativas y financieras y sus respectivas reglamentaciones. Se ajusta a los principios cooperativos.

3. Objeto

   El Banco tendrá por objeto todas las operaciones activas, pasivas y de servicios que puedan realizar los Bancos Comerciales. A tales efectos

   a) Apoyará las actividades productivas y de servicios y fomentará el crédito cooperativo destinado a vivienda y consumo, así como toda obra que ayude al progreso económico y social de las distintas regiones del país.

   b) El Banco propenderá a una distribución equitativa del crédito, revirtiendo en lo posible el ahorro de cada zona en los lugares donde el mismo se genera.

   c) Fomentará la creación y desarrollo de las empresas cooperativas apoyando las existentes.

   d) Suministrará a sus asociados toda clase de información y asesoramiento técnico y económico para el mejor desarrollo de Estatuto Social vigente

4. Estructura organizativa

   a) La Casa Central y Sucursales, las que se integran en zonas.

      En la Casa Central no se desarrollan actividades operativas, y solamente las vinculadas con el cumplimiento de obligaciones legales y reglamentarias, funciones institucionales y la tenencia, atención y presentación de registros contables en los que se volcarán las contabilidades de las Sucursales y/o dependencias.

   b) Las Sucursales podrán desarrollar todas las actividades operativas, activas, pasivas y de servicios permiti-

INDICE GENERAL

das por la legislación y normas aplicables en el ámbito de su jurisdicción.

c) Comisiones de Asociados

Son el lugar donde los sujetos que la integran resignan su tiempo en pos del funcionamiento del plan de gestión institucional y administrativo, donde por medio de un estatuto interno se establecen los roles de los miembros, con los socios y con el Consejo de Administración, teniendo en cuenta los distintos espacios intermedios, como ser las reuniones zonales, etc. Este esquema de organización de las comisiones permite, a partir de la resignación de rasgos individuales de los miembros que la componen, alcanzar la autonomía necesaria para su funcionamiento.

La Comisión de Asociados se conforma de la siguiente manera: Presidente, Vicepresidente y seis secretarias a saber: Secretaría de actas, Acuerdo Crediticio y Mora, de Gestión de la Empresa Cooperativa, de Educación Cooperativa, Relaciones con Asociados e Instituciones, y de Conservación y Mantenimiento de Edilicio, Núcleo, Comité de Autocontrol y seguimiento del plan de gestión (Urbana y Gómez, 2015).

5. Reinversión de captaciones

Los recursos financieros captados por cada Sucursal existente o a crearse en la República Argentina y por las dependencias, se revertirán, preferentemente, en la Zona correspondiente a la misma.

6. Asociados

Podrán asociarse al Banco las personas físicas o ideales que acepten el presente Estatuto y reglamentos que se dicten y no tengan intereses contrarios al mismo.

7. El Capital Social es ilimitado y estará constituido por cuotas sociales indivisibles de un peso cada una y constarán en acciones representativas de una o más cuotas sociales que revestirán el carácter de nominativas y que podrán transferirse sólo entre asociados y con el acuerdo del Consejo de Administración.

BANCO COOPERATIVO DE BRASIL

Adaptado de Bancoob (sf)

Banco Cooperativa do Brasil S.A. (Bancoob) es un banco comercial privado especializado en atender a cooperativas de ahorro y crédito. Establecido en 1996, Bancoob forma parte del Sistema Brasileño de Cooperativas de Crédito (Sicoob) y trabaja de manera estratégica e integrada, con el objetivo de preservar la autonomía y la libertad operativa de las cooperativas, especialmente en lo que respecta a su inserción en el mercado financiero.

Además, tiene la función de agregar factores de competitividad a las cooperativas de crédito, a través de productos y servicios financieros que les permitan satisfacer las necesidades de los asociados. Su desempeño se basa en mantener una relación estrecha, cordial y transparente con las cooperativas, satisfacer sus necesidades, apoyar su crecimiento y buscar la mejora continua de los procesos, con el objetivo principal de fortalecer las cooperativas de crédito en Brasil.

El anuncio de la creación de Bancoob en noviembre de 1996 se produjo en un momento de evolución y fortalecimiento de las cooperativas de crédito brasileñas. El entorno regulatorio favorable a la integración permitió que comerciantes, empresarios, productores rurales, profesionales liberales, funcionarios públicos y trabajadores del sector privado se unieran para fundar una institución financiera. Bancoob es el resultado del esfuerzo de los líderes cooperativos cuerdos que representaban, en ese momento, a 11 cooperativas de ahorro y crédito centrales.

Nació con objetivos institucionales definidos. Además de permitir el acceso al mercado interbancario y la autonomía operativa, ofrece a las cooperativas de crédito una cartera diversificada de productos y servicios, en condiciones muy competitivas. En este proceso de expansión, el banco permite a las cooperativas utilizar el servicio de compensación de cheques y otras funciones. También tiene la función de hacer más rentable la liquidez de los recursos de estas entidades y proporcionar mejores tasas.

MICRO BANCOS

Se analizan algunas experiencias bancarias que no son parte del sistema financiero solidario, sino que actúan con una lógica diversa, pero de interés para la economía social y solidaria.

Banca en la sombra "Shadow banking"

La banca en la sombra comprende aquellos instrumentos a través de los cuales se pueden realizar operaciones financieras sin

estar regulados ni supervisados por las autoridades económicas, es decir, al margen de la normativa legal vigente que afecta a los bancos convencionales. Se trata de intermediarios financieros que llevan a cabo actividades propias de la banca convencional, pero sin acceso a la liquidez del banco central ni a recibir garantías públicas. Se ha de tener en cuenta que no son actividades ilegales, sino actividades que no están reguladas o que están menos regulada que las que realizan los bancos convencionales (Sanchis, 2016)

El Banco Palmas de Brasil (Inglada et al, 2015)

Es el primer banco comunitario que nació en 1998 en Brasil. La semilla del proceso fue una asociación vecinal que promovió un club de trueque al estilo argentino, el cual evolucionó a un banco comunitario con moneda social y que ahora se plantea dar el salto al dinero electrónico.

El principal servicio del Banco Palmas son los microcréditos de dos tipos: al consumo y a la producción. El microcrédito a la producción es concedido en reales –la moneda nacional– y pretende mejorar las redes de relación entre los productores y consumidores, y el destinado al consumo es otorgado en Palmas, la moneda social del banco.

Bancosol (Banco Solidario) de Bolivia (Gutiérrez, 2005)

Ofrece préstamos grupales, al igual que el Grameen Bank, pero es bastante diferente a éste. Se centra más en lo bancario que en lo social; se trata en definitiva de un banco privado. Su origen data de 1986, cuando la ONG norteamericana Acción, junto con un grupo de hombres de negocios bolivianos pusieron en marcha una entidad de microcrédito no lucrativa denominada PRODEM. Posteriormente se transformó en 1992 en Bancosol, el primer banco privado en el mundo dedicado exclusivamente a la microempresa.

Debido en parte al éxito de Bancosol, Bolivia acoge una de las mayores concentraciones de entidades de microcrédito en el mundo. Además de préstamos grupales, Bancosol ofrece préstamos a asalariados e individuos que no quieren formar un grupo solidario y pueden ofrecer algún tipo de garantía. El banco posee una estructura accionarial muy diversificada, donde más del 50% de los socios son organizaciones internacionales.

El SafeSave (Rutherford, 2002)

Opera en Bangladesh. Tiene recaudadores (personal de campo) que visitan a cada cliente, en su mayoría mujeres muy pobres cabeza de familia, todos los días en su hogar o lugar de trabajo, lo que les permite hacer ahorros ascendentes, al igual que ahorros descendentes de manera flexible.

En cada ocasión, los clientes pueden ahorrar, pero la cantidad que ellos quieran, incluyendo cero. Los "abonos" varían con el tiempo. A partir de esta acumulación de ahorros uno puede retirar un monto global en el momento que así lo desee. Después, pueden sacar anticipos de "ahorros descendentes".

Pagan cuando quieran y pueden tardar cuanto tiempo quieran, siempre que paguen los intereses de cada mes. Finalmente, reciben el desembolso de sus ahorros acumulados, más utilidades, los que –igualmente- pueden dejar depositados durante el tiempo que quieran y cuanto más tiempo dejen los ahorros depositados más intereses ganan. Sin embargo, no se permite retirar de los ahorros mientras tengan un anticipo salvo para pagar el anticipo, y por esta razón los clientes pueden tener más de una cuenta.

Banca ética

Adaptado de Banca ética popolare. Italia (spi)

Concepto

(Sanchis y Pascual, 2017; Sanchis y Campos (2018)

Los bancos éticos son entidades de crédito creadas para incentivar un modelo de desarrollo económico alternativo, participado por ciudadanos y empresas socialmente responsables, en el cual se compatibiliza la rentabilidad económica con la social. Como señalan Cortés y Belmonte, la banca ética supone: "la integración más avanzada de la responsabilidad social en el negocio bancario". "La institución que invierte o presta dinero, exclusivamente, con finalidad social o ética, sin renunciar necesariamente a finalidades estrictamente financieras"

Para Carboni, en (Sasia, 2012) el término Banca Ética en su sentido más literal, se entiende como delimitador de un amplio espacio configurado por aquellos proyectos de intermediación financiera que se crean y se desarrollan sobre la base de un análisis de las insuficiencias éticas que presenta hoy dicha intermediación. Proyectos que, en coherencia con dicho análisis, se articulan para ofrecer propuestas alternativas sobre la base de un concepto diferente de sociedad, en la que las variables sociales y medioambientales son tenidas en cuenta por ahorradores e inversores

INDICE GENERAL

Los bancos éticos no son entidades altruistas, sino que poseen ánimo de lucro y buscan un determinado beneficio económico. La diferencia está en que dicho beneficio no se consigue de cualquier manera, es decir, que el fin no justifica los medios (Sanchis, 2016).

Objeto

Banca Ética nace para poner en práctica la idea de un banco colaborador como punto de encuentro entre los ahorradores que comparten la exigencia de una más que consciente y responsable gestión de su dinero y la iniciativa socio-económica que se inspira en los principios de un modelo de desarrollo humano y social sostenible. La Banca se propone gestionar las reservas financieras de familias, mujeres, hombres, organizaciones, sociedades colectivas, en pleno respeto con la dignidad humana y con el ambiente.

En este contexto, Banca Ética desarrolla una función educativa respecto a los ahorradores y a los beneficiarios del crédito, responsabilizando al primero a conocer el destino y la modalidad de uso de su dinero y estimulando al segundo a desarrollar con responsabilidad proyectiva su autonomía y capacidad empresarial.

La acción de Banca Ética no está dirigida a rechazar las reglas fundamentales de las finanzas tradicionales, pero aspira más bien a reformar los valores sobre los cuales se fundan las finanzas.

Los principales asuntos que la banca ética está incorporando en su agenda de sostenibilidad, giran en torno a cuatro pilares fundamentales (Castro y Romero, 2011, en Sanchis y Campos, 2018):

1. Incrementar la inclusión financiera facilitando el acceso al crédito y a los productos/servicios financieros básicos a aquellos colectivos que han quedado excluidos de los circuitos financieros clásicos o habituales.
2. Garantizar el acceso de las PYME a la financiación.
3. Controlar los impactos derivados de la financiación de grandes proyectos en ámbitos como el medioambiente, los derechos humanos, la corrupción, etc. y
4. Fomentar la inversión socialmente responsable como componente fundamental para una adecuada responsabilidad social empresarial.

Principios de las finanzas éticas

Los principios que han llevado a la creación de Banca Ética, y que diferencian y caracterizan su actividad cotidiana, son los siguientes:

1. Las finanzas éticamente orientadas son sensibles a las consecuencias no económicas de las acciones económicas. Esto es, a logros sociales, en particular, los efectos positivos del crédito para la sociedad y el medio ambiente; maximizar las ventajas para la sociedad (Setem, 2006).
2. El crédito, en todas sus formas, es un derecho humano.
3. La eficiencia y la sobriedad son componentes de la responsabilidad ética.
4. El beneficio obtenido de la posesión e intercambio de dinero debe ser consecuencia de la actividad orientada al bien común y debe ser equitativamente distribuido entre todos los sujetos que intervienen a su realización.
5. La máxima transparencia de todas las operaciones es un requisito fundamental de cualquier actividad de finanzas éticas. Igualmente, la publicación de todas las financiaciones concedidas hace posible el ahorro responsable.
6. Favorecer la participación en la toma de decisiones de la empresa, no sólo a los socios, sino también a los ahorradores.
7. La institución que acepta los principios de las Finanzas Éticas orienta con tales criterios toda su actividad.

Para numerosos autores, las condiciones mínimas necesarias de la banca ética tienen que ver con la máxima participación social en la selección del destino de las inversiones, en función no sólo de criterios de rentabilidad sino también de las inquietudes sociales de los ahorradores e inversores; la transparencia en la gestión administrativa y los procesos de toma de decisiones; la existencia de un Código Ético explícito; la colocación del activo en proyectos con valor añadido social; y que no incumba sólo a una parte de la actividad bancaria, sino a la totalidad de la misma, en toda la cadena –depositantes, intermediadores y solicitantes de financiación (Orellana, 2014).

Características

Para Sanchis (2016) los bancos éticos cumplen con dos características básicas que son la trasparencia y el ahorro y la inversión

INDICE GENERAL

socialmente responsable. Ésta consiste en financiar todos aquellos proyectos que son de tipo social y/o medioambiental. Estos proyectos se denominan filtros positivos de los bancos éticos. Pero también existen los filtros negativos, que son criterios de no financiación o no inversión, es decir, proyectos a los que bajo ningún concepto hay que financiar.

Los aspectos que caracterizan a la banca ética (De la Cuesta y Del Río, 2001 en Sanchis y Campos, 2018) son:

1. La posibilidad de seleccionar el destino de las inversiones no solo bajo el criterio de rentabilidad y riesgos, sino por temas sociales.
2. La gestión eficaz y profesional de la actividad empresarial que supone el nuevo instrumento financiero.
3. La transparencia como valor fundamental, tanto en la gestión administrativa como en la toma de decisiones; la existencia de un código ético (normativas morales y éticas de procesos); y
4. La colocación del activo en proyectos con valor añadido social.
5. Se podrían añadir además otros aspectos relacionados con el comportamiento interno de los bancos éticos, como son la menor diferencia salarial (no superior a la escala 1:10) y la participación de los trabajadores.

Perfil legal

Los bancos éticos no tienen una regulación específica como tales, sino que están regulados por la misma normativa que la banca convencional y están controlados e inspeccionados por los bancos centrales al igual que la banca convencional (Sanchis, 2016)

Pueden ser cooperativas o sociedades por acciones. En Europa hay dos tipos: el *Triodos Bank*, tiene forma de sociedad anónima y surge para financiar proyectos medioambientales y la *Banca Popolare Etica* que tiene la forma de cooperativa de crédito y nace para financiar proyectos de organizaciones de la Economía Social y el Tercer Sector, organizaciones que a su vez son socias fundadoras del Banco (Sanchis, 2016).

Esta forma jurídica garantiza:

1. Una fuerte participación en el capital social de la Banca, representado en el gran número de socios que conforman la base social del Banco. Ello, para impedir que una persona asociada o un grupo de personas puedan adquirir un número excesivo de participaciones y de este modo dominar la entidad (Orellana, 2014).
2. Una dispersión de los socios sobre todo el territorio nacional. Los bancos éticos mantienen una red de oficinas bancarias muy limitada, apostando por un modelo de interacción con el cliente basado en la banca online y la atención telefónica.
3. Un proceso de decisión democrático. Los bancos populares están caracterizados por la denominada supremacía de los socios: en el momento de la votación todos los socios tienen el mismo poder, independientemente del número de acciones que posean, según el principio "una persona, un voto".

Socios

La dimensión de los socios tiene, una relevancia fundamental: la vida de la Banca depende de los socios y no de grandes capitales de grupos económico-financieros o del apoyo más o menos transparente de organizaciones políticas.

En Banca Ética los socios son considerados por el Capital humano que representan, y no solamente por el capital que han aportado. Por este motivo, su implicación en la vida del banco es considerado como cosa muy importante.

Circunscripciones locales de los socios

La participación de los socios se efectúa en circunscripciones locales, las que representan un punto de encuentro para la participación de los socios en la actividad social y cultural del banco, tienen la función de:

1. Facilitar la participación y la difusión de una cultura de las finanzas éticas;
2. Impulsar siempre una relación muy importante entre los socios y el banco, con la convicción de que las relaciones humanas representan uno de los valores más importantes;
3. Dar la posibilidad a cada socio de participar de modo activo en la vida y en las actividades del banco, estimulando el diálogo y la circulación de ideas nuevas;

INDICE GENERAL

4. Dar al banco la posibilidad de un contacto real e inmediato con el territorio;

5. Verificar periódicamente el apoyo público a las actividades de Banca Ética;

6. Garantizar la información sobre la actividad completa de la Banca.

Órganos

Además de la asamblea de socios, el consejo de administración y el órgano de control interno, cuenta con el comité de mediadores (literalmente comité de los garantes) cuya función es decidir sobre las controversias que deberían surgir entre la banca y sus socios, o entre los socios mismos en relación a la interpretación o a la aplicación del estatuto o de cualquier otra resolución o decisión de los órganos de la sociedad en materia de relaciones sociales.

Productos bancarios (Sanchis y Pascual, 2017)

La tipología de productos bancarios que comercializan los bancos éticos incluye cuentas corrientes, medios de pago o productos de activo, es decir, el cliente particular puede acceder a una cartera de productos bancarios similar a la del resto de entidades bancarias.

Las empresas o entidades no lucrativas que pretendan abrir una cuenta u obtener financiación de un banco ético, también pueden encontrar los productos habituales de la banca convencional, como pueden ser terminales de pago o pólizas de crédito. Si bien, para acceder a ellos, deben superar determinados filtros en los cuales se calibra tanto si la actividad desarrollada por la corporación es ética: respetuosa con los derechos de los trabajadores, no está vinculada a negocios armentísticos, etc., como el valor añadido social que aporta esta empresa a la sociedad, es decir, si se trata de un proyecto vinculado a la explotación sostenible del medio ambiente, la posibilidad de que busque promocionar el comercio justo o si apuesta por integrar a personas en riesgo de exclusión social en su plantilla (Sanchis, 2013).

LOS CRÉDITOS DE LA BANCA ETICA

Adaptado de Setem, 2006).

Destino

Banca Ética financia organizaciones que trabajan en el tercer sector y en la economía civil, que promueven proyectos con un alto valor añadido social, y que son constituidas bajo la forma de cooperativas, asociaciones e instituciones sociales, activas en una de las siguientes áreas:

1. Cooperación social

   Servicios sociales, sanitarios y educativos, lucha contra la exclusión social e integración en el mundo del trabajo de personas discapacitadas.

2. Cooperación internacional

   Promoción del desarrollo en las áreas más pobres del planeta, a través del soporte al comercio justo, a la formación y a la educación, la promoción de micro-empresas, asistencia y ayuda a los inmigrantes, y soporte al desarrollo de asociaciones entre organizaciones solidarias de los países más desarrollados y organizaciones de los países del Sur del Mundo.

3. Medioambiente

   Promoción de la búsqueda de la utilización de: fuentes de energía alternativa y renovables; técnicas de producción no contaminantes; sistemas de reciclado; transportes públicos ecológicos; procesos productivos y distributivos que tengan un impacto positivo sobre el hombre y sobre el medioambiente; gestión de nuestro patrimonio natural; desarrollo de la agricultura biológica y bio-dinámica; promoción de la concienciación y de la cultura ecológica.

4. Cultura y sociedad civil

   Gestión y protección del patrimonio artístico y cultural, promoviendo eventos de animación sociocultural, en áreas sujetas a la decadencia social, y sosteniendo el desarrollo de asociaciones sin ánimo de lucro, iniciativas artísticas y culturales, promoviendo el acceso de las categorías más desfavorecidas a las iniciativas deportivas.

Procedimiento de valoración

Más allá de los tradicionales procedimientos de valoración económica, los proyectos que deben ser financiados son sometidos a una valoración que analiza las consecuencias de los mismos sobre el bienestar común y sobre el medio ambiente.

Con este objetivo, Banca Ética dirige un análisis meticuloso de la responsabilidad social y ambiental. En la concesión de la finan-

INDICE GENERAL

ciación, Banca Ética otorga una importancia fundamental a los siguientes aspectos:

1. La fiabilidad del proyecto, que es sometido a un minucioso análisis económico y técnico, y

2. La relación de confianza personal que se establece entre el personal de la Banca y las personas que representan a las organizaciones que solicitan la financiación. Como consecuencia, la valoración de Banca Ética no se basa exclusivamente sobre la disponibilidad financiera y sobre las garantías que el cliente puede ofrecer.

3. También se conoce como "investigación ética" y conlleva una "evaluación social" de los solicitantes. Está concebido para evaluar a organizaciones sin ánimo de lucro, en lo que respecta al trabajo, reputación y servicios proporcionados a nivel local. Se ha establecido un modelo de evaluación, conocido como VARI**,** que se centra en Valores, Solicitudes e Indicadores y permite comprobar la credibilidad de las solicitudes financieras.

4. Los valores analizados son los siguientes: participación democrática, transparencia, igualdad de oportunidades, protección medioambiental, calidad social, respeto de las condiciones de trabajo, voluntarios, solidaridad, vínculos locales y nacionales

Criterios para la concesión de créditos

Adaptado de Sasia (2012)

1. Criterio restrictivo

   Los proyectos de Banca Ética emplean criterios para la aprobación de las operaciones de una doble naturaleza. Por un lado, excluyen directamente ciertas actividades por su impacto negativo en la sociedad, como pueden ser aquellas que se asientan en condiciones laborales indignas, las agresivas con el medioambiente o las que apoyan la producción y tráfico de armamento.

   Por otro, articulan una serie de criterios positivos que exigen a los proyectos que solicitan financiación determinados valores que generan impactos sociales que favorecen o promueven exigencias éticas no suficientemente atendidas en el contexto concreto en el que la entidad se desenvuelve, como la participación de los trabajadores, la perspectiva de género, la inserción de colectivos vulnerables

   Acá, lo que se pone fundamentalmente de manifiesto es la generación de impactos positivos como pueden ser el desarrollo comunitario, la generación de empleo local o una actividad agrícola o ganadera sostenible y justa.

2. La autorrestricción

   Una segunda aproximación se ocupa, como en el caso anterior, de los beneficios que el crédito pueda producir, pero lleva aún más allá la autorrestricción por parte de la entidad de Banca Ética de su actividad financiera.

   Esta autorrestricción adicional se concreta en el compromiso por conceder crédito únicamente a aquellos proyectos que tratan de superar los desequilibrios sociales o medioambientales que actualmente existen, descartando (además de las directamente nocivas que describíamos anteriormente) cualquier otro tipo de actividad, independientemente de que su impacto sobre nuestras sociedades pueda ser positivo.

   Para estas organizaciones, el enfoque del crédito es esencialmente regenerativo, vinculado a un concepto de responsabilidad prospectiva entendida como cuidado.

3. Enfoque inclusivo

   La tercera aproximación al crédito se centra de forma preferente en responder a la pregunta sobre los destinatarios de la actividad financiera. Desde este enfoque, la actividad se orienta a reconocer el derecho al crédito a aquellas personas o colectivos que, por sus características, se encuentran excluidos del sistema financiero tradicional, negándoseles en la práctica el acceso libre a este derecho.

   Quienes participan de este enfoque inclusivo del crédito, reconocen su condición de derecho humano cuya realización efectiva es una exigencia de justicia, dada su naturaleza de condición de posibilidad para el desarrollo de una vida digna en nuestras sociedades actuales.

El crédito como derecho humano

El reconocimiento del crédito como un derecho humano, remite a tres tipos de deberes de cuyo cumplimiento depende la propia posibilidad de su realización.

INDICE GENERAL

1. Por un lado, es necesario que existan recursos para poder hacer efectivo dicho derecho, lo que en este caso supone que existan personas ahorradoras y entidades de inter mediación

2. Por otro lado, requiere que se produzca la devolución del crédito ya que, en caso contrario, la propia entidad intermediadora pone en grave riesgo su viabilidad y a las personas ahorradoras se les niega su derecho correlativo a recuperar unos fondos libremente depositados con la consiguiente garantía de devolución.

3. En tercer lugar, es necesario que el crédito se oriente correctamente a la finalidad para la que ha sido concedido, de forma que el éxito del proyecto permita la devolución.

DIFERENCIAS DE LA BANCA ETICA CON OTRAS FORMAS JURÍDICAS

Si bien la actividad que realiza la banca convencional y la banca ética es afín, puesto que ofertan productos financieros análogos, ésta responde a criterios sociales y culturales muy diferentes. En efecto, el objetivo principal de la banca tradicional es el económico, es decir, trata de maximizar la rentabilidad y los beneficios con su actividad, independientemente, en general, del impacto que pudiera tener el proyecto que financia.

En consecuencia, para que una entidad pueda ser considerada como ética, además de ejercer y operar como una entidad convencional, se debe comportar como un servicio público comprometido con la aportación de servicios básicos a la sociedad, de modo que su gestión incluye tanto la responsabilidad interna, referida a la transparencia de su operatividad, como la externa, canalizando el ahorro hacia la inversión con fines éticos.

Al mismo tiempo, la banca con valores tiene la condición de herramienta política, estableciendo la unión entre el reclamado derecho al crédito y la intermediación financiera desde el ámbito de la solidaridad y en contraste con la especulación (Abad y Valls, 2018).

Diferencias entre la Banca Ética y un banco tradicional

BANCO TRADICIONAL	BANCA ETICA
Beneficio (maximizar el beneficio)	Objetivos de tipo cooperativo y social
Gestión de ahorro e inversiones	El destino de la inversión se realiza según la elección del cliente
Necesidad de aval	Tipos de aval posibles: • Garantía personal/colectiva • Fondos fiduciarios • Apoyo recíproco con la participación de autoridades locales y redes que respaldan proyectos
Créditos concedidos a personas económicamente estables	Créditos concedidos a personas económicamente débiles que proponen proyectos sostenibles de interés colectivo
Ventaja competitiva: capital financiero	Ventaja competitiva: capital humano (conocimiento y redes locales)
Capital de riesgo para atraer clientes	Capital de riesgo bajo o inexistente
Inversiones especulativas	Inversiones en bonos del Estado y fondos éticos
Altos márgenes por beneficios resultantes de servicios	Beneficios resultantes de servicios poco rentables frente a intereses poco rentables
Los impuestos se ajustan al contexto competitivo y dependen de la solidez del contrato con el cliente	Impuestos al mismo nivel en toda Italia y no dependen de una negociación individual (concesiones sólo para miembros
Falta de transparencia en las inversiones	Transparencia de las inversiones
Productos financieros caracterizados por índices de riesgo y rendimiento	Productos financieros caracterizados por índices de riesgo, rendimiento, y socio ambientales.
Escasa implicación en el proyecto del cliente	Alto grado de implicación en el proyecto del cliente: relación de confianza mutua

Fuente: basado en Setem, 2006

Pero, quizás la principal diferencia estriba en la transparencia de la banca ética frente a la opacidad de la banca tradicional. Como señalan Sanchis y Pascual (2017) "la falta de información que transmiten las entidades de crédito sobre el destino específico que dan al ahorro captado es una práctica tradicionalmente arraigada en el sector bancario.

Esta opacidad supone que el cliente no participa en la toma de decisiones relativa a la reinversión de su dinero, ni conoce el uso preciso que decide darle la entidad de crédito a sus ahorros. Con lo que, en definitiva, el usuario ahorrador poseedor de una imposición a plazo fijo es informado por parte de la corporación bancaria del tipo de interés y el vencimiento del depósito contratado,

INDICE GENERAL

pero no es sabedor de los posibles usos que la entidad puede hacer de sus ahorros.

La banca ética supone un cambio notable frente a dicha opacidad característica del sector bancario, ya que, por una parte, el cliente que deposita sus ahorros en un banco ético tiene la certeza que la entidad emplea todo el ahorro captado en la "economía real", (es decir, no lo desviará a mercados secundarios) y se destina, de forma preferente, a proyectos de índole social. Incluso, determinados bancos éticos.

También permiten que sea el propio cliente el que decida con su voto el sector o entidad que quiere financiar de forma indirecta a través de sus ahorros, o el destino exacto que quiere dar a los intereses que le generan sus depósitos.

La participación de los clientes en el uso que se hace de sus ahorros, y, en general, la transparencia que caracteriza a la banca ética, entronca con la vocación democrática de estas entidades, ya que permite al usuario bancario decidir de forma explícita el destino de sus fondos, o conocer, al menos, los sectores en los cuales se reinvierten los ahorros captados por la entidad, rompiendo la dinámica habitual en el sector bancario".

Diferencias entre las cooperativas de ahorro y crédito y la banca ética

	Cooperativa	Banco ético
Forma jurídica	Sociedad, asociación o cooperativa	Sociedad anónima, Cooperativa
División del capital	Participaciones sociales	-Acciones, Participaciones sociales
Sistema de participación	Voto democrático o plural	Voto democrático 0 Voto proporcional al porcentaje accionarial
Base social	Socios	- Accionistas,- Socios
Órganos de gobierno	Asamblea y órgano directivo	-Asamblea y órgano directivo
Finalidad	Satisfacer las necesidades crediticias de sus socios.	Favorecer modelo desarrollo económico alternativo que priorice a empresas y ciudadanos socialmente responsables, que compatibilicen la rentabilidad económica con la utilidad social y el respeto al medio ambiente.
Destino de parte de los resultados	Al Fondo de Reserva Obligatorio y al Fondo de Educación y Promoción	- Dotación de reservas legales según legislación de S.A. y normativa bancaria. - Al Fondo de Reserva Obligatorio y al Fondo de Educación y Promoción

Fuente: adaptado de Sanchis y Pascual, 2017

LA NUEVA BANCA DIGITAL

Adaptado de Wikipedia

Los Neo Banks

Son entidades 100% digitales, capaces de brindar información actualizada y precisa en tiempo real, acelerar y facilitar los procesos utilizando las últimas tecnologías y que destacan por ofrecer una personalización y nuevas experiencias de usuario como elementos principales de su oferta, además de la simplicidad, la transparencia y los menores costes asociados.

Su principal característica es que ofrecen una experiencia digital (mobile-first) con una alianza o partnership con un banco tradicional que hace de depositario del dinero, y se encarga de temas como cumplimiento normativo, Know your Customer (KYC) o controles y procesos de supervisión que tenga una entidad para conocer a sus clientes o lavado de dinero.

En resumen, los Neo Banks desarrollan una capa de principio a fin (front-end) sobre unos servicios y una infraestructura de un banco tradicional. La característica principal de los genéricamente llamados Neo Banks es que se trata de bancos de tamaño muy inferior a los bancos tradicionales, que compiten con estos tratando de ofrecer un mejor servicio, un mejor precio o, la mayoría de las veces, una combinación de ambos. La mayoría de estos no tienen presencia física y se centran en dar una experiencia a través solo del móvil.

Los Challenger Banks

Son empresas FinTech que aprovechan la tecnología y el software para digitalizar y optimizar la banca minorista. Los Challenger Banks usan canales de distribución digital, generalmente a través del móvil, para ofrecer servicios de banca

Los Challenger Banks se han centrado en la población desatendida y sin acceso a los servicios financieros. También han crecido gracias a la experiencia mejorada del usuario, que atrae a aquellos clientes que desean poder realizar operaciones bancarias

desde su móvil en lugar de visitar una sucursal bancaria.

Ahora, a medida que los Challenger Banks con mayor éxito buscan escalar, están lanzando nuevos productos a través de integraciones API con otras FinTechs y expandiéndose a nuevos mercados. Estas entidades aspiran a convertirse en bancos con licencia completa (fully-licensed banks), creando una nueva experiencia bancaria para el cliente, con un modelo "data-driven" y con nuevas propuestas de precios, productos y servicios, bien propios o de terceros, centrando el foco en el trato personalizado al cliente y en la transparencia.

Los BaaS (Bank as a Service)

Que se puede traducir por bancos como servicio) son aquellos que ofrecen servicios de plataforma financiera, modelo marca blanca, para que, bien con la licencia del propio BaaS (banco, entidad de dinero electrónico o entidad de pago) o con la de un tercero, pero sobre todo apoyándose en la tecnología de otras entidades puedas ofrecer servicios financieros.

La AEFI afirma que es importante señalar que la mayoría de las startups que trabajan en este ámbito empiezan siendo Neo bancos (sin licencia propia y trabajando con un banco tradicional, una entidad de pago o de dinero electrónico). A partir de ahí, y en función de los diferentes modelos de negocio que se pueden plantear, algunos proyectos siguen funcionando con el mismo modelo de negocio y otros aspiran a conseguir tener una licencia bancaria.

Modulo 13.

INTERCOOPERACIÓN

UNIDAD XIX.
COOPERACIÓN INTERSOLIDARIA

Contenido

Antecedentes 4067
Concepto 4067
Aspectos esenciales de la cooperación entre cooperativas 4070
Proceso de intercooperación 4073
Beneficios de la intercooperación 4075
Los principios cooperativos en la integración 4077
Normativa aplicable 4080
Orden de prelación de las fuentes 4082
Formas de integración 4083
Las redes de colaboración solidaria 4086
Otras expresiones de redes de empresas 4091
Distritos empresariales 4093
Formas de integración en europa 4095
La cooperativa de segundo grado de España 4096
La integración en la legislación cooperativa de América Latina 4097
Instituciones auxiliares 4099
Fomento del estado 4101

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

114 Integración Solidaria

ANTECEDENTES

Adaptado de Bala (1965)

En 1863 se fundó la cooperativa mayorista inglesa, siendo el primer organismo económico de segundo grado, con las siguientes características fundamentales:

1. Sus miembros son sociedades y no individuos.
2. Cada sociedad contribuye al capital y participa en los votos según el número de sus miembros.
3. La administración está a cargo de un consejo de 16 representantes de las cooperativas asociadas, elegidos en asamblea.

El XI Congreso de la Alianza Cooperativas Internacional de 1924 celebrado en Gante, recomendó el establecimiento de relaciones directas y orgánicas entre las cooperativas de consumo y las cooperativas agrícolas con vistas a unir, dentro de los marcos locales y nacionales, a los consumidores y productores de la ciudad y del campo.

En Francia, en 1936 se dictó la Ley Chanal que autorizó la constitución de uniones mixtas de cooperativas agrícolas y de consumo, concebidas como mecanismos de interrelación entre ellas, con el objeto de reducir lo más posible el margen entre los precios de venta de los productos agrícolas a los consumidores y los precios pagados a los productores, asegurando a cada uno una equitativa remuneración.

En términos generales, los conceptos que se expresan en este tema son de aplicación también a las mutuales, con la salvedad de que estas no realizan actividades que tengan por destinatario al mercado (Moirano, 2009).¿.

CONCEPTO

Definición

La integración constituye el sexto principio cooperativo "Cooperación entre Cooperativas", formulado por la Alianza Cooperativa Internacional (Declaración de Manchester, 2005) en los siguientes términos:

"Las cooperativas sirven más efectivamente a sus asociados y fortalecen al movimiento cooperativo trabajando mancomunadamente a través de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales. Estas entidades se integran para formar nuevas organizaciones con programas aún mayores, llegando a constituir así una red orgánica de instituciones superiores e inferiores que aseguran el cumplimiento y fin del cooperativismo".

La integración es una forma de concentración (proceso de vinculación empresarial) en la que intervienen, fundamentalmente, sociedades cooperativas (o empresas solidarias) y que se caracteriza por hacer compatible la autonomía jurídica de los partícipes en el proyecto con la unidad económica del conjunto (Embid y Alfonso, 2013).

Señalan Gaudio y Baiocchi (2019) que las cooperativas están legalmente limitadas a mantener el área de admisión de socios limitada a la capacidad de participación de los mismos en la vida social de la cooperativa, de forma a viabilizar la participación de sus socios trabajadores y consumidores en las decisiones de la sociedad. Es natural, por lo tanto, que, envés de mantener una estructura centralizada típica de una gran sociedad empresaria, las cooperativas se establecen de forma descentralizada en diferentes localidades, interactuando económicamente entre sí.

La integración se da a través de la coordinación o de la ejecución mancomunada de actividades entre las entidades solidarias, con el fin de alcanzar mayor eficiencia y mejores ventajas y sociales conjuntas (Ramírez, 1985). Por extensión, hay integración cuando se realizan acuerdos de colaboración entre empresas solidarias y empresas de naturaleza semejante para la consecución de fines comunes.

Anota Martínez Charterina (2012) que ese proceso de solidaridad externa como prolongación de la solidaridad interna viene a poner de manifiesto que se trata de acabar un proceso. Si en la cooperativa las personas cooperan unas con otras hacia un fin común, esa cooperación debe prolongarse entre las cooperativas para alcanzar los fines compartidos del cooperativismo. La solidaridad externa, a base de cooperación entre cooperativas, no es otra cosa, en última instancia, que la continuación de la profundización en la identidad cooperativa a través de los valores y de los principios que la conforman.

Naturaleza

El concepto de integración, empleado en el ámbito cooperativo, tiene un significado propio y diferente al que se utiliza en otros ámbitos como en el Derecho societario o en el Derecho de la Competencia. Un significado que permite englobar toda forma de vinculación empresarial que tenga como protagonistas principales las cooperativas. Un significado que puede abarcar formas de concentración, en las que se produce un cambio sustancial en cuanto al poder de decisión económica de las entidades implicadas, como también fenómenos de colaboración económica entre cooperativas, que no alteran la independencia económica de las sociedades que se unen (Sánchez Pachón, 2015).

Y continúa el autor: si bien, en cualquier caso, habrá que tener presente que, en esas integraciones, o colaboraciones, pueden distinguirse grados o escalones, que son los que nos permitirán analizar la vinculación de esa integración o acuerdos de colaboración —siempre que las entidades implicadas sean cooperativas— con el sexto principio cooperativo de la Alianza Cooperativa Internacional.

La integración es considerada como un instrumento de crecimiento de las empresas que la promueven: "una superestructura destinada a integrar, auxiliar, programar, en el marco de las necesidades del conjunto, a las partes intervinientes". No tiene sentido sin recursos o poder de decisión suficiente.

Tiene una función superior, de programación y atribuciones para su ejercicio, o capacidad de decisión integral, con los recursos suficientes para ello. Sintetiza e integra los acuerdos parciales y fragmentarios, en un discurso y representación unitaria ante terceros (Rosembuj, 1990).

Mantiene independientes y autónomas las cooperativas que constituyen la sociedad de grado superior (ya que cada posee su propia personalidad jurídica, su dirección y administración, electas por sus asociados, además de reglas propias –estatuto-, que establecen el área de actuación específica) siendo, por eso, entidades totalmente distintas que no ejercen, entre sí, control societario.

No se constata en las cooperativas de grado superior el desarrollo de actividad económica, porque su finalidad primordial es de tipo institucional. La relación establecida entre las cooperativas singulares y las centrales/federaciones es una relación de naturaleza civil (Ferraz, 2016).

Finalidad y objeto

La integración persigue la satisfacción de intereses y necesidades comunes, mediante la unificación de los esfuerzos económico-sociales en interés de un grupo.

INDICE GENERAL

Comprende tanto la colaboración para fines económicos, como la colaboración para fines de representación colectiva en el ejercicio de cualquier clase de acciones o defensa de intereses que no sean estrictamente económicos. Aunque, para Iturrioz (2002) la integración tiene por objeto sólo la promoción, coordinación y desarrollo de fines económicos comunes, así como reforzar e integrar la actividad económica de los socios.

Igualmente, la prestación de servicios de apoyo a las empresas y organizaciones asociadas. "La cooperativa de segundo grado no podrá llegar a absorber y anular todas las áreas y manifestaciones de actividad propias de cada una de las empresas socias" (Paz, en Nagore, 2000). Afirma Chávez-Gómez (1985) que conforme se asciende en grado en la pirámide de la estructura del movimiento cooperativo, el énfasis será cada vez mayor en la representación y menos en la prestación de servicios: a mayor grado, mayor carácter representativo.

Tiene fines complementarios: completar, promover, coordinar, reforzar la actividad de sus afiliadas o del grupo empresarial resultante.

ASPECTOS ESENCIALES DE LA COOPERACIÓN ENTRE COOPERATIVAS

Características (ACI, 2015)

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

1. Apertura y transparencia:

   Las cooperativas que participan en estructuras cooperativas locales, nacionales e internacionales respetan y practican la apertura y la transparencia en el trato entre ellas.

2. Responsabilidad:

   La estrategia para la actuación intercooperativa deberá ser examinada y aprobada por la asamblea de los miembros de la cooperativa; no debe tratarse simplemente de una decisión del órgano directivo o de los responsables de la administración. Es una buena práctica que en la elaboración del informe anual de una cooperativa se incluya un informe sobre la cooperación intercooperativa y sobre cómo se ha aplicado este 6o principio.

3. Representación:

   La toma de decisiones en las empresas conjuntas formadas por varias cooperativas será equitativa y representativa de los intereses de los miembros y las comunidades de cada cooperativa.

4. Flexibilidad:

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

5. Reciprocidad:

   Una cooperación efectiva conlleva un beneficio muto. Toda cooperativa, a lo largo de su ciclo de vida, pasará por momentos en que necesitará ayuda, mientras que en otros momentos será ella la que pueda ofrecerla. La reciprocidad es la base de la confianza y la confianza mutua es el cimiento de la cooperación. Las cooperativas que se adhieran a este 6o principio actuarán de forma recíproca, ofreciendo y recibiendo asistencia mutua de otras cooperativas al cabo del tiempo.

6. Respeto de la identidad cooperativa:

   Eesto implica más cosas que denominarse simplemente "cooperativa". Significa defender y actuar de conformidad con los valores y principios cooperativos según lo definido en la Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la Alianza

Diferencia de la integración con otros institutos

1. Con la fusión

   La fusión se aleja del ámbito de la integración por cuanto la necesaria desaparición de todas, o de todas menos una, de las sociedades que se fusionan; y lo mismo sucede con la escisión, en tanto que afecta el sustrato personal y patrimonial de las sociedades partícipes (Embid y Alfonso, 2013).

   Más bien, se trata de lo contrario: la idea misma de las estructuras verticales define sus funciones como subsidiarias

INDICE GENERAL

de las de sus entidades miembros, es decir, las actividades de las cooperativas de grado superior deben complementar a las de sus afiliadas.

La estructura vertical es visualizada a través de una pirámide en la que todos los niveles deben servir a los intereses de los asociados de base. El mecanismo para asegurar este servicio es que la construcción y el financiamiento de la pirámide provengan de su base (Henry, 2013).

Además de ello, existe una diferencia fundamental entre la cooperación entre cooperativas y las acciones de las empresas propiedad de inversores que utilizan las fusiones y adquisiciones para concentrar la actividad económica, aumentar la cuota de mercado y maximizar la rentabilidad sobre el capital empleado.

Las cooperativas cooperan unas con otras en mercados competitivos a través de cooperativas de segundo grado y de federaciones de cooperativas para conseguir una ventaja cooperativa y crear un bien común para beneficio mutuo. Ciertas legislaciones han comprendido y reconocido esta diferencia, por ejemplo, la Ley *Capper-Volstead* de 1922 en los Estados Unidos, que concedió a las cooperativas agrícolas ciertas exenciones respecto a las leyes antimonopolio (ACI, 2015).

2. Con el grupo empresarial

   La tipificación como grupo económico a la intercooperación es equivocada, ya que, para ello, es necesario que exista, entre las sociedades vinculadas, coordinación, dirección o subordinación que presuponga la unicidad económica del grupo formado (Ferraz, 2016).

Forma jurídica (Fici, 2014)

Por lo que se refiere a sus formas jurídicas, estas entidades podrían ser organizaciones empresariales de tipo cooperativo o no cooperativo (evidentemente, salvo que la ley disponga lo contrario, por ejemplo, prescribiendo una forma jurídica concreta).

A esto hay que añadir el hecho de que es la forma cooperativa la que más garantías ofrece para que la integración cooperativa se produzca sin detrimento de los derechos de los socios de las cooperativas primarias, fundamentalmente a controlar sus cooperativas (primarias).

En este sentido, cabría plantear si la ley debería prescribir que la estructura de integración cooperativa sea en sí misma una cooperativa (secundaria) o, al menos, si debe promover la utilización de esta forma jurídica en lugar de otras posibles formas jurídicas.

En realidad, la forma cooperativa parece ser la más adecuada para la integración cooperativa, teniendo en cuenta la identidad concreta de las entidades que se integran. Una cooperativa secundaria (o de segundo grado), de hecho, estaría sujeta a los mismos principios de organización que las cooperativas primarias de las que se compone.

Esto significa que las cooperativas miembros recibirían el mismo trato a la luz del principio «un socio, un voto» y estarían efectivamente facultadas para participar en la gestión de la cooperativa secundaria.

Esto garantiza que la participación en una estructura de integración no se traduzca en una limitación de la «soberanía» de los socios (de las cooperativas primarias) y explica, en última instancia, la razón por la que la forma cooperativa debería ser privilegiada por la ley a la hora de determinar qué formas jurídicas de integración cooperativa se deben o se pueden adoptar.

PROCESO DE INTERCOOPERACIÓN

Etapas

Para Zabala (2014) la integración se construye a través de un proceso creciente de interrelación en el que se destacan tres etapas:

1. Federalización (integración vertical)

   Entendida como el agrupamiento de entidades solidarias para realizar actividades representativas, de intercambio experiencial, defensa, promoción, educación, asistencia técnica, capacitación y divulgación, entre otras.

2. Integración económica (horizontal),

   Como forma de agrupamiento para el intercambio, vía la formación de organismos de organismos de segundo y tercer grado, de orden local o nacional con objetivos específicos.

3. La intercooperación

   Consistente en la interacción e interdependencia entre múltiples entidades económicas territorialmente identificadas

INDICE GENERAL

para ordenar los consumos internos, producir economías de escala, acceder a recursos tecnológicos, abrir mercados y mejorar la gestión. La intercooperación se produce cuando se supera la fragmentación económica y se generan los circuitos de interrelación en ámbitos locales, micros regionales y regionales (Zabala, 2020).

Según Arana Velasco (2022). se puede observar la integración como un proceso histórico, donde se pueden esquematizar tres etapas:

1. La primera, una integración básica donde se busca la unión para lograr una representación y defensa.

2. La segunda, una integración media, donde se adicionan servicios especialmente de educación, asistencia técnica y primeros intentos en conformar un necesario sistema de datos e información del movimiento y desarrollo de centros de pensamiento y estudios.

3. La tercera, una etapa de integración avanzada, con desarrollos tecnológicos e instrumentos de integración operativos, creando potentes redes que las complementen alrededor de una poderosa experiencia de servicio, agrupación de compra, y distribución para sus asociados de base y para las cooperativas mismas.

Cooperación financiera (Fici, 2014)

En opinión de Schneider (1993) la base o condición sine qua non para la autonomía administrativa, económica y política del sector es la autonomía financiera, siendo esa la razón por la cual –dice- es de extrema importancia la conquista de un sistema financiero propio, donde se permita hacer girar y multiplicarse los ahorros generados del propio sistema.

De manera que las cooperativas procuran organizarse dentro de una estructura sistémica, entendido el sistema como partes o elementos de un todo, coordinados entre sí, y que funcionan como una estructura organizada. De modo que el sistema funciona como un engranaje, las piezas precisan funcionar juntas, o sea, cada entidad no puede avanzar y funcionar separadamente si, en conjunto, no se integran y no se complementan en pro de un objetivo mayor, en este caso, el desarrollo económico y social de la sociedad y el fortalecimiento del sistema como un todo (Arruda, 2016).

La cooperación financiera entre cooperativas puede proporcionar un suministro crucial de capital. Trabajar en una federación permite a las cooperativas más pequeñas conseguir capacidad y recursos, así como compartir las ventajas de la investigación y el desarrollo.

En este sentido, los organismos de integración pueden crear fondos rotatorios, los que funcionan, básicamente, como una "caja de recursos" financieros y no financieros que gestiona la organización y que "circulan" o "rotan" entre ella y los productores. Su uso, tanto en forma de créditos en dinero como en productos e insumos, se destina a financiar proyectos productivos y de desarrollo. Lo que se recupera, en forma de cuotas en dinero o en productos, se vuelve a prestar a otros socios (Sterling et al, 2019).

La cooperación financiera entre cooperativas start-up o en dificultades con otras de mayor envergadura y bien consolidadas puede ser una vía muy valiosa para la obtención de recursos de capital que sería complicado conseguir de otras fuentes, y para volver a invertir parte de su excedente en la economía cooperativa, en lugar de hacerlo en empresas no cooperativas.

En algunos países las cooperativas han logrado crear fondos solidarios diseñados para generar un depósito conjunto de recursos financieros entre las cooperativas. Mediante estas aplicaciones del 6° principio, las cooperativas nuevas y las de menor dimensión reciben el apoyo financiero y la asistencia técnica que necesitan, al tiempo que las cooperativas de mayor envergadura obtienen la ventaja de ver una rentabilidad social sobre su inversión además de una rentabilidad razonable sobre el capital, cuando proceda, a través de la creciente solidez y diversidad de la economía cooperativa.

BENEFICIOS DE LA INTERCOOPERACIÓN

Adaptado de Zabala (2020)

Cuando un Movimiento cooperativo avanza hacia la fase de intercooperación –en el plano económico-, aumenta su potencia, refuerza su auto-dependencia, ratifica su autonomía y amplía su influencia sobre el medio social y económico.

Alcanza los logros siguientes:

1. Economías de escala.

   Aprovecha la identidad entre las cooperativas, para acceder conjuntamente al mercado de factores y de productos, disminuyendo costos de intermediación.

INDICE GENERAL

2. Interconexión productiva.

   Crea instrumentos propios y externalidades, que conectan diferentes cooperativas (independientemente del sector económico al cual se adscriban), generando división del trabajo entre las cooperativas, posibilitando la aparición y fortalecimiento de cadenas productivas.

3. Generación de valores agregados.

   Cuando la interconexión es especializada, se alcanza mayor productividad, hallándose nuevos recursos para avanzar en proyectos productivos, particularmente en el orden tecnológico; además genera nuevos valores agregados que se invierten en la totalidad de los participantes, logrando elevamiento de los ingresos endógenos.

4. Formación de entidades de cobertura y apoyo.

   La economía de escala y la interconexión productiva, hacen que los procesos empresariales complementarios sean más eficientes al coordinarse en estructuras envolventes para responder a las fragilidades que cada unidad independiente tiene; permite responder a necesidades que son comunes a todas las cooperativas: en cuanto a servicios financieras, de comercialización, educativos o seguridad social.

5. Localización económica.

   Reconocer vocaciones productivas e identificar potenciales productivos de un determinado territorio, combinándose con el aprovechamiento de las capacidades de los cooperadores y los habitantes, refuerza la identidad cooperativa con el desarrollo local y el compartir sus logros. La localización productiva, hace posible combinar factores productivos que solo se encuentran en los niveles micro-regionales o regionales: la fuerza de trabajo y su idiosincrasia, el medio material natural y la capacidad de asociación.

6. Contribución al desarrollo local.

   La intercooperación como estrategia de acción cooperativa en un territorio dado, hace más intensa la creación de valor agregado y, por efecto, genera mayor inversión local, eliminando la extracción de recursos con destino a otros territorios y posibilitando que estos sean distribuidos en la fuente, también utilizados para mejorar las externalidades y posicionar el territorio.

7. Relacionamiento dinámico con el Estado.

   Los movimientos cooperativos que no han avanzado ampliamente en sus prácticas de intercooperación, regularmente se someten a una de las siguientes dos variantes en sus relaciones con el Estado: son víctimas de su tutelaje paternalista que pone barreras a su auto-determinación o son víctimas de la tendencia gubernamental a entenderlas como sociedades comerciales, desconociendo su identidad.

   La intercooperación, de acuerdo con un axioma que se ha impuesto en Antioquia, produce fortaleza económica (Nuestra solidez es la mejor defensa). De esta manera, el Estado se ve compulsado a entender al cooperativismo como un aliado, no como un siervo de la gleba o como un comodín que puede utilizarse en todo momento para avanzar en tal o cual estrategia social, reconociéndolo como una fuerza coadyuvante. A su turno, el cooperativismo tendrá mayores oportunidades de incidir en las políticas sociales y económicas de origen gubernamental, así como de participar en sus órganos de representación.

LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS EN LA INTEGRACIÓN

El principio de integración

(Zabala, 2020)

Significa que:

1. La viabilidad de que el Movimiento cooperativo avance hacia su conformación como sector económico, implica que los nodos elementales de su sistema (las cooperativas) experimenten permanentemente procesos unificadores y concentradores de sus operaciones económicas y sociales, como conjunto, sin perder la independencia de cada unidad individual.

2. Para potenciarse aún más, toda cooperativa debe hacerlo en conjunción con otras, colaborándose permanentemente de manera recíproca y sin vacilaciones.

3. Las cooperativas deben disponerse, en todo momento, a identificar operaciones económicas conjuntas o a realizarlas mediante acuerdos con otras cooperativas en mercados similares.

4. La defensa y representación no pueden ser adelantadas aisladamente sino a través de organismos de integración de segundo o tercer grado.

INDICE GENERAL

5. En los niveles locales, deben operar con base en acciones que permitan economías de escala, y propender por incidir conjuntamente en los mercados de su territorio. En estricto sentido, entendida su capacidad para propulsar el desarrollo local, no pueden limitarse a un ejercicio de perfeccionamiento de la unidad económica individual, sino que deben buscar incidir en el mundo local, mediante acuerdos entre ellas, definiendo políticas comunes de intervención.

6. Deben hacer conciencia de que las actividades de apoyo a la producción propiamente dicha (asistencia técnica, tecnología, educación, servicios de seguridad social, financiamiento y similares), han de hacerse sobre la base de organizaciones complementarias o de cobertura que las especialicen.

Los principios cooperativos en la integración se cumplen de manera particular, a saber:

Integración voluntaria u obligatoria (Fici, 2014)

Según los principios cooperativos internacionales, no hay duda de que la afiliación a los sistemas cooperativos integrados debería ser voluntaria. Para la mayoría, se trata de un derecho (libre y voluntario, no automático ni obligatorio) de carácter instrumental de organización del sector y corresponde no a las personas sino a las entidades.

Para otros, sin embargo, debiera ser obligatoria porque ello responde totalmente a su naturaleza. Para las cooperativas, dice Eguía (2001) si una persona jurídica en forma voluntaria y libre ha escogido ser cooperativa, solo le queda el camino de la cooperación.

La cuestión a dilucidar es la relativa a si la ley debería obligar a las cooperativas a trabajar de manera conjunta, teniendo en cuenta la necesidad de respetar su autonomía como entidades de derecho privado.

En principio, la obligación de cooperar con otras cooperativas no genera cuestiones con respecto a la autonomía cooperativa (cuarto principio de la ACI). Por el contrario, la cooperación con otras cooperativas es, en algunos casos, la única forma en la que una cooperativa puede ampliarse sin amenazar el control democrático por parte de los socios (como sucedería o podría suceder si la cooperativa ampliara su número de socios).

De hecho, es la propia identidad de una cooperativa la que puede justificar una serie de restricciones de su autonomía necesarias para garantizar aspectos de la identidad diferentes del control de la cooperativa por parte de sus socios.

Por tanto, la intercooperación no sólo debe verse como un elemento esencial de la identidad cooperativa sino que, además, los Principios de la ACI, donde la intercooperación se contempla como una obligación de las cooperativas —desde su incorporación a la Recomendación 193/2002 de la OIT— pueden considerarse jurídicamente vinculantes para los órganos legislativos.

De manera que la obligación de cooperar constituye un elemento esencial de la identidad cooperativa que, si se traduce en ley, entraría a formar parte del estatuto jurídico general de una cooperativa, un segmento de su ADN.

Gestión democrática

En cuanto al cumplimiento de los principios de gestión democrática y de la autonomía e independencia, señala Sánchez Pachón (2011) que la naturaleza específica de la cooperativa pone serios inconvenientes a fórmulas de integración donde una dirección económica externa desplace la necesaria y esencial capacidad de autogestión o donde la estructura resultante de la integración suponga una degeneración del principio democrático, en especial, en los grupos jerárquicos.

Respecto del voto, en los organismos de integración generalmente se adopta el voto proporcional, sea por el número de miembros de las empresas afiliadas, o por el volumen de operaciones realizadas en el ejercicio.

Dificultades (Rodríguez-Musa y Torga, 2104)

Las principales dificultades a las que se enfrentan las cooperativas de segundo grado se sintetizan en:

1. Adopción de una democracia delegada.

   Nos referimos, a que las sociedades cooperativas de base han de actuar en las sociedades cooperativas de segundo grado a través de representantes elegidos democráticamente. Esta situación puede conllevar un desinterés por parte de los socios al no verse involucrados directamente en la de grado superior.

2. Capacitación técnica de los directivos.

   En muchos casos las estructuras de segundo grado no disponen de personal cualificado para una gestión eficaz y efi-

INDICE GENERAL

ciente de este tipo social, lo que dificulta el desarrollo e implantación de las mismas.

3. Además de estas dos dificultades no podemos olvidar la presencia del elemento subjetivo, que por lo general ofrece resistencia al cambio. Como señala Ricardo Vargas (1990) «...aunque parezca paradójico, quizá el principal problema para poner en marcha la estrategia integradora venga del lado de los más interesados en el proyecto: los propios socios».

4. Para Balay (1965) el punto más complicado es el de arreglo intercooperativo de los precios, pues, por ahora, las cooperativas cuando realizan negocios una con la otra aceptan los precios vigentes en el mercado; situación que hasta ahora se mantiene igual, salvo casos determinados.

NORMATIVA APLICABLE

Normas legales especiales

Las normas regulatorias de la integración normalmente estas contenidas en un capítulo específico de la ley general cooperativa, o en el Reglamento, aunque generalmente se encuentran muy poca normativa sobre la integración en los textos legales.

O puede ser que se remita expresamente la regulación de la integración a las normas del Código Civil sobre las asociaciones.

Normas de la empresa de primer grado, por analogía

Generalmente la ley establece algunas normas sobre la integración, y hace remisión expresa a las disposiciones de las cooperativas de primer grado, de manera que los organismos de integración se regulen por las mismas normas, en cuanto fuese aplicable.

Romero (2001) considera que, esta remisión no puede entenderse en sentido absoluto. El hecho es que son muchas las normas reguladoras de las cooperativas que no pueden tener traducción en el régimen del asociacionismo cooperativo. Así, el régimen de libre adhesión y baja voluntaria, con las posibles restricciones estatutarias, no es aplicable en estado puro; tampoco muchas de las normas sobre régimen económico, balances o retornos cooperativos.

Sostiene el autor que los organismos resultantes de la integración, en realidad son personas de naturaleza mixta: personas jurídicas de tipo asociativo; tipos híbridos, a caballo entre las cooperativas y las asociaciones, por lo que el régimen supletorio ha de integrarse con una y otra normativa.

Ahora bien, si son las mismas normas que las que se aplican a las empresas de base por analogía, es porque regulan situaciones semejantes o, al menos, parecidas. Sin embargo, habría que tomar en consideración la función y naturaleza de los organismos de integración antes de aplicar mecánicamente disposiciones pensadas para empresas de primer grado.

Tal es el caso de la Ley de Euskadi en la que no se ordena una rígida e inmediata aplicación supletoria de la normativa sobre cooperativas de primer grado. La ley, ante todo, remite a la autorregulación y, en segundo término, advierte que, en caso de silencio estatutario interno, habrá que atender a la función y naturaleza de las cooperativas de segundo grado antes de proyectar mecánicamente sobre estos preceptos pensados sólo para las entidades de nivel primario o básico; las primeras, formadas por personas jurídicas y las de primer grado, generalmente por personas naturales. Además, por su estructura más compleja.

A falta de regulación específica, procederá aplicar supletoriamente la normativa de las entidades de primer grado que constituyan el componente exclusivo o mayoritario de aquellas y, si el cuadro social del ente de grado superior es más heterogéneo, sin predominio de una clase en particular, habría que acudir subsidiariamente las reglas jurídicas propias de las cooperativas de servicios (Vásquez, 1999).

En todo caso, debe tomarse en cuenta la compatibilidad legal según funciones y naturaleza. En tal virtud, la aplicación de las normas legales diseñadas para empresas de primer grado debe ser hecha de manera no estricta, haciéndola compatible con la naturaleza del organismo de integración, atendiendo más bien a la intención del legislador.

Autorregulación:

Consiste en la aspiración de que la ley podría remitir al estatuto del organismo de integración el llenado de todas las lagunas existentes en el ordenamiento general, siempre que no contradigan los principios generales de la ley.

En tal sentido, observa Vásquez (2002) que es perfectamente posible y lógico concluir que sea el estatuto de las cooperativas de grado superior el encargado de llenar todas las lagunas existentes en éste ámbito, siempre y cuando se respeten los límites de la autonomía estatutaria, entre los que se podríamos destacar las normas imperativas y el orden público económico.

Sin embargo, para Díaz-Viguri (2010) sería ilusorio pensar que todas las alusiones contenidas en la ley resuelven todos los pro-

INDICE GENERAL

blemas que se pueden plantear tanto en la constitución como en el régimen de organización y funcionamiento de las cooperativas de segundo grado, lo que, a su vez, nos remite a la especial importancia de la autorregulación estatutaria y del principio de autonomía de la voluntad de esta forma social cooperativa.

De allí que, como señala Vásquez (2013) la habitual remisión legal a la "regulación de carácter general" establecida en la ley, o directamente, a las normas previstas en la ley para las cooperativas de primer grado, bien de forma inmediata, bien en caso de silencio estatutario o del reglamento de régimen interno, ponen de manifiesto que la autorregulación societaria es un elemento caracterizador para las entidades de segundo grado, necesario –cuando menos- para perfilar la aplicación de dichas normas.

En este sentido, la regulación fundamental de los organismos de integración es el estatuto de los mismos. Como expresa Aguilar Rubio (2017) en cada caso, serán los estatutos los que establezcan el grado de vinculación entre las entidades participantes, pudiendo ésta limitarse a una mera colaboración o a alcanzar una concentración empresarial en sentido propio. Queda reservada a la autonomía de la voluntad, consignada en los estatutos, la determinación concreta del modo de vinculación querida, así como su grado de intensidad.

ORDEN DE PRELACIÓN DE LAS FUENTES

Para algunos, pareciera claro que habría que darle prioridad a los acuerdos o decisiones del organismo de integración frente a las decisiones de las afiliadas, aunque el centro de todo depende de donde se encuentra el poder de decisión, si en las afiliadas o en el organismo de integración.

Para Iturrioz (2002) los organismos de integración se rigen, en primer término, por las normas específicas según su naturaleza (sanitaria, trabajo asociado, servicios, etc.) además de las normas concretas de las de segundo grado, y en segundo término, por la legislación de carácter general recogida en la ley de cooperativas.

En cambio, para Vásquez (2002) primero se aplican los preceptos específicos de la ley y del estatuto quienes son los encargados de llenar las lagunas existentes en el ordenamiento, si bien tales cláusulas deberán ser contrastadas con los principios generales de la ley. Segundo, atendiendo a la estructura subjetiva-sectorial de la entidad; es decir: se acude a la regulación general de la clase de cooperativa que la compone y, de ser varias, a la clase predominante entre sus miembros. Y si el cuadro social fuese muy heterogéneo, sin predominio de una clase en particular, habría que acudir subsidiariamente a las reglas jurídicas propias de las cooperativas de servicios.

En definitiva, pareciese que el orden de prelación adecuado podría ser:

1. Las normas especiales de la ley en materia de integración y las disposiciones del estatuto del organismo de integración. En este sentido, si la ley contempla la figura del acto cooperativo de integración, es evidente que las actividades que llevan a cabo los organismos de integración con sus afiliadas, se regulan por las disposiciones de la ley y del estatuto sobre el particular.

2. Las normas generales de las cooperativas de primer grado, incluidas las relativas a las distintas clases de cooperativas, que parece que serán de aplicación en la medida en que por la actividad económica desempeñada por la entidad supra-primaria pudiera asimilarse a algunas de las clases de cooperativas de esa concreta clase.

3. Las normas relativas a la clase de cooperativas mayoritarias en el organismo de integración (Cuenca, 2000 y Díaz-Viguri, 2010) de manera de cubrir con ellas las lagunas legales que pudieren surgir, al no estar previstas normas expresas en las anteriores fuentes normativas.

4. De cualquier forma, no es posible obviar el papel fundamental de la autorregulación estatutaria que permitirá una configuración de la sociedad adaptada a las concretas necesidades y funciones previstas por los socios, aunque siempre con el respeto debido a las normas imperativas y a los principios cooperativos. (Moreno, 2000).

FORMAS DE INTEGRACIÓN

Para Périus (2001) la integración en el campo cooperativo se da de cuatro formas:

1. Empresarial

   Por la cual hay absorción o incorporación del patrimonio de cooperativas (fusión). Sin embargo, Sánchez-Pachón, 2011) observa que la fusión constituye el polo opuesto de la integración porque provoca la concentración en la unidad, mientras que la integración requiere la pervivencia de las sociedades partícipes, la concentración en la pluralidad.

INDICE GENERAL

2. Asociativa:

   Las cooperativas se asocian entre sí, obteniendo matrículas como personas jurídicas.

3. Sistémica,

   Por la constitución de centrales, federaciones y confederaciones de cooperativas.

4. Operacional:

   Por medio de la integración de esfuerzos y de operaciones, sin unir patrimonio, que se presenta por la integración de servicios contables, comerciales, de auditoría o de consultoría, y por la organización de comités, de compra o de pools de venta.

Para Zubiaur (1970) la integración puede ser:

1. Horizontal, cuando se agrupan en una entidad de grado superior todas las entidades de una región determinada, con funciones de representación gremial, de educación, promoción y difusión, sin perjuicio de realizar algunas funciones de carácter económico.

2. Vertical, cuando se reúnen los esfuerzos de todas las entidades de una misma especialidad, con funciones económicas y representativas.

Integración por grado (Esteller, 1969)

Por grado se entiende la posición que ocupa una empresa dentro del sector. Se habla de grados para indicar el nivel que ocupa cada uno de los componentes del sector en su sistema organizativo. El concepto de grado, es una instancia por la cual se debe ineludiblemente pasar para llegar a otras instancias superiores.

Estas instancias están formadas por grupos de personas (asamblea) que deberán decidir cualquier resolución de abajo hacia arriba, es decir, las primeras instancias deciden primero y luego las segundas y así sucesivamente.

Pueden ser:

1. De primer grado:

   La persona jurídica sin fines de lucro compuesta por personas físicas, hecho que las caracteriza. Estas personas

   físicas reunidas en asamblea constituyen una primera instancia (grado) con facultad de decisión, antes de la cual no pudo haber habido otro grupo.

2. De segundo grado:

   Aquellas entidades formadas por entidades de primer grado. En ellas, la primera instancia está formada por la asamblea de las sociedades que la integran y la segunda instancia, por la asamblea de la entidad de segundo grado en la cual existe la representación de cada una de sus afiliadas.

3. De grados sucesivos superiores: de tercer grado en adelante.

4. Internacionales (Fici, 2014)

   Cuando la integración económica se refiere a cooperativas de distintos países, la ley puede desempeñar un papel fundamental a la hora de permitirla o promoverla, en particular, si las cooperativas desean establecer una cooperativa secundaria (o «de segundo grado») como su estructura de integración.

   En este caso, por ejemplo, la existencia de un derecho cooperativo supranacional que permita el establecimiento de una cooperativa con arreglo a él, en vez de estar sujeta al ordenamiento jurídico nacional de una de las cooperativas asociadas, puede contribuir a superar distintas cuestiones derivadas de la aplicabilidad del derecho nacional a estructuras con características transnacionales (como el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea o del Mercosur.

Integración informal y formal

Para Meira (2021) la Intercooperación informal comprende un conjunto de vínculos contractuales que dan lugar a una cooperación económica o de otro tipo, más o menos regular, sin pérdida de individualidad propia por parte de las cooperativas contratantes. A su vez, la Intercooperación formal se traduce en la integración de las cooperativas en estructuras de grado superior o la asociación de cooperativas entre sí o con otras personas jurídicas, a partir de lo cual puede resultar la creación de otra persona colectiva de carácter cooperativo o diverso.

Integración múltiple

Según Motta (2020) el cooperativismo del siglo XXI exige una organización desectorizada, con integraciones múltiples. La integración no solo debe pensarse en términos de mejorar escala,

INDICE GENERAL

o de avanzar de manera lineal en una cadena de valor. Debemos pensar una integración cooperativa multisectorial, donde cooperativas agropecuarias, agreguen valor en las industrias de empresas cooperativas recuperadas, y estos productos lleguen a las góndolas de cooperativas de consumo.

Que toda la cadena de integración cooperativa se financie dentro del movimiento, ya sea en bancos cooperativos o mutuales de servicios financieros o se promuevan desarrollos de energías alternativas que integren cooperativas agropecuarias y de servicios.

Para esto, necesitamos adecuar la legislación para la conformación de cooperativas de segundo grado, debemos reducir los mínimos de entidades miembros a los fines que estas integraciones multisectoriales se puedan hacer bajo la forma jurídica cooperativa y no tengan que acudir a otras figuras jurídicas comerciales como en la actualidad. Esto también favorecería la integración multisectorial en el territorio, dónde por ejemplo una cooperativa agropecuaria se pueda asociar a una de servicios y a una mutual financiera para llevar adelante un proyecto de desarrollo local.

LAS REDES DE COLABORACIÓN SOLIDARIA

Adaptado de Rúa et al (2016)

Noción

Una red de colaboración solidaria es un modelo de integración económica solidaria que articula emprendimientos sociales productivos, y da como resultado la revitalización de los flujos sociales y económicos en sus propios entornos. También hace referencia a los emprendimientos de economía social, popular, solidaria y cooperativa, que acoge "individuos organizados en grupos descentralizados, los cuales buscan asegurar ganancias colectivas amparados en estrategias de producción y distribución horizontal",

La noción de red es muy simple, busca "una articulación entre diversas unidades que, a través de ciertas conexiones, intercambian elementos entre sí, con lo cual se fortalecen recíprocamente y se pueden multiplicar en nuevas unidades".

El esfuerzo de redes no se limita a tener empresas eficientes o a perfeccionar la gestión de una organización matriz, sino que genera resultados para conjuntos de empresas y de comunidades que impactan, que las hacen sostenibles, les convierten en agentes, fuentes de desarrollo económico y social (Zabala, 2021).

Ventajas

Los actores del territorio pueden organizarse en red, cuando deciden interconectarse, intercambiar información, recursos y materiales, relacionándose de manera horizontal de modo que esto impacte a los integrantes

1. Otras ventajas de las redes de colaboración solidaria son: aumento en las ventas y las ganancias, acceso de crédito entre las mismas unidades productivas (crédito mutuo), publicidad y promoción de los negocios, así como mejora en el flujo de efectivo.

2. Es posible pensar que son unidades pequeñas de producción las que mejor responden a la lógica de un mercado local, siempre que se encuentren organizadas en red. En efecto, los beneficios que estas pequeñas unidades reciben son monetarios y no monetarios, absorben suficiente información del entorno para modular la producción, disminuyen costos al reducir la dependencia de insumos externos y al compartir la logística de distribución, reciben pagos periódicos y, en algunos casos, anticipados de la producción, lo cual hace viable financieramente la actividad económica. Asimismo, acceden a recursos productivos de bajo costo financiero mediante trueque, fondos rotatorios o subsidios.

3. Al actuar en red, los beneficios no se concentran en una empresa, sino que se distribuyen entre los consumidores y productores, por lo cual el análisis de la rentabilidad debe ser dimensionado como agregado de todo el sistema. En esta dirección, las unidades pequeñas se refieren a unidades familiares o microempresas, y la capacidad o fortaleza empresarial se concentra en las redes creadas.

Para Zabala (2021) los principales beneficios que surgen de la aplicación de metodologías de intervención territorial local o micro-regional, guiadas por los principios teóricos de las redes empresariales y los circuitos económicos basados en la experiencia cooperativa, son:

1. Al trabajar en red se generan sinergias, integrando elementos que dan como resultado algo mayor que una simple agregación de empresas y procesos, maximizándose así las cualidades de cada uno de los elementos participantes.

2. Se pueden identificar carencias y necesidades comunes, pero también se hace posible descubrir las respuestas en

INDICE GENERAL

las experiencias o en los procesos productivos ya transitados por otros.

3. Se obtiene más información y se identifican más oportunidades; ya que al trabajar en red se generan espacios compartidos para el desarrollo de ideas, racionalización de recursos y alcance de logros.

4. Con las redes se desarrollan nuevas capacidades de negociación y de gestión mediante procesos colaborativos.

5. Habrá una mayor generación de valores agregados, que puedan ser distribuidos en la fuente a través de procesos de circulación endógena.

Concepto

Según Medicci y Peña (2011) las redes son el conjunto de relaciones sociales entre organizaciones para enfrentar con mayor flexibilidad y capacidad de respuesta los cambios en la economía global; mejorar las habilidades humanas y tecnológicas; adaptar nuevos recursos; alcanzar economías de escala; y adelantar actividades de investigación y desarrollo, mercadeo, distribución y manufactura.

Para Gómez (2013) se entiende por red empresarial: "un conjunto de empresarios jurídica y económicamente independientes, pero vinculados jurídicamente – a través de contratos de colaboración de larga duración, de contratos plurilaterales, estructuras consorciales, grupales o societarias – y económicamente – como consecuencia de su interdependencia fruto de su colaboración empresarial –, que sostienen generalmente una estructura relacional estable y múltiple, que presenta como principales características, la interdependencia, la estabilidad o carácter duradero de la red, la autonomía empresarial y la responsabilidad ilimitada de sus miembros, en el sentido de que cada uno de sus miembros, sociedad o persona, es responsable ilimitadamente de la propia actividad económica que realiza.

Ruiz-Peris (spi) define la red como un conjunto de empresarios independientes económicamente interdependientes y económicamente interdependientes y jurídicamente vinculados que coordinan de modo estable todo o parte de su actuación empresarial individual para la consecución de fines de red compartidos/divergentes preservando plena autonomía respecto a la consecución de fines individuales extraños a la red que les son propios.

Naturaleza

Las redes empresariales son una forma de organización mediante la cual las empresas se asocian para mejorar su posición en el mercado y proporcionar a sus asociadas el acceso a servicios especializados de tecnología, compra de insumos, promoción, comercialización, diseño, procesos industriales, financiamiento y actividades en común, facilitando el surgimiento de economías de escala y el intercambio de conocimientos. A través de las redes, "las pequeñas y medianas empresas pueden realizar lo que les resulta prácticamente imposible lograr de manera individual" (Medicci y Peña, 2011).

Desde el punto de vista jurídico la red presenta un carácter híbrido, que se sitúa entre el modelo contractual y el organizativo/societario, si bien algún autor ha ido más lejos y ha sostenido que la red empresarial supone un modelo de organización económica "más allá" de los modelos de contrato y sociedad (Gómez, 2013).

Caracteres

Según Medicci y Peña (2011) las redes tienen las siguientes características:

1. Carácter estable y duradero
2. Autonomía empresarial y multiplicidad de relaciones y formas de las mismas.
3. Coexistencia de intereses contradictorios.
4. Interdependencia
5. Propiedad industrial compartida
6. Carácter de *intuitus* de las relaciones entre los miembros de la red y transmisión de información.
7. Existencia de especiales deberes de conducta para las partes.

Para Zabala et al (2020) las redes se conforman en torno a una temática y a un interés mínimo en común:

1. Se componen de personas, grupos, empresas y asociaciones autónomas de diferentes intereses e índole y por ello necesitan guardar un alto grado de flexibilidad para lograr la inclusión requerida de sus actores o miembros.
2. Las redes emergen de las relaciones entre los actores independientes y diferentes

INDICE GENERAL

3. Son mecanismos autogestionados que se adaptan a los intereses de sus socios; son hasta cierto grado solidarios y descentralizados

4. No necesitan un centro de dirección y control, pero pueden crear un nudo para prestar un servicio de coordinación y conducción; también, para prestar servicios a los socios.

5. Por la diversidad de los actores y la misma flexibilidad de la red, son espacios que estimulan la innovación que radica en el intercambio de conocimiento y la creación permanente de respuestas novedosas,

6. El intercambio de información y conocimiento es la actividad básica de la red.

Tipos

Redes horizontales integradas por empresas que se ubican, relativamente, en el mismo punto de la cadena de valor, es decir, hacen algo similar como cuando tienen un producto común. Las redes horizontales son una manera de alcanzar economías de escala y de mejorar el poder de negociación de las empresas. En las redes verticales, las empresas se encuentran en puntos consecutivos de la cadena, lo que significa que sostienen relaciones de proveedor comprador complementándose (Silva, 2014, en Arzadun y Álvarez, 2021).

El contrato de red

Adaptado de Gómez, 2013

1. Concepto

   En Italia, el contrato de red aparece configurado como un contrato que tiene por objeto la mejora de la capacidad técnica, innovativa y competitiva de los empresarios sobre la base de una red común, a través de la colaboración en el ejercicio de sus propios negocios o para el intercambio de información y servicios, o para participar en común en el ejercicio de una actividad incluido en su ámbito de negocio.

2. Contenido

   Por lo que respecta al contenido del contrato, aparece como elemento necesario del mismo, el programa de red, un documento dedicado a precisar las obligaciones y derecho de las partes, los términos del funcionamiento de la actividad en red y donde debe recogerse, en caso de pactarse, la constitución y composición del fondo patrimonial y un órgano común.

   Dicho órgano aparece configurado como el mandatario común de los contratantes partícipes de la red y es el encargado de ejecutar las obligaciones insertas en el programa de red de acuerdo con las instrucciones allí predispuestas, pero gozando de discrecionalita en todo aquello no previsto en el programa. El fondo patrimonial, como su propio nombre indica es un fondo presupuestario aportado por los distintos miembros de la red para afrontar los gastos derivados del ejercicio de la actividad por el conjunto de ellos

3. Deberes de los miembros

   (Ruiz-Peris, spi)

   Los integrantes de una red tienen dos deberes fundamentales:

   a) De buena fe, del que se derivan los deberes de información o transparencia, de confidencialidad y de diligencia.

   b) Deber de lealtad que afecta exclusivamente al cabeza de red, y que está conformado por los siguientes:

   - Deber de transparencia respecto a los intereses del cabeza de red, de las empresas proveedores y clientes de los miembros de la red
   - Deber de consulta y deliberación de las decisiones trascendentales para la red.
   - Deber de abstenerse de utilizar los recursos de la red para fines empresariales no compartidos
   - Prohibición de sustituir al miembro de la red eficiente con la finalidad de hacer exclusivo el negocio compartido con el miembro de la red.

OTRAS EXPRESIONES DE REDES DE EMPRESAS

Los clústers empresariales

1. Concepto

   Una forma de cierta manera relacionada con las redes de empresas, son los llamados clúster, que según Porter (en

INDICE GENERAL

Daza, 2019) son unas concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas en un sector particular. Facilitan transacciones e intercambios, y otros tipos de colaboración o de asociación entre empresas, ya que la concentración geográfica y el contacto continuo ayudan a establecer una relación de confianza mutua.

Para Medicci y Peña (2011) un clúster es un área geográfica con suficientes recursos y capacidades donde empresas e instituciones relacionadas con una determinada actividad económica coinciden dándole una posición dominante, con una ventaja competitiva sobre otros lugares o, incluso logrando la supremacía mundial.

2. Componentes

Los clústeres están constituidos por empresas interconectadas e instituciones asociadas, vinculadas bien por los aspectos que tienen en común, bien por su complementariedad. Dichos vínculos pueden ser de tipo vertical (cadenas de compradores y vendedores) u horizontal (productos o servicios complementarios, tecnologías compartidas, etc.). Además, la proximidad o concentración geográfica de empresas interconectadas amplía los beneficios de creación de valor que surgen de las redes de empresas (Seva, 2019).

Aglomeraciones productivas

Amaral de Moraes (2022).

Una aglomeración productiva es la concentración de actividades similar e interdependientes en un territorio determinado, independientemente del tamaño de las empresas y de la naturaleza de la actividad económica desarrollada. Estas actividades caen en el sector agrícola, los servicios industriales. Pueden incluir desde estructuras artesanales, con poco dinamismo, hasta arreglos que conforman una gran división del trabajo entre las unidades de producción empresarial. Generalmente, los productos resultantes tienen un alto contenido tecnológico y valor añadido.

Cadenas de producción

Amaral de Moraes, (2022).

Una cadena de producción está formada por el conjunto de componentes interactivos, incluidos los segmentos de producción agrícola, proveedores de insumos y servicios, procesamiento y procesamiento industrial, agentes de distribución y comercialización, así como consumidores finales. El objetivo es abastecer al consumidor final de determinados productos o subproductos.

Según Batalha (1997), una cadena de producción puede segmentarse, aguas abajo aguas arriba, en tres macro segmentos, que son:

1. Marketing - Está representado por empresas que se mantienen en contacto con el cliente final de la cadena de producción y que crean condiciones para el consumo y comercio de productos finales (supermercados, restaurantes, comedores, etc.), y también pueden incluirse en este segmento empresas que se encargan de la logística de distribución de productos terminados.

2. Industrialización - Consiste en empresas que transforman materias primas en productos terminados destinados al consumo.

3. Producción de materias primas - Está formada por empresas que suministran materias primas iniciales para que otras empresas produzcan el producto final destinado al consumo.

Una cadena de producción se define a partir de la identificación del producto final que, una vez identificado, se encadena aguas abajo aguas arriba por las diversas operaciones técnicas, comerciales y logísticas necesarias para su producción.

DISTRITOS EMPRESARIALES

Adaptado de Soto, 2011

Concepto

La integración solidaria puede asumir la forma de cuencas o distritos cooperativos que pueden ser entendidos como conjuntos de empresas que funcionan como un sistema en una zona geográfica limitada. Estas empresas mantienen ligámenes de especialización y complementariedad definiendo roles y repartiendo tareas.

Los distritos son la concentración de pequeñas y medianas empresas especializadas en la producción, con fuertes lazos de cooperación de competencia entre ellas y elevados índices de flexibilidad productiva y laboral que permiten gran movilidad de la mano de obra especializada, la presencia del autoempleo y la subcontratación.

Caracteres

INDICE GENERAL

1. Hay una progresiva emergencia al interior del distrito de uno o más centros estratégicos o empresas guías. Esto es particularmente visible en Italia. La dispersión del valor agregado entre una multiplicidad de actores, provocada por la desverticalización del proceso productivo, aporta ventajas que no son prerrogativa de una o pocas empresas, sino del sistema organizativo y social más amplio. Se puede hablar de una verdadera y propia dotación regional y local de un capital fijo social que está en la base de la actividad productiva fuertemente correlacionada (Williams, 1999).

2. Hay fuertes redes de cooperación con nexos verticales, así como cooperación horizontal, tanto bilateral como multilateral e interrelaciones estrechas con la comunidad local y la presencia de economías externas a la empresa, pero interior al distrito.

3. Son fundamentales las relaciones interpersonales, la cohesión social y las interacciones entre empresas, que favorecen un aceptable clima industrial, de confianza y cooperación, todo lo que reduce los costos de transacción.

El distrito industrial

Adaptado de García-Macías, (sf)

En regiones altamente especializadas, puede aparecer la condición del modelo definido como Especialización Flexible, constituyendo lo que en términos teóricos se denomina un Distrito Industrial.

Un distrito industrial es mucho más que un simple clúster. Es "una entidad socioterritorial que se caracteriza por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada. En el distrito, al contrario que en otros ambientes, como las ciudades industriales, la comunidad y las empresas tienden a fundirse.

Los distritos industriales son sistemas productivos definidos geográficamente, caracterizados por un gran número de empresas que se ocupan de diversas fases y formas en la elaboración de un producto homogéneo. Un aspecto importante es que una gran proporción de esas empresas son pequeñas o muy pequeñas

Según Settembre (2010) los distritos industriales son redes de medianas y pequeñas empresas altamente especializadas en la producción de un particular producto industrial y geográficamente concentradas en un área limitada, cuyas características sociales y económicas han creado a lo largo del tiempo una específica cultura empresarial local

En un Distrito Industrial se tiene la existencia de una compleja red de cooperación y competencia entre empresas de tamaño pequeño y mediano, que se suponen las más capacitadas para enfrentar las rigideces del decadente modelo de producción Taylorista – Fordista, y que puede también dar lugar a un comportamiento económico que permite que los pequeños productores, si están unidos y recurren a determinadas estrategias y acciones colectivas, puedan enfrentarse con éxito a la competencia global y superar las barreras producto de las empresas de gran escala. Dicho de otra forma, cuando faltan la cohesión social y la confianza, el Distrito Industrial no se manifiesta.

La especialización flexible supone:

1. La existencia de una gran cantidad de empresas de corte familiar;

2. La operación de las empresas a partir de relaciones basadas en la confianza recíproca entre los empresarios, que se sostienen a través del tiempo y que teóricamente posibilitan la dualidad cooperación - competencia;

3. La existencia de una densa red de transmisión de conocimientos sobre la actividad económica;

4. La cohesión social de los empresarios en el plano de lo informal, desde el momento en que participan en actividades conjuntas que dan lugar a nuevas relaciones sociales entre ellos.

FORMAS DE INTEGRACIÓN EN EUROPA

La integración cooperativa en Alemania

1. Horizontal: se da entre cooperativas del mismo tipo y del mismo rango que existen en un mismo lugar, ya sea a través de la realización de coordinación de operaciones o de la creación de cooperativas o empresas que actúan autónomamente; también, mediante la creación de servicios mancomunados en base a la solidaridad.

2. Vertical, que se construye sobre las cooperativas de primer grado, como primer nivel, sobre el cual se da un segundo nivel, y un tercer nivel, en forma sucesiva.

INDICE GENERAL

LA COOPERATIVA DE SEGUNDO GRADO DE ESPAÑA

Adaptado de Ramírez, 1985

Concepto

"una sociedad cooperativa formada tanto por sociedades cooperativas de primer grado como por personas físicas o jurídicas y, con personalidad jurídica propia; cuyo propósito es el de desarrollar las ideas y los fines de las que la forman, y que con tal objetivo pasa a ser cabeza de un grupo de sociedades por coordinación. (Garrido, 2007)

Tiene las siguientes notas definitorias:

1. Mantiene la forma societaria de sociedad cooperativa.
2. Posee personalidad jurídica independiente de las sociedades cooperativas que la forman.
3. Sus socios son sociedades cooperativas y otras personas físicas o jurídicas.
4. Debe desarrollar las ideas y fines de las sociedades cooperativas socios que la integran.
5. La SCSG es la cabeza de un grupo empresarial.

   Es el tipo social previsto por la ley para que las cooperativas desarrollen proyectos de integración empresarial, sin perjuicio de que en ellos se permita, también, la participación de otros sujetos. Se exige la presencia de, al menos, dos cooperativas de base, tanto para su fundación como para su permanencia.

Fuentes

El régimen de la empresa de primer grado se convierte en derecho supletorio de la cooperativa de segundo grado, atendiendo a la especial naturaleza y función de ésta. No sólo en cuanto a las disposiciones de carácter general, sino extensiva a todas las normas de general aplicación que toman como referente a la empresa primaria.

Y, en todo aquello que no resulte aplicable, el régimen de la cooperativa de segundo grado se integra con las previsiones estatutarias que, en cualquier caso, deberán respetar la ley y los principios configuradores de la forma solidaria.

Elementos de caracterización*:*

1. La finalidad que se atribuye a la cooperativa de segundo grado es encauzar, preferentemente, los procesos de agregación societaria entre cooperativas, para lograr fines socio-económicos comunes.
2. La base subjetiva: integra, básicamente, personas jurídicas solidarias, al menos, dos.
3. La autorregulación societaria: el recurso a la autonomía de la voluntad confiere al estatuto un papel relevante en la ordenación de estas estructuras que adaptan las normas generales de la ley a la especial naturaleza y función de la empresa superior.

Regulación especial:

1. Apertura, en cuanto más que cooperativa de cooperativas, permite la participación de otras personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, incluso empresarios individuales.
2. Posición del socio: se pretende evitar que uno o varios socios controlen la cooperativa desde un punto de vista económico y político (las no cooperativas pueden superar más del 45% de los socios y ningún socio tener más del 30% del capital). Y se busca incentivar la participación de las cooperativas en estructuras de segundo grado, considerando como resultados cooperativos los frutos que se obtengan por la participación (y repartibles vía retornos) y permitiendo –en caso de liquidación- que la reserva legal se transfiera a la reserva de las cooperativas socias.
3. Régimen orgánico: se procura que todos los socios tengan representación en los órganos de la cooperativa de segundo grado,
4. Conversión en cooperativa de primer grado, quedando absorbidas las socias.
5. Beneficios fiscales: considerada como cooperativa especialmente protegida, además de disfrutar de los beneficios previstos en la legislación sobre agrupación y concentración de empresas.

LA INTEGRACIÓN EN LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA DE AMÉRICA LATINA

Del análisis comparativo de las leyes de cooperativas se puede decir que la integración es una característica fundamental del sector cooperativo de América Latina, conclusión a la que se puede llegar con base en los siguientes elementos:

INDICE GENERAL

1. La mayoría de las leyes recepciona en forma expresa el principio de integración (16 de 20).

2. La mitad de las leyes acepta como acto cooperativo de integración el realizado por las cooperativas entre sí o con sus organismos de integración.

3. Un poco más de la mitad de las leyes contempla la existencia de múltiples organismos de integración (12), mientras que, en 8 de ellas, sólo se permite un único sistema de integración, constituido fundamentalmente por federaciones y confederaciones.

4. El número mínimo de cooperativas necesario para constituir un organismo de integración de segundo grado, es bastante variado, aunque predomina un número reducido de cooperativas (entre 2 y 7).

5. En cuanto al número de votos de las cooperativas afiliadas en el órgano deliberante del organismo de integración, casi la mitad (9) lo establece en forma proporcional (sea por el número de miembros de las cooperativas o por el volumen de operaciones) mientras que otras 9 no hacen referencia al tema, por lo que podrían adoptar el sistema que mejor les pareciese. Una sola ley lo hace igualitario (Guatemala)

6. La casi totalidad de las leyes dan el carácter voluntario a la afiliación de una cooperativa al organismo de integración (19) siendo la excepción Brasil que la hace obligatoria.

Cuadro: la integración en la legislación cooperativa de América Latina

País	Es un Principio	Acto cooperativo	Sistema	Mínimo de miembros	Voto	Afiliación
Argentina	Si	Si	Múltiple	7	Proporcional	Voluntaria
Bolivia	Si	Si	Único	----------	Proporcional	Voluntaria
Brasil	No	Si	Múltiple	3	Proporcional	*Obligatoria*
Chile	No	No	Múltiple	3	Proporcional	Voluntaria
Colombia	Si	Si	Múltiple	5	Proporcional	Voluntaria
Costa Rica	Si	No	Múltiple	5	----------	Voluntaria
Cuba	Si	No	Múltiple	2	----------	Voluntaria
Ecuador	Si	No	Múltiple		Proporcional	Voluntaria
Guatemala	Si	No	Único	20	Igualitario	Voluntaria

Honduras	Si	Si	Múltiple	----------	----------	Voluntaria
México	Si	No	Múltiple	5	----------	Voluntaria
Nicaragua	Si	No	Múltiple	5	----------	Voluntaria
Panamá	Si	Si	Único	3	----------	Voluntaria
Paraguay	Si	Si	Múltiple	7	Proporcional	Voluntaria
Perú	Si	No	Único	Libre	----------	Voluntaria
Puerto Rico	Si	Si	Único	Libre	Proporcional	Voluntaria
República Dominicana	No	No	Único	5	----------	Voluntaria
Salvador El	No	No	Único	2	----------	Voluntaria
Uruguay	Si	Si	Múltiple	2	Proporcional	Voluntaria
Venezuela	Si	Si	Múltiple	5	----------	Voluntaria

Fuente: elaboración propia

Como lo afirman Arzadun y Álvarez (2021). la integración predominante de cooperativismo latinoamericano ha sido preponderantemente de tipo gremial enfatizando en la búsqueda de representatividad en organismos de base y de participación en organismos de grado superior. Esta modalidad de integración reviste fundamental importancia en la consolidación de un horizonte para el cooperativismo y sus pares en la economía social y solidaria, pero aún pueden realizarse acciones de integración en otras dimensiones

INSTITUCIONES AUXILIARES

Concepto

Llamadas también organizaciones o servicios de apoyo, son las instituciones destinadas a la prestación de servicios, la asistencia técnica o financiera y el control de las unidades del sector. Aquellas instituciones destinadas a proporcionar servicios de asesoría, técnicos, educacionales, económicos, operacionales, de auditoría y administrativos preferentemente al sector cooperativo (Cháves-Gómes, 1985).

Para la ley mexicana de 1994, son aquellos cuya estructura jurídica no tenga un fin de especulación, político o religioso y en cuyo objeto social o actividades, figuren programas, planes o acciones de asistencia- técnica a los organismos cooperativos que la ley establece.

INDICE GENERAL

Objeto

Tienen por objeto incrementar y desarrollar el sector cooperativo mediante el cumplimiento de actividades orientadas a proporcionar preferentemente a sus organismos competentes del sector el apoyo y ayuda necesarios para facilitar el mejor logro de sus propósitos económicos y sociales. Pueden limitar su objeto social a una sola línea de actividad y sus áreas afines, o a múltiples actividades. Son entidades de apoyo sin fines de lucro o especulación, políticos y religiosos, para impulsar y asesorar al sector. Pueden ser instituciones del propio sector o privadas, incluidas las universidades.

Actividades

Asesoría y asistencia técnica para la constitución de cooperativas; apoyo y ayuda necesarios para facilitar el mejor logro de sus propósitos económicos y sociales; actividades educativas; promoción y fomento; prestación de servicios técnicos, financieros, económicos, sociales, educativos, de auditoría y de investigación.

Requisitos

1. Tener personería jurídica de alguna forma jurídica no lucrativa
2. Obtener autorización de la Autoridad de aplicación o de fomento del sector
3. Destinar los excedentes que generen exclusivamente para la realización de su objeto
4. Generalmente, las cooperativas deben participar en su constitución y funcionamiento, en forma mayoritaria respecto de otras personas colectivas. Ahora bien, cuando dependan de universidades, puede ser que no requieran de la participación de cooperativas.

Los consorcios cooperativos de Costa Rica

Los organismos auxiliares del cooperativismo han dado lugar al nacimiento e incremento de los denominados consorcios cooperativos, que si bien se organizan como una cooperativa, persiguen fines de tipo económico con actividades dirigidas a dar facilidades a sus afiliadas en la comercialización de sus productos, desarrollo técnico o turismo. También existen dos consorcios que tienen como actividad fundamental la educación y formación de cooperativistas.

Tienen como característica que la forma asociativa únicamente requiere de dos cooperativas base, o bien la figura jurídica mixta de una cooperativa y algún ente cooperativo de segundo grado, así como hay posibilidad de la unión de dos consorcios (Sánchez Boza, 2021).

FOMENTO DEL ESTADO

El Estado, como en el caso español, puede otorgar ayudas económicas para procesos de integración de cooperativas, de manera de fomentar la existencia de entidades asociativas, sobre todo agrarias, con la suficiente dimensión económica para ser competitivas, mediante ayudas destinadas a sufragar parcialmente los gastos derivados de la integración, así como las aportaciones al capital de las entidades que se integran en otras de grado superior. Lo mismo, a los supuestos de creación de entidades de segundo grado, establecimiento de conciertos entre empresas de primer grado y de grupos cooperativos (Cuenca, 2000).

Münkner (1980) propone que cada programa de cooperativas apoyado por el Estado deberá tener por objetivo promover la creación y el desarrollo de organizaciones centrales o de federaciones que, a partir de un período transitorio sean susceptibles de encargarse de tareas de formación, de consulta y de control que le son transmitidas por las autoridades de tutela, mientras estas se contentan en asumir, además de otras tareas administrativas, una supervisión del trabajo singular de las federaciones de cooperativas o de las organizaciones centrales.

Según Correa Mautz (2022) en América Latina, ha habido un resguardo legal a la integración que se ha manifestado en las siguientes formas:

1. Prohibir la constitución de más de un organismo nacional,
2. Asignar un número mínimo de federaciones o confederaciones necesarias para conformar el organismo nacional,
3. Designar una instancia pública encargada de corroborar la conformación de este organismo y de supervisar el cumplimiento de requisitos mínimos de democracia y transparencia interna.

INDICE GENERAL

Contenido

Concepto 4103
Tipos de organismos de integración 4104
Integración de carácter económico 4107
Régimen de los organismos de integración 4111
El tema del voto de las afiliadas 4114
Directivos de los organismos de integración 4118
Régimen económico 4121
Funciones de los organismos de integración 4122
Relaciones entre las afiliadas y el organismo de integración 4126
Ciclo vital 4129

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

115 Organismos de Integración

CONCEPTO

Los organismos de integración

La integración constituye un sistema organizativo de base federalista compuesto por una pluralidad de entidades autónomas e independientes de diferentes dimensiones, pero de objeto social similar, con vida propia, pero a la vez vinculadas entre sí en forma voluntaria, en la que cada una de ellas mantiene su personería jurídica y económica.

Es la organización del sector solidario cuyos miembros son empresas solidarias de grado inferior, de igual o diferente tipo, que se constituye para hacer efectiva la cooperación permanente entre las entidades que lo componen y cuyo objeto es satisfacer necesidades comunes., en los aspectos gremial, educativo, económico, regional u otros.

En cuanto a la naturaleza jurídica de los organismos de integración, se trata de personas jurídicas de tipo asociativo con un fin común no lucrativo, con plena libertad de pertenencia a las mismas, que ejercen actividades de representación, conciliación, asesoramiento y fomento (Dávila-Millán, 2013).

Naturaleza

En relación a las clases de estructuras de colaboración representativa intercooperativa, surge el debate sobre si estas fórmulas jurídicas deben ser consideradas como sociedades o como asociaciones en base al tan traído y llevado requisito del ánimo de lucro (en este caso por su ausencia), de las uniones, federaciones o confederaciones. Por nuestra parte nos posicionamos dentro de la determinación del concepto de sociedad cooperativa, por descartar la diferenciación sustancial entre sociedad y asociación. Romero Candau opina que son personas jurídicas de tipo asociativo, no sociedades, sino asociaciones (Macías-Ruano, 2016).

Los organismos de integración son asociaciones de tipo reivindicativo cuyos rasgos esenciales son:

1. Defienden de forma integral la totalidad de los derechos e intereses que afectan a las cooperativas afiliadas, sin que

sus actividades estén limitadas por ningún objeto social previamente definido en sus estatutos, salvo que así lo establezca alguna ley, por ejemplo, que les prohíba desarrollar actividades comerciales.

2. Su universo social de referencia está formado por el grupo de cooperativas al que se dirige su actividad reivindicativa dentro de su ámbito territorial, cuyos resultados no solo afectan a las afiliadas, sino a todo el universo de referencia.

3. Naturaleza ideológica, en cuanto que tienen una forma de interpretar los problemas de su base social de referencia y las estrategias correspondiente (Moyano y Mataix, 1993).

Riesgos (Vásquez, 2002).

Es de advertir, no obstante, que los organismos de integración corren determinados riesgos que es preciso precaver, como son:

1. El síndrome holandés o síndrome de Quebec: cuando se alejan demasiado de las unidades elementales y, en consecuencia, comienzan a girar en el vacío;

2. La burocratización, que se origina cuando se produce un distanciamiento de la sensibilidad de las necesidades para las que fueron creadas;

3. La obsolescencia, que aparece ante un envejecimiento de los planteamientos, es decir, ante una autocomplacencia con lo que se está haciendo

TIPOS DE ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN

Sistema:

Zabala (2012) considera que desde el punto de vista sociológico se puede diferenciar la integración como integración subjetiva –relacionada estrictamente con el carácter de cooperativa y sus condiciones particulares de existencia como ente jurídico diferenciado y especial- e integración objetiva, relacionada con la intervención de la cooperativa en la vida económica, afectada por las racionalidades propias de todo fenómeno económico.

Por lo demás, los tipos de organismos de integración que pueda haber puede estar determinado en la ley o dejarlo librado a lo que establezca el sector. De esta forma, se puede constituir el tipo de organismo que se considere más conveniente. En todo caso puede ser un sistema de integración por objetivos, por ámbito espacial, por organismos e integración por grado.

Cuando es la ley la que define una estructura de representación del sector y delinea los tipos o formas de integración, surge el cuestionamiento desde algunos actores del sector cooperativo acerca de que, se está vulnerando la independencia del movimiento. Respecto a esto, cabe hacer notar que, si bien las cooperativas existen en un marco de autonomía respecto al gobierno, es una autonomía relativa, pues nunca las cooperativas existen al margen de la legalidad vigente, ni al margen de las normas sociales de los contextos en los cuales se ubican. A este respecto, se debe decir que la demanda de autonomía nunca puede ser una demanda absoluta (Correa Mautz, 2022).

La integración puede ser:

1. Única o múltiple

   En el sentido que puede permitirse la existencia de un solo sistema de integración, por ejemplo, una sola Federación o Confederación, o permitirse la existencia de múltiples organismos de integración.

2. Endógena

   Que puede ser estricta, cuando la participación se reserva solo entre el mismo tipo de empresa solidaria (sólo entre cooperativas, por ejemplo) y amplia, cuando se extiende los sujetos (partícipes) a entidades de economía social y, o de naturaleza semejante.

3. Heterogénea

   Cuando se permite la participación de sujetos de derecho no mutualistas o solidarios, aunque solamente de manera residual. El caso es que el recurso a instrumentos no cooperativos puede llegar a resultar necesario cuando la integración tenga una base subjetiva heterogénea, cuando las leyes no permiten el acceso de entidades no cooperativas a las entidades de integración del sector, o en caso de incorporación de nuevos socios pertenecientes a ámbitos territoriales diversos sin provocar un cambio de ley aplicable. En tal caso, destaca la aptitud de la sociedad de responsabilidad limitada (Embid y Alfonso, 2013).

   Ahora bien, interpretando en sentido amplio el principio de libertad de asociación, se puede pensar que las cooperativas se pueden asociar entre sí o con cualquier otra persona física o jurídica mediante cualquier fórmula que no esté prohibida legalmente (Dávila Millán, 1999).

INDICE GENERAL

En tal sentido, Guarín (1993) plantea que se requiere que la legislación permita la existencia de otros tipos empresariales cooperativos, configurados a partir de la asociación entre cooperativas, entre estas y otro de personas jurídicas de similar o parecida naturaleza, bien sea como empresas de grado superior, anexas, adscritas o auxiliares.

4. Permanente o transitoria

   Según la duración de los convenios celebrados entre empresas solidarias para articular actividades, o de las entidades de grado superior que se constituyan al efecto.

5. Con o sin personificación, esto es, si para ello se crea o no una nueva persona jurídica.

6. Según su actividad, pueden ser organismos de integración gremial, educativa y económica.

Integración gremial

1. Federaciones:

   Son los organismos de integración de segundo grado que asocian a empresas de igual objeto, especie o tipo, a escala nacional, con fines prioritarios de representación gremial y defensa de sus intereses comunes. Como señala Rosembuj (1986) la federación ha sido la vía natural o cauce histórico del desarrollo cooperativo, de asociarse con otras cooperativas para fortalecerse sin perder autonomía de decisión y libertad de voluntad

   Ahora bien, aunque por lo general las federaciones no han generado vínculos económicos suficientemente fuertes entre las empresas asociadas, hay casos en los que se han utilizado para construir grupos con un elevado grado de descentralización, en los que el poder de decisión y de control va de abajo a arriba y la organización global está basada en el principio de subsidiariedad: en primer lugar se hacen cargo de la actividad las empresas, y lo que no pueda ser satisfecho por éstas lo será por las estructuras federativas (Moreno, 2000).

2. Confederaciones

   Son organismos de integración de tercer grado, constituidos por federaciones, cuya misión es la defensa de los intereses del conjunto de sus asociadas, a nivel nacional.

   Según Acosta y Srnec (2011) las confederaciones son organizaciones voluntarias formadas por cooperativas de segundo grado, las cuales detentan la autoridad conjunta, actúan en forma coordinada en la representación gremial promoviendo intereses cooperativos y separadamente, en cuando a los fines específicos, manteniendo sus miembros autonomía. Las mismas constituyen un organismo central con personal permanente, metas e intereses comunes y delegan algunas actividades. Estas estructuras de segundo y tercer grado están reguladas por la ley para encauzar los procesos de agregación societaria entre cooperativas y federaciones.

3. Uniones

   Son entidades cooperativas de segundo grado constituidas por cooperativas de primer grado de distinta especie, para la consecución de fines económicos de representación y defensa, culturales, etc.

4. Ligas o asociaciones

   Entidades no cooperativas, constituidas por entidades cooperativas, asociaciones de otro tipo e individuos, con fines no económicos, aunque también han recibido estas denominaciones las entidades de segundo grado.

Integración educativa

Se materializa en los centros de educación son las instituciones dedicadas a la educación, adiestramiento, capacitación e investigación sobre asuntos del cooperativismo y de la economía solidaria. Pueden funcionar en colaboración con los centros públicos o privados de educación, en especial, universitarios.

INTEGRACIÓN DE CARÁCTER ECONÓMICO

Generalmente, a través de centrales que son los organismos de integración que acogen a empresas de igual tipo, o a empresas de una zona determinada, y que tienen por objetivo efectuar operaciones económicas en común.

Las centrales no son fórmulas jurídicas en sí mismas, sino que, a través de contratos las empresas se unen para desarrollar actividades en común relacionadas con la compra o la venta y bajo una misma dirección. Sus características dependen de la forma jurídica que adquieran esas entidades.

Pueden desarrollarse como cooperativas que reúnan las secciones de suministros de las cooperativas; o como cooperativas de

INDICE GENERAL

segundo grado que sean las encargadas de centralizar las producciones y su colocación en el mercado; a través de sociedades instrumentales, generalmente, sociedades anónimas; uniones temporales de empresas, etc. (Bel Durán, 1997).

Pueden ser:

Centrales de compras

Son entidades que centralizan bajo una única dirección la adquisición de materias primas y demás factores necesarios para llevar a cabo el proceso productivo y para ejercer influencia sobre los precios de compra establecidos por los proveedores.

La "central de compras" se concibe como un mecanismo que permite realizar compras en común, con el objetivo de conseguir mejorar la posición competitiva de sus asociados, siendo factores de éxito de orden normativo los siguientes (Boccatonda, 2019):

1. Que una representación del colectivo participe en la toma de decisiones de la central y que sus opiniones sean tenidas en cuenta. De esta forma, se logrará mayor involucración y sentimiento de identidad con el proyecto.
2. Es necesaria una clara definición de derechos y obligaciones de cada parte para no tener conflictos, o sea, reglas claras desde el principio, vía contratos escritos. El equilibrio entre los asociados es la prioridad, y todos deben tener derecho a voto, igualdad de voto y posibilidad de ser elegidos.
3. Resulta necesario que la red fiscalice las acciones de los asociados para asegurarse el cumplimiento de los objetivos comunes. Vía contratos escritos.
4. Se ha comprobado que la comercialización de la marca propia en una central de compras cooperativa es una herramienta fundamental tanto como una estrategia de diferenciación como de rentabilidad por contar con márgenes superiores
5. "El resultado de la central debe ser cero", por lo que se entiende que la tasa pagada por los socios es meramente para sostener el funcionamiento de la misma. Se abona un mínimo porcentaje para subvencionar el funcionamiento. En ningún caso se observa que el objetivo sea obtener lucro con las centrales, si el funcionamiento integral es eficiente, todos ganan.

Centrales de ventas

Bajo una misma dirección, son entidades de comercialización conjunta, siendo sus cometidos: la realización de campañas de publicidad en cooperación; la normalización de los productos; la unificación de los precios; la prospección y búsqueda de nuevos mercados, etc.

Tienen por objetivos obtener las mejores condiciones de compra de materias primas; ejercer cierto poder de monopolio sobre los proveedores/consumidores; reducir costes fijos al compartir instalaciones y equipos; unificar los precios en el ámbito de su actuación; reducir la competencia.

Comités de compra

Según Périus (2001) los comités de compras en que un grupo de empresas, con intereses y necesidades comunes, se reúnen y firman un protocolo en el que se comprometen a comprar por intermedio del comité, al cual encaminan sus encomiendas. Con las informaciones sobre las necesidades de cada una de las cooperativas, el comité –que pasa a ser una especie de escritorio común, monta una planilla general de encomiendas y llama a un concurso entre los abastecedores.

La escogencia recae sobre aquella que ofrece mejor precio, mejores plazos de entrega y de pago y mejores locales de entrega de la mercancía. La entrega de facturas es individualizada para cada cooperativa.

Las uniones cooperativas de República Dominicana

1. Concepto

   El proyecto de Código Cooperativo de República Dominicana (2022) trae la figura de las uniones cooperativas, que son organismos intermedios o alianzas a través de las cuales las cooperativas de base podrán, sin fusionarse ni consolidarse ni establecer una estructura formal, prestar servicios a sus socios de una manera uniforme. Las cooperativas pueden asociarse libre y voluntariamente en uniones cooperativas para la defensa y promoción conjunta de sus intereses económicos, así como para el fortalecimiento y desarrollo de sus negocios.

2. Autorización de delegación

   Las cooperativas están autorizadas a delegar en las uniones cooperativas aquellas funciones o actividades necesa-

INDICE GENERAL

rias para su adecuada operación, incluyendo la autoridad uniformar políticas y normas, a través de acuerdos de delegación que observarán las siguientes disposiciones:

a) Estarán contenidos en los convenios para la constitución de la unión de la que vayan a formar parte, que seguirá las pautas que se puedan adoptar por reglamentación.

b) Dichos convenios contendrán también los mecanismos de gobierno de las uniones, de acuerdo a las condiciones especiales de sus integrantes, pudiendo adoptarse disposiciones como las aplicables a las organizaciones de integración.

3. Servicios

Para cumplir con su objetivo de prestar servicios en conjunto, las uniones y sus cooperativas integrantes adoptarán las medidas necesarias para su identificación y acción como tales, que podrán incluir, sin que se entienda limitativo:

a) Un nombre común que identifique el proyecto, producto o actividad.

b) La constitución de un Comité Técnico de la Unión compuesta por representantes de las cooperativas integrantes.

c) La designación de un responsable del proyecto;

d) La uniformación de políticas de inversión y normas prestatarias.

e) La uniformación de los requisitos de socios.

f) Atención a los socios de cada una de las cooperativas integrantes en todos los locales de éstas.

g) Adquisición de equipos de computadoras y programas que sirvan a todo el sistema; Intercambio de información sobre socios y clientes.

h) Promoción y publicidad conjunta. Contratación de asesores para su sistema interno.

i) Creación de una estructura de servicios de auditoría y fiscalización

RÉGIMEN DE LOS ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN

Duración

Lo normal es que el organismo de integración tenga una duración permanente (mientras sea necesario) aunque la duración puede ser transitoria, por cierto tiempo, o para cumplir un objeto o necesidad específico.

El principio a seguir debería ser que el organismo de integración dure mientras sea útil, ya que muchas veces sucede que se mantienen en el tiempo –por inercia- cuando ya no son necesarios, constituyendo una rémora para las afiliadas. En todo caso, la entidad de segundo grado debería ser posterior a la existencia de las empresas de base que la constituyeron.

Número de organismos

Generalmente se exige un número mínimo de tres empresas solidarias de base para constituir un organismo de grado superior, aunque si las dimensiones del subsector solidario son grandes, es aconsejable la exigencia de un número superior de entidades de grado inferior para la formación de uno de grado superior.

Puede ser único o múltiple por sector de actividad, por ámbito geográfico o por tipo de empresas. El sector cooperativo de Brasil ha sostenido siempre el principio de la unicidad de representación:

> *"Apenas una organización nacional de cooperativas, apenas una representación del cooperativismo en cada estado".*

Y es que la experiencia acumulada por el sistema enseña que la interlocución con el Estado y la definición de directrices que mantengan el sistema competitivo frente a la concurrencia de las empresas capitalistas ganan eficacia con la representación única. La dispersión, por el contrario, debilita al movimiento. Por esta razón, predomina, en la experiencia internacional el paso de la pluralidad a la unicidad, antes que el movimiento inverso" (Díaz Viguri, 2010).

Es más, lo más conveniente pareciera la existencia de una sola integración en zonas de poco desarrollo cooperativo, social o solidario: "En regiones donde el movimiento cooperativo no ha alcanzado un gran desarrollo tal vez conviniera que ambas funciones (sociales y de gestión) se cumplan por un mismo organismo, para evitar la proliferación de instituciones de segundo grado, o que la gestión económica se desenvuelva al margen de las funciones cooperativas de carácter humano. Ello favorece la

INDICE GENERAL

obtención de una visión de conjunto, regional y nacional y la consolidación del movimiento cooperativo en uno sólo, evitando desdoblamientos o división de esfuerzos" (Zubiaur, 1970).

Niveles

El número de niveles, grados o estratos de un sistema de integración debería ser decidido por las afiliadas, de acuerdo a su espíritu, los costos y las ventajas de la estructura y depende del volumen y numero de las empresas primarias que lo componen, de sus ámbitos de actividad, de sus zonas de operación y –en último término- de la necesidad y del costo.

En todo caso, como señala Henry (2006) las cooperativas no deberían ser obligadas a reagruparse según las subdivisiones administrativas el Estado o según sus actividades, si ellas escogen otros modos de integración. En consecuencia, la ley cooperativa debe definir la forma jurídica de cada nivel que forma la pirámide cooperativa y precisar las actividades de las que son responsables cada uno de ellos

Para la OIT (2000) la ley no debería fijar el número de estratos. En caso de hacerlo, estas disposiciones estarían en contradicción con los principios generales cooperativos y generalmente tienen el efecto de imponer estructuras sobre las cooperativas sin tener en cuenta las necesidades corrientes ni su buena disposición y capacidad para financiar tales estructuras.

Miembros

1. Número

   Aunque pereciese que el organismo de integración debería tener un elevado número de empresas de base afiliadas, todo depende de la actividad del organismo, de su ámbito geográfico de cobertura y de las condiciones locales. La práctica legislativa de América Latina demuestra que en la gran mayoría de los casos, el número exigido para la constitución y funcionamiento de los organismos de integración es bastante reducido.

   En el caso de México, señala Izquierdo (2009) que por el reducido número de cooperativas exigido para constituir un organismo de integración, tres por unión y diez de ellas una confederación nacional, se ha provocado un gran desorden, pues los mecanismos de integración nacional se debilitaron, produciéndose un gran número de organizaciones sin la fuerza necesaria ni la representación.

2. Tipo de miembros

   Pueden ser miembros solo las empresas de un tipo específico, por ejemplo, mutuales; empresas del sector solidario (cooperativas, mutuales) o de naturaleza similar, pudiendo establecerse un porcentaje máximo de afiliadas de diferente tipo jurídico, o que no sean del sector, sobre el total de miembros.

   Normalmente sólo pueden ser miembros las personas colectivas siempre que tengan personería jurídica, a diferencia de las empresas de base, en las que podrían carecer de ella.

3. Requisitos

   Es potestad del estatuto establecer los requisitos para la adquisición de la condición de afiliada, siendo razonable exigir la "prueba de congruencia", por la que sólo deberían ser admitidos como socios aquellas personas cuyos respectivos fines puedan ser favorecidos o potenciados por la acción integradora diseñada en el objeto social del organismo de integración (Cuenca, 2000).

   Para la admisión de miembros, normalmente se exigen acta de la sesión del órgano competente de la empresa que solicita el ingreso, junto a copia cierta de los documentos de su constitución. Se discute acerca de la posibilidad de aceptar miembros provisionales o a prueba, debiéndose determinar la duración del plazo.

   Puede permitirse (en forma expresa o tácita) la doble o múltiple afiliación de una empresa de base al organismo de integración. En ciertos casos se establece una restricción por el perjuicio que la segunda afiliación pueda producir al organismo de primera afiliación, en cuanto, por ejemplo, si ello le causare un perjuicio grave, como podría ser la disminución del volumen de sus operaciones socioeconómicas, aunque ello depende de la capacidad del primero de prestarle servicios.

Estructura organizativa

Los organismos de integración tienen una similar estructura jurídica que la de las empresas de base, estando compuesta por los siguientes órganos internos:

1. Órgano deliberante

Compuesto por delegados de todas las afiliadas, con la proporcionalidad establecida en la ley y, o el estatuto, ordinariamente al menos uno por cada afiliada y ninguna con una representación tan grande que la haga mayoritaria por sí misma.

2. Órgano directivo.

Debe tratarse de un órgano colegiado y no individual, ya que la norma que permite el administrador único está prevista para entidades que tengan un reducido número de miembros personas físicas y, nunca, para una entidad de grado superior cuyas integrantes, en conjunto, reúnen un elevado número de asociados. En cuanto a la representación de las afiliadas y de los trabajadores en el órgano directivo, es posible que se haga remisión al estatuto o se apliquen las normas genéricas. En algunos casos, cada afiliada tiene un miembro en el consejo de administración.

3. Otros órganos internos

Un órgano de control interno, un órgano ejecutivo y departamentos o secciones que asuman la gestión de los servicios que presta y de las actividades productivas que asuma.

a) Los consejos consultivos o asesores que son grupos reducidos de trabajo, constituidos por representantes de empresas de una misma zona que se reúnen en forma regular.

b) Los capítulos que son organismos intermedios entre las cooperativas y la Federación.

El código mutualista de Portugal (2018) prevé que, si el número de asociaciones adherentes no fuese suficiente para conformar los órganos internos, debe existir al menos un órgano colegial constituido por todas las asociaciones adherentes.

EL TEMA DEL VOTO DE LAS AFILIADAS

Número de votos por afiliada

Puede ser igualitario (un voto por afiliada) o proporcional. Para Díaz-Viguri (2010) se busca impedir que el voto se concentre en unos cuantos socios.

En cuanto a la posibilidad de modificar los topes legales, el estatuto puede hacerlos más rigurosos, pero en ningún caso, puede ser sobrepasados. Incluso, se ha llegado a proponer otras limitaciones adicionales a las legales, como imponer estatutariamente el voto por cabeza, en los casos de votaciones reforzadas o para acordar medidas disciplinarias.

La ley puede imponer o delegar en el estatuto su determinación o la fijación de un máximo y un mínimo, o de un porcentaje. La doctrina coincide en que no hay ningún obstáculo que impida que el estatuto lo haga más rigurosos, si bien en ningún caso admite que puedan ser sobrepasados (Vásquez, 1999).

Soluciones posibles (Colombain, 1956).

1. Cada empresa tiene en la asamblea un número de votos igual al de sus miembros individuales, generalizándose, de esta manera, la aplicación de la regla "una persona, un voto".

2. Todas las empresas, cualesquiera sean los efectivos de cada una, se consideran como unidades iguales que deben tener el mismo número de votos. Se llega, pues, a aplicar a las personas jurídicas la regla de igualdad aplicable a las personas físicas (una persona, un voto).

3. Existe, por último, una combinación de ambos sistemas. Para cada empresa el derecho de voto puede establecerse sobre base doble. Por una parte, concederá el mismo número de votos a cada empresa considerada como una unidad; por otra, se concederá a cada empresa cierto número de votos suplementarios según el número de asociados, pero sin que sea exactamente proporcional a este

Proporcionalidad (Vásquez, 1999).

Con relación a la proporcionalidad del voto de las afiliadas, existen tres posibilidades:

1. Que lo sea respecto del volumen de actividad cooperativizada desarrollada por las empresas afiliadas. Al respecto, Díaz-Viguri (2010) observa que el volumen de la actividad cooperativizada no ha de identificarse necesariamente con la que, de hecho, haya realizado cada uno de los socios con la entidad que los agrupa, y tampoco con la que, de derecho debería hacer realizado; más bien ha de entenderse que la referida actividad debe coincidir con la actividad que habiendo sido realizada de facto, se haya ajustado, además, al compromiso operativo estatutariamente establecido y asumido por cada socio. Se trata de un criterio de atribución del

INDICE GENERAL

voto que viene a primar el grado de vinculación o compromiso efectivo del socio con la cooperativa.

Dice Rojas Herrera (2023) que si se observa con detenimiento, la capacidad de efectuar un mayor número de operaciones en un organismo de integración está en relación directa con la capacidad económica de cada una de las cooperativas de base, lo que equivale a decir que las cooperativas más "ricas" tendrían más votos, comparativamente con las cooperativas más "pobres", porque efectivamente operarían más al contar con los recursos necesarios para hacerlo, lo que, en la práctica, implicaría otorgar el derecho de voto en función del capital disponible o aportado, desvirtuando, en su esencia, al principio de democracia interna.

2. Con relación al número de miembros que integran la persona jurídica afiliada. Puede calcularse teniendo en cuenta los socios activos existentes el último día del ejercicio anterior, calculando la media de socios activos existentes durante el último ejercicio, efectuando el recuento en la fecha del anuncio de convocatoria de la asamblea, etc. Habría de considerarse lícita aquella norma estatutaria que "congelara" tales índices en un momento determinado, o aquella que los fijara por un plazo determinado de tiempo no excesivamente prolongado. Para ello hay que tomar en cuenta tres circunstancias:

   a) Solo se toman en cuenta los socios "activos": se excluyen los pasivos o durmientes, ya que no participan en las actividades cooperativizadas.

   b) Se incluyen todos los socios, incluidos los de trabajo, pero no los capitalistas.

   c) El número de socios no ha de entenderse en términos absolutos sino relativos: que las cifras se basen, como mínimo, en certificaciones expedidas desde, y por cada miembro de la cooperativa, con un tiempo suficiente concretado en los estatutos.

3. Respecto de ambas posibilidades, conjuntamente: número de socios y volumen de actividad cooperativizada. En todo caso, sería una opción que la ley dejaría al estatuto, el que debe establecer con la máxima exactitud, el modo de determinar la actividad o el número de miembros.

En el voto proporcional a la participación en la actividad cooperativizada de la empresa el número de votos que corresponderán a cada afiliada estará en constante variación y tendrán que ser tomados datos de carácter económico para poder determinar el número de votos que corresponden a cada uno en cada asamblea. En el voto proporcional al número de asociados activos, especial complejidad presentará el control de la realidad del número que declara tener cada cooperativa (Ruíz Peris, en Nagore, 2000).

Para Meira (2013) atendiendo a la vocación mutualista de la cooperativa, el criterio objetivo más adecuado será el criterio económico: atribución de un número de votos correspondiente al volumen de transacciones efectuadas entra la cooperativa de base y el organismo federativo correspondiente.

4. La posición que parece más acertada es la de Meinen (2003) para quien la única proporcionalidad posible, *in casu*, es la que considera el cuantitativo de asociados de cada cooperativa singular (de primer grado).

Voto unitario o divergente por afiliada

Observa Vásquez (2002) que la ley puede permitir lo que podría describirse como representación activa plural o múltiple; es decir: la representación cuya pluralidad se da en el número de representantes en asamblea en sentido distinto por una u otra posición. El "voto plural" permite que los distintos representantes de una persona jurídica de base manifiesten –y voten- opiniones contrarias o, a al menos, diferentes, en el seno de la asamblea de la cooperativa de segundo grado.

El autor critica esta decisión por tres motivos fundamentales:

1. Porque afecta gravemente el ordenado funcionamiento de la asamblea si los pronunciamientos de los representantes de la misma persona son diversos, si no se ponen de acuerdo.

2. Porque el principio de indivisibilidad del voto también puede regir perfectamente, ya que en estas cooperativas en voto plural es la excepción, no la regla general.

3. Porque esta representatividad centra excesivamente la posibilidad del voto plural en las circunstancias internas de cada persona jurídica miembro.

Como afirma Sánchez (2009) "desde la perspectiva de la Entidad de base, su voluntad ha de ser única, favorable o desfavorable a

INDICE GENERAL

la cuestión sometida a debate y votación, sin que sea posible una voluntad social múltiple sobre un mismo extremo. Sólo los socios individualmente considerados podrán estar a favor, en contra, abstenerse, votar en blanco, respecto de un acuerdo, pero tal pluralidad de pareceres ha de converger, a través del derecho de voto y de la regla de la mayoría, en un único criterio que será el de la sociedad".

Cabe preguntarse si el delegado ejerce el voto según su criterio particular, expresando libremente sus intereses en la entidad; o si, por el contrario, el voto no es un derecho, sino también un deber, en el interés (superior) del ente que integra como tal. Para Vásquez (1999) como quiera que el delegado si está obligado a asistir a las asambleas, no lo está para votar en ellas, ya que la emisión del voto constituye un derecho de renuncia válida.

DIRECTIVOS DE LOS ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN

Concepto

Los directivos son los miembros de las empresas de grado inferior electos para componer los órganos directivos de los organismos de grado superior a los que estén afiliados. Son los delegados de éstas, quienes ejercen su representación ante el organismo de integración. Ejercen sus cargos en forma temporal, por el lapso para el que fueron designados.

En principio, la representación de las asociadas corresponde a la persona que tenga su representación legal, de acuerdo con las normas del derecho común o del derecho especial que le sean aplicables.

Para Vásquez (2002) –sin embargo- no pueden ser representantes los directivos de las cooperativas de base, ya que el representante, en la medida en que ha de velar por los intereses de su representada, puede llegar a tener en algún momento intereses opuestos a los de la propia cooperativa de segundo grado.

Para Althaus (1976) el directivo no es la persona física sino la empresa solidaria como persona colectiva representada por aquella, y quien responderá por los actos de su administrador-representante con todo su patrimonio.

Designación

Hay diversos sistemas de designación:

1. Por la empresa afiliada

   Puede ser que los directivos sean designados por las afiliadas de acuerdo con lo que disponga su estatuto. La designación le corresponde a la asamblea o al órgano directivo de la empresa. Puede ser que los departamentos del organismo de integración, sus trabajadores y los inversores externos también nombren un directivo que los represente.

2. Por el organismo de integración a propuesta de las empresas afiliadas.

   En tal caso, se trataría de un procedimiento en dos fases en las que participan órganos distintos. En primer lugar, deberán proponerse los sujetos que han de ser directivos por las correspondientes empresas de base (por la asamblea o por el órgano directivo). Una vez propuestos, será la asamblea del organismo de integración la que procederá a nombrar a tales sujetos de entre los propuestos (Cuenca, 2000).

3. En el caso de las personas jurídicas asociadas

   Deben presentar candidatos para ocupar los cargos, y entre ellas elegirlos en asamblea del organismo de segundo grado. Sin embargo, puede ser que la asamblea elija las asociadas personas jurídicas. Posteriormente, éstas habrán de nombrar a la persona física que las represente en los diferentes órganos internos (Vásquez, 1999).

Requisitos para ser directivo

1. Puede ser tener la condición de miembro de alguna de las empresas afiliadas, aunque, si la ley y el estatuto lo permiten, pueden serlo personas no miembros: los llamados directivos independientes, con las mismas condiciones que las previstas en las entidades de base.

2. En cuanto al carácter cualificado y experto de tales personas, ha de ser una apreciación de la asamblea, susceptible de impugnación en caso de disconformidad, pero que, a priori, no contiene ninguna adición de ser exigible determinada cualificación, titulación objetiva o algún requisito a acreditar con carácter previo o posterior (Romero, 2002).

Deberes y derechos

De participar en las actividades del organismo de integración; asistir a las sesiones de los órganos internos de los que formen parte; derecho de voz, el que puede ser libre o debe emitir la opinión de la afiliada de proveniencia; derecho de voto; ser electo

directivo o en las comisiones; de información; de guardar secreto y abstenerse de realizar actividades de competencia desleal con las que lleve a cabo el organismo de integración.

Sanciones

Por parte de su empresa, por el organismo de integración o por ambos, las que pueden ser amonestación, multas, suspensión temporal del ejercicio del cargo, etc.

Responsabilidad

La responsabilidad por las actuaciones del delegado puede ser de la empresa afiliada que lo designó, si el delegado no es libre de actuar fuera del criterio de su empresa; y personal, por las actuaciones cumplidas en ejercicio de su autonomía personal.

Pérdida de la condición de directivo

1. Por causa de la persona

   Por muerte, incapacidad sobrevenida para ejercicio del cargo, o renuncia como miembros de la empresa de base o al cargo en el organismo de integración.

2. Por destitución

   Puede ser de parte de la empresa afiliada (en forma libre o limitada) o del organismo de integración. Para Cuenca (2000) la competencia para destituir debe ser de la asamblea del organismo de integración evitándose así que la asamblea de una empresa de base tenga la posibilidad de cesar a algún miembro del consejo de la suprabásica poniendo en peligro la autonomía de ésta última.

   De cualquier forma, y de acuerdo a los principios generales, corresponde la destitución al órgano que lo designó.

   Se considera conveniente la prohibición (por medio de ley y, o del estatuto) de la destitución por retiro de la confianza por su entidad, lo que garantiza la independencia de la gestión de la empresa de segundo o ulterior grado con respecto a los intereses de las entidades integradas (Santos, 1998) aunque se piensa que se trata de un representante o mandatario de la empresa afiliada, y que en tal sentido deben aplicarse las normas respectivas.

3. Por causa de la empresa que representa

   Por disolución, desafiliación o por exclusión del organismo de integración.

RÉGIMEN ECONÓMICO

Capital

Puede ser que no se requiera de un capital inicial mínimo, por lo que se deja al estatuto determinar la aportación de cada afiliada.

Algunos sostienen que una empresa de segundo grado no debe tener más que el patrimonio imprescindible, actuando únicamente como coordinador y director de las entidades de base. En tal caso, solo requiere el capital social y los fondos obligatorios necesarios para su puesta en funcionamiento (Iturrioz, 2002). Sin embargo, puede ser que necesite de importantes recursos financieros si despliega una actividad económica importante como sería el caso de una central de industrialización y comercialización agropecuaria.

Las afiliadas participan en el capital social del organismo de integración de manera que se produce un efecto opuesto al de los tradicionales grupos de sociedades, en lo que es la entidad coordinadora la que participa en el capital de las restantes (Iturrioz, 2002).

En relación con el aporte de capital por parte de cada afiliada, normalmente se establece un tope máximo (20 al 40%, por ejemplo, lo cual parece procedente si es reducido el número de miembros de estos organismos) no pudiendo superar ese porcentaje, de manera de impedir que una mayor participación en el capital pueda otorgarle a la afiliada, de hecho, una influencia dominante sobre las decisiones de la asamblea, independientemente de que se pueda expresar un voto o, siendo el caso, el voto plural que le corresponda.

Por otra parte, como la salida de una afiliada disminuye considerablemente el capital social, dada la variabilidad de este, se estima procedente dificultar la renuncia mediante medidas estatutarias como amplio lapso de permanencia como afiliado (hasta cinco años), pérdida de un porcentaje del capital por incumplimiento de compromisos, postergación del reembolso de aportaciones con derecho al pago de intereses (Iturrioz, 2002).

Cuotas

Además del capital social, los recursos financieros de los organismos de integración pueden ampliarse con cuotas de ingreso, cuotas periódicas, pagos para la obtención de los servicios coo-

perativizados, y de bienes entregados por las asociadas para la gestión de la cooperativa; con préstamos voluntarios de estas y con la emisión de obligaciones (Iturrioz, 2002).

Excedentes de los organismos de integración

Las operaciones económicas de las afiliadas con el organismo de integración, con base a la similitud que tiene su giro principal con el del organismo de integración, se consideran como una extensión de las actividades de la cooperativa, por lo que estaría cumpliendo con su objeto social. En consecuencia, los excedentes generados por tales operaciones tendrían carácter devolutivo a sus afiliadas, y sus respectivas asambleas podrían acordar su devolución o capitalización en el organismo cooperativo de segundo grado u auxiliar del cooperativismo (Infocoop Costa Rica, 2004, en Sánchez Boza (2022).

Fondos

Una forma alternativa consiste en el establecimiento de un fondo central cooperativo al que cada entidad registrada tiene que contribuir con un porcentaje determinado de su excedente anual neto, y usar este fondo central para financiar las operaciones de la organización coordinadora cooperativa.

Se discute si ese aporte es obligatorio en caso que la cooperativa no esté afiliada al organismo de integración. En Sentencia de la Corte Suprema de Justicia de Paraguay (7-12-1998, en Maidana, 2010) se determinó que

> *una cooperativa debe aportar exclusivamente a las entidades de que formare parte como socio y no puede ser obligada a contribuir al sostenimiento de asociaciones que le sean extrañas por no tener vinculación alguna con ellas.*

En caso de liquidación, los fondos y reservas deben devolverse a las entidades miembro para igual destino y el sobrante, ser distribuido entre ellas en proporción a las operaciones efectuadas en los últimos años.

FUNCIONES DE LOS ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN

Las funciones de los organismos de integración pueden estar establecidos en la ley, en el reglamento, en el estatuto del organismo de integración y en el estatuto de las empresas de base, distinguiéndose en funciones estrictamente solidarias ("misionales") ligadas al perfil institucional típico del sector; funciones para-solidarias y funciones neutras o de mero asociacionismo empresarial (Paz Canalejo, 1984).

Es de observar, como lo indica Correa Mautz (2022) que en la medida en que la ley regula en mayor grado a los organismos de integración, ellos tienen en mayor medida la atribución de funcionar como entes públicos, con el poder de accionar que proporciona la gestión de fondos públicos. De manera que el ejercicio de mayores atribuciones presenta también la contracara de los peligros asociados a la captura, la transparencia y la probidad. En la medida en que un ente tiene mayor poder de acceder a fondos y realizar acciones, tiene también mayor probabilidad de ser víctima de fraudes, capturas desde el poder político y comportamientos reñidos con la virtud política.

Las más importantes funciones son las siguientes:

Representación y defensa de los intereses de las afiliadas

Defensa de los intereses "gremiales" o de política general de las afiliadas, o del subsector de economía solidaria del que ejerce su representación ante las autoridades administrativas y terceros.

Desde el punto de vista de los procedimientos, los organismos de integración deberían tener *de iure* (o de pleno derecho) la condición jurídica de "interesados" (sin perjuicio, lógico de la personalidad jurídica de aquellas) por lo que deberían poder participar por sí mismas -como partes- en los procedimientos judiciales o administrativos en que se vean involucradas sus asociadas.

Ello comprende el poder hacerse parte en cualquier procedimiento administrativo o judicial relacionado con los derechos e intereses –aun los llamados "difusos"- de las entidades solidarias afiliadas.

Entidad más representativa

Cuando por efecto de la libertad de asociación existen en un mismo territorio varios organismos de integración de la misma rama o actividad, generalmente las leyes otorgan el derecho de representación y defensa de los derechos e intereses de las entidades solidarias de dicha rama o actividad a la entidad más representativa.

Paz-Canalejo (2012) establece la consistencia asociativa como el criterio para atribuir la condición de asociación representativa de ámbito sectorial. Se trata de un dato cualitativo que nada tiene que ver con el número de asociaciones agrupadas, sino con la duración, estabilidad y cohesión entre los elementos del conjunto, sea cual fuere el número de entidades agrupadas (y, por ello, hay asociaciones medianas muy <<consistentes>> y entidades asociativas grandes, pero poco consistentes).

INDICE GENERAL

Y es que –añade- esta cualidad intensiva depende de otros parámetros entre otros: la configuración estatutaria, la práctica o vida asociativa o inter asociativa real, el tipo de liderazgo y el grado de cooperación de los directivos, la calidad y eficiencia de los sectores asociacionales, los cauces de participación utilizados, los flujos reales de información (ascendente y descendente), etc.

Por su parte, Blasco y García (2016) estiman que a los efectos del ejercicio de la representación territorial o sectorial, se propone conceder el carácter de entidad más representativa en el territorio y/o la rama que corresponda, a la que acredite la representación efectiva en los siguientes conceptos y en valoración conjunta de los mismos sobre un máximo posible de 100% en las siguientes proporciones: el 50% al mayor número de asociados de base, el 20% a mayor cantidad de entidades asociadas activas que abonen puntualmente sus cuotas y 10% a antigüedad en la matrícula, sumatoria de la facturación anual de las entidades asociadas y suma total del capital social neto de las mismas respectivamente. La Autoridad de Aplicación se propone como medio para resolver las diferencias que puedan surgir.

Ejercicio de poderes de las afiliadas

Debería permitirse algún grado de coordinación gestora y hasta de parcelas de cogestión, asumidas por la entidad de segundo grado respecto a las de nivel inferior que agrupa. Naturalmente, a condición de que ello, además de estar inequívocamente descrito y perfilado en el estatuto del organismo de integración y asumido (al menos tácitamente) en el estatuto de las empresas de base, no supusiera una sustitución o privación total de las capacidades de autogobierno de cada entidad miembro (Paz Canalejo, 1989) lo que, en todo caso, debiera ser de carácter temporal, mediante la celebración de un contrato, o la ejecución y de manera directa-propia de actividades de dirección y de gerencia de negocios.

Servicios de apoyo

Dirigidos a fortalecer, facilitar y mejorar las actividades de sus afiliadas, dándoles acceso a informaciones, productos o medios financieros de los que de otro modo no podrían disponer, o brindándoles tales servicios a un costo más bajo, en condiciones más favorables o con mejor calidad y de manera más fiable que los que pueden obtener de los proveedores públicos o del mercado (OIT, 2000).

Mediación

Conocer de los litigios entre las empresas afiliadas y sus miembros una vez agotadas las vías internas de resolución de conflictos, lo mismo que de los litigios existentes entre empresas de primer grado entre sí, siendo antecedente necesario para poder intentar la vía judicial.

Ejercer el autocontrol de su rama o tipo

En la legislación actual se estima vital otorgarles progresivamente el rol de inspección y control de las empresas del sector, en forma plena o concomitante con la Autoridad pública, por lo que deberían tener funciones de revisión, de fiscalización de los libros, práctica de auditorías contables y de los estados financieros.

En el caso de las Mutuales, una función sumamente importante de los organismos superiores es la fiscalización de sus asociadas (el autocontrol) y la custodia del canon mutual, entendiendo la voz canon como criterio normativo y de principios para cualquier campo del conocimiento. En este sentido, la entidad de grado superior no debe admitir desviaciones de la ley ni de la doctrina y cuando ello ocurre, debe ser la primera en denunciarlo a los asociados de la entidad fraudulenta, al público, a la autoridad de aplicación (Moirano, 2016).

En Quebec para prestar los servicios de auditoría deben tener un certificado expedido anualmente por el gobierno (ley 56 de 1982).

La ley 90/1988 de Checoslovaquia autorizaba a la Unión de Cooperativas para suspender la ejecución de las decisiones de un órgano de la cooperativa miembro que infringía una norma jurídica de obligación general o del estatuto, y de anular la decisión adoptada por un órgano de la cooperativa miembro en el caso en que ésta decisión hubiera sido suspendida y que la cooperativa no haya remediado en el plazo fijado (Calfa, 1988).

La Ley de Cooperativas alemana también prevé la auditoría previa al registro de nuevos proyectos cooperativos por parte de una federación de auditoría cooperativa, destinada a proteger esta forma legal del uso indebido y contra proyectos falsos o no viables bajo el nombre de cooperativa (Münkner, 2018).

Otras

De manera indicativa, pueden ser:

1. Establecer servicios de garantía y de seguros generales para sus afiliadas y sus miembros, o para formar empresas de seguros;

INDICE GENERAL

2. Planificación y programación;
3. Centro de decisiones estratégicas; definición de políticas; coordinación ;
4. Protección y fomento;
5. Investigación y desarrollo tecnológico;
6. Asesoría y asistencia técnica;
7. Auditoría contable;
8. Proyectos socioeconómicos comunes;
9. Establecimiento de sistemas de comercialización;
10. Intermediación financiera;
11. Otorgamiento de créditos o garantías;
12. Inversiones en empresas de base;
13. Detentación de títulos de empresas afiliadas;
14. Servicios de educación, información, comunicación social;
15. Sistemas de verificación y control;
16. Supervisión del cumplimiento de los derechos y preferencias;
17. Relaciones con el estado;
18. Representación internacional;
19. Prestación de servicios funerarios,
20. Y todas las que sean necesarias a su objeto.

RELACIONES ENTRE LAS AFILIADAS Y EL ORGANISMO DE INTEGRACIÓN

Naturaleza (Vásquez, 2002)

Los organismos de integración son mecanismos de coordinación de las empresas de grado inferior que los constituyen e integran. Por eso, a veces se habla de un federalismo del sector solidario. La empresa de segundo grado es un instrumento para realizar de manera más eficaz los intereses de las entidades agrupadas. Para ello, nace y existe.

No es necesario que participe en el capital de las agrupadas. Incluso, algunas legislaciones lo prohíben expresamente (Colombia). Pero es esencial que las de base participen en la estructura financiera de las empresas de segundo grado. Se trata más bien de agrupaciones –temporales o permanentes- de interés económico o no, pero siempre funcionales-empresariales de empresas solidarias, con determinado fin. Pero no son copia mimética de las empresas primarias.

Principios

1. Normativo.

   Las relaciones entre las cooperativas y los organismos centrales de que forman parte se rigen de acuerdo a las disposiciones legales y estatutarias, y por las reglamentaciones internas, resoluciones de las asambleas y consejos de administración, dictadas a base de aquellas disposiciones y de los principios y métodos cooperativos aplicables a cada caso.

2. Subsidiaridad

   Las empresas de base son la fuente de fortaleza y la fuerza dominante dentro del sistema, y los servicios que presten los organismos de integración a las asociadas son aquellos que estas no puedan obtener por sí mismas a un costo razonable y con la calidad que se requiere.

   Señala Mazzotti (2000) que la autonomía organizativa de las empresas de base puede quedar limitada sólo por aquello que sea funcional al desarrollo del servicio de vigilancia a las afiliadas y con poder de control de parte del Estado sobre el buen funcionamiento de su ejercicio. De manera que la estructura orgánica y funcional interna de las empresas de base no puede ser alterada por el organismo central y solo puede ser por su autodeterminación. Son ellas, en cambio –señala Balay (1965)- las que tienen potestad, reunidas en asamblea, para modificar cualquier aspecto de la estructura de la entidad central.

   Sarmiento (en Schujman, 2016) afirma que según el principio de subsidiariedad, los organismos de segundo y más grados de integración, no desarrollan las mismas actividades que sus entidades socias. Es decir, no compiten con estas.

3. Autonomía e independencia

INDICE GENERAL

Los organismos de integración –plantea Feher (1976) son parte del movimiento cooperativo unido, pero no pueden constituir una organización jerárquica basada en la subordinación. Las cooperativas no están subordinadas a aquellas. Al contrario, la actividad de ellas está determinada de hecho por las cooperativas miembros, dirigidas por cuerpos colegiados. Y no pueden cumplir más deberes que los impuestos por sus cooperativas miembros y no pueden ejercer funciones de autoridad pública, ni interferir en la actividad económica de sus miembros.

De acuerdo a la Recomendación de la OIT (2002) sobre la Promoción de las cooperativas, las cooperativas primarias que hagan uso de los servicios de apoyo tienen que mantener su autonomía e independencia social, económicas y jurídica, pese a la delegación de determinados poderes de la dependencia de ciertos servicios que le suministran las entidades de más alto nivel, lo que no excluye la disciplina del grupo en términos de los acuerdos necesarios para suministrar y utilizar determinados servicios de apoyo.

En tal sentido, para Cuenca (2000) las empresas de base tendrían plena autonomía, salvo en aquellas materias que el estatuto del organismo de integración haya establecido expresamente de competencia exclusiva o especializada de éste.

Igualmente, que deberán enumerarse las facultades que por ser precisas para el desarrollo del objeto se transfieran a los órganos del organismo de integración. Y que, en caso de duda, se presumen transferidas a éste todas las facultades "directamente relacionadas con su objeto social", teniendo prioridad los acuerdos e instrucciones de la misma frente a las decisiones de cada una de las entidades agrupadas.

4. Regionalidad o territorialidad

Los entes solidarios deben respetar sus ámbitos territoriales y mercados, evitando la competencia entre ellas, y por el contrario, integrándose para competir (Confecoop, 2004). Para Sarmiento (en Schujman, 2016) según el principio de territorialidad, las cooperativas se dividen el mercado geográficamente, de tal suerte que en algunos, países, por ejemplo, no existe sino una cooperativa de ahorro y crédito por ciudad.

5. Identidad de objeto

La actividad socioeconómica del organismo de integración (los servicios que prestan a sus afiliadas) debe guardar correspondencia con la naturaleza de las mismas, con sus problemas particulares, o a menos, ser conexa o relacionada.

Competencia entre las afiliadas

Se acepta que haya relaciones de libre competencia entre las cooperativas de primer grado y sus organismos de integración, salvo cuando el estatuto y los acuerdos de la asamblea de este hayan establecido expresamente la competencia exclusiva o especializada de la empresa de primer grado en determinada materia. Ahora bien, en caso de conflicto entre el interés del organismo de integración y la empresa de primer grado, debe prevalecer el interés de aquel y debe inspirar las relaciones contractuales entre ambos (Vicent Chuliá, 1998).

Sin embargo, no podría sacrificarse el interés de la empresa de primer grado, si no hay algún tipo de compensación para ella o el daño sea irreparable. En tal sentido, Balay (1965) considera que cada cooperativa al formar parte como asociada en un organismo de segundo grado, conserva en forma y modo inalienables todos los derechos inherentes a su vida como persona jurídica.

Operaciones con asociadas y otras entidades

Puede ser que las operaciones del organismo de integración solo sean posibles (exclusivas) con sus empresas afiliadas, lo que reduciría su ámbito de operaciones, en desventaja con otras formas asociativas, o podría permitirse realizar operaciones con otras entidades del sector solidario, o inclusive, con entes tanto del sector público como del privado, aunque se podría establecer un porcentaje máximo de operaciones con no asociadas, a fin de evitar desviaciones inconvenientes, si así lo prevé su estatuto, siguiendo el mismo tratamiento contable, económico y fiscal de las operaciones con sus afiliadas.

CICLO VITAL

Constitución del organismo

El organismo de integración puede constituirse solo con empresas del mismo tipo o admitirse que lo constituyan empresas de diverso tipo. Ahora bien, cuando no haya suficientes empresas del mismo tipo, debería permitirse que se asocien otras empresas, con independencia de su número y de la clase a la que pertenezcan (Tato, 1998).

INDICE GENERAL

Las empresas que lo constituyan generalmente son empresas formales en el sentido que están legalmente constituidas. Pareciera difícil que pudieran serlo cooperativas en proceso de formación, pero no habría inconvenientes en que se resuelva la incorporación a una entidad de grado superior en la asamblea constitutiva.

Las cooperativas primarias son las que determinen la creación jurídica o moral de los organismos centrales: la existencia de un organismo cooperativo de primer grado es anterior al acto de su incorporación en otra central o de segundo grado (Balay, 1965). Iturrioz (2002) estima que el acuerdo de formación tiene que ser aprobado en la asamblea de todas las cooperativas de base que vayan a formar parte de la misma.

Se discute si entidades no cooperativas pueden ser miembros de los organismos de integración.

1. Para Paz Canalejo (1989) sólo las cooperativas pueden operar con ellos. Dicen que los terceros no asociados con los que, en un caso, podrá operar una cooperativa de segundo grado -si así lo decide esta- han de ser, a su vez, cooperativas de primer grado y no otra clase de organizaciones, ni personas físicas, que, por expresa prohibición legal, nunca podrán se usuarios de los servicios prestados por aquella clase de entidades inter-cooperativas.

2. En contra, en el caso de España, Vásquez (2002) lo sujeta al cumplimiento de ciertas condiciones: aceptación del estatuto, que su número no supera un porcentaje del total de miembros, la necesaria convergencia de intereses entre ellas.

De cualquier forma, no cabría constituir empresas de grado superior *per-saltum.* En definitiva, para formar una entidad de un nivel determinado será preciso que los promotores sean entidades de estrato asociativo inmediatamente anterior (Vásquez, 1999).

Pareciera conveniente un número reducido de miembros que permita la constitución de los organismos de integración. Pero, al mismo tiempo, debe ser un número que sea razonablemente adecuado para asegurar su viabilidad y demostrar asimismo cabal espíritu cooperativo, sin necesidad de exigir mayor cantidad de asociados al momento de la constitución.

Afiliación

La afiliación es el acto de ingreso de una empresa u organización de grado inferior a un organismo de integración de grado superior, la que puede ser voluntaria, automática u obligatoria. En Alemania, después de 1945 la afiliación obligatoria a la federación de auditoría fue tachada de violación del derecho de asociación, que incluye el derecho a no afiliarse a una sociedad por imposición.

Sin embargo, el Tribunal Constitucional dictaminó que

> *la afiliación obligatoria de cooperativas alemanas a federaciones de auditoría cooperativa debe verse de manera diferente: la elección de las formas legales para las actividades conjuntas es voluntaria. Nadie está obligado a elegir la forma legal de sociedad cooperativa. Pero una vez que se hace esta elección, se selecciona el patrón legal tal como está regulado por la ley, incluida la obligación de estar afiliado a una federación de auditoría cooperativa, la razón es que cada sociedad cooperativa registrada con su objeto de promoción de miembros debe ser auditada por auditores especialmente calificados*. (en Münkner, 2018)

Moirano (2009) piensa que es posible que esto sea una contradicción.

La afiliación podría darse por decisión de la asamblea o del órgano directivo de las empresas de primer grado ad referéndum de la asamblea, según lo establezca la ley. Ordinariamente la decisión de afiliación es competencia exclusiva de la asamblea.

Y la aceptación de la afiliación se hace en una reunión del organismo de grado superior en un momento posterior a la sesión de las afiliadas. Puede ser decisión de su asamblea, aunque lo más lógico es que la aceptación sea competencia del órgano directivo.

Desafiliación

Por desafiliación se entiende la pérdida por parte de una empresa u organismo de grado inferior de la condición de miembro de un organismo de integración de grado inmediato superior, por la incursión en alguna de las causales establecidas en la ley y, o el estatuto, como lo son:

1. La renuncia de la afiliada.

   Es conveniente que la desafiliación requiera de la aprobación de la asamblea y del órgano de control interno, lo que

INDICE GENERAL

asegura la observancia de los valores de democracia y de transparencia (De Souza, 2017).

2. La exclusión por el organismo de integración por la existencia de infracciones legales y, o estatutarias practicadas por la cooperativa.

3. El cambio de objeto de la empresa de base implicará su desvinculación de la Federación en la cual se encuentre afiliada, sin no existe posibilidad de complementación, fundamento de su vínculo con ésta. Y, a la inversa, si la entidad de grado superior cambia de objeto, deberán separarse de ella las empresas de base que no tengan objetos complementarios con el de ella (Farrés y Farrés, 1996).

4. La conversión de forma jurídica incompatible con los requisitos para la afiliación.

Disolución

La desafiliación de las entidades de base que componen el organismo de integración por debajo del número mínimo fijado legalmente es causa de la disolución del organismo de integración, por lo que no es posible su subsistencia al desaparecer sus afiliadas.

En este caso, podría operar la figura de la reconversión, mediante la cual la cooperativa de segundo grado se transforma en una de primer grado, lo que implica la absorción de las cooperativas de base (Iturrioz, 2002).

Contenido

Antecedentes 4135
Sistema 4135
Naturaleza 4136
Objetivos 4137
Integrantes 4138
Estructura organizativa 4138
Financiamiento 4139
Atribuciones y funciones 4140
Entes nacionales superiores en américa latina 4143
Algunos organismos nacionales 4145
Organización de las cooperativas brasileñas (OCB) 4148

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

116 Ente Nacional Superior

ANTECEDENTES

El más antiguo antecedente es el Consejo Superior de Cooperativas de Francia creado por Decreto del 22 de febrero de 1918 que inspira los consejos cooperativos de España. Nace adherido y condicionado a la voluntad gubernativa, dependiente del Ministerio del Trabajo, siendo un punto de conexión y colaboración entre las cooperativas y el Gobierno.

En España surge en Cataluña con la ley de cooperativas de 1942 y se encuentra en casi todas las leyes autonómicas de cooperativas, siendo el más destacado el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi que desde el comienzo de sus actividades en 1983 ha cumplido una labor de significativa importancia contribuyendo enormemente al impulso del cooperativismo vasco, siendo una fórmula en la que se conjugan tanto el interés del Estado como también el de los cooperativistas. (Buitrón, 1998)

CONCEPTO

El organismo nacional superior puede ser entendido:

1. En su acepción reducida, como el organismo nacional de integración de cada una de las manifestaciones solidarias existentes en un país, bien sea de las cooperativas, de las mutuales y de otras empresas asociativas, cada una por separado, por ejemplo, una confederación nacional de cooperativas, que reúne a todas las cooperativas del país, cualquiera sea su tipo o clase, a la par de una confederación de mutuales, por ejemplo.

2. En su acepción amplia, es el organismo nacional del sector social o solidario en su conjunto, donde participan todos los subsectores que lo componen. En este último sentido, es el organismo que formula y coordina, a nivel nacional, las políticas, estrategias, planes, programas y proyectos generales pertinentes al sistema de la economía social y solidaria tal y como lo hace las leyes del sector social o solidario de Honduras, Colombia, México y España.

SISTEMA

Puede tratarse de entidad única nacional vértice como es el caso de la mayoría de las leyes de América Latina (diez y siete leyes de

veintiséis), articuladora del sector exclusivamente (veinte leyes) o ampliada, como punto de conexión entre el gobierno y el sector (seis leyes) que constituye un órgano público integrado por representantes de las administraciones públicas y de las cooperativas o las entidades sociales o solidarias.

La OIT (2000) observa que si se prescribe la existencia de una sola organización coordinadora de las cooperativas y su objeto se formula en la legislación cooperativa, hay el peligro de que esta coordinadora se convierta en un mecanismo burocrático en lugar de ser una organización dinámica de fomento, propagando nuevas ideas y tecnologías entre las organizaciones asociadas y representando los intereses del movimiento cooperativo ante el gobierno y el público en general.

Este peligro es todavía mayor –añade- cuando las organizaciones nacionales coordinadoras legalmente prescritas no son financiadas por sus afiliados, sino que dependen de las subvenciones del gobierno o de los donantes extranjeros. Donde existen varias organizaciones no excluye las actividades conjuntas como la representación de intereses ante el gobierno en cuestiones que afecten a todas las cooperativas. Esto puede hacerse formando un comité ad-hoc, una comisión permanente con presidencia rotatoria bianual.

Pareciera lo más conveniente la creación de un organismo nacional y consejos regionales, provinciales o estatales e, incluso, locales, con las mismas funciones, atribuciones y responsabilidades de aquel, en el ámbito geográfico determinado, pero integrado por organismos de segundo grado que operen exclusivamente dentro de la jurisdicción territorial.

Sin embargo, el problema que se presenta cuando existe más de una confederación es que el Estado puede cuestionar cuál sea la interlocutora válida y esto genera una debilidad, ya sea del movimiento cooperativo o del mutual, que aprovechará el propio Estado para no acordar políticas con el sector o dictarlas solo a su antojo.

NATURALEZA

La doctrina se viene decantando porque se trate de una entidad pública no estatal que ejerza funciones públicas, aunque no forme parte de la estructura burocrática del gobierno ni tenga dependencia jerárquica del mismo, y esté dotado de autonomía en el ejercicio de sus funciones propias.

Tal es el caso del Consejo para el fomento de la economía social de España, que es un órgano público (pero no sometido al principio de jerarquía administrativa) colegiado, de carácter asesor y consultivo y cuya composición grupal es trimembre: Administraciones Públicas, Asociaciones de diverso carácter (de base pública local, de la economía social –confederal e infra confederal- y sindical) y, finalmente, los expertos. Es un órgano de consulta y asesoramiento que no comporta la misión fomentadora (Paz, 2012).

Con frecuencia también suele ser una entidad de naturaleza privada, o puede ser una institución exclusivamente de naturaleza cooperativa, mutual o solidaria; o reunir entidades de diferentes clases de la economía social.

No es muy frecuente (seis de veintiséis leyes de América Latina) la participación del Estado en la organización y funcionamiento del organismo nacional superior a través de representantes, normalmente de los ministerios encargados de la economía, la agricultura, el comercio y la industria. Esa participación puede darse en forma paritaria con los representantes del sector, mayoritaria o minoritaria.

Por lo general, la entidad goza de personería jurídica y de patrimonio propio, aunque en ciertos casos se trata de instancias administrativas menores. Es posible que goce de autonomía plena, aunque es frecuente que sea dotada de autonomía funcional pero no administrativa, y puede estar adscrita a otra entidad pública como un Ministerio (muy raro) o ser una dependencia de menor nivel. Es normal que se disponga que no tiene fines lucrativos.

OBJETIVOS

Aunque puedan estar indeterminados en la ley, y se remita su fijación a sus normas internas, lo normal es que sean determinados en la normativa regulatoria, a saber:

1. Definir las políticas y estrategias del sector solidario a nivel nacional; fomentar y proteger su desarrollo, y representar y defender sus derechos e intereses.

2. Registrar los organismos solidarios que componen el sector y los actos que realizan y ejercer su suprema fiscalización y control.

3. Además, servir de punto de articulación de todo el sector y punto de conexión y colaboración entre el Gobierno y el Sector.

INDICE GENERAL

INTEGRANTES

Miembros

El organismo nacional superior puede estar conformado exclusivamente por miembros procedentes del sector (veinte leyes de América Latina) cuyo número esté determinado en su instrumento de creación o ello se deja a normas de carácter reglamentario.

Normalmente, está compuesto por representantes de las todas las cooperativas, o de los diversos sectores de estas, por ejemplo, de las agrarias, de vivienda. Pero nada obsta a que tengan representantes de las mutuales, de las cajas de ahorro y de crédito, sociales de compensación; de las empresas comunales, solidarias, de los trabajadores; de los ejidos y demás entidades afines.

Representantes de otros sectores sociales.

A veces se da participación a representantes del sector obrero, campesino, comercial, vecinal, etc. Lo mismo que se establecen porcentajes de participación de cada uno de los sectores bien sea en forma paritaria o mayoritaria. Es poco frecuente (sólo seis de veintiséis leyes de América Latina) la participación de representantes del Estado en el mismo.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Generalmente tiene una estructura organizativa compleja, compuesta de múltiples órganos internos, entre los cuales se destacan:

Órgano deliberante

La entidad cúpula nacional generalmente cuenta con un órgano superior colectivo, integrado con representantes de los diversos subsectores (cooperativas, mutuales y otras empresas); de los sectores campesino, obrero o comercial; y del Estado, que cumplan los requisitos determinados en la ley o remitidos a las normas internas. Su designación puede ser hecha directamente por el sector o por el estado, de manera libre o a propuesta del propio sector.

La asamblea ejerce funciones de aprobación de las políticas, estrategias y planes de las atribuciones asignadas al consejo, así como las funciones genéricas necesarias al cumplimiento de su objeto. Todo lo relacionado con la periodicidad de sus sesiones, quórum, mayorías, presidencia y demás detalles de funcionamiento normalmente es objeto de remisión a las normas internas que se le faculta para dictar.

Órgano directivo

Preferentemente de carácter colectivo, es designado por el órgano deliberante, aunque en ciertos casos –por ley- lo preside el titular de la Autoridad de aplicación. Su composición (individual o colegiada) número de integrantes, sesiones, etc., es objeto de remisión a las normas internas. Tiene por principales funciones la ejecución de las decisiones del órgano deliberante, la coordinación de las actividades del organismo, y todas las necesarias para el cumplimiento de su objeto.

Otros órganos internos

Ejecutivo y de control. En Italia, se prevé un Comité integrado por algunos miembros del órgano directivo (presidente, secretario y otro) que ejerce las funciones del organismo en caso de urgencia.

FINANCIAMIENTO

Puede provenir del propio sector con fondos aportados por las entidades que lo integran, según determinado porcentaje de sus recursos económicos o del número de miembros de base, bien sea por una cantidad fija, además de lo recaudado por las multas que en algunos casos se les autoriza a imponer a las entidades que incurran en faltas o irregularidades en su funcionamiento.

El organismo nacional superior podría desarrollar actividades económicas para su sostenimiento, preferentemente por medio de empresas solidarias operadoras o por empresas de otra forma jurídica, siempre que no le hicieren competencia desleal o ruinosa a otras empresas solidarias u organismos de integración.

Otra fuente de financiamiento es el cobro de los servicios que presta a las entidades del sector, por ejemplo:

1. Registro de las entidades del sector y por el depósito periódico de los estados financieros e informes de gestión.
2. Actividades de supervisión de los organismos de integración de tercer y superiores grados.
3. Resolución de conflictos intersectoriales (mediación, fundamentalmente)
4. Instrumentos de Fintech para las operaciones de las entidades del sector, desarrollados por el organismo nacional.

INDICE GENERAL

5. Prestación de servicios de asesoría y asistencia técnica especializadas

6. Programas educativos virtuales uniformes

Podría, también, recibir aportes del Estado, paritarios o proporcionales a los aportes de las entidades que lo componen. Pudiese ser que actúen como operadores de financiamiento estatal al sector, cubriendo parte de sus gastos con las comisiones que les correspondan por el ejercicio de la actividad crediticia. Incluso, podría financiarse con algún impuesto o tasa especial creada para su mantenimiento.

ATRIBUCIONES Y FUNCIONES

El ente nacional superior puede tener atribuciones meramente consultivas o propias, esto es, de diferente alcance y contenido. Una mayoría determinante de las leyes de América Latina analizadas (veintidós de veintiséis) confieren al ente nacional superior potestades propias, y sólo dos, de mero carácter consultivo.

Consultivas

Servir de órgano consejero (de consulta de carácter obligatorio o potestativo) con efecto generalmente recomendatorio (que no vinculante) de los poderes públicos nacionales en asuntos relacionados con el cooperativismo, el mutualismo o la economía social solidaria, así como para la elaboración de proyectos de ley sobre la materia.

Definición de políticas y estrategias

1. Propender a la máxima articulación de la economía solidaria, fomentar la difusión de los principios y valores solidarios, asumir las actividades de educación, capacitación y entrenamiento de los cuadros de dirección del sector, dirigir la elaboración y el cumplimiento del plan nacional de desarrollo de la economía solidaria y defender los derechos y preferencias acordados a esta.

2. Definir las políticas y estrategias de la economía solidaria a nivel nacional en materia educativa, financiera, administrativa, social, tecnológica y las demás necesarias para su desarrollo y consolidación.

De representación

1. Representa al sector social y solidario ante los entes públicos nacionales y relacionados, la Autoridad de aplicación o de fomento y ante las autoridades administrativas, judiciales, y gremiales, asumiendo funciones de conexión entre el sector y los organismos del Estado en sus expresiones nacional, regional y local.

2. Ejerce la representación y defensa judicial y administrativa, de pleno derecho o por mandato legal expreso del sector, tanto nacional como internacional, así como la defensa de los derechos y preferencias reconocidas al sector.

3. Puede ser, también, de ejercer la representación internacional de la economía solidaria nacional.

Aspectos normativos o legislativos

1. Potestad de dictado de actos normativos generales de rango sub-legal; emisión de las normas especiales aplicables a los tipos y clases de empresas solidarias que se constituyan, aprobación de los modelos supletorios de normas internas, de las normas para la emisión de títulos externos, para la actualización del patrimonio, para el uso de sistemas computarizados de contabilidad, sobre el balance social y las demás que fueren necesarias o convenientes al desarrollo de la economía solidaria en el país.

2. Dictar sus propias normas de funcionamiento y las del mecanismo nacional de conciliación y arbitraje; las normas de funcionamiento del sistema nacional de financiamiento del sector; del sistema nacional de garantías para las empresas del sector; de la Autoridad de aplicación, si fuere el caso;

3. De coordinación de actividades entre la Autoridad de aplicación y los organismos estadales y provinciales de control de la economía solidaria y del registro del sector.

4. Dictar por sí mismo o junto con los organismos públicos competentes las normas especiales para las empresas solidarias que lo requieran por su naturaleza o por el tipo de actividades que desarrollen, y dictar los demás actos normativos que fueren necesarios.

5. Elaborar proyectos normativos de carácter legislativo o reglamentario; dictar pautas, directrices y normas operativas obligatorias para las empresas solidarias y los organismos de integración en materia administrativa, contable y financiera;

INDICE GENERAL

6. Establecer y reglamentar los sistemas y procedimientos generales de control, el sistema nacional de auditoría, los planes contables uniformes o por sub-sectores y las demás que fueren necesarios.

Fomento y desarrollo del sector

1. Desarrollar proyectos de producción, transformación, distribución, aprovisionamiento y consumo solidario.

2. Servir de brazo financiero para el desarrollo del sector, por medio de un fondo de financiamiento (más uno de garantías) adecuados a las características propias de las entidades solidarias, con fondos provenientes de las y aportes del Estado proporcionales a los aportados por el sector.

3. Impulsar proyectos nacionales, binacionales e internacionales de producción, prestación u obtención de bienes y servicios de economía solidaria, por medio de empresas solidarias, organismos de integración o de acuerdos de agrupación o colaboración empresarial.

Fiscalización y control sectorial

1. Definición de medidas y de procedimientos de control de operaciones de las empresas solidarias, así como establecer sistemas nacionales o regionales de auditora. En Bélgica, el Consejo Nacional del Cooperativismo es el organismo responsable de gestionar y supervisar el registro de las cooperativas homologadas y de velar por la correcta aplicación de sus correspondientes estatutos (Moyano, 1993).

2. Imposición de sanciones por irregularidades

3. Conocimiento por vía jerárquica de los recursos administrativos contra los actos y decisiones de la Autoridad nacional de aplicación, del sistema nacional de financiamiento del sector solidario y de los mecanismos de registro del sector.

4. Solicitar al juez competente la intervención y liquidación de las empresas solidarias.

5. Denunciar ante las autoridades judiciales y administrativas los delitos y faltas cometidas contra los entes solidarios, así como constituir instancia suprema de conciliación y arbitraje de la economía solidaria a nivel nacional.

6. Otros

   Realizar todos los actos, contratos, actividades y operaciones que fueren necesarias o convenientes para el cumplimiento de sus atribuciones y funciones.

ENTES NACIONALES SUPERIORES EN AMÉRICA LATINA

Como se desprende del cuadro comparativo siguiente, el régimen jurídico preferente del ente nacional superior de las cooperativas, mutuales y, o de la Economía Social y Solidaria en América Latina es bastante uniforme, y se caracteriza por:

1. Predominar levemente la existencia de una única entidad nacional superior que pueda hacer que las diversas formas solidarias se articulen en un sistema propio al lado de los sectores público y privado lucrativo.

2. Solamente en dos países no existe la figura de un ente nacional superior

3. En la gran mayoría de los casos, la entidad superior nacional ejerce funciones propias de definición de las políticas y estrategias del subsector al que pertenecen, de representación del mismo, normativas, de fomento y desarrollo, y de control.

   Sólo 4 leyes le otorgan funciones meramente consultivas

4. En una elevada proporción (22 leyes) el ente nacional superior está conformado exclusivamente por las entidades superiores de los diversos componentes del sector. En pocos casos (13) participan en los mismos representantes del Estado.

Pareciera que la mejor vía para que el sector social o solidario de nuestros países consolide su plena autonomía (asunción de su auto-fomento y auto-control) pasa por reconocer, promover y consolidar entidades nacionales únicas fuertes (descentralizadas territorialmente) dotadas de atribuciones propias y no solo consultivas, auxiliares o instrumentadas por los gobiernos, integradas exclusivamente por las diversas entidades solidarias existentes en el país.

INDICE GENERAL

Cuadro: entes nacionales superiores de la ESS en América Latina

Cooperativas	Denominación
Argentina	Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada (CONINAGRO) Confederación de Cooperativas de la República de Argentina (COOPERAR)
Brasil	Organización de Cooperativas de BrasiL (OCB)
Bolívia	Confederación Nacional de Cooperativas (CONCOBOL)
Chile	Confederación General de Cooperativas de Chile (CONFECOOP) Asociación Nacional de Cooperativas de Chile
Colombia	Confederación de Cooperativas de Colombia (CONFECOOP)
Costa Rica	Consejo Nacional de Cooperativas (CONACOOP)
Guatemala	Confederación Guatemalteca de Federaciones Cooperativas (CONFECOOP)
Honduras	Confederación Hondureña de Cooperativas (CHC)
México	Confederación Nacional de Cooperativas de Actividades Diversas (CNC) Confederación de Cooperativas de Ahorro y Préstamo de México (CONCAMEX)
Nicaragua	Consejo Nacional de Cooperativas (CONACOOP)
Panamá	Confederación Nacional de Cooperativas (CONALCOOP)
Puerto Rico	Liga de Cooperativas de Puerto Rico
Paraguay	Confederación Paraguaya de Cooperativas (CONPACOOP)
Perú	Confederación Nacional de Cooperativas (CONFENACOP)
R. Dominicana	Consejo Nacional de Cooperativas (CONACOOP)
Salvador (El)	Confederación de Asociaciones Cooperativas (COACES) Confederación de Cooperativas de la Reforma Agraria (CONFRAS) Asociación Salvadoreña de Cooperativas (ASALCOOP)
Uruguay	Confederación Uruguaya de Cooperativas (CUDECCOP)
Venezuela	Central Cooperativa Nacional de Venezuela (CECONAVE)
Mutuales	
Argentina	Confederaciones
Chile	Confederación Mutualista
Nicaragua	Confederaciones mutuales
Paraguay	Confederaciones de Mutuales
E. Solidaria	
Colombia	Consejo Nacional de la Economía Solidaria
Ecuador	Confederaciones
Honduras	Organismo nacional de dirección y representación
México	Consejo Nacional de Entidades del Sector Social de la Economía
Uruguay	Consejo Consultivo de la Economía Social y Solidaria

Fuente: Adaptado de Mora, 2012b

ALGUNOS ORGANISMOS NACIONALES

El Consejo Nacional de Cooperativas (Conacoop) de Costa Rica

Adaptado de Ramos (2022).

1. Concepto

   El Consejo Nacional de Cooperativas tiene la característica de ser un ente no asociativo de carácter público no estatal, con personería jurídica propia, que tiene una especial orientación a ser un órgano de representación política del sector cooperativo en el ámbito de la sociedad costarricense.

2. Naturaleza

   El Conacoop es un órgano deliberativo y de representación del sector cooperativo, conformado por delegados del mismo, mediador de los intereses del sector cooperativo dentro de los aparatos del Estado. Las cooperativas no están obligadas a formar parte de las deliberaciones o de la estructura organizacional de este Consejo.

   Para el autor, es una entidad cúpula no asociativa, creada por voluntad legislativa, que tiene el carácter de ente público no estatal; no es el fruto de la actuación espontanea de cooperativas de base, para dar origen a una entidad cúpula del sector, sino una imposición legislativa. Constituye un ejemplo de la desviación de los principios de adhesión libre, voluntaria y el de cooperación entre cooperativas, pues en su operatividad y financiamiento violentan los fundamentos de la libertad y voluntariedad que nutren a las cooperativas desde sus orígenes.

3. Financiamiento

   Todas las cooperativas, formen o no parte del Conacoop, están obligadas a financiarlo con hasta el 2% de sus excedentes operativos anuales, suma que se reduce al 1% cuando la cooperativa en forma voluntaria decide formar parte de una unión federación cooperativa.

   > Se trata de una obligación parafiscal para cuyo cobro por vía ejecutiva basta una certificación de la Secretaría Ejecutiva del Conacoop, con base en el informe escrito del Departamento de Supervisión del Instituto de Fomento Cooperativo, el que tendrá el carácter de título ejecutivo.,

En España

INDICE GENERAL

Es el ente nacional solidario es el reflejo institucionalizado del federacionismo cooperativo; máximo órgano de promoción y representación de cooperativas. Tiene personería jurídica propia y plena capacidad de obrar, constituyéndose en un órgano jurídico público, integrado mayoritariamente, en todo caso, por representantes de las cooperativas; y cuyo principio informador supremo es el fomento y estudio cooperativista. Ejerce funciones de trascendencia jurídico-pública, puesto que vincula a los poderes públicos, defendiendo ante ellos los intereses privados que representan.

Desarrolla actividades de dirección puramente interna. Es un órgano puramente de ínter colaboración entre el movimiento y las uniones; orienta la propaganda de la cooperación; acuerda el destino que debe darse a los fondos de obras sociales de las cooperativas que se disuelvan cuando estas no lo hubieran hecho; interviene en la redacción de los reglamentos tipo de las cooperativas (Arrieta, 1998).

En Galicia,

El Consejo Superior se financia con las partidas asignadas por el presupuesto de la Comunidad Autónoma; las sumas aportadas por las cooperativas con parte del fondo de educación; con la totalidad del fondo de reserva obligatorio de las cooperativas y los remanentes de las liquidadas (Comesaña, 2001).

Paraguay

La Ley de Cooperativas de Paraguay prevé que del excedente realizado y líquido se destine el 3% para el sostenimiento de la Federación o Federaciones a las que esté asociada la cooperativa. Y éstas, destinan la tercera parte para la Confederación o Confederaciones a las que esté asociada. Las Centrales de Cooperativas destinarán el 3% de sus excedentes a la Confederación o Confederaciones a la que estén agremiadas.

*Las asociaciones nacionales de cooperativas en Italia (*Fici, 2014)

Además de las funciones ordinarias de representación, los organismos nacionales de cooperativas, pueden ejercer funciones de financiamiento para la promoción y desarrollo del movimiento cooperativo.

1. Control

   Las asociaciones nacionales pueden ser reconocidas como asociaciones de auditoría (supervisión) cooperativa por decreto ministerial si cuentan con un número no inferior a 2.000 cooperativas asociadas situadas en al menos cinco regiones italianas y que operen en un mínimo de tres secciones, definidas según el tipo de relación mutual, del registro nacional de cooperativas. Además, las asociaciones nacionales deben dar prueba de su capacitación para realizar funciones de auditoría.

2. Fondos mutualistas

   Las mismas asociaciones cooperativas y de iniciativas de desarrollo cooperativo. A este efecto, podrán promover el establecimiento de cooperativas y consorcios de cooperativas, así como poseer participaciones o acciones de cooperativas o de sus sociedades filiales. Asimismo, podrán financiar proyectos concretos de desarrollo de cooperativas y consorcios de cooperativas, organizar y gestionar la formación de los responsables del sector cooperativo, y promover estudios e investigaciones sobre cuestiones de carácter socio-económico que sean de especial interés para el movimiento cooperativo.

   Lo que es de especial relevancia es el sistema de alimentación de estos fondos, que se basa en contribuciones obligatorias por parte de las cooperativas que sean miembros de la asociación nacional que promueve la institución del fondo. Estas cooperativas están obligadas a destinar el 3% del total de sus beneficios anuales a los fondos mutualistas.

   Además, cuando una cooperativa (más precisamente, una cooperativa de mutualidad predominante) se disuelve o se transforma en otro tipo de sociedad, sus activos residuales, salvo el capital desembolsado y los dividendos devengados, pero no distribuidos, son conferidos a los fondos mutualistas.

   Las contribuciones obligatorias de las cooperativas a los fondos que pueden beneficiarse de la función de auditoría pueden establecer fondos mutualistas para la promoción y el desarrollo del movimiento cooperativo.

   Estos fondos deberán tener como único fin la promoción y financiación de nuevas empresas mutualistas (3%): están exentas de impuesto y tienen deducciones fiscales para las cooperativas.

INDICE GENERAL

ORGANIZACIÓN DE LAS COOPERATIVAS BRASILEÑAS (OCB)

Concepto

Regulada por los artículos 105 a 108 de la Ley de Cooperativas de 1972, es una sociedad civil sin finalidad lucrativa, con sede en la Capital federal, que ejerce la representación y defensa únicas del sistema cooperativo nacional, manteniendo neutralidad política y sin discriminación racial, religiosa y social, y es considerada como órgano técnico-consultivo del gobierno.

Naturaleza

Périus esclarece el carácter peculiar que la Organización de las Cooperativas Brasileñas asumió con la vigencia de la ley 5.764/71: una entidad asociativa privada que, como competencia delegada, realiza la guardia de la doctrina cooperativista y orienta el monitoreo de las iniciativas que se autointitulan cooperativas. Y, o que puede llamarse entidad revisora. Se trata de un sistema de autorregulación para el ambiente cooperativista (Krueger, 2008).

Tiene por funciones principales:

1. Integrar todos los ramos de actividad cooperativa.
2. Mantener el registro obligatorio de todas las cooperativas, sin el cual las cooperativas no pueden funcionar.
3. Mantener servicios de asistencia sistema cooperativo en su estructura social, en sus métodos operacionales y orientación jurídica.
4. Denunciar al Consejo Nacional Cooperativo prácticas nocivas al desarrollo cooperativo, así como opinar en los procesos llevados a cabo por el mismo.
5. Fijar la política de la organización con base en las propuestas de sus órganos técnicos.
6. Mantener relaciones de integración con entidades cooperativas exteriores y sus cooperativas.
7. Otras actividades inherentes a su condición de órgano de representación y defensa del sistema cooperativo.
8. En tal virtud, la gran mayoría de las organizaciones estadales (OCE) ejercen también la representación (como patronos) defendiendo los derechos económicos de las cooperativas en las relaciones de trabajo y empleo (Regina, 2016).

Estructura organizativa

1. Organización nacional central. Cuenta con:
   a) Una asamblea formada por un representante de cada entidad estatal, admitiéndose la proporcionalidad del voto, de acuerdo al número de asociados de las cooperativas afiliadas.
   b) Directorio, compuesto de acuerdo a su estatuto.
2. Organizaciones estadales (OCE) una para cada Estado, Territorio y Distrito Federal, que tienen en su ámbito espacial, las mismas funciones de la organización central.
3. Sectores consultivos especializados según las ramas del cooperativismo.

Financiamiento

Las cooperativas financian el adecuado funcionamiento de la OCB y de las OCE mediante:

1. En el momento del registro, entre el 10% y el 50% del mayor salario mínimo vigente, de acuerdo a la suma de su capital integrado.
2. La contribución cooperativista consistente en el 0,2% del valor del capital social y de los fondos de la cooperativa en el ejercicio social del año anterior. Se trata de una contribución de carácter obligatorio y compulsivo, considerado como requisito necesario para el funcionamiento de las cooperativas de cualquier ramo (Regina, 2016).

INDICE GENERAL

Contenido

Las empresas solidarias constituidas en el extranjero 4151
La cooperativa multinacional..... 4152
La internacionalización de las cooperativas de Mondragón 4152
La Sociedad Cooperativa Europea (SCE) 4156
La sociedad cooperativa europea con domicilio en España..... 4158
El proyecto de Estatuto de la Mutualidad Europea 4159
La cooperativa del Mercosur 4161
El proyecto de cooperativa andina (Copan) 4164
Alianza Cooperativa Internacional..... 4167
Conferencia de Cooperación Ministerial Africana (AMCCO) 4168
Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito. WOCCU 4169
Federación Internacional de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (ICMIF) 4172
La Asociación Internacional de La Mutualidad (AIM)..... 4172
La Organización de Entidades Mutuales de las Américas - ODEMA 4174
La Coalición Internacional de la Economía Social y Solidaria (CIESS) 4175

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

117 Integración Solidaria Internacional

LAS EMPRESAS SOLIDARIAS CONSTITUIDAS EN EL EXTRANJERO

Reconocimiento

Pueden estar consideradas en el texto legal nacional en forma expresa, de manera tácita, o no estarlo, en cuyo caso se regularían por las normas del derecho común. Igualmente, las empresas binacionales, transfronterizas y comunitarias pueden ser reconocidas como nacionales o extranjeras, o ser objeto de un reconocimiento especial.

Estas empresas se regulan generalmente por el sistema de constitución o incorporación (ley del país en donde se constituyeron) siempre que sea legal en el país de origen, y su actividad legal en el país de funcionamiento puede ser automática, o requiere de un trámite administrativo.

En América Latina

1. La ley de Uruguay prevé que las cooperativas constituidas en exterior pueden operar en el territorio nacional siempre y cuando se hallen legalmente constituidas en su país de origen, observen los principios cooperativos y demás requisitos incorporados en ley de cooperativas e inscriban su estatuto en el registro.

2. La ley de Honduras permite a las cooperativas no hondureñas operar en el país con permiso previo del Organismo Supervisor del Sector Cooperativo siempre que: cuenten con un estudio de factibilidad económica y social, acrediten capacidad administrativa, técnica, financiera y gobernabilidad, sujeto a que dicho organismo haya suscrito con la autoridad supervisora del país de origen, un convenio de intercambio de información, o un documento equivalente que permita la supervisión transfronteriza de sus operaciones.

3. Las cooperativas del Mercosur constituidas en otros Estados Partes son reconocidas de pleno derecho previa acreditación de su constitución legal. Este reconocimiento estará condicionado a la reciprocidad de tratamiento por el Estado Parte donde estuviera constituida.

<< INDICE GENERAL

LA COOPERATIVA MULTINACIONAL

Naranjo (2014) advierte la necesidad de la internacionalización del domicilio de cooperativas de países que conforman los acuerdos de integración económica, para que las cooperativas sean sujetos de derecho en los distintos países, en especial la Cooperativa Multiandina o del Mercosur; cooperativas que sean plurinacionales o transnacionales constituidas en un país, puedan domiciliarse y ejercer sus actividades sin trámite alguno, en los otros países de los acuerdos.

La normativa de Paraguay acepta la asociación de cooperativas nacionales con cooperativas extranjeras bajo el régimen de cooperativas multinacionales, independientemente de la reciprocidad que pueda existir entre los países a los que pertenezcan las entidades asociadas.

A tal efecto, se presenta solicitud de inscripción a la Autoridad de aplicación, acompañada con copia del estatuto de la cooperativa extranjera y del convenio firmado entre las partes que establezca el objeto asociativo (Maidana, 2010).

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE MONDRAGÓN

El plan estratégico de internacionalización (Bretos y Errasti, 2016 y 2018)

A partir de 1993 se aprueba el Plan Estratégico Corporativo de Internacionalización, con el objetivo de mantener la competitividad para salvaguardar el empleo en las matrices, lo que ha significado la transformación de muchas de las cooperativas en multinacionales, al adoptar modelos clásicos de inversión directa en el extranjero con prácticas, además, en algunos casos, ciertamente similares a las de otras empresas convencionales.

El proceso de internacionalización se ha basado en el establecimiento, mediante la adquisición o nueva creación, de una periferia de filiales capitalistas alrededor de los núcleos cooperativos, donde sus trabajadores cuentan con unas condiciones socio-laborales muy alejadas de las ostentadas por los socios de las matrices.

Las filiales se desarrollan en torno a un modelo fuertemente jerarquizado, bajo estrechas relaciones de dependencia respecto a sus matrices, debido a que son éstas las que concentran el poder de decisión sobre las cuestiones estratégicas, y por tanto retienen la inversión, los recursos estratégicos y las actividades de mayor valor añadido.

La totalidad de las filiales extranjeras son sociedades anónimas, siendo todos sus trabajadores asalariados contratados por cuenta ajena, y que son más numerosos que los socios trabajadores en sus matrices cooperativas.

De esta manera, las cooperativas se han transformado en híbridos *'coopitalistas'* configuradas por un núcleo cooperativo (matriz) y una periferia capitalista (filiales).

Las filiales extranjeras son sociedades anónimas cuyos trabajadores son asalariados, quienes no disponen de los mismos derechos que los socios cooperativistas de las matrices vascas, ya que el nivel de participación de dichos trabajadores en la gestión, el reparto de beneficios y la propiedad de sus empresas es muy reducido. En dichas filiales no hay rastro del modelo cooperativo de las matrices vascas y que las condiciones laborales son similares a las de otras multinacionales capitalistas del entorno.

Sin embargo, a diferencia de las multinacionales capitalistas, en las cooperativas de Mondragón se tiene el compromiso de mantener el empleo cooperativo local y crear empleo en términos generales en el exterior, en lo que se denomina "multilocalización", que implica que la nueva actividad industrial abierta en el extranjero no implica el cierre de ninguna actividad preexistente.

Ahora bien, se observa una pérdida de representatividad y control democrático de estas cooperativas debido a que no se había reproducido la fórmula cooperativa en ninguna de las filiales extranjeras.

Este modelo de expansión ha implicado la *degeneración cooperativa* de orden constitucional al contar con filiales que funcionan bajo normas capitalistas; degeneración de objetivos, al atender más a fines capitalistas que cooperativo, y la degeneración de la organización, al concentrarse el poder de decisión en una élite conformada por las altas instancias de las matrices.

En contra, para Alonso y Santa Cruz (2016) podría afirmarse que esta forma de internacionalización a través de la multilocalización, en tanto es coherente con el origen del cooperativismo, es la creación y mantenimiento del puesto de trabajo de los socios, lejos de constituir una desviación de la identidad cooperativa en aras de conseguir mayor competitividad, podría considerarse un rasgo de su identidad, ya que la diferencia de los procesos de expansión de las sociedades de capital convencionales.

Las multinacionales de Mondragón (Errasti, 2013)

INDICE GENERAL

Se podría esperar razonablemente que las multinacionales coopitalistas difieran de otras multinacionales convencionales con respecto a las relaciones matriz-filiales. Por ejemplo, el tratamiento del dilema "integración -respuesta" de las multinacionales puede tener inflexiones especiales en el caso Mondragón.

El dilema fue formulado por primera de la siguiente manera: "Las empresas multinacionales deben desarrollar una estructura organizativa para equilibrar la necesidad de coordinar e integrar las operaciones, con la necesidad de adaptarse a un mosaico de lenguas, leyes y costumbres".

Una multinacional puede resolver este dilema decantándose por uno de los dos enfoques organizativos alternativos: el dominante o el federativo, o en otros términos, la jerarquía o la heterárquía. La multinacional dominante refleja una clara jerarquía en la que la sede corporativa decide e implementa las estrategias principales para toda la multinacional.

En cambio, en la empresa multinacional federativa, la sede tiene que competir con las distintas filiales su influencia estratégica, en un modelo más cercano a una red. Las multinacionales tratarán de reducir el carácter federativo de la multinacionalidad, ya que es contrario a las élites dominantes de las multinacionales.

En el caso de las multinacionales de Mondragón, por un lado, se podría esperar, a partir de sus principios cooperativos, un modelo más cercano al modelo federativo o a la heterárquía. Sin embargo, es posible que no sólo la alta dirección de las multinacionales de Mondragón, sino también los propios socios trabajadores, como propietarios y empleados de la empresa matriz, pueden tratar de limitar la naturaleza federativa de las multinacionales.

La estrategia social de Fagor y de Mondragón en las filiales tiene dos vertientes.

1. Por una parte, está el *Modelo de participación de filiales* planteado por el grupo Mondragón, como una serie de indicadores y de mínimos, que la corporación aconseja a las cooperativas, relativa a la gestión y participación de los trabajadores de las filiales extranjeras. Este modelo trata de fomentar un modelo de gestión de las filiales más próximo al modelo de gestión de las cooperativas de Mondragón, aunque sin duda no está entre sus objetivos convertir a las filiales en cooperativas ni plantear transformaciones sustanciales.
2. Por otra parte, está la apuesta de Fagor por defender el empleo junto con un estilo de gestión más humanista en la gestión de filiales.

Este aspecto sería el principal obstáculo puesto que Fagor y el resto de multinacionales de Mondragón se federalizarán sólo en la medida en que ello no vaya en detrimento de la capacidad de la sede de las cooperativas y sus socios para mantener el control sobre el grupo multinacional y sobre las filiales. Este aspecto sería el principal obstáculo para cualquier intento de transformar las filiales extranjeras de Mondragón en cooperativas.

La regeneración cooperativa

Es necesario abrir el proceso de reflexión sistemática llevada a cabo en Mondragón durante los últimos años a la nueva realidad que representan las multinacionales de Mondragón. Este proceso debe ir acompañado de la formación de los trabajadores y de la dirección de las filiales sobre las prácticas de participación, así como mediante un mayor diálogo entre los trabajadores de las filiales, entre sí, así como con los trabajadores de la empresa matriz, teniendo siempre en cuenta los aspectos críticos de la multinacionalidad de las empresas.

En los últimos años, algunas de las cooperativas de MCC están tratando de volver a acoger sus principios y valores originarios, desarrollando procesos de regeneración que se centran en fomentar la democracia y participación en las filiales, similares a los disponibles para los miembros de sus cooperativas.

Este proceso se da mediante dos líneas de actuación:

1. Mediante la "cooperativización" de la filial, a través de la "cooperativa mixta" esto es, la filial capitalista se transforma en una cooperativa en la que una parte de la propiedad pertenece a los socios de la filial y otra parte, generalmente a la matriz e incluso a terceros como Mondragón Inversiones.

   El control por parte de la matriz va disminuyendo conforme los socios trabajadores adquieran experiencia en la gestión democrática y eficiente. Por otro lado, existen casos en los que un número significativo de trabajadores de la filial capitalista pasan a ser socios de la matriz cooperativa, bajo la figura del socio en comisión de servicios aun manteniéndose la forma jurídica de dicha filial.

INDICE GENERAL

2. Implementación del Modelo de Gestión Corporativo de Mondragón en las filiales capitalistas (que se mantienen como tales) consistente en una serie de indicadores y de mínimos relativos a la gestión y participación de los trabajadores de las filiales que trata de acercar su modelo de gestión al modelo cooperativo de sus matrices.

LA SOCIEDAD COOPERATIVA EUROPEA (SCE)

El Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea

En 2003 la UE adoptó un Reglamento sobre el estatuto de una sociedad cooperativa europea. Su objetivo era fomentar esta forma de la economía social, no sólo por las posibilidades de las cooperativas europeas de llevar a cabo actividades transnacionales sino también, sobre todo, para desarrollar el sector en los países que carecen de una legislación cooperativa propia, o donde esta forma jurídica había perdido prestigio social por ser considerada un vestigio del antiguo régimen, como en los nuevos Estados miembros de Europa Central y oriental. Sin embargo, pocos años después de que este Reglamento

entró en vigor, los resultados esperados no eran tan buenos (Ciriec-International, 2016).

Así lo considera Fajardo (2020) cuando afirma que el Reglamento SCE es un instrumento para promover la creación de cooperativas transfronterizas, pero su régimen jurídico es complejo y "no cooperativo"-

El Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea de 2003 establece una sociedad cooperativa europea (SCE) donde se plantea que, sin forzar ningún tipo de armonización excesivamente prematura, sería de gran interés que las legislaciones cooperativas de los Estados Miembros se fueran aproximando, en cuanto a terminología, aspectos formales y estructura legal, a las utilizadas en el Estatuto. Además, que ha servido para desarrollar el sector en los países en los que se carece de estatuto propio, o en aquellos donde gozaban de desprestigio social (Ciriec-2007).

La SCE está regulada por el Estatuto de 2003, la legislación del país donde esté domiciliada, su estatuto y, de forma supletoria, la legislación sobre sociedades anónimas del Estado sede.

LA SCE tiene por objetivo principal la satisfacción de las necesidades y el fomento de las actividades económicas y sociales de sus miembros (Schaffland, 2005) lo que hace través de: a) la celebración de acuerdos de los socios para el suministro de bienes o servicios o la ejecución de trabajo; b) promover su participación en actividades económicas de la misma forma, en uno o más países. La SCE puede llevar a cabo sus actividades directamente o a través de una subsidiaria (Fajardo, 2016).

La SCE va a permitir que cooperativas de Estados diferentes cooperen entre sí como si fuese una cooperativa de segundo grado que, en lugar de regirse por el derecho nacional del Estado donde esté domiciliada, se regirá por un derecho europeo, aunque con constantes remisiones a la legislación nacional aplicable en su domicilio social.

En 2012 la Comisión Europea presentó un reporte sobre la aplicación de la Regulación de la SCE que revela que pese al hecho que las cooperativas europeas pueden ahora efectuar negocios transfronterizos y mover su domicilio registrado a otros Estados miembros, el Estatuto ha tenido un relativo poco éxito. Esto, es debido principalmente a causa de que las cooperativas ejercen su función conduciendo sus actividades en ambientes locales con la directa participación de sus miembros (Fajardo, 2016).

Nuevo tipo societario (Pastor, 2008)

La SCE no se planteó como una sociedad de derecho nacional uniforme, sino como una sociedad de derecho comunitario; una sociedad supranacional con un régimen emanado de la Unión Europea, una Sociedad de Derecho europeo. Ello supone la creación <<*ex novo*>> de un tipo de sociedad que no hará desaparecer la disciplina nacional con que cada país regule la sociedad cooperativa. Es decir, los ordenamientos jurídicos de los países de la Unión Europea verán aumentar el repertorio de sus tipos legales de sociedad ya existentes en cada uno de ellos con un tipo uniforme de sociedad cooperativa.

Carácter supletorio de la SCE y no unificador

La SCE tiene valor puramente subsidiario y opcional, lo que puede introducir elementos que permitan difuminar los contornos de esta sociedad de derecho comunitario, no pudiéndose garantizar el objetivo de una unificación jurídica en esta materia. Esta constatación se deriva de que el derecho supletorio difiere de un Estado miembro a otro; consecuentemente la identidad jurídica entre las SCE pertenecientes a ordenamientos jurídicos, tampoco queda plenamente garantizada.

Sin embargo, la SCE comporta un tipo de armonización por así llamarla <<indirecta>>, a través de la función ejemplar que puede ejercer, estimulando la adaptación por las legislaciones nacionales del modelo europeo.

INDICE GENERAL

LA SOCIEDAD COOPERATIVA EUROPEA CON DOMICILIO EN ESPAÑA

A afecto de poder constituir en España una SCE, se dictó una Ley que regula la sociedad cooperativa europea con domicilio en España (2011) cuyo análisis sucinto hacemos a continuación:

1. Definición: aquella cooperativa cuya administración central y domicilio social se encuentren dentro del territorio español.

2. Domicilio: debe fijar su domicilio en España cuando su administración central se halle dentro del territorio español.

3. Si cambia su administración central, tiene 1 año para restablecer su domicilio en España o trasladar su domicilio al Estado donde la tenga, o debe disolverse.

4. Ley aplicable: Reglamento europeo, la ley especial de la SCE y la ley de cooperativas de donde realice principalmente la actividad cooperativizada.

5. Registro de constitución y demás actos registrables en el Registro Mercantil de su domicilio en España, según las normas sobre sociedades anónimas. Prohibición de registro en caso de homonimia y reserva de denominación por el Registro.

6. El cambio de domicilio a otro Estado de la Unión Europea otorga derecho de receso a los socios que votaron en contra, y establece derecho de oposición de los acreedores anteriores al proyecto de traslado, en dos meses desde su publicación, y hasta satisfacción o garantía de los créditos.

7. Derecho de oposición del gobierno por razones de interés público, en dos meses desde la publicación del proyecto de traslado, recurrible ante la autoridad judicial.

8. Sistemas de administración: monista: un órgano de administración, o dual: una dirección y un consejo de control.

    a) La Dirección: facultades de gestión y representación. Ineficacia de limitaciones ante terceros de las facultades de los directores. Un solo director o varios directores que actúen solidaria o conjuntamente, o un consejo de dirección

    b) Consejo de control: poder de convocatoria a la dirección, de asistencia a sus reuniones, voz, pero no voto. Puede acordar que determinadas operaciones de la dirección se sometan a su autorización previa. La falta de ella es inoponible a los terceros, salvo que se pruebe que el tercero hubiera actuado en fraude o con mala fe en perjuicio de la sociedad.

EL PROYECTO DE ESTATUTO DE LA MUTUALIDAD EUROPEA

Situación

El Parlamento Europeo en marzo de 2013 recomendó a la Comisión preparar un Estatuto de la mutualidad europea que permita crear una mutualidad europea por parte de personas físicas residentes en distintos Estados miembros o de personas jurídicas constituidas según sus respectivos ordenamientos, por fusión transfronteriza, por conversión, así como la creación de una agrupación de mutualidades europeas.

Durante mucho tiempo el grupo de trabajo sobre Mutualidades ha defendido un Estatuto de mutualidad europea. En 2019. junto con la Comisión Europea y el abogado, AIM desarrolló un documento oficioso en el que proponía alternativas para un posible reconocimiento legal de las mutualidades a nivel europeo. Una de las opciones era no seguir buscando la aceptación de todos los estados miembros, sino solo de aquellos dispuestos a avanzar.

Ya que hasta ahora no se ha logrado un estatuto de mutualidad europea, la Asociación Mutualista Internacional (AIM) decidió colaborar con otros actores de la economía social. El objetivo es impulsar el reconocimiento legal de empresas de modelo mutualista y economía social, sus valores y sus principios a nivel europeo.

Principales problemas normativos de las mutuales europeas

Adaptado de Parlamento europeo (2013).

1. Al menos en seis Estados miembros de la Unión es jurídicamente imposible crear una organización del tipo mutualidad; lo que distorsiona el mercado. Un Estatuto europeo solucionaría este problema y podría inspirar la creación de mutualidades en dichos Estados miembros;

2. Las mutualidades no cuentan con instrumentos jurídicos destinados a facilitar su desarrollo y sus actividades transfronterizas en el mercado interior; y a falta de un Estatuto europeo, las mutualidades a menudo se ven obligadas a re-

INDICE GENERAL

currir a instrumentos jurídicos inadecuados para sus actividades transfronterizas, lo que conlleva su desmutualización;

3. Las legislaciones nacionales en materia de mutualidades varían considerablemente dentro de la Unión. Un estatuto europeo podría permitir la creación de mutualidades transnacionales, reforzando así el modelo europeo de protección social

Reglamento del Estatuto de la mutualidad europera

El Parlamento Europeo le propone a la Comisión el dictado de un Reglamento sobre el Estatuto de la mutualidad europea que contemple, entre otros, los principales contenidos:

1. Establecerá un régimen voluntario en forma de instrumento facultativo que permita a las mutualidades operar en distintos Estados miembros e introducirse en países donde aún no existen y, por consiguiente, insiste en que la mutualidad europea debe considerarse como una entidad jurídica europea que reviste un carácter específico de la Unión.

2. Los principales objetivos del reglamento serían:

a) Eliminar todos los obstáculos a la cooperación transfronteriza entre las mutualidades;

b) Permitir la creación de una mutualidad europea por parte de personas físicas residentes en distintos Estados miembros o de personas jurídicas constituidas según el ordenamiento jurídico de distintos Estados miembros;

c) Tener en cuenta los principios de funcionamiento específicos de las mutualidades, que son distintos de los que observan otros operadores económicos:

d) Las mutualidades europeas deben gestionarse de manera democrática y financiarse colectivamente en beneficio de sus socios. El Estatuto debe estipular que los socios son los propietarios colectivos de la mutualidad.

e) Establecer unas normas de dirección y gestión que prevean: una asamblea general un órgano supervisor y un órgano administrativo o de dirección,

f) Cada miembro (persona física o jurídica) o delegado de la asamblea general debe disponer en principio de votos equivalentes.

g) El miembro o los miembros del órgano de dirección serán nombrados y revocados por el órgano supervisor. No obstante, los Estados miembros podrán exigir o permitir que el Estatuto disponga que el miembro o miembros del órgano de dirección sean nombrados por la asamblea general.

h) No deberá ejercerse simultáneamente la función de miembro del órgano de dirección y miembro del órgano supervisor.

LA COOPERATIVA DEL MERCOSUR

Adaptado de Acuña (2011)

Está regulada por el Estatuto de Cooperativas del Mercosur (ECM) de 2009, que consta de 7 artículos los que deben ser incorporados a las legislaciones de cooperativas de los Estados miembros. De manera que no existe sujeción a normativa comunitaria ni un cuerpo diferenciado de normas, sino que todo el régimen estará contenido en la misma ley nacional de cooperativas (Cracogna, 2009).

El ECM no está concebido como un cuerpo autónomo de normas, sino que se halla previsto para ser incorporado a cada una de las legislaciones cooperativas nacionales de los Estados Partes, en un capítulo especial y no se diferenciará del resto de las cooperativas sino sólo por su denominación social. El estatuto de la cooperativa del Mercosur, entonces deberá su contenido con las salvedades correspondientes, a la legislación nacional de cooperativas.

Estas cooperativas han de tener su domicilio en un Estado Parte y por ende se constituirán de conformidad con su respectiva legislación de cooperativas, pero previendo la incorporación de asociados radicados en otro u otros Estados Partes. Para el cumplimiento de su objeto social podrán contar con establecimientos o sucursales en países diferentes del de su domicilio legal de acuerdo con el régimen común.

Concepto

De acuerdo al artículo 1, son cooperativas del MERCOSUR las que admiten asociados domiciliados en el país y en otro u otros Estados Partes del MERCOSUR. De manera que abre la posibilidad de constituir cooperativas -de primer o segundo grado- que puedan admitir asociados domiciliados en más de un Estado Parte; es decir, cooperativas que puedan estar formadas por personas de respectivo objeto social.

INDICE GENERAL

El ECM no caracteriza a la Cooperativa del Mercosur, sino que sólo se conceptualiza (de manera autónoma). Consecuencia de ello no se la define conforme a la última reformulación de los Principios Universales de la Cooperación, cuando quizás hubiera sido deseable por el carácter universal de los mismos. Se refiere a asociados, pudiendo ser tanto personas físicas como jurídicas, públicas y privadas.

La razón de ser de estas cooperativas es de brindar la posibilidad de contar con asociados de otros Estados Partes, extendiendo sus servicios no sólo como usuarios sino incorporándolos como tales.

Exige que el 50% del total de los asociados y el capital suscrito estén domiciliados en el país. Este requisito parecería más responder al objetivo inmediato, el cual fue la integración en zonas de frontera, en la cual la incorporación de asociados es facilitada y en especial para algunos tipos de cooperativas como las de servicios.

Régimen

1. Con relación a la extensión de servicios a terceros, no se encuentra prohibida sino, por el contrario, la tendencia es la de su progresiva liberalización.

2. Respecto al Capital social se refiere al suscripto, esto es el monto comprometido a integrar.

3. Sobre los derechos y obligaciones de los asociados, todos los asociados, independientemente de su domicilio tendrán los mismos derechos y obligaciones societarias, debiendo el respectivo Estatuto prever el régimen de participación en las actividades de la cooperativa de los domiciliados en otros países sobre la base de igualdad jurídica.

   Se parte del principio de libertad estatutaria para la regulación del régimen de participación en las actividades de la cooperativa de los domiciliados en otros países, sobre la base de igualdad jurídica. Refiriéndose no sólo a la participación en el ejercicio de los derechos inherentes a la actividad mutualista sino también al gobierno democrático.

   Pero la norma es clara y se deberá garantizar la igualdad jurídica de los asociados residentes en otros países, que dependerá de la clase de cooperativa, sus características, vecindad o no geográfica, distintas formas de participación democrática, recogidas en especial en la experiencia de las cooperativas de grado superior.

4. Esto demuestra una vez más que el modelo no viene pre-determinado por la ley, sino, por la mayor o menor libertad estatutaria dentro del marco que habilita la misma, originándose las diferencias propias que surgirán del Derecho derivado de fuente interna.

5. Sobre la denominación social de la cooperativa, deberá integrarse con la expresión. "Cooperativas del MERCOSUR" y quedarán sujetas a las disposiciones comunes que rigen a las cooperativas en cuanto a su constitución, registro, funcionamiento, supervisión, disolución y liquidación, con las adecuaciones que en razón de su naturaleza resulten del presente capítulo y fueren pertinentes a su organización y funcionamiento.

   Esta disposición resulta congruente con la Convención Interamericana de Derecho Internacional Privado (Montevideo 1979) que en su artículo 2 establece que "la existencia, capacidad, funcionamiento y disolución de las sociedades mercantiles se rigen por la ley del lugar de su constitución" entendiendo por ley del lugar de constitución, al Estado dónde se cumplen los requisitos de forma y fondo requeridos para la creación de dichas sociedades.

6. Sin perjuicio que para el cumplimiento de su objeto social podrá contar con establecimientos o sucursales en países diferentes del de su domicilio legal de acuerdo con el régimen común., situación en la que también resulta aplicable su artículo 4: "para el ejercicio directo o indirecto de actos comprendidos en el objeto social de las sociedades mercantiles, estás quedarán sujetas al Estado donde se realizaren".

   Ahora bien, dada la estructura organizacional del Mercosur y la falta de potestad legislativa obligatoria supranacional de sus órganos, se entendió que la forma práctica consistía en incorporar dentro de las legislaciones cooperativas de los Estados Partes -mediante los procedimientos legislativos propios de cada uno de ellos- un capítulo especial dedicado a dichas "cooperativas del Mercosur" (Reyes Lavega, 2014), lo que hasta ahora solo han hecho Uruguay a través de la Ley 18.723 del 31/12/15. Y lo propio ha hecho la República Federativa del Brasil, a través de la Portaria do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) N° 1.395, de 21/06/2017. Publicada en DOU del 29/06/17.

INDICE GENERAL

EL PROYECTO DE COOPERATIVA ANDINA (COPAN)

Adaptado de Naranjo (2019) y Naranjo y Sarmiento (2019)

El profesor ecuatoriano Carlos Naranjo, en su tesis de Maestría (2019) y luego, en colaboración con el profesor colombiano Antonio Sarmiento (2019) presenta un proyecto de Régimen Uniforme para las Cooperativas Andinas, a ser considerado por la Comisión del Acuerdo de Cartagena. considerando que se encuentra vigente una norma similar que admite la constitución de sociedades anónimas en uno de los Países Miembros, para ejercer su actividad económica en toda la Sub-Región Andina.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) está formada por cuatro países: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (anteriormente también Chile y Venezuela) de afinidad histórica, geográfica, idiomática, religiosa y cultural, que llevó a que busquen su unidad y con ese objeto, suscribieron el Acuerdo de Cartagena, en 1969.

El objetivo matriz de la CAN es la cooperación económica y social, para acelerar el desarrollo equitativo y la generación de empleo productivo, reduciendo las diferencias entre sus países y mejorando su posición en el contexto económico internacional

La decisión propuesta regularía la constitución, organización, funcionamiento y disolución de las "cooperativas andinas" como empresas en aptitud de ejercer actividades económicas en los Países Miembros de la CAN. En su redacción, se adapta similares normas existentes en la Unión Europea y el Mercosur.

Aspectos más resaltantes:

1. Definición

   La cooperativa que tenga por objeto principal la realización de actividades económicas de producción y servicios en beneficio de sus socios, en más de uno de los Países Miembros.

2. Constitución

   Podrá constituirse con un mínimo de 30 personas naturales y/o 5 personas jurídicas, domiciliadas en más de un País Miembro. Podrán constituirse también, por fusión por absorción o creación, de dos o más cooperativas domiciliadas en distintos Países Miembros, o por transformación de una cooperativa nacional preexistente La constitución de las Cooperativas Andinas se llevará a efecto, cumpliendo los requisitos y el procedimiento vigentes en el país del domicilio de la cooperativa naciente y lo previsto en la presente Decisión.

3. Prelación de normas:

   a) El estatuto, el cual deberá adecuarse a las disposiciones de la presente Decisión; b) Las normas contenidas en la presente Decisión; c) Las normas del Derecho Cooperativo; d) La legislación del país del domicilio principal de la Copan; e) Las normas del Derecho Internacional Privado; f) Reglamentación

4. Domicilio principal

   Estará ubicado en uno de los Países Miembros, pudiendo trasladarse a otro país, cumpliendo las condiciones que se establezcan para ese efecto. Las Copan podrán abrir sucursales y operar en Países Miembros distintos del país del domicilio principal, cumpliendo lo dispuesto en la legislación nacional.

5. Objeto

   La ejecución, en al menos, dos de los Países Miembros, de cualquiera de las actividades económicas lícitas de producción y servicios, sin restricción alguna y cumpliendo con las respectivas legislaciones de los Países Miembros.

6. Actos cooperativos

   Se consideran Actos Cooperativos las operaciones efectuadas entre las Copan y sus socios en cumplimiento de su objeto social, y son hechos no generadores de tributos.

7. Transmisión de excedentes

   Las sucursales tendrán derecho a transferir al domicilio principal, en divisas libremente convertibles, la totalidad de sus excedentes, previo pago de los impuestos correspondientes, en caso de haberlos.

8. Fomento público

   Las Copan recibirán un tratamiento no menos favorable que el establecido para las empresas privadas, para las adquisiciones de bienes o servicios del sector público y tendrán acceso a mecanismos de fomento en las mismas condiciones previstas para las empresas privadas nacionales.

INDICE GENERAL

9. Socios

   Las Copan mantendrán, obligatoriamente, un mínimo de socios, no inferior al 20% por cada uno de los países miembros que integren la cooperativa. Los socios podrán ejercer sus derechos y cumplir con sus obligaciones en cualquiera de los Países Miembros donde la Copan mantenga sucursales u oficinas de atención.

10. Directivos

    Las Copan, deberán mantener en sus consejos de administración y vigilancia, un número de vocales, proporcional al número de socios correspondiente a cada país miembro.

11. Capital

    Las Copan, se constituirán con el capital mínimo previsto en la norma del país del domicilio principal, representados por certificados de aportación, en dólares americanos, cubiertos con numerario, trabajo, equipos, transferencia de tecnología, o derechos de propiedad intelectual,

12. Reservas

    Además de las reservas obligatorias que contemple la legislación del País de domicilio, la asamblea podrá establecer reservas adicionales irrepartibles.

13. Excedentes

    De existir un sobrante del ejercicio, la asamblea podrá resolver su retorno a los socios, en proporción a las operaciones o el trabajo por ellos realizado en la cooperativa o destinarlos a un fondo específico.

14. Estados financieros

    La contabilidad, presentación de informes financiero y auditorías, se sujetarán a las normas del País domicilio de la Copan y se expresarán en dólares americanos.

15. Infracciones y sanciones

    A cargo del organismo nacional competente del País Miembro donde se haya cometido la infracción. Las Copan podrán ser obligadas a cerrar sucursales, en caso de infracciones a la normativa legal del País Miembro, donde éstas funcionen

16. Disolución y liquidación

    Por voluntad de las dos terceras partes de sus socios; por las causales establecidas en las disposiciones legales del País Miembro de su domicilio principal; por reiteradas violaciones a la presente Decisión o a solicitud de cualquier persona que tenga un interés legítimo o de autoridad competente

17. Composición de conflictos

    La solución de los conflictos que surgieren entre las Copan, o entre éstas y otras cooperativas o, entre aquellas y sus socios, se ventilarán, en primera instancia por la Mediación o el Arbitraje, a elección de las partes y, solo a falta de acuerdo en ellos, se acudirá ante el órgano de control de las cooperativas del País Miembro, en cuya jurisdicción se genere el conflicto.

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL

Adaptado de ACI (2015).

La fundación de la Alianza en Londres (Inglaterra) en 1895 como la asociación representativa de todas las empresas cooperativas es el ejemplo mundial de este esencial 6o principio de cooperación entre cooperativas. Todas las cooperativas, en todos los países del mundo, deben valorar y ejercer su derecho a participar como miembros de la Alianza Cooperativa Internacional.

La Alianza es la mayor organización de afiliación democrática del mundo. La Alianza tiene carácter consultivo general ante la OIT desde la década de 1940 y carácter consultivo ante el Consejo Económico y Social de la ONU. Asimismo, la Alianza mantiene un Memorando de Entendimiento con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

El ámbito mundial de la Alianza y las organizaciones regionales promocionan y fomentan la amistad y el respeto entre cooperativas en distintas naciones y culturas. Sus organizaciones sectoriales mundiales y comités temáticos permiten a los miembros compartir conocimientos y experiencias sobre tipos concretos de empresas cooperativas y reforzar la asistencia y el apoyo mutuos, mientras que el respaldo transectorial nacional, regional y mundial contribuye a construir el sector cooperativo de la economía mundial.

Como organización representativa mundial oficialmente reconocida, acreditada especialmente mediante las disposiciones de la Recomendación 193 de la OIT, la Alianza tiene también la capaci-

INDICE GENERAL

dad de interceder en nombre de los movimientos cooperativos en aquellos países donde se ven amenazados por gobiernos que no entienden los principios en los que se basa la empresa cooperativa, una facultad que la Alianza utiliza con eficacia.

Cooperativas de las Américas

Cooperativas de las Américas (antes ACI-Américas) es la representación regional de la Alianza para el continente americano. La Oficina Regional de las Américas se estableció en 1990 en San José, Costa Rica. Su objetivo primordial es "promover el reposicionamiento del modelo cooperativo en el nuevo entorno económico, político, social y comercial apoyando a las organizaciones miembros de la Alianza en las Américas en la difusión y defensa de la identidad cooperativa, la promoción de los negocios y el desarrollo del recurso humano".

La Oficina Regional es el enlace entre las cooperativas del continente americano y la red mundial, lo cual les facilita la participación en redes especializadas permitiéndoles involucrarse con el sector de su interés. Además, es la responsable de implementar las decisiones tomadas por los órganos políticos regionales de Cooperativas de las Américas y operacionalizar los proyectos de desarrollo.

CONFERENCIA DE COOPERACIÓN MINISTERIAL AFRICANA (AMCCO)

Alianza Cooperativa Internacional-África

cumplimiento de la colaboración entre los gobiernos africanos y el movimiento cooperativo, en 1984, la ACI-África inició la Conferencia Ministerial de Cooperación Africana (AMCCO), un foro para que el gobierno y el movimiento cooperativo se reúnan, discutan y trazaran un camino a seguir para el desarrollo de las cooperativas. El Foro se celebra cada tres años para revisar el progreso y compartir experiencias sobre la Agenda de Desarrollo Cooperativo para cada país miembro. Algunas de las esferas de examen del foro incluyen la creación de un entorno propicio y propicio para el desarrollo y el crecimiento de las cooperativas en la región. La cobertura geográfica era de países de África oriental, central y meridional, pero desde entonces se ha ampliado para abarcar los 54 países africanos.

El objetivo principal de AMCCO es proporcionar un foro para que los responsables de la formulación de políticas cooperativas en el gobierno y el movimiento cooperativo revisen el desempeño pasado y proporcionen dirección para el desarrollo cooperativo en África. AMCCO está precedida por el Comité Técnico de la Conferencia Cooperativa Ministerial de África (TCAMCCO), que es un foro anual de la ACI-África donde los líderes cooperativos y tecnócratas cooperativos se reúnen para deliberar sobre cuestiones que afectan el desarrollo de las cooperativas en el continente africano y forjar esfuerzos de colaboración para abordar esos problemas.

CONSEJO MUNDIAL DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO. WOCCU

El Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito es una entidad que apoya al sector cooperativo de ahorro y crédito a nivel global. Con ese fin, promueve leyes y ofrece programas de asistencia técnica para difundir nuevas tecnologías y conocimientos.

Otro de los objetivos de esta entidad es propiciar el intercambio de información . Así, fomenta la colaboración mutua y el desarrollo conjunto de todas las cooperativas del mundo.

Cabe mencionar que a este gremio mundial de cooperativas también se le conoce como WOCCU. Esto, por las siglas de su nombre en inglés (World Council of Credit Unions).

El Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito es una entidad que apoya al sector cooperativo a nivel global. Con ese fin, promueve leyes y ofrece programas de asistencia técnica para difundir nuevas tecnologías y conocimientos.

Otro de los objetivos de esta entidad es propiciar el intercambio de información. Así, fomenta la colaboración mutua y el desarrollo conjunto de todas las cooperativas del mundo.

Cabe mencionar que a este gremio mundial de cooperativas también se le conoce como WOCCU. Esto, por las siglas de su nombre en inglés (World Council of Credit Unions).

Principios del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Los principios del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito son los siguientes:

1. Socios consumidores:

   Los miembros que fundan la cooperativa reciben financiamiento por parte de la misma. Es decir, son propietarios y clientes al mismo tiempo.

2. Democracia:

INDICE GENERAL

Los socios de las cooperativas participan activamente en su administración. El voto de cada miembro tiene el mismo valor, al margen de lo que haya invertido en la institución. Esto marca una diferencia respecto a las empresas comunes donde el accionista con mayor participación cuenta con más poder.

3. Inclusión financiera:

   El público objetivo de las cooperativas son principalmente individuos que no pertenecen a la banca comercial. Es decir, se enfocan en un nicho desatendido por el sistema financiero tradicional por diversas circunstancias. Entre ellas podemos mencionar el bajo nivel de ingresos, el escaso grado de instrucción o incluso la ubicación. En las zonas rurales de los países en desarrollo, por ejemplo, la presencia de la banca suele ser muy baja.

4. No discriminación:

   Las cooperativas no deben excluir por ningún motivo como la raza, la religión o el sexo. Sobre esto último, cabe resaltar que el WOCCU fundó en el 2009 la Red Global de Mujeres Líderes.

5. Sostenibilidad financiera:

   Una de las principales preocupaciones del WOCCU es la rentabilidad de las cooperativas. Es decir, se busca que estas empresas generen retornos a sus socios, aunque sea en el largo plazo.

6. Educación financiera:

   Las cooperativas deben brindar a sus miembros los conocimientos y herramientas necesarias para su desarrollo económico y social. Esto implica, por ejemplo, ofrecer cursos de finanzas o de administración de empresas.

7. Redes de cooperación:

   Como ya mencionamos, el WOCCU propone que las cooperativas compartan información. De esa forma, se podrán replicar las buenas experiencias.

8. Aporte a la comunidad:

   Las cooperativas deben propiciar el desarrollo de toda su localidad. Es decir, no solo deben enfocarse en el bienestar de sus miembros. Esto se logra, por ejemplo, con programas de capacitación abiertos, en general, a todos los ciudadanos de la zona

Organización internacional de las cooperativas en la industria y los servicios. cicopa

CICOPA integra 49 miembros en 32 países, afiliando 65.000 empresas que emplean a 4 millones de personas. CICOPA es una organización sectorial de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) desde 1947 y tiene dos organizaciones regionales: CECOP – CICOPA Europe y CICOPA-Américas.

Misión y Valores

La misión principal de CICOPA es representar las cooperativas de trabajo asociado, cooperativas sociales y de producción a nivel mundial

Nuestras principales prioridades políticas son:

1. La promoción del trabajo y de la producción de una manera cooperativa,
2. La promoción del trabajo asociado como un tipo específico de empresa y organización de trabajo,
3. La promoción del movimiento cooperativo en sectores industriales, artesanales y de *servicios.*

Sobre esta base, los esfuerzos de CICOPA se enfocan en:

1. Asegurar la representación más amplia posible de organizaciones nacionales en el mundo en su sector,
2. Hacer lobby, sobre todo en el campo de la legislación y las politicas en materia de cooperativismo de trabajo asociado y de produccion
3. Promover el desarrollo de las cooperativas de trabajo asociado y de producción, asi como de sus organizaciones de representación y de apoyo a nivel nacional y regional,
4. Recoger información y elaborar gradualmente un mapa de la situación de las cooperativas de trabajo asociado y de producción en el mundo,
5. Asegurar un flujo de información y estimular los debates entre sus miembros

INDICE GENERAL

FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE COOPERATIVAS Y MUTUALIDADES DE SEGUROS (ICMIF)

Adaptado de CIES, 2021

La Federación Internacional de Cooperativas y Mutualidades de Seguros es una asociación voluntaria de cooperativas y mutuas de seguros. Es una organización sectorial de la Alianza Cooperativa Internacional y lleva a cabo su misión sobre la base de actividades mutuas entre sus miembros.

El propósito de la ICMIF es ayudar a las organizaciones miembros a alcanzar sus objetivos estratégicos y a crecer de forma sostenible en sus mercados aprovechando los conocimientos, competencias y experiencia de la red mundial de la ICMIF y representando los intereses del sector ante las principales partes interesadas.

La ICMIF es un lugar donde las aseguradoras basadas en valores de todo el mundo se reúnen para fortalecer sus organizaciones en un entorno no competitivo. Existe para apoyar, impulsar las capacidades organizativas y ser la voz del sector allí donde más se necesita.

LA ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE LA MUTUALIDAD (AIM)

Adaptado de CIES, 2021 y Estatutos de la AIM

La Asociación Internacional de la mutualidad (AIM) es una organización internacional que agrupa a federaciones de mutuales y organismos de salud, que cuenta con 54 miembros de 28 países de Europa, América Latina, África y Oriente Medio.

Los miembros son mutuales y, o "mutuas" (es la expresión europea) o seguros de salud. No dependen de accionistas: todos los excedentes se utilizan en beneficio de sus miembros y cumplen con el principio de solidaridad

Los miembros de la AIM son organizaciones sin ánimo de lucro que proporcionan cobertura sanitaria obligatoria y, o complementaria a unos 240 millones de personas, incluidos cerca de 200 millones de personas en Europa, así como servicios relacionados con el seguro médico obligatorio y/o complementario, algunos de los cuales también gestionan servicios sanitarios y de seguro, entre estos últimos se encuentran:

1. Entidades jurídicas independientes y privadas.
2. Organizaciones democráticas: cada miembro tiene derecho a voto.
3. Organizaciones públicas o privadas dirigidas por representantes de los usuarios y de los asociados sociales.

La AIM trabaja en los siguientes ámbitos:

1. Promover la solidaridad en la remodelación de nuestros sistemas de bienestar
2. Facilitar el acceso universal a la asistencia sanitaria y de larga duración
3. Asequibilidad y acceso a los medicamentos
4. El poder de los datos para mejorar la salud
5. Promoción de modelos de bienestar mutuo

Características

1. Sus miembros son organizaciones independientes, democráticas, y cada una tiene derecho a voto. Los órganos de dirección son elegidos entre y por sus miembros, en Alemania por ejemplo votaron 56 millones de personas.
2. Gozan de un alto nivel de autonomía y no son administradas ni por autoridades públicas ni por empresas comerciales
3. Se basan en el principio de la Solidaridad y se comparten los riesgos, no hay una selección de riesgos.
4. Los excedentes se reinvierten en la actividad y se usan para aumentar prestaciones o reducir primas.
5. Estas son las fortalezas que los convierten en jugadores claves a la hora de organizar la Seguridad Social.

Debilidades

Pero también es vulnerable en una sociedad en que es más importante el consumismo que la salud de la población, y se obliga a las mutuales a cumplir los mismos requisitos que las Sociedades Anónimas. Por lo tanto, se decidió en la AIM construir puentes en todos los continentes para compartir experiencias, y a pesar de las realidades distintas, se presentan los mismos desafíos, que tienen soluciones comunes.

Visión

El modelo mutualista facilita una sociedad más justa y equitativa. El rol internacional de la AIM es defender a sus miembros, haciendo presión sobre las autoridades pertinentes.

INDICE GENERAL

Cuando la actividad concentrada es mayor, las mutuales tienen un rol para lograr una sociedad más justa, sin embargo, no se puede operar si el marco legal las discrimina.

Cuando las mutuales argentinas enfrentaron la amenaza que constituía la propuesta de una reforma tributaria que las incluía, no se la gravó porque se reconoció el valor agregado de las mismas y de otros actores de la Economía Solidaria.

La AIM seguirá trabajando por el mutualismo y por consolidar su unidad para obtener el reconocimiento que merece. asegurar la transparencia y la profesionalidad en sus actividades, siempre guiados por valores.

Sostendrá el compromiso con el desarrollo local y trabajará con los actores que toman decisiones para lograr políticas públicas que pongan al bienestar de las personas por encima de las apetencias económica

LA ORGANIZACIÓN DE ENTIDADES MUTUALES DE LAS AMÉRICAS - ODEMA

Identidad

La Organización de Entidades Mutuales de las Américas -Odema- es una organización sin fines de lucro que representa, con fuerte protagonismo en la comunidad internacional, a más de 80 entidades mutuales y afines, de 16 países de América. Odema, con su accionar representativo e integrador, contribuye en la tarea de erradicar la pobreza y la desigualdad, haciendo prevalecer la equidad y la inclusión social en el mundo.
Desde su creación en el año 2004, impulsa un mutualismo americano, moderno y eficiente, trabajando en su integración, promoviendo la capacitación, el intercambio de experiencias, los acuerdos de complementación, y el desarrollo de políticas globales en la región.

Visión

Integrar a la mutualidad del continente americano, creando un bloque regional que se inserte con fuerte protagonismo en la comunidad internacional.

Visión

Promover y fortalecer en las entidades mutuales de las Américas el compromiso de la asistencia creando las condiciones que propicien la capacitación, el intercambio de experiencias y los acuerdos programáticos para la unidad.

Objetivos

1. Integrar regionalmente a las entidades mutuales de las Américas.
2. Trabajar en la unificación de la legislación sobre mutualismo vigente en los países americanos.
3. Promover la capacitación, intercambio académico y formativo.
4. Celebrar memorandos de entendimiento con otras organizaciones de la economía social y solidaria.
5. Impulsar la concreción de convenios intermutuales
6. Representar a las entidades americanas ante los gobiernos, organismos internacionales, universidades, fundaciones, entes no gubernamentales, etc.
7. Concurrir con representación unificada a los congresos y eventos de la comunidad internacional.

LA COALICIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA (CIESS)

Se ha creado para representar los intereses de todos los actores de la ESS en los debates internacionales, compartiendo experiencias y conocimientos entre los miembros. Se creó en septiembre de 2021.

Cinco de las principales organizaciones representativas de la ESS en la escena internacional decidieron unir sus fuerzas en esta Coalición: la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), el Foro Global de la Economía Social (GSEF), ESS Foro Internacional (ESS FI), la Federación Internacional de Cooperativas y Mutualidades (ICMIF) y la Internacional de Mutualidades (AIM) (CIES, 2021).

INDICE GENERAL

Contenido

Colaboración Empresarial 4177
Relación laboral 4180
Comercio colaborativo 4181
Outsourcing 4183
Asociación de cooperativa con empresa mediante spin- Off 4186
Impartición 4187
Leasing o arrendamiento financiero 4189
Factoraje 4193
Confirming 4195
Agencia 4196
Distribución 4199
Licencias 4202
Concesión 4203
Consignación 4205
Franquicia 4207
Fideicomiso 4212
Fondo común de inversión 4214

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

118 Colaboración Empresarial

COLABORACIÓN EMPRESARIAL

Concepto

Adaptado de García-Müller (1996).

Por colaboración empresarial se entienden aquellos contratos y convenios celebrados entre empresas por los cuales convienen, de manera temporal o permanente, y sin constituir una persona jurídica nueva, poner en común ciertas vertientes de su actividad económica, pero sin que nunca haya subordinación jurídica o económica entre las empresas que colaboran. Son contratos, generalmente atípicos (no regulados ni en el Código Civil ni en el Código de Comercio) que regulan la relación entre empresas en forma continuada y estable.

Para Etcheverry (2005) la designación de contrato de colaboración en general se refiere a aquellos contratos en los que las partes están dispuestas a cooperar, coordinarse, organizarse, persiguiendo una finalidad común que puede ser una gestión a realizar, un resultado a obtener, o una utilidad a conseguir y partir.

La colaboración empresarial puede darse en forma vertical, al establecerse por vía contractual relaciones de colaboración entre pequeñas y grandes empresas de cualquier rama o actividad; y horizontal, mediante relaciones de colaboración entre empresas dedicadas a la misma actividad. En este caso, se basan en un principio asociativo, sin que esta asociación conlleve pérdida de autonomía jurídica o económica para las empresas asociadas (Monge, 1993).

Naturaleza

Se trata de contratos de duración más o menos prolongada, que establecen un sistema coordinado entre empresas independientes que, sin embargo, transfiere parte de la autoridad de decisión de la empresa al control de otra empresa, lo que permite a la red así creada operar de manera coordinada incrementando eficiencia y ganancias (Marzorati,1992).

Se resalta el carácter de contratos "de duración", pues el objetivo solo puede alcanzarse mediante esa cooperación prestada

<< INDICE GENERAL

durante cierto tiempo, prestación que puede consistir en un hacer o en un dar (Etcheverry, 2005).

Partes

En estos contratos hay dos partes:

1. Un empresario auxiliar o colaborador externo que aun cuando conserva su independencia jurídica y patrimonial, su actividad está económica y contractualmente integrada a la otra, y

2. Un empresario principal, razón por la cual su autonomía se encuentra limitada por las directrices y el control que ejerce éste sobre aquél.

Carácter (Márquez, 2002)

Detrás de cada uno de estos contratos no existe un perfil único de colaborador externo o empresario auxiliar. Los intervinientes pueden ser desde personas naturales que actúan sin ayuda de terceros, sin instalaciones propias y con escasa aportación de capital; hasta empresarios con sólida base financiera y con locales, vehículos y personal propio. Y, en el medio de ambos, podemos encontrar pequeños microempresarios que atienden su negocio con escaso personal, con una aportación de capital nada desdeñable y a través de instalaciones o vehículos propios.

De cualquier forma, en estos contratos generalmente es necesaria la atención personalizada del propietario de la empresa, aunque cuente con ayudantes que lo asistan; son contratos que tienen un componente *intuitus personae*.

Asociación con terceros no solidarios

Los contratos de colaboración pueden ser celebrados solo entre empresas del sector solidario o de éstas con empresas de otra naturaleza jurídica, aún lucrativas, dejándose en plena libertad a la empresa solidaria para hacerlo, o exigiéndose el cumplimiento de algunos requisitos, como que ello sea indispensable para el cumplimiento de su objeto, se preserve y no se desvirtúe su identidad solidaria, y –en veces- sujeto a autorización de la autoridad de Aplicación o de la actividad

En tal sentido, se afirma que la asociación con terceros, que pueden ser tanto del sector público como privado (civil o mercantil) permite a la empresa solidaria procurarse bienes y servicios que no puede lograr por sí misma, como puede ser la obtención de capital y créditos, de materias primas, de insumos y bienes de capital, concesiones, transferencias y licencias de tecnología, estudios de mercado, servicios administrativos y de gestión; o realizar operaciones que tampoco puede hacer por sí misma, como pueden ser trabajos determinados dentro de un proceso productivo, producción de piezas y elementos conjuntos, comercialización interna y externa de bienes y servicios (Rippe, 1993).

Fuentes (Etcheverry, 2005)

Son contratos, generalmente atípicos (no aparecen de forma expresa ni en el Código Civil ni en el Código de Comercio) que regulan la relación entre empresas en forma continuada y estable. Sin embargo, en ciertos casos se regulan por leyes especiales, lo mismo que se les aplican otras leyes como de la propiedad intelectual, de defensa del consumidor, y lógicamente, las normas generales del derecho civil o comercial.

La normativa aplicable a los contratos de colaboración empresarial que celebren las empresas solidarias dependerá de la naturaleza jurídica de las partes contratantes, así:

1. Si las partes son exclusivamente empresas solidarias, se aplicarán en primer término las cláusulas de dicho contrato; luego, las normas solidarias (ley cooperativa, mutual o los principios generales respectivos) y sólo se aplicará la normativa de la ley que regula dicho contrato (si es que la hubiere) en forma supletoria, en la medida en que sea compatible con la naturaleza solidaria de las entidades <intervinientes. Ello, en atención del instituto del acto intercooperativo (mutual y solidario) que por disposición legal (si existiese) regula las relaciones jurídicas entre estas entidades.

2. Ahora bien, si alguna de las partes es de naturaleza no solidaria (civil, mercantil, agraria) se aplican en primer lugar las cláusulas del contrato, y supletoriamente las disposiciones legales que regulan dicho contrato, si existiese.

Por otra parte, es importante al armar negocios de colaboración empresarial tener presente los siguientes elementos: forma, constitución, miembros, personalidad, aportes, interés social, tipicidad, imputabilidad, responsabilidad, órganos: diseño y funcionamiento, representación, mecanismos dispositivos y regulatorios, conflictos internos y externos, registración y publicidad.

INDICE GENERAL

RELACIÓN LABORAL

Con los trabadores de la empresa auxiliar

Lo que cabe analizar en este punto es sobre la responsabilidad de las empresas participantes respecto de las obligaciones laborales de los trabajadores de las empresas auxiliares.

Al respecto, hay dos posiciones:

1. En los contratos típicos

   Los trabajadores de la empresa auxiliar son verdaderos asalariados de la misma; su relación es netamente laboral, y no tienen relación directa con la empresa principal, por lo que - en principio- habría que desecharse la responsabilidad subsidiaria de la empresa principal en los casos de contratos típicos de colaboración empresarial, lo que ocurre cuando las partes del contrato mantienen total autonomía en la conducción de sus negocios, inexistiendo subordinación entre ellas.

2. En caso de fraude laboral

   Para otros, se trata de medidas que tienden al encubrimiento de una relación laboral, con lo que se pretende ocultar o deformar la relación de trabajo tras el ropaje de otra figura jurídica donde el trabajador tenga menor protección legal.

   Ello se revela cuando se desvirtúa la figura contractual, por ejemplo, con la inserción de cláusulas que atribuyen al auxiliar la obligación de prestar servicios al principal, revelando que la intención de éste último era transferir al primero la ejecución de una parcela de su actividad principal. En esta situación habría que concluir la inexistencia de una forma de colaboración, de modo de imponer al principal responsabilidad subsidiaria por el pago de los créditos laborales debidos a los empleados de la empresa auxiliar (argumento basado en Monteiro, en Gunther, 2016).

   En tal sentido, afirma Márquez (2002) que, en numerosas ocasiones, el ropaje mercantil es impuesto por los patronos para evadir la aplicación de la normativa laboral, con el consecuente ahorro de los costos asociados a su aplicación, en claro perjuicio del trabajador. En estos casos –añade- el prestador de servicios suele percibir una remuneración idéntica o muy similar a la de otros prestadores de servicios de su categoría, aunque privado de las prestaciones, beneficios e indemnizaciones asociadas al régimen laboral.

   Acá, lo peculiar es la responsabilidad extracontractual que adquiere la empresa principal por las deudas laborales del titular de la empresa auxiliar con el trabajador, máxime si se demuestra la comisión de fraude laboral. En este caso, se corre el velo jurídico que encubría la simulación prevaleciendo la realidad de la existencia de una verdadera relación laboral. Se trata, por lo general, de una responsabilidad secundaria circunscrita al caso de que el empresario titular no pueda satisfacer la deuda (Ojeda, 2009).

3. En caso de accidentes laborales

   En los casos de accidentes de trabajo debidos a violaciones de las normas de higiene, salud y seguridad en el medio ambiente laboral, se considera posible la responsabilidad solidaria de la empresa principal con la auxiliar.

4. Con los miembros propietarios

   Los miembros-propietarios de la empresa auxiliar que trabajan en la misma (incluyendo los asociados-trabajadores de empresas solidarias de trabajo asociado, tienen una relación no laboral con la empresa principal.

   Muchas veces se trata de relaciones que no exhiben con nitidez la subordinación o dependencia jurídica, tratándose de una categoría intermedia entre el empresario y el trabajador dependiente, llamados trabajadores semiautónomos, cuasi empleados o para subordinados, que prestan servicios por cuenta propia, con flexibilidad, apropiación directa de los frutos que produce su trabajo, mayor grado de autonomía técnica y funcional, ingresos con frecuencia superiores a los de los trabajadores dependientes (Márquez, 2002).

A continuación, se relacionan los más importantes contratos de colaboración empresarial

COMERCIO COLABORATIVO

Adaptado de Mozas, 2004 y Pedreño, 2017

Concepto

Una forma inicial de colaboración empresarial del sector solidario sería por medio del "comercio o economía colaborativa". La Economía Social define un modelo de empresa mientras que la Economía Colaborativa es una herramienta que se basa en la capacidad de compartir servicios, productos y conocimientos –mediante el uso de las tecnologías de información y comunicación (TIC´s)- para cooperar entre varias personas y usuarios en

INDICE GENERAL

proyectos de diferente naturaleza; a veces con carácter empresarial pero en otras muchas ocasiones sin afán de actuar en el mercado como un productor o prestador de servicios, sino por el mero hecho de sacar adelante proyectos de interés común entre varias personas.

Señala Mozas (2004) que desde principios del nuevo siglo, se observan nuevas tendencias en el proceso de evolución en los modelos de negocios *online*, de forma que se observa una intensificación en el uso de Internet para facilitar la colaboración entre empresas, incluso entre aquellas que no habían mantenido relaciones comerciales previamente, que pasa de la mera integración de procesos a una colaboración total entre empresas, en la que éstas participan conjuntamente en procesos de negocio previamente acordados y con unos objetivos comunes definidos. Es lo que los citados autores denominan "comercio colaborativo".

Beneficios

En la actualidad estas nuevas tecnologías están siendo aprovechadas para favorecer las relaciones inter-empresariales, de forma que han evolucionado hasta conformarse en un elemento clave en el intercambio de información entre empresas, condicionando, en cierto modo, la forma de competir y el propio mercado en el que se compite.

El comercio electrónico permite implementar múltiples formas de colaboración, al facilitar el diseño conjunto de productos, la comercialización y colaboración de personal técnico de diferentes plantas, dentro del mismo grupo o entre empresas independientes, y en cualquier tipo de actividad, ya sea de demanda y contenido tecnológico reducidos.

Estas nuevas formas de comercio permiten a las empresas tanto la reducción de costes de producción, como la eliminación de barreras físicas y temporales para los pedidos y, en algunos casos, en el suministro de productos/servicios a los clientes. Así, el comercio electrónico facilita la obtención de economías de escala, vía aumento de la dimensión del mercado. Además, proporciona economías de alcance, al mejorar la cooperación interempresarial y abrir nuevas vías para realizar negocios. Por último, reduce los costes de transacción entre las empresas y entre éstas y los consumidores.

Sin duda, en el ámbito de la economía social *Internet* se plantea como una herramienta de gestión en la que las sociedades pueden apoyarse, no sólo para realizar mejoras en el ámbito interno (en la administración, ahorros de costes o generación de nuevos negocios).

Agentes

En el comercio colaborativo participan:

1. Prestadores de servicios que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias —pueden ser particulares que ofrece servicios de manera ocasional («pares») o prestadores de servicios que actúen a título profesional («prestadores de servicios profesionales»);
2. Usuarios de dichos servicios; e
3. Intermediarios que —a través de una plataforma en línea— conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos («plataformas colaborativas»).

OUTSOURCING

Adaptado de Echaiz (2008)

Definición

El Outsourcing es aquel acuerdo de voluntades mediante el cual una empresa cliente encarga a otra empresa (*outsorcer*) la prestación de servicios especializados, en forma autónoma y duradera, que le permitirán la realización de su *core business*.

Objeto

Tiene el propósito de mejorar la estructura organizativa de la empresa, aparato productivo, atención al cliente, requerimientos tecnológicos, etc. Podría denominarse contrato de externalización de actividades tales como *Coll center, telemarking, software, e-Learning*, soporte técnico, administración de datos, animación, arquitectura, atención en salud y servicios financieros, seguridad, limpieza y mantenimiento, transporte, alimentación.

Naturaleza

1. El Outsourcing no constituye una institución de derecho laboral ni civil; es un contrato mercantil y un contrato empresarial que constituye una herramienta de gestión de negocios. Es un contrato de duración cuyas prestaciones se dan en el tiempo (tracto sucesivo) para la realización de actividades delegadas. El outsorcer suele ser una empresa especializada en la realización de las actividades delegadas por

la empresa cliente que dispone, en procura de dicha labor, del personal técnico adecuado.

2. El contrato no se restringe a una obra determinada, sino a la prestación de servicios especializados en el tiempo.

3. Es necesariamente oneroso. No hay participación del outsorcer en el resultado o en las utilidades de la empresa cliente, sino una retribución previamente pactada.

Partes

1. La empresa que contrata el *Outsourcing* (empresa cliente) que es la que decide cuál es la actividad que se delegará a la empresa de Outsourcing.

2. El outsorcer, que será a quien se delega el *core business*, esto es, la tarea de realizar la actividad de la empresa cliente, porque cuenta con el expertise del negocio. No hay participación ni integración de la empresa cliente en el outsorcer ni del outsorcer en la empresa cliente.

Derechos y obligaciones de las partes

1. Derechos de la empresa cliente:

   Definir el objeto del Outsourcing; supervisar al outsorcer; ejercer sus derechos de propiedad intelectual; exigir la exclusividad del outsorcer; mantener la propiedad de los bienes trasladados al outsorcer; exigir la confidencialidad de la información proporcionada al outsorcer; coordinar la estrategia del negocio sin que esto cree una relación de subordinación del outsorcer respecto a la empresa cliente; y obtener los resultados en los términos pactados.

2. Obligaciones de la empresa cliente:

   Determinar los alcances de la delegación de la actividad que realiza el outsorcer; proporcionar la información necesaria al outsorcer para el cumplimiento de su prestación; supervisar el cumplimiento de la actividad en los plazos pactados; retribuir al outsorcer, y cumplir con las demás cláusulas pactadas en el contrato.

3. Derechos del outsorcer:

   Gozar de autonomía jurídica, económica y administrativa; no subordinarse a la dirección de la empresa cliente; realizar negocios con otras empresas en tanto no viole el pacto de exclusividad; recibir la información necesaria de la empresa cliente para el cumplimiento de su prestación; y ser retribuido.

4. Obligaciones del outsorcer:

   Contratar personal capacitado para la realización del contrato; respetar los derechos de propiedad intelectual de la empresa cliente; mantener la exclusividad y la confidencialidad a favor de la empresa cliente; presentar informes periódicos a la empresa cliente; lograr los resultados en los términos pactados, asumiendo el riesgo de dichos resultados; y cumplir con las demás cláusulas pactadas.

Contenido

Debe tenerse cuidado al celebrar un contrato de Outsourcing pues supone transferir una actividad, incluyéndose información confidencial.

Tiene, entre otras, las siguientes cláusulas:

1. El objeto: la actividad que realizará el outsorcer durante la vigencia del contrato

2. Las responsabilidades: el outsorcer se obliga a un resultado, con determinados estándares en los que se quieren los resultados (calidad en el servicio) así como los plazos en que se deberán cumplir ciertas tareas

3. El plazo: normalmente de 5 a 10 años, con renovación con 4 a 6 meses de notificación anticipada al vencimiento.

4. El conocimiento empresarial: la empresa cliente transfiere al outsorcer parte de su conocimiento del negocio, por lo que se debe especificar qué conocimiento está transfiriéndose para luego pactar la cláusula de confidencialidad

5. La exclusividad: se procura restringir la acción del outsorcer para que no realice la misma labor para quien es director competidor de la empresa cliente

6. Los bienes de la empresa cliente que se necesitarán para realizar la tarea encomendada

7. La capacitación de los trabajadores de la empresa cliente (*improvement*)

INDICE GENERAL

8. El traspaso de personal técnico de la empresa cliente que podrían trabajar conjuntamente en las dos empresas

9. La inexistencia de relación de subordinación: no hay relación de subordinación del o-outsorcer respecto de la empresa cliente ni viceversa.

Beneficios

1. Focalización al *core business*: la empresa pude dedicarse más a ello, obteniendo mayor rentabilidad, mejor calidad en el servicio, especialización de habilidades y adquisición de nuevas tecnologías

2. Delegación de facultades, con lo que el outsorcer prestará servicios especializados para la realización de determinadas actividades lo que supone mayor rentabilidad y mejor calidad en el servicio

3. Transferencia del riesgo al outsorcer quien asumirá el costo que conllevaría la pérdida del negocio

4. Reducción de costos, estabilidad en el precio, maximización del capital.

ASOCIACIÓN DE COOPERATIVA CON EMPRESA MEDIANTE SPIN- OFF

Adaptado de Hernández (2007)

Concepto

En este contrato, los empleados de una empresa cualquiera conforman cooperativas de trabajo asociado (CTA), de manera que todas las sucursales y áreas de trabajo de una empresa sean –ahora- operadas por estas cooperativas de trabajadores. Las CTA se consideran socios estratégicos de la empresa y las relaciones entre las partes se rigen por un contrato de servicio.

En conjunto, todos comparten los gastos, los riesgos del negocio y los beneficios sobre los resultados. La empresa mantiene la licencia de los productos que venden y distribuyen y la licencia de las sucursales en cuanto a la infraestructura, máquinas y activos y se encarga del pago de patentes e impuestos municipales.

Las cooperativas tienen responsabilidad sobre los ingresos, sistemas de remuneración, procesos de aseguramiento de la calidad y gestión participativa de los negocios obtenidos en sus áreas geográficas de acción.

Contrato de servicio

Se firman contratos de servicio de naturaleza cooperativa o mercantil según la forma jurídica de las empresas participantes, donde se definen el costo del factor humano y los beneficios, tanto económicos como sociales de las partes involucradas; se establecen las políticas para establecer canales regulares de comunicación, los objetivos a perseguir, las instancias de diálogo y negociación, los procedimientos para la discusión de nuevos negocios, modificaciones de contratos de servicios y cambios en las políticas del negocio, los mecanismos para la notificación formal de denuncias, reclamos, investigación de hechos irregulares y arbitraje en casos de agotarse las instancias ordinarias.

De esta manera, las cooperativas se constituyen en operadoras de las instalaciones y los activos, ejecutando el trabajo que desempeñaban anteriormente como asalariados de la empresa.

IMPARTICIÓN

Adaptado de Rippe (1993)

Concepto

La impartición (o subcontratación genérica) consiste en procurarse fuera de la empresa bienes y servicios en lugar de lograrlos por sí misma, pero dentro de un contexto superior a la simple relación comercial. Tiene carácter de cierta permanencia y estabilidad, de manera que la empresa suministrante se convierta, en cierta forma, en una colaboradora permanente de la suministrada.

Tipos

1. La subcontratación

   Entendida como una relación que se establece cuando una empresa encarga a otra la fabricación de piezas, componentes y subconjuntos, que aquella incorpora luego a sus propios productos. Puede ser considerada como una forma particular de impartición.

2. Puede tratarse de contratos de manufactura

   En este caso una empresa internacional paga a otra para que fabrique sus productos con su marca. Por ejemplo, es el caso de la fabricación de productos manufacturados en países con costes laborales más baratos (marcas deportivas, de electrodomésticos, etc.).

INDICE GENERAL

3. *Façon*.

Es un término utilizado sobre todo en Uruguay y Argentina para indicar la manufactura por pedido de un tercero, dueño de los insumos o los medios necesarios para la elaboración de un producto o trabajo. Se trata de una situación en la que el cliente hace un aporte de materias primas en vista de la realización de su pedido.

Algunos contratos de *façon* son de servicio como, por ejemplo, la contratación que realiza un matadero de una tercera empresa que se encarga de la faena dentro de la propia planta de la primera; otros son de marcas, como por ejemplo cuando una cadena de supermercado manda a elaborar un producto con un tipo de calidad y al cual le pondrá la marca del supermercado y no la del verdadero fabricante.

También se usa mucho el sistema de *façon* en las integraciones comerciales-productivas como por ejemplo el caso de los pequeños productores que se integran a las avícolas, estas proveen los pollitos bebes, la ración y otros insumos necesarios para la cría y así este façonero entregara a la avícola los pollos ya prontos para la faena.

Advierten Rieiro y Reyes (2023) que la producción a façon, es un ejemplo de expropiación «indirecta»; es un proceso por el cual un privado brinda materia prima y capital inicial, el emprendimiento asociativo lo procesa y el mismo privado se encarga de su comercialización. El trabajo productivo pasa a ser en cierta medida un servicio, donde se terceriza parte del proceso favoreciendo al privado, ahora ya no preocupado por la maquinaria, la organización del trabajo, etc., sino en la pura expropiación y maximización de ganancia a través de la tercerización y el comercio

Condiciones

Sería conveniente adoptar medidas para que las empresas puedan intervenir en el proceso de subcontratación, como contratista o subcontratista, cumplan con ciertas condiciones como serían:

1. Poseer una organización productiva propia, contar con los medios materiales y personales necesarios, y utilizarlos para el desarrollo de la actividad contratada.

2. Asumir los riesgos, obligaciones y responsabilidades propias del desarrollo de la actividad empresarial.

3. Ejercer directamente las facultades de organización y dirección sobre el trabajo desarrollado por sus trabajadores en la obra y, en el caso de los trabajadores autónomos, ejecutar el trabajo con autonomía y responsabilidad propia y fuera del ámbito de organización y dirección de la empresa que le haya contratado (Ley de Subcontrataciones en el sector de la construcción de España, 2006).

LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Adaptado de Marzorati (1992)

Concepto

El leasing es una forma de financiación del equipamiento de las empresas mediante la cual éstas acceden a la utilización de bienes de equipo que les es facilitada por la entidad financiadora o sociedad de leasing.

Es un convenio atípico de colaboración entre empresas, por el cual una parte denominada la sociedad leasing, concede a otra parte llamada el tomador, el uso y goce de un bien, el cual fue adquirido por la primera a instancias de la segunda y para efecto de un posterior acuerdo, recibiendo como contraprestación un precio y otorgando a la tomadora la posibilidad de adquirir el bien una vez terminado el plazo o de continuar en el uso y goce" (Arrubla, 1992).

La operación normal de leasing se desarrolla de la manera siguiente:

1. Un empresario necesitado de determinados bienes materiales de producción que integran el equipamiento de su empresa, o de inmuebles para su actividad, se presenta a la sociedad leasing y plantea sus necesidades.

2. La dadora estudia la actividad del empresario y decide darle apoyo financiero.

3. Con la promesa del empresario que tomará los bienes en arrendamiento, la dadora los adquiere para sí misma.

4. Siendo la titular de esos bienes, la sociedad cede su uso al empresario a título de arrendamiento contra el precio y le otorga una opción de compra o de continuar en el arriendo al vencimiento del plazo, el que se aproxima a la vida útil estimada del bien.

Ventajas y desventajas

INDICE GENERAL

Entre las ventajas del leasing está que permite una financiación simple y rápida de las inversiones; da cierta garantía contra la obsolescencia de los equipos al existir la posibilidad de no renovar el contrato original o de hacer uno nuevo que incluya equipos tecnológicamente actualizados y permite incluir entre los gastos generales el coste del arrendamiento. Hay que destacar la posibilidad de adquirir bienes de inversión a través del leasing, que constituye el medio más importante de financiación empresarial, debido a las ventajas fiscales que presenta frente a la figura de la compra financiada (Vargas et al, 2009).

Como desventajas se señala que tiene un coste elevado, muy superior al del crédito bancario a medio plazo, lo que puede limitar su utilización en sectores que no tienen un crecimiento rápido. Igualmente, es de considerar el apego que siente el empresario por la propiedad de sus medios de producción (Bernard-Colli, 1980).

Partes

1. Dadora

   Es la empresa que adquiere el bien en propiedad para poder traspasarlo al tomador, al que debe poner en posesión del mismo sea directamente o por medio del proveedor, así como garantizar su goce a la empresa tomadora y prestarle asistencia técnica y asesoría.

2. Tomadora o usuaria

   Tiene la mera tenencia del bien, obligándose a pagar la renta o precio del leasing en períodos, generalmente mensuales, que permitan utilizar el rendimiento propio del bien para atender su pago.

   Debe dar a los bienes el uso adecuado según su natural destino; conservarlos debidamente; efectuar las reparaciones locativas; mantenerlos debidamente asegurados contra los riesgos más probables, así como restituirlos al finalizar el contrato en el estado en que le fueron entregados, tomándose en consideración el deterioro ocasionado por el uso y goce legítimo.

Elementos

1. La cosa objeto del contrato

   Bienes materiales o inmateriales (marcas, patentes) no fungibles (que no pueden ser reemplazados con otros) determinados o determinables, que integran el equipamiento o intervienen en el proceso productivo de la empresa.

2. El precio

   Constituye la contraprestación propia del propietario-arrendatario por la utilización del bien en el lugar estipulado. Comprende una amortización del precio de adquisición del bien, los intereses que debe producir el capital invertido para la adquisición del bien y los rendimientos ordinarios que debe obtener la empresa dadora.

3. Plazo

   La duración del contrato está vinculada al tiempo que se requiere para amortizar el precio del bien, de manera que si se ejercita la opción de compra se pueda efectuar por un valor residual. La duración del contrato debe aproximarse a la vida útil del bien.

   Al vencer el plazo el tomador tiene como alternativas: continuar el uso, adquirir los bienes en propiedad o regresarlos a la dadora.

Otras formas

1. El *leasing-back*

   Según la cual la dadora compra al empresario sus equipos o parte de ellos -mediante el pago de una suma que permite a este tener liquidez con la que pagar a sus acreedores y contar con capital de trabajo para sus operaciones- y de inmediato celebra con el mismo un contrato de leasing y le cede el uso de ellos.

   El leasing-back abriga una operación de leasing financiero, en virtud de la cual una empresa o profesional vende un bien de su propiedad -mueble o inmueble- de naturaleza instrumental para el ejercicio de su actividad a una entidad de crédito, la cual pasa a ceder en arrendamiento financiero al vendedor.

   A diferencia del *leasing* financiero ordinario, en el leasing-back la entidad de crédito no adquiere el bien a un tercero para cederlo posteriormente al futuro usuario. Lo compra al propio usuario que recibe el precio pactado por

INDICE GENERAL

el bien. En el contrato de leasing financiero común, la empresa pasará a utilizar un bien que estima conveniente para su actividad. Un bien que desea tener a su disposición pero que no posee.

En el *lease-back*, la empresa propietaria de un bien lo enajena sin desprenderse de la posesión, obteniendo como contraprestación una liquidez inmediata (Buitrago, 2005).

Es útil para el salvamento de una empresa posicionada en el mercado pero que por falta de liquidez se ve amenazada, ya que sería una fórmula para poder pagar a sus acreedores y continuar con su operación, facilitando transferir sus inmovilizados en fondos disponibles.

2. El *leasing* en sindicación

   Según el cual varias sociedades leasing se unen para la adquisición conjunta en común y pro indiviso de la propiedad de uno o más equipos, que serían arrendados con opción de compra a uno o más arrendatarios para llevar a cabo un proyecto determinado (Arrubla, 1992).

El renting

El *renting* es un contrato de alquiler de maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc. Su principal distintivo es que la propiedad del equipo continúa en manos de la entidad financiera o compañía especializada, que ha adquirido el bien y cede su uso al cliente a cambio de un alquiler o renta periódica. En este tipo de producto, normalmente, no existe opción de compra, el equipo se utiliza durante el periodo contratado y a la finalización del mismo se devuelve a la empresa de *renting* o se sustituye por otro equipo más moderno (Embid Irujo, 1991).

Es una figura similar a la anterior, pero centrada en bienes de equipo y a corto plazo, y que además del arrendamiento puro, se incluye en la tasa periódica el coste de diversos servicios de mantenimiento, conservación y seguros del bien por cuenta del propietario. Permite el uso de bienes por plazo variable, mediante el pago de una tasa, siendo además por cuenta del propietario la conservación del objeto alquilado, pudiendo proporcionar en ciertos casos los medios humanos necesarios para la explotación (Osés, 2003).

FACTORAJE

Adaptado de Arrubla (1992)

Concepto

El *factoring* un contrato mediante el cual una empresa especializada se obliga a adquirir durante un plazo, todos los créditos provenientes de las ventas normales y constantes de su empresa cliente hasta una suma determinada, asumiendo el riesgo de su cobro, así como darle asistencia técnica y administrativa, contra la prestación por parte del cliente de una comisión proporcional a las sumas que le anticipa.

La empresa especializada gestiona las cuentas de los clientes de las empresas, adquiere sus cuentas acreedoras y se hace cargo del cobro de estas, corriendo con el riesgo de las pérdidas sufridas si los deudores rehúsan el pago de tales cuentas (Bernard/Colli, 1980).

Naturaleza

Este contrato financiero de adhesión, llamado también "anticipo sobre créditos de compraventas" es un negocio jurídico financiero típico, nominado, bilateral, obligatorio, de prestaciones recíprocas, conmutativo y oneroso, de tracto sucesivo, por el cual la entidad financiera se obliga a adquirir durante un plazo todos los créditos provenientes de las ventas normales y constantes de su cliente hasta una suma determinada, asumiendo el riesgo de sus cobros, obligándose también a darle asistencia técnica y administrativa, contra la prestación por parte del cliente de una comisión proporcional a las sumas que le anticipe la entidad financiera (Muñoz, 1981 en Arrubla).

Ventajas

1. Este contrato proporciona a las empresas que lo utilizan la posibilidad de aumentar su tesorería al recibir como financiamiento a corto plazo las cuentas por cobrar de sus clientes, así como reduce y racionaliza sus gastos administrativos pues se desprende de la gestión de los créditos por cobrar.

2. Tiene función de un seguro de crédito, de asegurador de la empresa contra el peligro de la insolvencia al hacerse cargo de los créditos antes de su vencimiento (Bernard-Colli, 1980)

3. Además, alerta a la empresa sobre el riesgo de insolvencia de los compradores y asume los créditos antes de su venci-

INDICE GENERAL

miento, así como puede otorgarle anticipos sobre el importe de los créditos cedidos.

4. Aunque el coste del factoring generalmente es elevado (puede variar entre el uno y el tres por ciento del volumen del negocio) es de tomar en cuenta que sustituye muchos de los gastos de gestión, produciéndose como efecto la sustitución, en una proporción determinada, de los gastos fijos o aleatorios (gastos de gestión de los servicios correspondientes) por cargas proporcionales (Ídem).

Partes

Las partes del contrato son:

1. El facturado (cliente)

   Es la persona que celebra con la entidad de facturación el contrato con el propósito de liquidar de contado su cartera, además de otros servicios y para tal efecto informa sobre sus clientes, actividades, mercadeo, contabilidad, etc.

   Obligaciones: someter al factor todos los pedidos de los compradores; ceder al factor la totalidad de los créditos derivados de la actividad de la empresa, lo que implica un cambio en la titularidad de los créditos; notificar a sus clientes la firma del contrato. Información al factor de cada operación, sobre la situación financiera, notificarlo de los pagos recibidos y ceder los fondos recibidos.

   Además, de retribución de los servicios percibidos mediante una comisión que oscila entre el uno y el tres por ciento en función del volumen de ventas, valor medio de las facturas, plazo para su pago, número de clientes, actividad.

   Exclusividad: no celebrar factoring con otras personas ni transmitir sus créditos a otras personas ni cederlos a ningún título a terceros. Garantizar la existencia del crédito.

2. El factor

   La empresa factoring es una empresa financiera, legalmente autorizada para prestar el conjunto de servicios que comprende la operación y que son, entre otros, financiamiento a corto plazo, reducción de los riesgos financieros, racionalización de la gestión de la empresa, centros de tratamiento contable, gabinetes de estudios jurídicos, financieros y de información comercial, etc.

   Obligaciones: cobro de los créditos cedidos, en los plazos y prórrogas que convenga. Pago de las facturas aprobadas. Financiar el importe de las facturas cuando el cliente lo solicite. Asumir los riesgos de insolvencias. - Investigación de la capacidad crediticia de su eventual cliente. Llevar la contabilidad de las ventas del facturado. Dar información al cliente sobre los cobros realizados.

Terminación del contrato

1. En forma normal: por vencimiento del plazo si el contrato es por tiempo determinado, aunque se puede pactar la renovación en forma automática. Si no hay plazo fijo, es necesario el desahucio (aviso) que provoque su terminación con una antelación razonable que permita tomar las medidas necesarias para evitar un perjuicio.

2. Anormal: el incumplimiento de las obligaciones contractuales por cualquiera de las partes; incumplimiento que debe ser relevante, esto es, que haga pensar con fundamento que el contratante no va a poder seguir cumpliendo. La quiebra de una de las partes o la disolución de la sociedad parte.

3. Terminación por mutuo acuerdo.

CONFIRMING

Concepto (Grimaldos, 2008)

El *Confirming* es un contrato que consiste en la entrega a una entidad financiera, por parte de una sociedad, de remesas de pagos a proveedores, procediendo aquél al vencimiento a cargar en la cuenta bancaria los pagos y transferir estos importes a los acreedores (proveedores).

Tanto al cliente como a los proveedores se les flexibiliza el flujo de salidas y entradas de fondos con independencia de las condiciones temporales de cumplimiento fijadas en la relación jurídica subyacente entre estos.

Servicios que presta la empresa Confirming:

1. Gestión de pagos a los proveedores de su cliente al vencimiento de los créditos. Les envía las facturas "confirmadas", asumiendo las funciones del departamento de pagos de su cliente.

2. Financiación al empresario-cliente: anticipa los fondos precisos para pagar las deudas de su cliente, el cual se obliga

INDICE GENERAL

a restituirlos en los términos pactados más los intereses correspondientes.

3. Financiación a los proveedores: les anticipa el pago con lo que los mismos obtienen liquidez inmediata.

AGENCIA

Adaptado de Marzorati (1992)

Concepto

Es un contrato estable por el cual una parte denominada comitente o proponente encarga a otra llamada agente, la promoción de negocios, por su cuenta y orden, mediante una compensación (remuneración) proporcional a la importancia de los negocios efectuados en un territorio exclusivo.

Naturaleza

El contrato de agencia es bilateral, oneroso, conmutativo y no formal que tiene por objeto una obligación de hacer, de promover negocios. Es de carácter personal o *intuitus personae* porque la capacidad organizativa y profesionalidad del agente es determinante. Es, además, de ejecución continuada puesto que la relación se realiza no para un negocio determinado sino de manera estable.

Elementos

1. Promoción de negocios: intermediación entre el principal y la clientela para promover los negocios de aquél.

2. Independencia: asunción del riesgo del negocio, afrontando con sus comisiones sus propios costos.

3. Unilateralidad: el agente realiza su acción promotora sólo en favor del empresario

4. Estabilidad: es un contrato de duración por el cual se rigen todas las operaciones que surjan de la actividad del agente. No esporádica o de negocios aislados.

5. Asignación geográfica: se asigna un territorio en exclusividad, lo que es un derecho, pero también una limitación puesto que debe cumplirse dentro de la zona asignada.

Partes: el agente (representante)

El agente es un empresario que, de manera independiente y normalmente exclusiva, promueve, por cuenta propia, los negocios de la empresa comitente, la que se desprende de no solo de la comercialización de su producción, sino también de los servicios que presta, encargándoselos a aquel.

Es un empresario con independencia financiera y operativa que establece una relación estable y continua de colaboración con un principal. Actúa en cooperación con el proponente, a quien debe fidelidad, lealtad y buena fe, sigue sus órdenes e instrucciones, le rinde cuentas de todas sus operaciones y cantidades entregadas y recibidas.

El agente no es un mandatario porque el empresario con el que trata no le confiere un mandato para que le administre negocios, sino un encargo para promover la conclusión de contratos. No realiza actos jurídicos, sino que procura o sirve de mediador para concluir negocios a favor del empresario, a sus propias expensas, con cierta estabilidad y en una zona geográfica determinada.

1. Derechos:

   a) A la remuneración: la retribución del agente depende generalmente de su propia actividad y puede consistir en una comisión (porcentaje sobre el precio de venta); en la diferencia total o parcial entre el precio estipulado por el proponente y el obtenido en la operación o bien en una combinación de ambas formas, aunque lo habitual es la comisión. El derecho a la retribución nace por cada negocio celebrado mediante su intervención y culmina en principio con la completa ejecución del asunto a favor del principal.

   b) En el contrato se fija además de precio y condiciones de venta, la garantía que debe otorgar el fabricante y las comisiones que realizará y la forma de pago. Si el agente no obtiene suficientes comisiones producto de su actividad de intermediación de modo que estas sean superiores a sus gastos y le permitan una utilidad razonable, sale del giro comercial como cualquier otro comerciante (Márquez, 2002).

   c) Respeto de la cláusula de exclusividad que es el mecanismo para garantizar el derecho a la protección de la clientela, crédito, propaganda y otros valores de su empresa que fueron creados por el esfuerzo del agente.

2. Deberes:

INDICE GENERAL

De cooperación (defensa de los intereses del principal); lealtad y buena fe (diligencia del comerciante "ordenado"); acatamiento de instrucciones del principal (el apartamiento de ellas lo hace responsable por daños y perjuicios); rendición de cuentas y deber de fidelidad (no incurrir en competencia desleal).

3. La responsabilidad por sus actuaciones recae sobre el principal si actuó dentro de los límites de la procura de los negocios que le fueran encomendados.

Partes: el principal

1. Derechos

   El principal tiene derecho de exigir al agente que preste su cooperación para obtener la conclusión de los negocios, a formular directivas respecto de su actividad, exigir rendición de cuentas documentales, rescindir el contrato abonando indemnización o resolverlo por incumplimiento del agente.

2. Deberes:

   Obligación de pagar al agente su retribución (comisión). Si atribuyó una zona reservada no puede concertar negocios en ella ni autorizar a otro agente, concesionario o distribuidor sin la intervención del agente, a menos que le reconozca una comisión indirecta, ya que ello supondría un menoscabo a sus derechos.

Terminación

1. Contrato por tiempo determinado

   El contrato a plazo no puede ser terminado en forma intempestiva la que lesiona las expectativas lógicas de la prosecución de los negocios, cuando el agente se condujo con corrección, habitualidad y permanencia, y no medió culpa de su parte.

   En tal caso, corresponde una indemnización al agente como compensación por privarlo de la realización de los negocios.

   El contrato de agencia puede ser terminado: lógicamente, por vencimiento del plazo sin que fuese renovado en su tiempo. Por resolución del mismo debido al incumplimiento de una parte (lo suficientemente grave como para imposibilitar la prosecución de la vinculación). La disolución y la quiebra de cualquiera de las partes. Por muerte o incapacidad sobreviniente del agente, si está previsto en el contrato. Caso contrario, si los herederos prosiguen la empresa con la misma responsabilidad y eficiencias que su causante, el principal no tendría motivos razonables para darlo por concluido.

2. Contrato por tiempo indeterminado

   En tal caso, la rescisión es libre para cualquiera de las partes siempre que no se haga en forma intempestiva, esto es, si se dio aviso con suficiente antelación según la antigüedad de la relación. En caso, procede indemnización por daños.

DISTRIBUCIÓN

Adaptado de Marzorati (1992)

Concepto

En el caso de la distribución comercial, las distintas etapas de desplazamiento y comercialización de los productos pueden ser cumplidas por la misma empresa fabricante a través de la creación de una red de sucursales o "fuerza de ventas" propia, con personal dependiente y vehículos de su propiedad; o externalizadas, en cuyo caso la distribución es contratada con colaboradores externos –intermediarios- que proveen el servicio de distribución a través de sus vehículos, instituciones y personal propio (Márquez, 2002).

El contrato de distribución es, entonces, aquel contrato por el cual el productor o fabricante conviene el suministro de un bien final -producto terminado- al distribuidor, quien adquiere el producto para su colocación masiva por medio de su propia organización en una zona determinada. A cambio de ello, el distribuidor recibe del productor un porcentaje -que puede ser un descuento- sobre el precio de venta del producto, sin perjuicio de las condiciones relativas a pedidos previos y formas de pago.

Se trata de un contrato de colaboración o cooperación porque vincula a dos partes independientes con una finalidad común: la venta a terceros del producto en cuestión y para ello ambos celebran un acuerdo, en el cual se encuentran en un plazo de igualdad jurídica.

Naturaleza

De manera que un sistema de distribución funciona como un sistema coordinado entre un grupo de empresarios independientes

INDICE GENERAL

que transfieren parte de su autoridad de decisión al control de otra empresa, lo que permite a la red operar de manera coordinada. Cada miembro de la red sacrifica parte de su libertad individual para ganar en conjunto. Se instaura una planificación comercial que establece precios unitarios, régimen de mercados, programa de publicidad, estacionamientos, depósitos e inventario de productos para la venta, tarifas, horario, cualidades del personal, etc.

Tal control, sin embargo, no significa subordinación técnica, ni económica ni jurídica, puesto que el distribuidor es independiente. Si bien se prevé el cumplimiento de ciertas directivas impartidas por el proveedor, eso no implica enajenación de la independencia económica y técnica del distribuidor, sino el medio de desarrollar un régimen de cooperación. La relación entre distribuidor y productor es sólo de colaboración económica, en correspondencia con la inserción del distribuidor dentro de la red de distribución del fabricante.

Existe una planificación comercial de establecer precios unitarios régimen de mercados, aceptación y colaboración de un determinado programa o publicidad, centralizado por el productor y compartido en mayor o menor entidad e intensidad por el distribuidor

El contrato se otorga para un determinado territorio, generalmente en régimen de exclusividad y durante un tiempo que debe ser prolongado, puesto que de lo contrario no tiene significación.

El intermediario es un empresario independiente no sujeto a vínculo laboral ni societario y autónomo, en el sentido que, aun cuando recibe órdenes realiza un negocio en la forma que considera más conveniente con su propio fondo de comercio. Sin embargo, puede dar lugar a una simulación de relación laboral ilícita.

Ventajas

1. Para el proveedor, permite que sin mayor necesidad de invertir capital, obtenga beneficios minimizando sus riesgos ya que sólo vende a sus productos a sus distribuidores percibiendo el precio del distribuidor a la vez que traslada el riesgo de la venta al menudeo sobre éste.

2. El distribuidor toma a su cargo no sólo el riesgo sino también la organización de la prestación y su funcionamiento, beneficiándose en cambio con el prestigio de los productos que distribuye.

3. El distribuidor realiza una actividad de su especialidad teniendo un mínimo de clientela asegurado. Su beneficio económico consiste en el mayor precio que percibe del cliente o usuario por el producto adquirido al concedente.

El distribuidor

Es un intermediario independiente, es decir, no sujeto a vínculo laboral ni societario y las utilidades que obtienen le pertenecen exclusivamente. Es, además, autónomo, en cuanto si bien recibe órdenes de su principal, realiza un negocio en la forma que considera más conveniente, incluso posee fondo de comercio y a veces utiliza marcas propias para la comercialización de productos ajenos.

Obligaciones:

1. Vender los productos por lo menos en la cantidad mínima que se obligó

2. Incentivar el producto: promover la venta del producto

3. Pagar las facturas de compra de la mercancía al proveedor

4. Verifica el estado de la mercancía y mantener un inventario adecuado

5. Vender al precio fijado por el proveedor si lo establece el contrato

Terminación del contrato

1. Por causas legítimas y serias como la quiebra, el concurso preventivo, la muerte del distribuidos, la transmisión del fondo de comercio, cambio de actividad, pérdida de la capacidad, condena penal o conversión de forma jurídica

2. Por rescisión unilateral del contrato con un preaviso suficiente que permita al distribuidor buscar otra línea de distribución.

La ruptura intempestiva del contrato o la falta del incumplidor (de la culpa o negligencia hasta la intención causar daño) causa indemnización por el daño emergente (indemnización de personal, retiro de emblemas del proveedor, publicidad) y el lucro cesante (pérdida de la utilidad por la privación de la actividad durante el período necesario para restablecer el ciclo de operaciones normales).

INDICE GENERAL

Acuerdos de distribución cruzada

Consisten en el intercambio de productos para ser distribuidos en otros países. Así dos compañías se benefician mutuamente al conseguir distribuir sus productos manufacturados en mercados en los que no tenían presencia anteriormente.

Redes solidarias de distribución (Sánchez-Pachón, 2011)

Las redes de empresas son un sistema o conjunto de empresas entre las que no existe relación de subordinación, que mantienen diversos vínculos cooperativos por medio de los cuales son capaces de realizar acciones conjuntas coordinadas, y nacidas de la idea de que el establecimiento de alianzas entre empresas puede reportar sinergias y relaciones de complementariedad que mejoren los resultados del conjunto, sin necesidad de crear una nueva organización con forma jurídica.

Un ejemplo es la red cooperativa de distribución que tiene por objetivo la cooperación entre empresas independientes a través de la cadena comercial para crear una ventaja competitiva para todo el sistema, además de generar un mayor valor añadido al consumidor final.

Por medio de las redes de distribución vertical se consiguen economías tecnológicas, de dirección y de promoción a través de la integración, coordinación y sincronización de los flujos de distribución desde los puntos de producción a los de consumo, pudiéndose realizar en dos direcciones: hacia los consumidores o hacia los proveedores.

LICENCIAS

Adaptado de (Ojeda, 2009)

Son acuerdos contractuales entre empresas de distintos países por los que una concede a otras el derecho a usar un proceso productivo, una patente, una marca restringida, etc. La que otorga la licencia tiene presencia en el mercado sin invertir en él y las licenciatarias acceden a tecnología, marca, patente, etc. que les sería difícil de conseguir por sí mismas.

Este tipo de acuerdo suele llevarse a cabo cuando:

1. Existen excesivos costes de transporte.
2. Las restricciones de divisas son altas.
3. La repatriación de beneficios es complicada.
4. El tamaño del mercado es demasiado pequeño.
5. Está prohibida la inversión extranjera.

El mayor inconveniente es que se reduce el potencial de beneficios para el propietario de la licencia y se deja todo en manos del licenciatario, que puede hacerla perder prestigio o desarrollarse por su cuenta.

CONCESIÓN

Adaptado de Marzorati, 1992)

Concepto

Es el contrato por el cual una empresa concesionaria pone su organización y recursos al servicio de una empresa concedente, para asegurar en forma exclusiva, sobre una zona determinada, por un tiempo limitado y bajo la vigilancia de este, la distribución de productos de los que se le ha concedido el monopolio de reventa.

Por medio de la concesión se crea un agrupamiento o concentración de empresas que se encuentran económica y contractualmente ligadas a la del concedente. Se forma una red de concesionarios de la que nace una situación de simbiosis económica entre las empresas concedentes y concesionarias. El concesionario forma parte de una red de distribución integrada y sometida a su dirección.

Naturaleza

La empresa concesionaria mantiene su autonomía jurídica, pero está, en concreto, subordinada técnica y económicamente al concedente, quien decide sobre todos los elementos de la distribución. El concesionario obtiene el control de empresas independientes que forman una red integrada y sometida a su dirección.

El concesionario asume obligaciones que representan condiciones leoninas por el gran riesgo que implican y que hacen a la esencia del contrato. Es el cumplimiento de tales obligaciones lo que determina el otorgamiento de la concesión, no quedando al concesionario otra alternativa que asumirlas o negociar con el concedente.

Cualquier intento suyo de oponerse a las directrices del concedente –establecidas con uniformidad para la red de concesionarios- le puede significar sanciones pecuniarias o la amenaza de la rescisión del contrato.

INDICE GENERAL

Elementos:

1. Autorización para adquirir productos del concedente.

   El concedente otorga al concesionario una actividad que le compete: el derecho de comprar para revender los productos del concedente en una zona determinada.

   El concesionario actúa en nombre y por cuenta propia, esto es, adquiere en propiedad los productos cuya reventa emprende.

   El concesionario no recibe comisión ni pago por parte del empresario principal; su remuneración está constituida por el margen de reventa de los productos que adquiere del empresario principal.

2. Prestación o explotación de la concesión a nombre propio.

   La prestación del servicio de pre y postventa es a nombre, por cuenta y riesgo del concesionario. El concesionario asume los riesgos de comercialización, almacenaje, transporte y crédito.

3. Autonomía técnica y económica del concesionario al concedente.

   No hay una vinculación de dependencia jurídica, pero sí existe una subordinación técnica y económica que pone en manos del concedente la decisión sobre zona, modo de efectuar las ventas, la oportunidad por medio de cuotas de productos, tipo de productos o servicios, stock de repuestos, designación de sub concesionarios, forma de uso de nombre y marca, publicidad, precio de reventa y participación en las ganancias.

   Su autonomía radica en que conserva su patrimonio separado cuya ganancia y riesgo le pertenecen y que es libre de dejar su negocio de concesión si lo juzga conveniente.

4. Exclusividad unilateral de aprovisionamiento para el concesionario.

El concesionario no puede actuar en el mismo ramo para otras marcas y proveerse de otras fuentes que no sea el concedente.

5. Control:

   El concedente reglamenta y vigila la actividad del concesionario. La integración del concesionario en la empresa del concedente es alta, razón por la cual su autonomía se ve limitada por las directrices y supervisión que ejerce aquél. Incluso, es frecuente que el concedente indique al concesionario el precio de reventa de los productos.

Terminación

Si el contrato es por tiempo indeterminado puede ser denunciado por ambas partes, siempre que sea en tiempo oportuno y de buena fe. Esto es, debe darse un preaviso suficiente y que se supedite a que haya transcurrido el plazo mínimo necesario para que la relación haya producido los efectos económicos que le son propios.

Ahora bien, una vez que el concesionario tuvo tiempo suficiente para recuperar su inversión original, no existe razón para que la concesión no pueda revocarse *ad nutum*, sin indemnización.

CONSIGNACIÓN

Adaptado de Soria (2018)

Definición:

Llamado también estimatorio, es el contrato por el que una parte, habitualmente un fabricante o mayorista, entrega a la otra parte, habitualmente comerciante minorista, unas mercancías, obligándose este segundo a en un plazo pactado entregar el precio de las cosas que haya vendido y a devolver las mercancías no vendidas, a cambio de una comisión por las vendidas.

Fuentes

Comoquiera que se trata de un contrato atípico, su definición, la regulación de las obligaciones de las partes y demás aspectos fundamentales, se regirán por lo que hayan pactado las partes, por la configuración que ha hecho la jurisprudencia y por los usos y costumbre mercantiles.

Elementos fundamentales:

1. La entrega de bienes (mercancías) de una parte, el fabricante o productor normalmente, a otra parte, el comerciante minorista.

2. El comerciante minorista no adquiere la propiedad de los bienes, no es una compraventa, sino que las tiene consig-

INDICE GENERAL

nadas y con poder para disponer de ellas, venderlas, con obligación de conservarlas hasta el final del contrato si no las vende.

3. El contrato se realiza por un tiempo determinado. Aunque no se pacte expresamente, este requisito existirá.

4. El comerciante o minorista debe pagar el precio de los productos, que se ha de fijar previamente, vendidos y devolver aquellas mercancías que no haya podido vender.

5. El comerciante o minorista tiene derecho a percibir una comisión pactada por los productos que haya vendido.

6. Puede ser tanto oral como escrito, aunque como siempre, es conveniente que el acuerdo quede reflejado por escrito.

Obligaciones de las partes

1. El mayorista, productor o fabricante se obliga a poner a disposición del comerciante minorista las mercancías en calidad, cantidad y plazo acordado; a correr con los gastos de transporte, salvo pacto en contrario; y está obligado a responder por el saneamiento de las mercancías; se obliga a pagar una comisión al comerciante o minorista.

2. El comerciante o minorista, tiene como obligación principal el precio de las mercancías vendidas y devolver aquellas que no hayan sido vendidas en el transcurso del plazo pactado. Para algunos autores, también debe pagar el precio de las cosas en caso de pérdida, aún sin culpa.

Ventajas e inconvenientes

1. Para el mayorista:

   a) Ventajas: mayor facilidad para promocionar productos y acceder o investigar nuevos mercados; no pierde la propiedad las mercancías, si no se venden las recupera; controla el precio de venta al consumidor de las mercancías; puede acceder a minoristas con menor capacidad financiera.

   b) Desventajas: no tiene la venta segura; en el plazo fijado debe recoger los productos sobrantes. Si son de temporada o moda, las pérdidas las asume él.

2. Para el comerciante minorista:

   a) Ventajas: obtiene un beneficio económico con menor riesgo y desembolso, sin necesidad de adquirir las mercancías; puede devolver lo que no se venda; percibe una comisión por lo que se venda; aumenta su oferta de productos, aunque se prevean de difícil venta o venta insegura sin coste alguno.

   b) Desventajas: responde por pérdida de la cosa; obligación de guardarla en condiciones.

FRANQUICIA

Adaptado de Marzorati (1992)

Concepto

La franquicia es el contrato por el cual el otorgante ofrece individualmente a muchos tomadores que forman un sistema de distribución de producción, vender o distribuir bienes o prestar servicios en forma exclusiva, creando una relación de asistencia del otorgante con carácter permanente, bajo el control de este, al amparo de una marca, nombre comercial o enseña, propiedad del otorgante y de conformidad con un método, sistema o plan preestablecido por éste contra el pago de un canon y otras prestaciones adicionales.

Naturaleza

La franquicia es un contrato de colaboración empresarial atípica, escrito y de cláusulas predispuestas, y no se le considera como una técnica de integración. No hay intereses contrapuestos: ambas partes tienen intereses comunes y los une la misma finalidad que es la organización de la venta de bienes y servicios objeto de la franquicia.

Lo que se pretende es transmitir al franquiciado la experiencia del franquiciante para desarrollar un negocio probado con el objeto de duplicarlo. El franquiciante otorga al franquiciado que es una empresa jurídicamente independiente, la licencia de uso exclusivo de una marca en una zona determinada y por cierto tiempo, le transfiere un *know-how* y métodos de operación específicos, a cambio de una retribución o pagos por los servicios prestados.

Componentes

1. La marca

INDICE GENERAL

La franquicia conlleva un acuerdo de derecho de uso de una licencia de marca de un determinado producto (s) dentro de un territorio establecido, por lo que el franquiciante debe tener la marca debidamente registrada.

2. El *know-how*

Componente esencial de la franquicia, es una habilidad técnica o conocimiento especializado (no patentado) en un campo determinado de los negocios; un conocimiento práctico de cómo lograr un objetivo específico y, en general, todo conocimiento técnico que es secreto (no es generalmente conocido), de uso restringido y confidencial. El *know-how* debe ser:

a) Relevante (importante para la comercialización de productos o servicios, o porque mejora la condición competitiva del franquiciado).

b) Práctico (resultante de la experiencia) probado (usado)y útil).

c) Original, específico, identificado o descrito suficientemente, actualizado y perfeccionado regularmente, fácilmente transmisible.

d) Incluye la asesoría y ayuda permanente.

Elementos

1. Plazo

Predeterminado por las partes con renovación periódica, incluso automática. Suficientemente largo (dos a cinco años) para recuperar la inversión inicial hecha por el franquiciante al establecer el sistema y por el franquiciado al establecer el local de la franquicia.

2. Remuneración

Constituye la contraprestación del franquiciante al franquiciado y comprende:

a) Una suma inicial para ingresar al sistema, no reembolsable excepto en caso de terminación de la franquicia antes que ella empiece a operar.

b) Pagos a cambio del entrenamiento del franquiciado.

c) Regalías o pagos periódicos por servicios que se pagan como un porcentaje sobre los ingresos brutos del franquiciante, aunque puede ser un canon mensual.

d) Tarifas complementarias por otros servicios: auditorías e inspecciones, asistencia administrativa, consultas, publicidad.

3. Responsabilidad

a) Laboral: el franquiciante es responsable directa y exclusivamente frente a los trabajadores, ya que estos le están técnica y económicamente subordinados, quien no es agente ni representante del franquiciado, por lo que no procede acción contra éste último.

b) Frente a terceros, dado que el franquiciado actúa en nombre propio y por su cuenta y riesgo, en principio sólo él (y no el franquiciado) debe responder

c) frente a terceros que han utilizado el servicio, aunque pueda haber la apariencia de que quien presta el servicio es el otorgante. Sin embargo, si se prueba que existen vicios de diseño o de especificación en la cosa transmitida, el franquiciado responde en forma solidaria o por vía directa, pero no en razón de las normas de la franquicia, sino por las leyes de tutela de los consumidores o usuarios.

Partes

1. Franquiciante

Es aquel que detenta la marca y el know-how de comercialización de un determinado bien o servicio, cediendo contractualmente los derechos de reventa y uso, y proveyendo asistencia en la organización, gerencia y administración al franquiciado.

a) Obligaciones: autoriza el uso de la marca; establece las normas de calidad y uniformidad, así como el sistema normalizado de administración y control; asistencia para la elección del lugar y diseño de las instalaciones; asistencia financiera; suministra el sistema de operación (manual de operaciones).

INDICE GENERAL

b) Ventajas: difunde la marca, la prestigia y cobra un precio por su utilización; obtiene nuevos puntos de venta sin arriesgar capital. Si también es fabricante se beneficia con la venta regular de su producción; si no lo es, con las comisiones que le pagan los fabricantes; elimina el riesgo de la comercialización; mejora su penetración en el mercado, entre otros.

2. Franquiciado

Aquel que adquiere contractualmente el derecho de comercializar el bien o servicios dentro de un mercado exclusivo, utilizando los beneficios de la marca y el apoyo para gerenciar el negocio que intenta replicar.

a) Obligaciones: corre con el riesgo de la empresa; compra u obtiene por leasing las maquinarias y equipos que le sugiere el otorgante.

b) Ventajas: desarrolla un negocio propio relativamente seguro, ya que está basado en la explotación de una marca conocida y un método probado; los gastos de publicidad son solo locales; la inversión de capital es habitualmente reducida. Lo fundamental es que no tiene que experimentar y pagar el costo de las equivocaciones, ya que aprovecha la experiencia del otorgante.

Tipos

1. Franquicia de servicio: el franquiciado ofrece un servicio bajo la enseña, marca y nombre comercial del franquiciante, conformándose a sus directrices;

2. Franquicia industrial o de producción: el franquiciado fabrica productos que vende bajo la marca del franquiciante;

3. Franquicia de distribución: el franquiciado se limita a vender ciertos productos en un negocio que lleva la enseña del franquiciante.

4. Franquicia empresarial: de derecho de uso de tecnología de implantación y administración de negocios o sistema operacional desarrollados o detenidos por el franquiciante (Ley de Brasil).

Franquicia internacional

Puede ser

1. Directa

Un franquiciante no residente concluye directamente contratos de franquicia con franquiciados en el extranjero sin establecer una sucursal o subsidiaria. Puede ser una franquicia única: para una sola ubicación sin posibilidad de sub-licencias ni de abrir otras unidades por el franquiciado. O franquicia de desarrollo, según la cual otorga al comerciante independiente el derecho exclusivo de cubrir un determinado territorio obligándose a habilitar un cierto número de unidades de franquicia de acuerdo con un plan.

2. Mediante una *joint-venture*

El franquiciante celebra un *joint-venture* con un comerciante en un país extranjero, invirtiendo cada uno igual cantidad de dinero. Luego de su formación se otorga un *master franchise a la joint-venture,* quien entonces negocia con sub franquiciados y tiene la responsabilidad de poner en ejecución el sistema de franquicia comercial.

3. Por medio de una subsidiaria.

El franquiciante establece una subsidiaria en el extranjero que actúa en lugar suyo para el otorgamiento de franquicias, tal y como lo haría el franquiciante en su propio país. Permite una inserción más directa en las operaciones locales de la franquicia, aunque puede tener problemas de tratamiento fiscal.

Caracteres de la franquicia

1. Autonomía: no hay dependencia jurídica ni patrimonial, aunque hay subordinación técnica en razón de la asistencia, entrenamiento y el control del franquiciado por el franquiciante; está económica y contractualmente ligado al concedente.

2. Cooperación e interacción estricta y permanente de las partes para el éxito.

3. Intuitus-personae: las personas de uno o ambos contratantes son elementos esenciales. De manera tal manera que la transmisión de la franquicia puede ser negada si al franquiciado no le convienen las condiciones personales del fran-

INDICE GENERAL

quiciado propuesto. Ahora bien, no podría negarse en forma razonable a que los herederos continúen con la explotación, salvo que medie causa suficiente y grave.

Rescisión

1. Si no estipula plazo fijo de duración cualquiera de las partes puede rescindirlo en cualquier momento. Sin embargo, debe darse un preaviso adecuado (tres a seis meses) que se justifica por el tiempo que necesita la otra parte para minimizar el daño que resulta de la terminación. La falta del preaviso normalmente justifica la responsabilidad por daños.

2. Por justa causa.

3. Por incumplimiento de las obligaciones esenciales del contrato o todo acto que afecte el interés de la otra parte, tales como, concurso o quiebra, violación de secretos, actuación negligente, comisión de delito o de fraude y en general, toda inconducta grave o reiterada de alguna de las partes.

Efectos

1. Se debe autorizar al franquiciado a vender el stock por un cierto período de tiempo o hasta que se le acabe, usando la marca para ello.

2. Se puede establecer una cláusula de no competencia a condición que sea limitada en el tiempo, espacio y sector de actividad.

3. En cuanto a indemnización por la clientela, se entiende que salvo casos excepcionales los clientes son de la marca y no del franquiciado.

FIDEICOMISO

Adaptado de Barbieri (1998)

Es un contrato mediante el cual, una persona (fiduciante) transmite a otra, llamada fiduciario, la propiedad de bienes determinados, con la obligación para este de darle un fin determinado, y restituirlos al final del plazo estipulado, a la persona designada por aquel, llamada beneficiario.

El principal efecto del sistema es crear una propiedad separada del patrimonio de cualquier sujeto (propiedad fiduciaria) bien que por un plazo o una condición establecidos contractualmente.

La formación del patrimonio autónomo no sólo es jurídica y contable. También debe ser una separación física de cualquier otro patrimonio.

Los bienes fideicomitidos están separados del patrimonio tanto del fiduciante como del fiduciario, de manera que los acreedores de estos no pueden agredirlos, salvo la acción Pauliana en caso de fraude que intenten los acreedores del fiduciante para evitar que el fideicomiso sirva como medio de distracción de sus bienes y disminución de su garantía patrimonial.

Salvo que la ley expresamente lo prohíba, el fiduciario puede ser cualquier persona natural o jurídica, inclusive aún no constituida legalmente o en proceso de formación, quien debe obrar de buena fe, con prudencia y diligencia en el cumplimiento del cometido concertado, así como rendir cuentas al beneficiario.

Deben establecerse claramente cuáles son las pautas a las que debe someterse en la administración y posterior transferencia del patrimonio. El fiduciario tiene derecho al reembolso de los gastos que hubiere insumido su función y la percepción de una remuneración por las actividades desarrolladas, aunque se puede pactar la gratuidad del desempeño.

El fiduciario no puede adquirir para sí los bienes fideicomitidos, aunque –si no se pacta en contrario- puede gravar o disponer los bienes si así lo requieran los fines del fideicomiso. El fiduciario tiene un dominio imperfecto de los bienes, ya que no le son transmitidos en plena y total propiedad, sino solamente su dominio útil, dado que debe restituirlos o transmitirlos al beneficiario.

El fideicomiso puede ser utilizado en emprendimientos de carácter asociativo ya que se trata de un negocio de carácter instrumental. Puede tratarse de redes que enlazan la producción con el marketing y la comercialización conjunta. Igualmente, por su medio el fiduciario tendría la posibilidad de definir y ejercitar la política comercial y la estrategia competitiva de la empresa y de los activos fideicomitidos. No es necesario que se estructuren personas jurídicas, sino utilizar esta figura como un sistema de gestión de patrimonios independientes (Etcheverry, 2005).

Fideicomiso de inversión

Tiene por finalidad la inversión de las cantidades de dinero que integran el Fondo Fiduciario de acuerdo a lo establecido en la Ley de Fideicomisos, así como en los términos señalados en el contrato de fideicomiso hasta tanto sean requeridas por el Fideicomitente.

INDICE GENERAL

El Fondo Fiduciario es constituido por el aporte inicial; por aportes posteriores a ser efectuados por el fideicomitente; por los rendimientos generados por las inversiones efectuadas con los recursos que conformen el fondo, deduciendo los desembolsos por comisiones del fiduciario, retiros parciales realizados por el Fideicomitente y cualquier otro gasto que se ocasione durante la vigencia del Fideicomiso.

El Fideicomitente podrá efectuar aportes en cualquier momento, mediante comunicación formal enviada al Fiduciario, autorizándole a debitar los recursos de la cuenta financiera que disponga e incrementarlos al fideicomiso.

El Fideicomitente-Beneficiario, podrá efectuar retiros parciales del Fondo Fiduciario, mediante cartas de instrucción, dirigidas al Fiduciario, con anticipación a la oportunidad en la cual requiera disponer de los recursos en su cuenta financiera; una vez vendidos a valor del mercado, los bienes y/o valores necesarios para efectuar el pago.

El Fiduciario tiene la administración e inversión del Fondo Fiduciario el cual manejará con el cuidado y diligencia que en derecho se conoce bajo la figura de un "buen padre de familia", es decir como un administrador diligente que fundamenta su actuación en la confianza.

El Fiduciario, en tanto ello sea necesario para el mejor cumplimiento del fin del Fideicomiso y dentro de las limitaciones y condiciones propias del mercado financiero imperante, podrá invertir las cantidades de dinero que conformen el Fondo Fiduciario en letras del tesoro, títulos valores, colocaciones a plazo en Instituciones del Sector Bancario y títulos, papeles comerciales u obligaciones emitidas por empresas privadas o públicas u otros instrumentos financieros.

FONDO COMÚN DE INVERSIÓN

Adaptado de Etcheverry (2005)

Se trata de un patrimonio integrado por valores mobiliarios, metales preciosos, divisas, derechos y obligaciones derivados de operaciones de futuro y opciones, instrumentos emitidos por entidades financieras autorizadas y dinero propiedad de diversas personas a las que se les reconoce derechos de copropiedad representados en títulos.

Es un patrimonio colectivo de inversores y cuotapartistas, en régimen de comunidad indivisa, abierta en cuanto a la libre entrada y salida de los copropietarios (capital variable). No son sociedades y carecen de personería jurídica, aunque funcionan con órganos de gestión y administración que sí son sociedades regulares regidas por las reglas del mandato .

INDICE GENERAL

Contenido

La concentración empresarial 4217
Relación entre concentración y colaboración empresarial 4220
Fundamento 4220
Condiciones y requisitos 4222
Mecanismos de concentración 4224
Expresiones 4228
Acuerdos intersolidarios 4228
Tipos de acuerdos intersolidarios 4237
Los contratos asociativos de la Argentina 4238

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

119 Concentración Empresarial Solidaria

LA CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL

Adaptado de García-Müller (1996)

Definición

Por concentración empresarial podemos entender la unión de dos o más empresas buscando objetivos de interés común. Normalmente incluye todas las operaciones que tienen por fin aumentar el tamaño y poderío económico de las empresas, aumentando sus dimensiones haciendo compatible un alto grado de unión económica con el mantenimiento de la autonomía jurídica de quienes la componen.

Se trata de una institución duradera de relaciones privilegiadas entre empresas, fundadas sobre la reciprocidad de ventajas, la concertación sistemática y la búsqueda en común de progresos para la obtención de un objetivo conjunto (Salazar, 1992).

Para Embid (1991) no se puede negar que, en el sector cooperativo, a través de diferentes vías, se aspira a la formación de agrupaciones articuladas de cooperativas que, sin prescindir de la independencia jurídica de las sociedades integradas, haga posible la unificación de su actividad empresarial.

Diseñar los instrumentos que permitan canalizar esta tendencia sin desvirtuar, por ello, gravemente la esencia de nuestra figura es, tal vez, uno de los retos más importantes a los que se enfrenta el moderno Derecho Cooperativo.

Características (Palomo, 1997)

Son cuatro las características de la concentración empresarial solidaria:

1. La intercooperación como principio clásico del cooperativismo.

   Es claro que la concentración empresarial es una forma de intercooperación o de integración horizontal

2. La subsidiaridad

   Que puede ser interpretada en dos sentidos:

<< INDICE GENERAL

a) Ascendente, mediante la transferencia o delegación de la prestación de un determinado servicio o actuación concreta a otra empresa o estructura empresarial del propio grupo y que por sus características de complejidad o novedad no puede prestar con éxito; y

b) Descendente, que implica que las estructuras que actúen como subsidiarias admiten respetar el ámbito de actuación principal de las entidades que configuran el grupo. En primer lugar, se hacen cargo de la actividad las empresas miembros, y lo que no pueda ser satisfecho por las mismas lo será por el grupo.

3. La territorialidad

   Entendida como la facultad y derecho de cada entidad para operar con plena independencia jurídica, comercial y económica, en su respectivo espacio territorial o ámbito originario de actividad, respetando igualmente el ámbito correspondiente a los restantes miembros del grupo.

4. La solidaridad, que alcanza su manifestación más precisa en los fondos comunes de garantía.

5. La concentración, que puede ser de carácter permanente o transitorio, aunque no por ello fugaz; con o sin atribución de personalidad jurídica; pudiendo ser, a la vez, horizontal o vertical.

Fuentes

Se presenta una triple forma de normativa:

1. Lo más común es que la ley cooperativa o solidaria no traiga disposiciones sobre la concentración empresarial, en cuyo caso se debe entender que no se opone a ella y se aplicarían –por analogía- las normas del derecho común (sobre sociedades mercantiles).

2. Sin embargo, puede que existan normas en la ley del sector, en cuyo caso se aplican directamente.

3. O que es lo más común, que –frente al silencio legal- la normativa por la cual se regule la concentración surja de los acuerdos, contratos o convenios establecidos entre las empresas que participan, teniendo como norma supletoria la legislación del sector, y supletoria, la del derecho común semejante, siempre que sea compatible..

Participantes

La concentración se puede dar sólo entre empresas del sector solidario, pudiendo darse para todas las empresas sectoriales (entre cooperativas y mutuales o asociaciones no lucrativas) o sub-sectorial (sólo entre cooperativas, por ejemplo), estando prohibida legalmente la concentración empresarial extra-sector (en forma expresa) con lo cual –ciertamente- se cercena arbitrariamente posibilidades de desarrollo al sector social, con una discriminación negativa respecto de otros sectores nacionales.

Puede ser, inclusive, como en el caso de Puerto Rico, que una cooperativa pueda ser dueña de títulos de otras cooperativas y entidades no lucrativas, siempre y cuando la relación sea conveniente para sus propósitos legales (no meramente lucrarse) y las otras entidades le permitan ejercer todo derecho de socio o accionista.

Formas de concentración

Cuando *se* constituye un ente jurídico resultante de la concentración empresarial de las empresas solidarias, el mismo puede tener una forma jurídica indeterminada o libre, por lo que podría adoptar formas civiles o mercantiles, o, por el contrario, debe mantener la forma jurídica cooperativa o del sector.

El ente concentrado puede ser:

1. Una empresa de derecho común

   Al adoptar la forma civil podría ser una asociación, una sociedad civil, una fundación o una corporación; o puede adquirir forma mercantil y ser una sociedad anónima, de responsabilidad limitada, en comandita, o ilimitada.

2. Podría tener el carácter de empresa mixta

   Se trataría de la constitución de empresas de interés común (Estado-Sector) en el cual ambas partes puedan colaborar mutuamente en -actividades que excedan la capacidad del sector social o solidario y que releven al Estado de abocarse en forma directa a actividades empresarias.

3. Una forma poco desarrollada jurídicamente es la de las llamadas alianzas estratégicas, entendiéndose por tales formas abiertas y flexibles de negocios conformadas por acciones de coordinación que apuntan a la mejora continua de las empresas que participan en estos acuerdos y que aumentan la competitividad de las mismas.

INDICE GENERAL

RELACIÓN ENTRE CONCENTRACIÓN Y COLABORACIÓN EMPRESARIAL

Adaptado de Alfonso (2006)

En la concentración se percibe una mayor integración y centralización de poder en la empresa con vocación de permanencia. La concentración provoca la modificación sustancial del poder de decisión económica de las sociedades concentradas y conlleva la integración económica plena de las entidades empresariales, dando lugar a la formación de una nueva empresa cuya titularidad jurídica puede ser unitaria (caso de la fusión) o plural (caso de los grupos).

La colaboración, en cambio, alude a vínculos más laxos o menos intensos y, habitualmente, de duración más reducida y que no alteran la independencia económica de las sociedades partícipes, pudiendo tener por objeto, por ejemplo, la comercialización o la adquisición de materias primas o de activos en común. En la colaboración se alude a una situación de cooperación que no altera la independencia económica de las sociedades que cooperan; el estado de cooperación empresarial no produce modificaciones significativas en la "libertad de mercado" de las sociedades, ni, por lo tanto, dificulta o distorsiona las normas generales del Derecho de sociedades, en caso de modificación sustancial del poder de decisión económico de las sociedades concentradas.

FUNDAMENTO

Las mutuales, cooperativas y demás empresas solidarias y, o sus organismos de integración efectúan procesos de concentración (o integración "horizontal" por las siguientes razones:

Razones internas

1. Puede ser compartir riesgos, reducir incertidumbre, conjuntar capacidades específicas o conseguir economías de escala o de cobertura; responder a la necesidad de crecimiento y expansión de las unidades productivas, búsqueda de mejores resultados económicos o financieros, etc. "En todos estos casos la cooperación permite aumentar las fortalezas internas de las empresas mediante el incremento de los recursos existentes o el mejoramiento de su utilización" (Salazar, 1993).

2. La necesidad de crecer: para sobrevivir, tratan de incrementar su participación en el mercado; comparten recursos lo que las hace más eficientes, generando valor añadido, es decir, obteniendo sinergias.

3. Se trata de crear una organización flexible y eficiente que presente una amplia eficiencia colectiva que se produce en dos vertientes:

   a) Logrando economías de escala: al actuar en asociación, una red completa de empresas puede beneficiarse de una situación donde los aumentos en la capacidad productiva y uso total de su capacidad aseguran una gran eficiencia y menores costos unitarios;

   b) Alcanzar economías de cobertura: se refiere a la relativa facilidad y costos de responder a cambios de producción y a requerimientos o necesidades variadas del mercado.

4. Aumento de número de trabajadores.

   En las cooperativas también se debe buscar la eficiencia y la reducción de costes, incluidos los laborales, pero esos objetivos deben buscarse, a nuestro entender, más en el aumento de la productividad laboral que en la reducción de plantilla porque, en la medida de lo posible, las concentraciones empresariales de cooperativas deberían aumentar el número de trabajadores cooperativistas. (García-Sanz, 2001).

Razones competitivas

1. Las empresas buscan mecanismos de concentración obedeciendo al objetivo de reforzar las oportunidades y posiciones competitivas de las empresas que participan, entre otras, la expansión de los negocios, racionalizar industrias maduras, integración de procesos productivos que pueden escalonarse, cambios tecnológicos, descubrimiento de innovaciones que requieren grandes recursos.

2. Se trata de compartir recursos sin que se produzca una confusión de patrimonio. Los recursos que se comparten pueden ser de todo tipo: empleados, recursos financieros, proveedores, experiencia, información, canales de distribución, etcétera; o bien solamente los de alguna clase determinada (Moreno, 2000).

Razones estratégicas

INDICE GENERAL

Para facilitar o aportar nuevas posiciones estratégicas a las empresas asociadas: explotar nuevos negocios, transferir tecnología, diversificar productos o actividades económicas, penetración de nuevos mercados o búsqueda de mejores posiciones, etc. (Rippe, 1993).

CONDICIONES Y REQUISITOS

Adaptado de García-Müller (1996).

Puede ser que las formas de concentración empresarial no están sujetas a ningún tipo de requisitos ni condiciones, con lo que se deja en libertad plena a las empresas para establecer los sistemas de concentración que les parezca más útil o conveniente a sus intereses o necesidades. Sin embargo, la concentración empresarial solidaria, para que conserve su naturaleza propiamente solidaria, debería sujetarse al cumplimiento de las siguientes condiciones:

Conveniencia con el objeto

Puede ser, y de hecho se da en muchos casos, que –como antes se dijo- la concentración empresarial del sector puede condicionarse a que sea necesaria o conveniente para el cumplimiento del objeto de las empresas participantes, tanto por el empleo de los resultados obtenidos como por la complementariedad de las empresas participantes. Cracogna (2005) entiende la conveniencia con el objeto social como que sea consistente con su actividad específica.

Proceso democrático

Que la decisión de participar en un proceso de concentración empresarial solidario no se deje a la discrecionalidad de los órganos directivos, sino que esté sujeta a la aprobación del órgano deliberante de las empresas que participan, lo que es lógico por tratarse de una decisión importante en la vida de ellas.

Preservación de la identidad

Se suele exigir que a su amparo no se pueda desvirtuar la normativa propia de las empresas del sector, o se utilice para eludir las normas que con carácter imperativo le es propia. Así, "cuando por su ámbito o extensión el contrato social o de colaboración desborde el objeto que le es propio y pueda suponer, de hecho, una absorción de la cooperativa o una tácita modificación de su objeto y fines, entonces no es que la cooperativa no pueda hacerlo, sino que ese contrato tendrá otros requisitos" (Romero, 2001).

Finalidad

Que la concentración empresarial no tenga una finalidad lucrativa, lo que se manifiesta en el destino dado a los excedentes generados en dichas operaciones: a reservas colectivas e irrepartibles o para el mejor cumplimiento de la finalidad social.

Autonomía

Que se garantice el ejercicio pleno de los derechos de cada empresa participante. La cooperación entre empresas no debe implicar ni la absorción ni subordinación para las que forman parte del denominado tercer sector. El límite de la cooperación entre empresas se alcanza cuando el agrupamiento inter-empresario implica la pérdida de la autonomía económica y funcional de la empresa de la economía.

Sobre los beneficios fiscales

Que no se haga traspaso de los beneficios fiscales de que gozan las empresas participantes a la empresa resultante de la concentración si esta no forma parte del sector social o solidario, de manera de evitar por este camino defraudaciones fiscales.

Mantenimiento de los principios

Es necesario que la figura de concentración adoptada permita y garantice el cumplimiento de los principios cooperativos, mutualistas o solidarios fundamentales, como lo son el voto proporcional, el voto por persona y no por capital; salvar el principio democrático en la toma de decisiones. De forma tal que debería generarse "una estructura piramidal de cooperativas, bajo un sistema de voto plural democrático, donde cada cooperativa asociada tenga un número de votos proporcional al número de personas físicas que represente" (Ballestero, 1983).

Como señala Sánchez-Boza (1992) las formas no deben limitar el desarrollo económico del cooperativismo, pero tampoco deben utilizar modelos jurídicos reservados a la empresa capitalista, hasta el momento, sin realizarse las previsiones o modificaciones pertinentes que aseguren un desarrollo dentro de la axiología cooperativista, o que hagan perder el objetivo principal del cooperativismo que es la búsqueda del beneficio socioeconómico de los asociados a una cooperativa.

Mantenimiento de las estructuras y reglas de comportamiento

Las cooperativas de base no deben modificar sus estructuras ni sus reglas de comportamiento, aunque se den segregaciones o

INDICE GENERAL

escisiones para facilitar la concentración. Que, en última instancia, la acumulación de poder a través del voto sea siempre en proporción a la participación del asociado en los flujos reales y nunca en el capital. Que los procesos de concentración permitan la homogeneidad de los asociados, tanto en función de sus aportaciones a los flujos reales, en cuanto a calidad y cantidad, como en función de las aportaciones obligatorias al "capital social" de la entidad (Bel Durán, 1997).

MECANISMOS DE CONCENTRACIÓN

Contratos y convenios

Adaptado de Rodriguez Musa et al (2021)

Independientemente de la denominación elegida por el legislador, las figuras del convenio y el contrato son formas particulares de acuerdo, es decir, comparten la naturaleza del negocio jurídico. Son ellas manifestaciones de voluntad, válidamente emitidas, que surten efectos a partir de la coincidencia de los concertantes en los términos previstos, dando lugar a vínculos jurídicos entre ellos. Aun en esta unidad, se trata de instrumentos diferentes.

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

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

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

No obstante, Cracogna (2021) advierte que las formas de integración no societarias sino contractuales suelen considerarse no aplicables a las cooperativas por encontrarse legisladas separadamente de la legislación sobre cooperativas, con lo que se les retacea un amplio campo de actuación.

Mecanismos

Son seis los mecanismos para lograr la concentración de empresas

Adaptado de García-Müller (1996).

1. Por medio de la asociación a una empresa

   Consiste en la posibilidad de que una empresa pueda asociarse o hacerse socia de otra empresa de igual o diferente naturaleza. De esa manera puede realizar con ella operaciones de su objeto social, participar en su dirección y gestión en condiciones de igualdad o de preferencia con los demás miembros, y participar en las utilidades o pérdidas que obtuviere.

   Por esta vía podría detentar una parte sustancial de su capital al adquirir un número importante de participaciones, títulos o acciones, con lo que asumiría -de hecho o de derecho- parte del control de la empresa.

   Pudiese ser que una empresa pública o una sociedad anónima se asocie a una cooperativa, si la legislación nacional lo permite. En tal virtud, la empresa pública podría, el momento del ingreso, negociar las condiciones de participación en los órganos internos de la cooperativa, lo que no pareciera factible con las empresas privadas, que estarían en igualdad de condiciones (Rabian, 2002).

2. A través de convenios de operaciones en común

   Se trata de contratos temporales entre empresas para efectuar ciertas operaciones en forma conjunta, definiendo los derechos, obligaciones y responsabilidad de cada una de ellas. En tal sentido, se permite a las empresas solidarias concertar con otras empresas solidarias o no, nacionales o internacionales, convenios o acuerdos, permanentes o temporales, para el mejor cumplimiento de su objeto social y para la defensa de sus intereses. Así mismo, podrán convenir la realización de una o más operaciones en forma conjunta, estableciendo cuál de ellas asumirá la gestión o la responsabilidad ante terceros (Ramos, 2002).

INDICE GENERAL

De acuerdo a la ley 90/1088 de la extinta Checoslovaquia (en Calfa, 1988) el acuerdo de asociación reúne los medios y la actividad de los organismos interesados, pero sin dar nacimiento a una persona moral, estableciendo todas las condiciones necesarias a la realización de su cooperación, en forma voluntaria y basado en el principio de buena voluntad.

3. Mediante la fundación de empresas

Consiste en la constitución de una empresa con capital proveniente de otra empresa o de sus miembros individuales, la que por tal hecho detenta su control por poseer el total o una parte de su paquete accionario que, a la vez, le permite ejercer influencia determinante sobre la nueva entidad.

Puede ser asociaciones entre empresas cooperativas y sociedades de capital, bajo la forma de sociedades anónimas, donde el capital de la nueva entidad se forma con aportes paritarios de ambas empresas, sin que la nueva sociedad afecte el objeto social de la primera o desvirtúe su propósito de servicio. El manejo gerencial puede ser otorgado, de común acuerdo, a un tercero, bajo el control del directorio integrado en forma igualitaria por representantes de ambas empresas (Rabian, 2002).

Una variante de esta forma es la filial, que es una empresa independiente que ha sido creada por otra y que, por alguna razón jurídica y económica, está controlada o fuertemente vinculada a la empresa madre. Esa empresa se toma el nombre de filial común cuando son dos las empresas que fundan una tercera, a la que controlan en común.

En ámbito internacional, podría ser la figura de las empresas mellizas que significa a fundación de dos empresas idénticas o similares, una de cada lado de la frontera. De esta manera, cada empresa aprovechará las ventajas comparativas del país en el cual se ha creado, aunque haya una relación de dominación o de identidad de control entre ellas. Una podrá ser importadora o exportadora hacia la otra, según convenga a las circunstancias económicas del momento (Etcheverry, 2005).

4. Por vía de transformación-conversión

Se trata de modificar la forma jurídica de una empresa, transformándola en otra forma jurídica cónsona con otra y que, por tal razón, pueda legalmente establecer vínculos asociativos o contractuales con otras empresas relacionadas.

La transformación de la forma jurídica puede ser impuesta legalmente cuando se permite a una empresa adquirir otra, con la obligación de transformarla a su misma forma jurídica. En todo caso, como afirma Laidlaw (1980) si una cooperativa necesita poseer una compañía subsidiaria, se hace la previsión para que haya una representación de los usuarios de la misma en el consejo y en los distintos comités.

5. Por medio de la adquisición de empresas

Consiste en la adquisición de otra empresa de la misma o diferente forma jurídica, hecha por la vía de la compra, de la cesión de crédito o por medio de cualquier otra vía, realizado por una empresa o grupo de empresas, por los trabajadores, los directivos, o los socios de la misma.

Se realiza por medio de alguna de los siguientes mecanismos:

a) La adquisición de acciones o participaciones: el comprador se hace con las acciones de la empresa objetivo pagando con dinero, acciones u otros títulos emitidos por el comprador, adquiriéndolas directamente a los accionistas

b) Mediante oferta pública de acciones de otra sociedad, a un precio fijo por acción, a los propietarios de las mismas que lo deseen, a cambio de dinero líquido o de las propias acciones de la adquiriente" (Mascareñas, 1993).

c) Por medio de la adquisición de activos de la empresa objetivo, pagando directamente a ella y no a los accionistas, en forma de dinero, acciones de la empresa compradora o de otros títulos emitidos por éste.

d) Vía apalancamiento financiero. Este es un mecanismo de compra de empresas que consiste en financiar una parte importante del precio de adquisición mediante el uso de deuda. Esta última está asegurada, no sólo por la capacidad crediticia del comprador, sino por los activos de la empresa adquirida y por los flujos de caja esperados (Mascareñas, 1993).

Observa Sánchez Pachón (2017) que uno de los peligros de la toma de participaciones de la sociedad cooperativa en otras entidades es que la cooperativa deje de desarrollar directa-

INDICE GENERAL

mente la actividad propia de su objeto social, convirtiéndose en una mera sociedad holding, cuando las participaciones son mayoritarias o de control, o en una mera sociedad de cartera, en otros casos. Peligro que puede englobarse en el fenómeno que conocemos como de desmutualización y que Lo intentan evitar —aunque tímidamente y genéricamente— las legislaciones, señalando que la finalidad de tales participaciones ha de ser el mejor cumplimiento, desarrollo o garantía de su fin social.

6. *En la disolución sin liquidación*

   Al disolverse la empresa se puede acordar el traspaso del total o parte importante de los activos de una empresa a otra, o la cesión de títulos a otros accionistas, sin necesidad de proceder a la liquidación formal.

EXPRESIONES

Anota Guarín (1993) que se requiere que la legislación permita la existencia de muy diversos tipos empresariales solidarios configurados a partir de la asociación entre empresas solidarias, entre éstas y otras personas jurídicas de similar, parecida o diferente naturaleza, bien sea como empresas de grado superior, anexas, adscritas o auxiliares, para poder aprovechar todas las condiciones que estas modalidades empresariales permiten.

A continuación, se analizan los principales tipos empresariales solidarios (de concentración empresarial solidaria).

ACUERDOS INTERSOLIDARIOS

Adaptado de García-Müller (2014)

Fundamento

No todas las empresas solidarias tienen la capacidad económica y, o administrativa para el montaje de la infraestructura necesaria para asumir por sí mismas todos los servicios o prestaciones que sus miembros requieren. Tampoco tiene sentido que una empresa solidaria monte desde cero un nuevo servicio, si existe otra empresa solidaria que ya lo tenga en pleno funcionamiento y tenga capacidad instalada para prestar servicios a una mayor base poblacional que su sola membrecía.

Para superar esta situación se recurre a la figura de convenios mediante los cuales las entidades pueden intercambiar servicios, a fin de volcar el mayor esfuerzo de cada una de ellas en el mantenimiento, ampliación y mejoramiento de los que ya tiene organizados, completando la atención de sus miembros con otros miembros que obtienen de otras entidades de naturaleza similar (Inaes, 1985).

Se trata de lo que Moirano (2008) llama "convenios de reciprocidad" que puede celebrar una empresa solidaria con otras empresas solidarias o personas jurídicas que no persigan fines de lucro, mediante las cuales los miembros de una entidad que carece de determinado servicio pueden acceder a otra que sí lo presta, en igualdad de condiciones que a sus propios miembros.

Los acuerdos intersolidarios son una fórmula de intercooperación sin vinculación patrimonial, idónea para abordar proyectos de colaboración entre empresas solidarias, para compartir los servicios que una empresa presta a sus miembros ampliando su base social con los miembros de otras empresas que no disponen de dicho servicio, para compartir instalaciones logrando una mayor optimización de las inversiones realizadas en una empresa y, especialmente, para ampliar una actividad empresarial a otros puntos de producción sin necesidad de crear nuevas empresas en localidades cercanas (Ucamin, 2009).

Este tipo de acuerdos permite ampliar la capacidad operacional de la empresa solidaria para actuar económicamente con quienes no son sus miembros sin infringir la legalidad.

Concepto

Los acuerdos intersolidarios son convenios o contratos por virtud de los cuales una empresa solidaria (cooperativa, mutual u otra) llamada *otorgante,* se compromete a suministrar a los miembros de otra empresa solidaria denominada *tomadora,* determinados bienes y servicios que tiene instalados y que presta a sus propios miembros.

-Es un contrato por virtud del cual una cooperativa se compromete a suministrar a otra (o a sus socios) bienes y servicios, actuación que es considerada como operación cooperativizada con socios y no con terceros (Sánchez Pachón, 2017).

Nagore (2000) señala que por virtud del acuerdo una cooperativa y sus miembros podrán realizar operaciones de suministro, entrega de productos o servicios en otra cooperativa firmante del acuerdo considerándose tales hechos como operaciones cooperativizadas con los propios miembros. Esta actuación es considerada como operación solidaria (cooperativizada o mutualizada) con miembros y no con terceros (Alonso, 2000).

Para Vargas Vasserot (2023) admitida la naturaleza contractual de los acuerdos intercooperativos, que no exigen para su validez ninguna formalidad —aunque es aconsejable que se hagan en

INDICE GENERAL

escritura pública como medio de prueba, considero que podrían tener cabida en los estatutos de las cooperativas que los acuerden. En cuanto al ámbito del contenido de los vínculos y efectos que tiene los acuerdos para las cooperativas participantes, y en su caso para sus socios, el contrato puede ser reciproco o no, esto es, pueden reconocerse derechos u obligaciones solo para una de las entidades participantes o para las dos, sin que sea descartable que participen en el acuerdo más de dos cooperativas (Sacristán, 2019: 22)

Como señala Paz Canalejo (1996) se trata de una intercooperación de orientación descendente, en la medida en que pactan dos o más cooperativas, pero los destinatarios y receptores de los servicios pactados no son las entidades contratantes sino los miembros de alguna o algunas de ellas.

Objeto (Sánchez Pachón, 2017)

El objeto del acuerdo de colaboración puede consistir en el suministro y, o entrega de productos y, o de servicios. Por lo demás, el acuerdo puede dar lugar a operaciones de los socios de una cooperativa, concertada con otra, en el seno de ésta, como a operaciones entre y para las cooperativas. La colaboración puede ser unilateral o recíproca. En el acuerdo pueden intervenir dos o más cooperativas, y las cooperativas partícipes del acuerdo pueden pertenecer a cualquier clase o nivel de integración.

La utilidad práctica de estos acuerdos intercooperativos parece, pues, clara. Así, cuando exista un acuerdo de esta naturaleza, la actividad cooperativizada se podrá realizar por la cooperativa no sólo con sus propios socios, sino también con la cooperativa firmarte del acuerdo y con los socios de ésta; y, por su parte, los socios de la cooperativa suministradora podrán realizar la actividad cooperativizada no sólo con ella, sino también con la cooperativa receptora y, en su caso, sus socios.

Según Alfonso (2006) no son los actos externos o instrumentales de la cooperativa los que se toman en consideración sino, por el contrario, la actividad cooperativizada.. En definitiva, este tipo de acuerdos amplía la capacidad operacional de la cooperativa para actuar económicamente con quienes no son sus socios sin infringir la legalidad (Alfonso, 2006)

Es así, como bien lo expresa Gaminde (2021) que en virtud de los acuerdos intercooperativos la cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de entrega de bienes y servicios en las otras cooperativas firmantes. Se autoriza a que la participación de los socios en la actividad cooperativizada pueda hacerse efectiva mediante su participación directa en la actividad de la propia cooperativa, o bien en otras con las que coopere o en cuyo capital participe, siempre que hayan suscrito acuerdos de intercooperación.

Pero no solo eso, añade el autor, sino que la colaboración y cooperación de las cooperativas con otras cooperativas, podrá coadyuvar al mejor cumplimiento de su objeto social. Por lo tanto, el objeto social de la cooperativa podrá cumplirse no solo a través de la actividad que desarrollen los propios socios cooperadores en la propia cooperativa, sino mediante la colaboración de la cooperativa con otras cooperartivas en las cuales también podrán prestar los socios su actividad}.

Cualquier otro aspecto no previsto expresamente queda sujeto a la voluntad de las cooperativas firmantes del pacto y deberá ser incluido en el mismo, como por ejemplo, la contraprestación a la que se comprometa la cooperativa receptora o sus socios, la vigencia temporal del acuerdo, las consecuencias del incumplimiento, etc. (Alfonso, 2006)

Fuentes

Aun cuando la casi totalidad de las leyes permite e incentivas fórmulas de asociación o colaboración entre las empresas que forman la economía social y solidaria, tan solo dos leyes nacionales contemplan en forma explícita los acuerdos intersolidarios: la ley de cooperativas de España (1999) y la ley de mutuales de Paraguay (2008).

Se discute en doctrina si para la realización de estos convenios es necesario tener una base legal expresa, o que ello deviene en forma natural del principio de integración o de colaboración solidarias.

1. De acuerdo a Alfonso (2006) cabe cuestionar si los acuerdo intercooperativos son sólo admisibles entre cooperativas sometidas a una ley que los regule o si, por el contrario, se trata de una fórmula de colaboración utilizable por cualquier cooperativa con independencia de la norma que le sea aplicable. En nuestra opinión, un acuerdo de las características de los que se acaban de exponer sólo es posible si una ley así lo admite

   En este mismo sentido, para Embid y Alfonso (2013) el acuerdo intercooperativo solo es posible si una ley así lo ad-

INDICE GENERAL

mite, por cuanto las relaciones intersolidarias no pueden alterar las normas imperativas sobre las operaciones con miembros y terceros. A ello se le podría objetar que no se trata de operaciones con terceros y que, si fuese admitido que son operaciones con terceros, no se vulneraría la ley si se respetan los límites establecidos (en porcentaje de operaciones) para las operaciones con terceros.

2. Otra posición es la que sostiene que en virtud de la amplitud con que las legislaciones se refieren a la colaboración entre cooperativas (integración) las empresas solidarias pueden entablar entre sí cualquier tipo de relación que tengan por conveniente, incluidas lógicamente los convenios, además que por el principio de la autonomía de la voluntad, si la ley no lo prohíbe en forma expresa, las empresas pueden realizar cuantas actividades u operaciones requieran, siempre que no alteren su objeto social y con las mismas se beneficie a sus miembros.

   De esta forma, a falta de mayores previsiones legales, será la voluntad común de las cooperativas implicadas la que establezca el contenido del acuerdo: vigencia del acuerdo; ámbito del mismo; consecuencias de incumplimiento; contraprestaciones etc. Todo ello, dentro del respeto a la ley –con el reconocimiento de los principios cooperativos- y de las normas estatutarias de cada cooperativa. Caso contrario, los acuerdos adolecerían de un vicio de invalidez y, como tal, podrían ser rebatido (Sánchez Pachón, 2017).

Principios

Los acuerdos intersolidarios se rigen por los principios siguientes:

1. La subsidiariedad, mediante la transferencia o delegación de la prestación de un determinado servicio, o actuación concreta a otra empresa o estructura empresarial solidaria y que por sus características de complejidad o novedad no puede prestar con éxito (Palomo, 1997).

2. Libertad contractual: será la voluntad de las empresas solidarias implicadas la que establezca el contenido del acuerdo: vigencia; ámbito el mismo; consecuencias del incumplimiento; contraprestaciones; destino de los resultados obtenidos; prohibición de acuerdos lesivos a la competencia, etc.

3. La solidaridad, que se manifiesta en la igualdad prestación de los servicios a los miembros de la otra empresa contratante y bajo idénticas condiciones que las ofrecidas a sus propios miembros. Sin embargo, la ampliación de los servicios o prestaciones a los miembros de la empresa tomadora no pueden ir en detrimento de los prestados a los miembros de la empresa dadora.

4. La concentración empresarial no tiene una finalidad lucrativa, lo que se manifiesta en el destino dado a los excedentes generados en dichas operaciones: a reservas colectivas e irrepartibles, o para el mejor cumplimiento de la finalidad social.

5. Respeto a los principios que se encuentran por encima de los intereses y voluntades particulares, y finalidad de promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes, y el cumplimiento del objeto social.

Componentes

El acuerdo intercooperativo se celebra entre dos o más cooperativas, que adoptarán, respectivamente, la posición de suministradoras y/o receptoras. La cooperativa receptora [o, en su caso, los socios beneficiarios de la entrega] conserva su independencia respecto de la cooperativa suministradora (Alfonso, 2006)

Los acuerdos intersolidarios pueden ser unilaterales cuando sólo los miembros de una empresa van a ser los suministrados; o recíprocos, cuando se cruzan las relaciones y los servicios entre cada empresa y los miembros de la otra (Paz, 1996) de forma que las empresas participantes tienen la doble posición de suministradora y receptora (Sánchez-Pachón, 2011).

Por otra parte, los suministros o entregas se pueden realizar tanto entre la empresa firmante del acuerdo como por sus miembros y, de la misma manera, el receptor de los mismos pueda ser tanto la empresa como sus miembros.

También, los acuerdos intersolidarios pueden ser Intra sector o extra sectoriales.

1. Los acuerdos Intra-sectoriales

   Son aquellos que se dan sólo entre empresas del sector solidario, pudiendo darse para todas las empresas sectoriales (entre cooperativas y mutuales o asociaciones no lucrativas) o sub-sectorial (sólo entre cooperativas, por ejemplo).

Puede tratarse de convenios entre empresas del mismo nivel estructural (de primer grado) o pactos de intercooperación entre entidades de primer grado y otras de segundo o ulterior grado (Paz, 1996).

En opinión de Sánchez Pachón (2019) parece que estos solo puedan ser concertados por sociedades cooperativas. No obstante, el legislador cooperativo debiera valorar la pertinencia de admitir el mismo tratamiento para los acuerdos de las cooperativas con entidades que alcancen la consideración de entidades de economía social.

2. Los acuerdos extra-sectoriales

Son aquellos convenios por entidades solidarias con entidades no solidarias (extra-sector). La opinión prevaleciente es que no es posible establecer convenios solidarios con entidades lucrativas por cuanto se extendería a las mismas los beneficios del sector solidario y, significaría una pérdida de la identidad solidaria. A ello se le objeta que con ello se cercena arbitrariamente posibilidades de desarrollo al sector social, con una discriminación negativa respecto de otros sectores nacionales.

Caracteres (Sánchez-Pachón, 2011)

La empresa y sus miembros pueden realizar operaciones recíprocas de suministro, entregas de productos o servicios en la otra empresa solidaria firmante del acuerdo. De esta manera se logran los mejores resultados en el aprovechamiento de la interrelación con acciones que posibilitan estrechar vínculos, intercambiar experiencias y unificar procedimientos.

1. En la empresa que es administradora del servicio las otras empresas pueden tener representantes en la dirección, los cuales toman decisiones de carácter obligatorio para todos y remiten los recursos generados a la central. También existen empresas adherentes que no participan en la administración, sino que prestan un servicio y reciben por esto una comisión (Colacot-Utal, 1995).

2. Tienen carácter solidario (cooperativo o mutual) las operaciones que resulten de esos acuerdos, y los resultados son de carácter cooperativo, por lo que no deberían ir exclusivamente a la reserva, aunque, sin embargo, en muchos casos los resultados obtenidos en estas operaciones se destinan a la misma.

3. Los miembros de las empresas pueden participar directamente en las operaciones de las otras, por lo que las operaciones no estarían sujetas a los límites legales a esa actividad.

4. Las operaciones con los otros miembros se pueden hacer sin más restricciones que las que puedan derivarse de la singularidad o complejidad de las operaciones cooperativizadas, o de las establecidas por el estatuto o la ley, si fuese el caso.

5. Si como consecuencia de un acuerdo de intercooperación una cooperativa cede toda su actividad, se considerará que mantiene el cumplimiento de su objeto social mientras dure el acuerdo de intercooperación, sin que se configura una causal de disolución (Ley de cooperativas de Valencia, 2023)

Aspectos formales

Los convenios intersolidarios son acuerdos contractuales donde se establecen expresamente los servicios objeto de los mismos y las obligaciones recíprocas que asumen las partes.

1. En los contratos celebrados al efecto se fijan las condiciones y requisitos para el uso de los servicios y los mecanismos administrativos y de control que se consideran necesarios. Por lo demás, como expresa Sánchez Pachón (2019) será la voluntad común de las cooperativas implicadas la que establezca el contenido del acuerdo: vigencia del acuerdo; ámbito de este; consecuencias del incumplimiento; contraprestaciones, etc. Siempre, dentro del respeto a la ley —con el reconocimiento de los principios cooperativos— y las normas estatutarias de cada cooperativa.

2. En relación a la contraprestación –obviamente económica- que ha de percibir la empresa otorgante o suministradora de los servicios a los miembros de la empresa tomadora, si nada establece la ley, habrá de estarse a lo que se acuerde entre las partes, en base al principio de la libertad de pactos y autonomía de la voluntad que rige el derecho privado contractual (Paz, 1966).

   Lo procedente es que la contraprestación por el uso de los servicios o prestaciones (cuotas de admisión y de mantenimiento, entre otras) a los miembros de la empresa tomadora sea en las mismas condiciones que las de los miembros de la empresa otorgante.

INDICE GENERAL

3. Los acuerdos son generalmente resueltos por los órganos directivos de las empresas participantes, previas las negociaciones del caso y son firmados por las autoridades (presidente y secretario) de cada una. Posteriormente, deben ser sometidos a consideración de la primera asamblea que celebre cada una de las empresas solidarias participantes.

   En caso de no aprobarse, los convenios quedarán sin efecto, debiendo resolverse las operaciones en curso, razón por la cual el Farrés (1996) recomienda que sean suscriptos *"ad referéndum"* de la asamblea, o bien que ésta los apruebe antes de ser firmados.

4. El vínculo entre las empresas es limitado, accidental y transitorio. El convenio no es un sujeto de derecho y carece de denominación social; no está sometido a requisitos de forma, ni se inscribe en registros. Su prueba se rige por las normas de prueba de los contratos (Farrés, 1996).

5. El convenio tiene la vigencia establecida en el mismo, a cuyo vencimiento –de no haber sido denunciado de manera expresa con la anticipación prevista en el mismo- continúa en vigencia por el mismo plazo y en las mismas condiciones pactadas originalmente.

6. Salvo que la ley lo establezca expresamente, los convenios intersolidarios no requieren ser inscritos en el Registro respectivo, aunque sería conveniente que fuesen legalizados o notariados, a efecto de la necesaria seguridad jurídica.

Efectos

1. Se reconoce el carácter cooperativo de las operaciones que resulten de esos acuerdos; con lo que la actuación es considerada como operación cooperativizada con los socios y no con terceros. Los resultados, por tanto, son de carácter cooperativo.

2. La segunda función que cumple es el permitir que la participación de los socios en la actividad cooperativizada pueda hacerse efectiva en otras cooperativas con las que se establezca la relación mediante el correspondiente acuerdo intercooperativo. Por ello, desde el punto de vista societario, las operaciones no estarían sujetas a los límites legales a esa actividad extrovertida (Paz, 2004).

3. Los resultados de estas operaciones deberían ser tratados como operaciones con los socios y no con terceros, por lo que son de carácter cooperativo (excedentes propiamente dichos) y no destinados a la reserva obligatoria.

TIPOS DE ACUERDOS INTERSOLIDARIOS

Entre los muchos acuerdos intersolidarios que se pueden convenir, destacamos los más frecuentes:

Acuerdos intersolidarios agrarios

Pueden darse los acuerdos inter-cooperativos, esto es, convenios suscritos con otras cooperativas agrarias para que tanto las cooperativas como los miembros realicen operaciones de suministro o entrega de productos o servicios en la otra cooperativa vinculada por el acuerdo.

La principal consecuencia de estos acuerdos es que las operaciones efectuadas en su marco tendrán la misma consideración de operaciones cooperativizadas efectuadas por la cooperativa con sus propios miembros (Botana, 1999) que son consideradas como operaciones internas.

Acuerdos intersolidarios financieros

Se celebran convenios entre empresas solidarias con el objetivo de que los miembros de otras entidades del sector solidario puedan efectuar operaciones pasivas y activas con la entidad financiera sin necesidad de afiliarse a la misma, para el manejo de los recursos financieros ordinarios de otras entidades solidarias y para efectuar inversiones y participaciones en cooperativas y otras empresas, fundamentalmente del sector.

Convenios intermutuales

Las mutuales pueden celebrar convenios entre sí y con otras entidades solidarias para la prestación recíproca de servicios logrando los mejores resultados en el aprovechamiento de la inter-relación entre las mutuales. Estos convenios permiten intercambiar, complementar o ampliar servicios entre mutuales.

En virtud de tales convenios los miembros de las mutuales podrán gozar de los servicios que las otras brindan sin necesidad de tener que incorporarse a ellas. En el caso, una mutual da el servicio, por ejemplo, de asistencia médica, y las demás mutuales son usuarios del servicio, manteniendo cada una su independencia jurídica y económica.

Sin embargo, debe tenerse presente que no sería aceptable el caso extremo de que una mutual prestara todos sus servicios a través de convenios con otras (Colacot-Utal, 1988).

INDICE GENERAL

El código mutualista de Portugal (2018) autoriza la celebración de acuerdos de cooperación entre asociaciones mutualistas con el objeto de:

1. Facultar a los asociados de cada una de ellas para gozar de las prestaciones no suministradas por la mutual a la que pertenecen, pero que están previstas en el estatuto o reglamentos de otras mutuales intervinientes en el acuerdo.
2. La utilización en común de instalaciones, equipos o servicios.
3. Asegurar la transferencia o la partición de los riesgos.

Como señala Cracogna (1992) de esta manera las mutuales pueden potenciar su desarrollo y tejer relaciones de cooperación y complementación que redunden en beneficio de ellas y de sus respectivos miembros.

En empresas de trabajo asociado

En virtud del acuerdo intersolidario, los asociados-trabajadores de las empresas de trabajo asociado podrían desarrollar su prestación personal de trabajo bien sea en la propia empresa de trabajo asociado de la que son miembros, o en otra empresa solidaria con la cual se haya suscrito un acuerdo intersolidario (Aizega y Valiñani, 2003).

LOS CONTRATOS ASOCIATIVOS DE LA ARGENTINA

Adaptado de Sosa (2019)

Naturaleza

Son un vínculo de colaboración, plurilateral o de participación, con comunidad de fines, que no es sociedad" (Curá, 2017). Previstos en el Código Civil y Comercial de Argentina, no importan conformar sociedad; no son personas jurídicas, no son centro de imputación jurídica diferenciada de quienes aparecen como contrayentes (Vitolo, 2016).

Los contratos asociativos cooperativos son actos cooperativos al ser sus partes integrantes cooperativas que los realizan en el cumplimiento del objeto social y en la consecución de sus fines institucionales.

Objeto

Tienen por objeto la realización de una o más operaciones determinadas a cumplirse mediante aportaciones comunes y a nombre personal del gestor, siendo las otras partes partícipes. No tiene denominación, no está sometido a requisitos de forma, ni se inscribe en el Registro Público.

Elementos comunes:

1. La inexistencia de obligaciones correlativas entre dos partes. Cada participante adquiere derechos y obligaciones respecto de todos los demás e independientemente de ellos en cuanto al contenido de tales derechos y obligaciones.
2. La apertura del contrato a la integración de nuevas partes.
3. La no vigencia de la equivalencia de las prestaciones, ya que no se le aplican elementos propios de otros contratos como ser el pacto comisorio y la excepción de incumplimiento contractual.
4. La existencia de un interés común que lleva a las partes a cooperar entre sí mediante la realización de la actividad en colaboración.
5. La formación de un fondo común para desenvolver la actividad mencionada en el contrato.
6. La continuidad del vínculo ante la imposibilidad de realizar prestaciones no esenciales por una de las partes.
7. La no creación de un nuevo sujeto de derecho: por tanto, las ganancias son adquiridas en forma originaria por los participantes, sin pasar previamente por el filtro de un ente para ser divididas luego.
8. Las partes no se subordinen a dirección o administración alguna
9. Tipos
10. Negocio en participación

Principales expresiones

1. Agrupaciones en colaboración

   Estos contratos se configuran cuando las partes establecen una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades. La agrupación propiamente "no puede perseguir

INDICE GENERAL

fines de lucro", sino que: "las ventajas económicas que genere su actividad deben recaer directamente en el patrimonio de las parte agrupadas o consorciadas".

2. Uniones Transitorias:

   En este caso, las partes se reúnen para el desarrollo o ejecución de obras, servicios o suministros concretos, dentro o fuera del país. Pueden desarrollar o ejecutar las obras y servicios complementarios y accesorios al objeto principal.

3. Consorcios de Cooperación:

   En estos casos, las partes establecen una organización común para facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros a fin de mejorar o acrecentar sus resultados, quedando vedado al consorcio de cooperación ejercer funciones de dirección o control sobre la actividad de sus miembros. Asimismo, se establece que los resultados que genere la actividad desarrollada se debe distribuir entre sus miembros "en la proporción que fija el contrato y, en su defecto, por partes iguales".

Contenido

Unión temporal de empresas 4243
Consorcios 4244
Conglomerado 4248
Corporaciones 4250
Mondragón corporación cooperativa 4251
Sociedades o fondos de garantía recíproca 4255
Concentración extra-sectorial 4262
Empleo de sociedades comerciales 4265
Sociedades comerciales filiales 4268

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

120 Entidades de Concentración Solidiaria

UNIÓN TEMPORAL DE EMPRESAS

Adaptado de Etcheverry (2005)

Concepto

Llamada *"joint-venture", e*s una unión o agrupación de dos o más personas naturales o jurídicas, no con el propósito de formar una sociedad sino de realizar una operación concreta en búsqueda de beneficios, asumiendo los riesgos que le son propios.

Para Buendía es un sistema de colaboración por cierto tiempo, determinado o indeterminado, para el desarrollo o ejecución de una obra, servicios o suministros. Es una fórmula que puede ser adecuada para formar sistemas de distribución cuyo objeto sea puntual.

Para De la Rosa las Joint-venture se caracterizan por su origen negocial, por la autonomía jurídica y económica de los participantes que queda intacta en el ámbito que escapa al proyecto común, por el desarrollo de una actividad o proyecto de forma conjunta, dentro o fuera de un concreto marco social, por el control conjunto de esta actividad a través de una estructura organizativa establecida para el logro de los objetivos comunes, y por la vinculación material de la actividad a desplegar por los participantes.

La Joint-venture es una fórmula de colaboración empresarial para la realización de obras o la prestación de servicios a través de la cual dos o más empresas, conservando su independencia, jurídica se asocian para el desarrollo de actividades de interés común por tiempo cierto -determinado o indeterminado- para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro referidas a actividades que les son propias.

Persigue la complementariedad de las actividades de las empresas que se agrupan, consiguiendo abarcar un conjunto de actividades que las empresas por sí mismas no podrían conseguir.

De lo que se trata básicamente es de disponer derechos y de obligaciones de los sujetos contratantes en relación con la colaboración relativa a la obra o servicio tenido en vista, a la cual normalmente dedican sólo una parte, sea en términos de tiempo

o de cantidad, de la actividad desarrollada por cada una de las empresas reunidas (Fusaro, 1987).

Características

1. Colaboración de las empresas en las actividades que le son propias.

2. No tiene capital y carece de personalidad jurídica propia; actúa frente a terceros como una unidad, contrayendo obligaciones y adquiriendo derechos.

3. La responsabilidad de las empresas es solidaria e ilimitada frente a los terceros y ha de aparecer reflejada expresamente en sus estatutos. Cada empresa es responsable de sus propios actos, pero obliga a las demás frente a terceros porque se consideran como mandatarios recíprocos dentro de la actividad o negocio de que se trate. Entre los participantes, como cualquier contrato atípico, señala Arrubla (1992) la responsabilidad se regiría por las normas generales que regulan las obligaciones asumidas por las partes y el incumplimiento contractual.

4. Su funcionamiento varía según que tenga por objeto la realización de obras en común con la participación de todos sus miembros, o uniones basadas en la división del trabajo o la obra objeto de la realización.

5. Generalmente se nombra un gerente -con poderes otorgados por los miembros- para el ejercicio de los derechos y obligaciones de la actividad de la unión (Bel Durán, 1997).

CONSORCIOS

Concepto

El consorcio es la asociación, basada en un contrato, de una pluralidad de empresas (cada una conserva su personalidad) con el propósito de coordinar y apoyar recíprocamente las actividades de cada una de ellas. Muchas empresas forman un consorcio como estructura organizativa común para el desempeño de determinadas funciones, limitando, a través del contrato, la responsabilidad y el riesgo, a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, con la constitución de *Joint-venture*, en las cuales el riesgo asumido en común es más amplio (Seravelli, 2000).

Según Ceccherini (1999) el consorcio es el contrato entre varias cooperativas legalmente constituidas que ejercen una misma actividad económica o actividades económicas conexas, que tiene por objeto la disciplina de dicha actividad mediante una organización común, sin que se sustituya a las cooperativas consorciadas en el desarrollo de su actividad de empresa. Se trata de un contrato de colaboración entre dos o más empresas con la finalidad de unir esfuerzos para lograr un determinado objetivo, generalmente la construcción de una obra, sin que se constituya una sociedad.

Para paz-Ares (en Macías-Ruano, 2016) el consorcio es aquel acuerdo que pretende «arbitrar mecanismos de cooperación aptos para promover o facilitar el desarrollo de sus propias actividades [se constituyen] para abaratar determinados costes de explotación de las empresas asociadas [...] o para afrontar inversiones que exceden de la capacidad financiera o del nivel de riesgo que pueden asumir cada una de ellas [...]. La causa que los anima es una causa mutualista»

Naturaleza (Barbero, 1967)

El consorcio, es un organismo de carácter asociativo en sentido amplio, pero que no constituye un nuevo sujeto de derecho, sino que es simplemente la resultante orgánica de la organización de los consorciados.

El consorcio no tiene personalidad jurídica, pero tiene una autonomía patrimonial análoga a la de las asociaciones no reconocidas (sociedades irregulares), autonomía que radica en el fondo consorcial. De las obligaciones que los órganos del consorcio han asumido por cuenta de los singulares consorciados responden también estos últimos, solidariamente con el fondo consorcial. Y en caso de insolvencia de un consorciado la deuda del insolvente se reparte entre todos los demás, en proporción a las cuotas respectivas.

En tal virtud, las relaciones entre consorcio y cooperativas asociadas son de carácter orgánico y no puede ser equiparado a las relaciones entre diversos sujetos jurídicos (Commissione, 1981).

Objetivos

Con los consorcios las empresas solidarias pretenden abordar proyectos de gran envergadura que, de otro modo, rebasarían las posibilidades individuales de cualquiera de las empresas integradas en el consorcio (Bel Durán, 1997).

Las cooperativas podrán formalizar convenios con una cierta presencia de una Administración pública para la promoción de un servicio público que sea de interés de la cooperativa para el desarrollo de su actividad profesional. Igualmente podrá formar

INDICE GENERAL

parte de convenios de colaboración con otras entidades privadas para la consecución de un objetivo común que, en solitario, podría resultar inalcanzable. La intervención de las cooperativas en posibles consorcios estará determinada en el convenio específico que se firme con la administración correspondiente (Macías-Ruano, 2016).

Constitución

El consorcio se constituye mediante contrato entre dos o más empresas solidarias por el cual se vinculan temporariamente para la realización de una obra, la prestación de determinados servicios o el suministro de ciertos bienes.

El consorcio no está destinado a obtener y distribuir ganancias entre los partícipes, sino a regular las actividades de cada uno de ellos. Cada integrante deberá desarrollar la actividad en las condiciones que se prevean, respondiendo personalmente frente al tercero por las obligaciones que contraiga en relación con la parte de la obra, servicios o suministros a su cargo, sin solidaridad, salvo pacto en contrario.

El contrato de consorcio (Bertoni, 2001)

Generalmente, el contrato de consorcio se instrumenta por escrito y deberá contener, entre otros, los siguientes elementos:

1. Lugar y fecha del otorgamiento e individualización de los otorgantes.

2. Su denominación con el aditamento "Consorcio".

3. Su objeto, duración y domicilio.

4. La determinación de la participación de cada contratante en el negocio a contratar o los criterios para determinarla, así como de sus obligaciones específicas y responsabilidades.

5. Normas sobre administración, representación de sus integrantes y control del consorcio y de aquellos, en relación con el objeto del contrato. En particular, un órgano destinado a desplegar la actividad con los terceros, las personas a las cuales se atribuye la presidencia, la dirección y la representación judicial.

6. Forma de deliberación sobre los asuntos de interés común, estableciéndose el número de votos que corresponda a cada partícipe.

7. Condiciones de admisión de nuevos integrantes, causas de exclusión o alejamiento de partícipes y normas para la cesión de las participaciones de los miembros del consorcio.

8. Contribución de cada integrante para los gastos comunes, si existieran.

   El consorcio no tiene capital social sino constituye un Fondo Consorcial mediante contribuciones recíprocas de parte de los consorciados, y por los bienes adquiridos por dichas contribuciones. Mientras dure el consorcio, el fondo es indivisible (los consorciados no pueden dividírselo) y los terceros acreedores particulares de los consorciados no pueden, por sus créditos, satisfacerse sobre el fondo consorcial (Barbero, 1967).

9. Sanciones por el incumplimiento de las obligaciones de los miembros.

El consorcio de Italia

El caso normal de la sociedad de consorcio se compone de los siguientes cinco elementos indefectibles (Cusa, 2022b)

1. Las contribuciones de los miembros, que pueden calificarse como aportes;

2. Una organización, subjetivamente autónoma de los miembros, diseñada para producir bienes o servicios respetando al menos el método económico;

3. Una pluralidad mínima (variable según la forma societaria elegida) de miembros del consorcio que sean (o estén a punto de ser) empresarios, autónomos y/o administraciones públicas;

4. Al menos una actividad del consorcio (es decir, funcional a las actividades económicas de los miembros del consorcio y correspondiente a una fase del ciclo de producción de estos miembros);

5. La finalidad (abstractamente) del consorcio.

El consorcio de exportación de Argentina

Fue creado por ley de 2005. Se trata de una asociación permanente de empresas cuyo objetivo principal es agrupar ofertas de productos o servicios nacionales, demandas de productos o servicios del exterior; eventualmente, su objeto puede ser –igual-

INDICE GENERAL

mente- el de aumentar la capacidad técnica o financiera de sus miembros, sin que estos pierdan su individualidad.

El consorcio no exige a sus miembros la participación o la disponibilidad por completo de su producción ni mucho menos. El miembro utiliza los servicios, la capacidad, el esfuerzo y la infraestructura que es común, pero mantiene integra la individualidad que tiene el momento de su incorporación.

Se denomina consorcio a la empresa exportadora propiedad de los productores. El consorcio es responsable por la regularidad y puntualidad de las entregas, el cumplimiento de los plazos y el control de calidad (Romero, 1989).

Su fin principal (que debe figurar en el estatuto) es de exportar conjuntamente el producto de las labores de sus miembros en los consorcios, o el de comprar –interna o externamente- para exportar o importar, respectivamente (Etcheverry, 2005).

Es un tipo abierto, no societario, de contrato inter-empresarial. Por su medio, las personas físicas o jurídicas podrán constituir por contrato una organización común con la finalidad de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados. No son sujetos de derecho sino de naturaleza contractual, no tienen funciones de dirección de la actividad de sus miembros.

Constituyen un fondo común operativo constituido por aportes de las partes que permanece indiviso por el término de duración del acuerdo. Los resultados económicos que surjan de su actividad se distribuyen según lo fije el contrato constitutivo, o en su defecto, en partes iguales. Si el contrato no establece la proporción en que cada participante se hace responsable de las obligaciones asumidas en nombre del consorcio, se presume la solidaridad entre sus miembros (Ley 26.005, en Etcheverry, 2005).

CONGLOMERADO

Adaptado de Buendía (1999)

Concepto

El conglomerado es un conjunto de empresas de diverso tipo y forma jurídica, que son enteramente independientes excepto por la comunidad de recursos financieros, tecnológicos y de imagen.

Se crean una o varias organizaciones –sin vinculación patrimonial, conservando cada empresa su independencia- para la compra en común de materias primas y suministros, uso conjunto de centros de almacenamiento, venta de productos, uso conjunto de servicios de transporte, centralización de servicios administrativos y de asesoría, campañas conjuntas de publicidad y de estudios de mercado, acceso a nuevas tecnologías, etc.

Pero, también, puede haber conglomerados con vinculación patrimonial en el que las empresas pierden su personalidad jurídica- que abarcan cooperativas de diferente clase y grupo, formando unidades mixtas que integren vertical y horizontalmente los procesos de producción y distribución, sino también a entidades financieras de naturaleza cooperativa para conseguir que las plusvalías que se produzcan queden retenidas en el sistema que ellas mismas forman.

Estas son el resultado de fusiones entre empresas cuyas líneas de actividad no coinciden en absoluto, para compartir los servicios centrales de administración, contabilidad, control financiero, desarrollo ejecutivo y dirección general (Mascareñas, 1993).

Objeto

El objetivo del conglomerado es sobre todo financiero: mayor rentabilidad de los capitales en la medida en que éstos se ven menos afectados por los azares de la coyuntura de una rama dada, o esperanza de conseguir plusvalías al producirse la retrocesión de los elementos del conglomerado.

Pero, además, tiene que ver con la explosión tecnológica que deja anticuados rápidamente los equipos, así como el desarrollo de técnicas de gestión y de administración que encuentran una aplicación común en los distintos elementos del conglomerado (Bernard/Collí, 1980).

Características

1. Controlan un rango de actividades en varias industrias que requieren diferentes sistemas de dirección, de investigación, de ingeniería, producción, marketing, etc.

2. Fundamentalmente, que se permita la participación democrática de los socios en el proceso de toma de decisiones, así como la presencia de directivos profesionales para que funcionen eficientemente: formados por ella, bien remunerados y con libertad de actuación.

INDICE GENERAL

CORPORACIONES

Concepto (Francés, 1992)

Las corporaciones son aquellas agrupaciones de empresas constituidas mayoritariamente por empresas solidarias de primero y segundo o ulterior grado, que tienen por objeto la definición de políticas empresariales, su control, y, en su caso, la planificación estratégica de la actividad de sus socios, así como la gestión de los recursos y actividades comunes.

El elemento distintivo de la corporación es el centro de control gerencial o centro común de decisión, el cual posee completa autoridad sobre las empresas que la conforman. Se crea mediante un acuerdo contractual entre varias entidades por el cual se atribuye la dirección unitaria a una estructura común, con o sin personalidad jurídica. La estructura común dispone de importantes facultades de dirección de las empresas agrupadas: definición de políticas empresariales; control y planificación estratégicos; gestión de recursos y actividades comunes (Celaya, 1992).

Señala el autor que de acuerdo con la estrategia corporativa adoptada, la corporación modifica su conformación para añadir nuevas divisiones, reestructurar las existentes o eliminar alguna de ellas, lo que requiere operaciones legales diversas, como la fundación de empresas, su adquisición total o parcial, su fusión, escisión o disolución.

Las Corporaciones cooperativas en la Ley de Uruguay de 2008

Adaptado de Rippe (2009); Amorín y Alcorta (2016)

Son aquellas asociaciones empresariales que constituidas mayoritariamente por cooperativas de primer y segundo o ulterior grado, tienen por objeto la definición de políticas empresariales, su control y, en su caso, la planificación estratégica de la actividad de sus socios, así como la gestión de los recursos y actividades comunes.

Y como característica en cuanto a los componentes personales del pacto que mayoritariamente debe estar constituida por cooperativas sean del grado que fueren. El legislador nacional tomó como antecedente, lo edictado en el artículo 135 de la ley de cooperativas de Euskadi, 4/1993.

Se trata de un nuevo tipo de organización jurídica, a las que resultan aplicables las normas de las cooperativas de segundo o ulterior grado en todo lo no regulado expresamente.

Las corporaciones cooperativas en el Derecho uruguayo se caracterizan porque cuentan en la estructura mínima prevista en la ley de dos órganos, con socios fuertemente involucrados en la gestión ejerciendo un control de mérito sobre la actuación del órgano de dirección de la empresa, se limitan a supervisar como lo hace el órgano de dirección, aunque si el estatuto lo prevé pueden reservarse ciertos actos de administración extraordinaria.

Se deja librada a la autonomía estatutaria de estas organizaciones la opción de distribución de las facultades de administración y fiscalización de la misma entre un órgano de fiscalización y un órgano de dirección, unipersonal o colegiado.

El órgano de fiscalización, controla la gestión y la actividad del mismo y autoriza los actos de administración extraordinaria que determine el estatuto. El órgano de fiscalización adicionalmente, tiene la posibilidad de informarse de modo completo, está en condiciones de controlar la legalidad y de advertir a los socios o al órgano de dirección, sobre eventuales irregularidades que se hubieran descubierto.

Sus miembros son elegidos de acuerdo a lo que determine el estatuto. Puede preverse que se es integrante del órgano de fiscalización por el mero hecho de ser socio, si se cumplen las restantes condiciones establecidas en las normas aplicables y se es integrante del órgano de dirección como consecuencia de una designación, por otro órgano societario, se integran éstos en función de normas que habilitan la designación.

MONDRAGÓN CORPORACIÓN COOPERATIVA

La corporación cooperativa más representativa es la Mondragón Corporación Cooperativa (MCC, 1989)

Las Cooperativas de Mondragón están estrechamente vinculadas entre sí por una filosofía y una cultura empresarial común. Comparten los mismos Valores Corporativos y las mismas Políticas Generales de carácter empresarial.

Estos vínculos se han ido plasmando a lo largo de los años en una serie de estatutos y normas de funcionamiento aprobadas mayoritariamente en los Congresos Cooperativos que regulan la actividad de los Órganos de Gobierno de la Corporación (Comisión Permanente, Consejo General) de las Cooperativas de Base y de las Agrupaciones y Divisiones a las que pertenecen, tanto desde el punto de vista organizativo e institucional como patrimonial y retributivo.

INDICE GENERAL

Principios, valores y objetivos básicos

Todo este entramado de cultura empresarial se ha ido configurando así:

1. Una cultura común derivada de los 10 Principios Básicos: Libre Adhesión, Organización Democrática, Soberanía del Trabajo, Carácter instrumental y subordinado del Capital, Participación en la Gestión, Solidaridad Retributiva, Intercooperación, Transformación Social, Carácter Universal y Educación.

2. Definición de los cuatro Valores Corporativos: Cooperación, actuando como propietarios y protagonistas; Participación, que se plasma en un compromiso en la gestión; Responsabilidad Social, mediante la distribución solidaria de la riqueza; e Innovación, dirigida hacia una renovación permanente en todos los ámbitos.

3. Unos Objetivos Básicos (Orientación al Cliente, Desarrollo, Innovación, Rentabilidad, Personas en Cooperación e Implicación en el Entorno) y de unas Políticas Generales aprobadas por el Congreso Cooperativo, que son asumidas por todos los niveles organizativos de la Corporación, incorporándose en las planificaciones estratégicas cuatrienales y en los planes de gestión anuales de la Cooperativa individual, de la Agrupación, División y del conjunto de la Corporación.

Estructura organizativa

La Corporación Mondragón está organizada por áreas y por organismos.

1. Organismos sociales y directivos

   a) Congreso Cooperativo.

      Tiene como función establecer los criterios estratégicos por los que se administrará la Corporación, mediante la planificación y coordinación de sus unidades de negocio. Está compuesto por 650 congresistas, delegados por las cooperativas.

   b) Comisión Permanente.

      Gobierna por delegación del Congreso Cooperativo. Su función básica es la de impulsar y controlar la ejecución de las políticas y acuerdos adoptados por el Congreso, ejerciendo un seguimiento continuado de la evolución de Mondragón.

   c) Consejo General.

      Es el responsable de la elaboración y aplicación de las estrategias y objetivos corporativos. Coordina las políticas de las diferentes Divisiones y Cooperativas.

2. Áreas de actividad

   a) Área Finanzas engloba tres actividades específicas: banca, previsión social y seguros.

   b) Área Industria: Bienes de Consumo. Bienes de Equipo. Construcción. Componentes Industriales. Servicios Empresariales

   c) Área Distribución

   d) Área Conocimiento: Centros de Formación y Centros de Investigación

Normativa

Las cooperativas de Corporación Mondragón se hallan sometidas al régimen jurídico cooperativo general por lo que su estructura es similar, en sus aspectos básicos, al resto de las cooperativas. Por esta razón, además de la ley que marca las normas externas de obligado cumplimiento por las que se han de regir todas las cooperativas, las cooperativas de Mondragón disponen de dos elementos organizativos, básicos, de carácter interno: los Estatutos Sociales, verdadera "Carta Magna" de la cooperativa, y el Reglamento de Régimen Interno.

Figuras

1. El socio.

   El socio debe superar un periodo de prueba en su puesto de trabajo, generalmente entre seis meses y un año, tras el cual, socio y cooperativa son libres para confirmar o cancelar el ingreso definitivo.

2. La Cooperativa.

   Basada en un sistema de gestión compartida, la cooperativa, constituye el elemento fundamental de Mondragón. Asimismo, mantiene su propia estructura de organización y su propia personalidad jurídica y soberana.

INDICE GENERAL

3. Cooperativas de Cobertura.

   Son fruto de la asociación de cooperativas de base. Su objeto apoyar a éstas en ámbitos concretos de su gestión. Denominadas como "cooperativas de cooperativas" integran, asimismo, como socios individuales a sus respectivos trabajadores. Engloban los siguientes ámbitos: financiero, previsión, formación e investigación.

4. Divisiones y Agrupaciones.

   Asociaciones constituidas en el marco de Mondragón entre cooperativas afines con el objeto de beneficiarse de determinados servicios comunes y economías de escala. Coordinan la gestión de sus cooperativas de acuerdo con su propio marco estratégico.

Régimen Económico

1. Aportaciones al Capital.

   El socio al ingresar se compromete a realizar una aportación al capital social. La Asamblea General fija anualmente su cuantía.

2. Capital Social Variable.

   El Capital Social puede experimentar variaciones por diferentes circunstancias: revalorización de retornos (resultados), intereses de aportaciones, en caso de baja de socios. Esta es una característica propia de la legislación cooperativa.

3. Anticipo Laboral.

   Retribución mensual que percibe el socio por su aportación de trabajo como adelanto a cuentas de los resultados de la cooperativa. El anticipo se divide en "anticipo de consumo" que percibe el socio, y "anticipo de previsión" destinado a la cobertura Social.

4. Distribución de Excedentes Netos y Pérdidas.

   Una vez establecida la cuenta de resultados y deducidos los impuestos se distribuyen los excedentes netos, o las pérdidas en su caso, en tres epígrafes: fondos sociales, fondos de reserva y retornos.

5. Retorno Cooperativo.

   Cantidad que percibe el socio con cargo a los excedentes netos anuales. Dicha cantidad incrementa el capital del socio en la cooperativa. Reconversión de los Resultados. Las cooperativas ponen en común una parte de sus excedentes netos para su redistribución como una expresión genuina de solidaridad en el ámbito de Mondragón.

6. Fondo Central de Intercooperación.

Su objeto es la financiación de proyectos empresariales que por su envergadura o riesgo superan las posibilidades de las cooperativas o agrupaciones implicadas.

7. Fondo de Educación y Promoción Intercooperativo.

   Su objeto es la potenciación de la educación y formación, cooperativa y empresarial, de los socios, así como el apoyo a la investigación y el desarrollo tecnológico. Está especialmente orientado hacia los centros educativos y de investigación de la propia Corporación.

SOCIEDADES O FONDOS DE GARANTÍA RECÍPROCA

Concepto

Son entidades constituidas por empresas cuyo objetivo exclusivo consiste en prestar las garantías necesarias para que los socios consigan los créditos que precisan para sus operaciones. No tiene finalidad especulativa ya que los empresarios-socios no persiguen la obtención de lucro en el sentido de reparto de beneficios, sino lo que persiguen es facilitar las garantías necesarias para obtener créditos y que tales garantías resulten al menor costo posible. (Gadea, 1996).

Tienen un carácter esencialmente mutualista y fuertemente personalista. Buscan darle solución al problema del acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a la falta de garantías que ofrecer a las instituciones financieras. Además, busca mejorar las condiciones de plazo y tasas de interés a las cuales esas empresas contratan los créditos, lo mismo que facilitar el acceso a licitaciones públicas y privadas (Montenegro, sf).

Objeto

Las sociedades de garantía recíproca son, esencialmente, sociedades en que se agrupan pequeños y medianos empresarios (tanto individuales, como sociales), con el objeto de reforzar su solvencia y facilitar su acceso al crédito. Tienen por objeto social el otorgamiento de garantías personales, por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho a favor de sus socios para

INDICE GENERAL

las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de que sean titulares. Además, pueden prestar servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios (Sanz Bayón, 2020).

Según Santacecilia (2020) las sociedades de garantías consisten en un esquema de cauciones mutuas basada en la acción asociada de pequeñas y medianas empresas cuyo objetivo es acceder al mercado financiero en mejores condiciones que las que obtendrían si lo hicieran individualmente. De esta forma una sociedad de garantía constituye una asociación cuyo objeto principal (aunque no el único) es otorgar avales realizando una compensación técnica de los riesgos individuales, que al tratarlos en masa, pueden ser asumidos por el colectivo. Para ello los integrantes de la sociedad componen un fondo de riesgo integrado por aportes de los mismos asociados con el que se responde por los montos avalados y el cual es invertido en instrumentos determinados normativamente.

Tipos

Puede existir un fondo de garantías para las empresas solidarias y cooperativas del propio sector, de carácter público o mixto, destinado a solo instituciones financieras solidarias, o a todas las empresas cooperativas o del sector social, dotado o no de personería jurídica, patrimonio propio y autonomía

En Alemania, existen fondos de garantía especialmente para las cooperativas agrícolas. Cada año, las cooperativas afiliadas aportan a estos fondos, los que no ofrecen garantías, sino que apoyan a las cooperativas en el momento en que estas entran en dificultades económicas y necesitan un refuerzo financiero para evitar la quiebra.

Schaffland (2003) aconseja introducir en la ley de cooperativas una disposición que obligue a todas las cooperativas (y no solo las cooperativas de crédito) a afiliarse a uno de estos fondos de garantía y realizar los aportes correspondientes. En caso de graves dificultades económicas, estas cooperativas podrán beneficiarse de este fondo.

Características

La entidad de garantías recíprocas adopta la forma jurídica exigida por la legislación nacional de la materia, y puede ser la de sociedad mercantil o una cooperativa, cuyas características sean:

1. La afiliación a la entidad puede ser obligatoria, dentro de diversas alternativas: solamente para las empresas financieras; para todo tipo de empresas, o ser de carácter facultativo: para exclusivamente las empresas que realicen sus operaciones con miembros y no miembros, y puede tener socios financistas, ordinarios o asegurados.
2. Son de capital variable que aumenta o disminuye por acuerdo del consejo de administración. Permite la incorporación de nuevos socios y la separación de los que quieran pidiendo el reembolso de sus cuotas. Igualmente, la transmisión de las cuotas es posible al ser autorizada por el consejo de administración.
3. Tiene por finalidad otorgar seguridad y respaldo a las operaciones correspondientes al giro habitual de las empresas del sector; ejercer operaciones de rehabilitación de empresas; de asistencia financiera; de fomento del empleo bajo formas asociativas; el otorgamiento de garantías para depositantes de entidades financieras del sector, así como la dación de avales. Específicamente, otorgar avales para garantizar los préstamos que las empresas del sector pudieren obtener de otras fuentes financieras.
4. Son un Fondo de Garantía constituido por aportes de los socios. El fondo administrado por la sociedad sirve para hacer frente a los pagos que haya de realizar la sociedad en cumplimiento de las garantías otorgadas.

Constitución

Los socios partícipes lo constituyen según el estatuto. Generalmente se establece la prohibición de remuneración a los fundadores ni la reserva a los mismos de derechos especiales. Se pueden constituir varios fondos en una sociedad.

Órganos

Un órgano deliberante, el consejo de administración y un director general (gerente)

Socios

En las sociedades de garantía recíproca se tiende a solapar la doble condición de socio y afianzado (o, cuanto menos, se excluye la posibilidad de ser afianzado sin ser socio) (Sanz, 2020).

Tienen dos tipos se socios: los socios partícipes, que son los titulares de las empresas que pueden obtener las garantías necesarias para sus operaciones empresariales y los socios protectores, que son entidades públicas o privadas que sustentan el sistema, pero no pueden solicitar garantías (Iturrioz, 2000).

INDICE GENERAL

En Uruguay, está constituida por asociados partícipes y asociados protectores. Serán partícipes únicamente micro, pequeñas y medianas empresas, sean estas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones para ser categorizadas como tales, por la autoridad de aplicación. Serán protectoras todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social.

La Sociedad Anónima de Garantía Recíproca en Uruguay no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores. Es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe. La participación tanto de los socios partícipes como protectores no podrá exceder de determinado porcentaje del capital social.

Recursos económicos

1. Capital

   Generalmente el capital es variable ya que aumenta o disminuye por el ingreso y retiro de los socios, quienes tienen derecho al reembolso de sus cuotas. Sin embargo, los recursos económicos del fondo pueden tener un monto determinado en la ley o remitir su determinación a las normas internas.

   Pueden aumentar por medio de capitalización, según la tasa inflación, o por medio de la adquisición de activos por ejecución de garantías sobre préstamos otorgados y su venta de estos en un plazo determinado.

2. Aportes

   Los aportes, pueden ser fijos, proporcionales al número de los miembros, a los depósitos que hicieren a la sociedad, o ser variables. Las aportaciones de los socios se hacen en la proporción que determine el estatuto sobre la cuantía de los créditos garantizados y con los frutos que produzcan las aportaciones.

   El estatuto puede exigir a los socios una aportación suplementaria hasta un límite previamente determinado para el caso de que el fondo sea insuficiente para suplir los impagos de las deudas garantizadas por la sociedad. Los aportes dinerarios están representados en títulos (o cuotas) y aportan los mismos derechos a sus titulares.

3. Reserva

   Cuentan con una reserva legal constituida por un porcentaje elevado (del 25 al 50% al menos) de los beneficios del ejercicio, hasta un tope proporcional al capital. El reparto del restante se hace en proporción al capital aportado. De esta reserva sólo podrá disponer para cubrir, en su caso, el saldo deudor de la cuenta de pérdidas y ganancias y deberá reponerlo cuando descienda del indicado nivel (Sanz Bayón, 2020).

4. Fondo de provisiones técnicas

   Además dela reserva legal, en veces se exige la constitución del fondo de provisiones técnicas que forma parte de su patrimonio, y que tiene por finalidad reforzar la solvencia de la sociedad. Con el fin de cubrir el riesgo de crédito del conjunto de sus operaciones, la cuantía del fondo de provisiones técnicas, deberá representar como mínimo un porcentaje del total de riesgo vivo asumido por la sociedad (un 1% aproximadamente) (Sanz Bayón, 2020).

5. Pagos y reintegros:

   Los pagos que haga el fondo se imputan, en primer término, a la aportación del socio respectivo, y en cuanto al exceso, a las restantes aportaciones realizadas al fondo, en forma directamente proporcional a su importe respectivo. Las cantidades obtenidas por la sociedad en el ejercicio de su derecho de repetición contra los socios que incumplieron las obligaciones garantizadas por ella revertirán al fondo de garantía si el pago de la sociedad se hubiere efectuado con cargo a este. Es ajeno al patrimonio de la sociedad misma y refuerza definitivamente la solvencia de esta.

6. Reembolso

   Al extinguirse las deudas a cuya garantía se hallaba afectada el fondo, se reembolsa al participe su aportación, con intereses. Es importante que el valor de reembolso no exceda del valor real o nominal según lo establezca el estatuto. En todo caso, la eventual plusvalía pertenece a las reservas de la sociedad, sobre las cuales no tiene derecho alguno el socio que obtiene el reembolso (España, 1985)

El aval

Para Sánchez (1991) se trata de un aval extra-cambiario porque no acompaña una letra de cambio, sino se otorga en un contrato

INDICE GENERAL

que no es un título valor. El aval es técnico porque el avalista no se limita a otorgarlo, sino que acuerda con el avalado que deberá aceptar un seguimiento técnico en la ejecución en los pasos a seguir para lograr los objetivos del programa de donde obtuvo el dinero prestado.

Asimismo, el beneficiario del aval debe adoptar ese seguimiento o bien, en el plan de inversión se especifica, la forma en que se podrá gozar de la condición de parte en el cumplimiento del contrato o no, dando ejecución a las etapas del proyecto productivo y permitiendo el control de las técnicas de los entes.

En caso de incumplimiento se va a juicio en donde se dilucida si este fue culpable. Al haber sentencia, el prestatario puede ejecutar el avalista, ya que fueran dadas las garantías en forma colateral. Se basa en que el aval se apoya en un contrato de préstamo surgido con base a un programa especial de la institución financiera.

Procedimiento de obtención de aval o fianza

El procedimiento para obtener un aval o una fianza de la Sociedad de Garantías Recíprocas puede ser:

1. La empresa socio presenta un proyecto que la sociedad estudia y determina el riesgo y su viabilidad económica. Si es inviable, lo devuelve para su modificación.

2. Se aprueba la solicitud y se emite el aval o la fianza.

3. Se establece negociación con la entidad financiera, que le otorga el crédito.

Destino de las garantías

Para garantizar los préstamos concedidos a las empresas del sector o para financiar proyectos de inversión; aportes externos a empresas del sector; depósitos en entidades financieras: todo tipo; de terceros; operaciones financieras.
SOCIEDADES DE GARANTÍA CON FORMA COOPERATIVA
Adaptado de Santacecilia (2020)

Ventajas

La conformación de una sociedad de garantías integrada exclusivamente por entidades de la economía social podría tener las siguientes ventajas:

1. Facilitar el acceso a línea de financiación privilegiada a menores tasas.

2. Permitir menores costos de acceso al crédito.

3. Ampliar los horizontes de financiamiento, principalmente en líneas de inversión.

4. Aprovechar la multisectorialidad para diversificar el riesgo y tender redes de colaboración.

5. Contar con un análisis de riesgo adecuado a las particularidades cooperativas.

6. Realizar la evaluación de riesgo en función de la viabilidad de proyectos.

7. Favorecer a las entidades prestatarias quienes consiguen disminuir los riesgos de incobrabilidad, reducen los costos aparejados con la evaluación y monitoreo de los créditos y reducen las previsiones mínimas que deben mantener en función al riesgo que asumen en su activo.

8. Prestar servicios de información y asesoramiento financiero para los socios integrantes

Caracteristicas

1. La causa mutualista

   Desde sus orígenes, el espíritu de las sociedades de garantía consiste en prestar avales a sus socios, no pudiendo beneficiarse de sus servicios aquellos que no tienen tal condición. Es decir que el socio reúne a su vez la condición de prestatario, y su organización asociativa tiene como fin último satisfacer una necesidad (acceder al crédito).

2. La variabilidad del capital social

3. La no finalidad de lucro asociada a su objeto social

4. El acento personalista que las caracteriza.

   El conocimiento de los socios por parte de la entidad es esencial para su funcionamiento, ya que permite mitigar el riesgo asociado a las fallas de información

5. Los órganos de gobierno de las sociedades de garantías son los mismos que en cooperativas.

6. Irrepartibilidad de reservas sociales

INDICE GENERAL

Experiencias

1. En Bélgica continúan existiendo las sociedades cooperativas de caución mutua (SCM) que comparten el sistema de garantías con Fondos de Garantías Regionales que funcionan a su vez como reaseguradores de las SCM. Como toda cooperativa no poseen finalidad de lucro y además no suelen repartir los resultados entre sus integrantes, sino que los mismos pasan a conformar el patrimonio de la entidad.

   Además, poseen un estricto sentido mutualista al no avalar operaciones con terceros no asociados. Otorgan avales hasta el 75% de los préstamos y tienen la capacidad de avalar por plazos determinados (como, por ejemplo, cubrir los primeros años de amortización) y no son consideradas entidades financieras por la legislación belga.

2. En Suiza también se constituyen como cooperativas sin ánimos de lucro y con mutualidad estricta. Actualmente hay cuatro cooperativas de garantía (tres regionales y una de ellas, SAFFA Bürgschaftsgenossenschaft, de alcance nacional la cual está especializada en prestar avales a mujeres emprendedoras, y opera desde 1931).

   El Estado participa a través del soporte de parte de los costos administrativos y hasta el 65% del riesgo por incumplimiento. Garantizan plazos máximos de hasta 10 años de financiación.

CONCENTRACIÓN EXTRA-SECTORIAL

Pero, también, puede permitirse la concentración extra-sector, esto es, con empresas o entidades de diferente forma o tipo jurídico, por ejemplo, con empresas del sector público (inclusive, al privatizarse una empresa estatal, pueden coexistir áreas privadas, públicas o semipúblicas), con empresas privadas, afines o no; incluso, con personas jurídicas comerciales o con fines lucrativos o hasta con personas físicas o naturales. Estos agrupamientos pueden realizarse bajo una estructura societaria o asociativa o bajo una estructura contractual, pudiendo o no constituir un nuevo sujeto de derecho.

Razones

Las razones para la permisión son que no existen hoy compartimientos estancos entre las empresas cooperativas o mutuales, las empresas privadas lucrativas y las del sector público; y porque la necesidad de competir en un mercado más amplio que el nacional obliga a concentrar esfuerzos en la cooperación inter empresaria. Y son procedentes siempre que se respeten los principios que definen a las empresas de la economía social y en cuanto no se pierda la autonomía económica y funcional de ellas (Ravira, 2002).

Sin embargo –dice el autor- debe quedar a salvo que la constitución por cooperativas de sociedades de otra naturaleza se convierta en un procedimiento para realizar actividades vedadas a aquellas por expresas disposiciones legales. Por el contrario, es factible pensar que esa sería, precisamente, una de las razones para asociarse, para poder hacer, por vía del derecho que lo la ley otorga a la otra persona jurídica de ejercer determinada actividad, lo que le es prohibido a la cooperativa.

Señala Beland (1994) que la nueva economía mundial será de tipo mixto, por lo que las cooperativas podrán encontrar su espacio en ella a través de alianzas y asociaciones con otros operadores socioeconómicos, con quienes tendrá que colaborar.

Para Rippe (1993) la asociación con terceros permite a la cooperativa procurarse bienes y servicios que no puede lograr por sí misma, como puede ser: capital y créditos, materias primas, insumos y bienes de capital, concesiones, transferencias y licencias de tecnología, estudios de mercado, servicios administrativos y de gestión; o realizar operaciones que tampoco puede hacer por sí misma, como trabajos determinados dentro de un proceso productivo, producción de piezas y elementos conjuntos, comercialización interna y externa de bienes y servicios.

Condiciones

La participación de una cooperativa o empresa solidaria en sociedades de otra naturaleza jurídica (públicas o de capital) se sujeta a las siguientes condiciones;

1. Tal participación debe ser consentida solo en función de una mejor actuación del objeto mutualístico, que se podrá obtener, sea a través de la gestión mutualística de los resultados económicos conseguidos de la sociedad participada, sea a través de la complementariedad entre las diversas empresas.

2. La participación debe estar siempre en relación de instrumentalidad con el objeto mutualístico de la cooperativa. Y esa instrumentalidad comporta que los beneficios provenientes de la participación reciban un destino compatible con el fin mutual de la participación, que significa mejor cumplimiento de los fines de la cooperativa.

INDICE GENERAL

3. Al menos, implica la necesidad que sea impuesta una clara representación contable, a través del balance consolidado y que esté garantizado mayormente el carácter cooperativo de la entidad que ejerce el control sobre la empresa participada (Confcooperative, 1999).

4. De manera que se permite solamente que una actividad complementaria sea realizada por una empresa en participación, por lo que no se permite la idea de la participación en vista de ejecutar actividades esenciales como pudiese ser de industrialización o de comercialización, además que los resultados positivos de esas participaciones se contabilicen a fondos irrepartibles y para asistencia técnica, educacional y social.

5. Périus (2001) propone que la cooperativa que prevea su participación en el capital de una sociedad no cooperativa debe justificar su pedido, adecuándose a los objetivos estatutarios.

6. Dado –señala Beland (1994)- que este género de asociaciones implicará la interacción con compañías cuyos valores son extraños a los de las cooperativas, será necesario reforzar la estructura democrática al interior de ellas, y aceptar que los valores de la cooperación sean evidentes y reconocidos por las otras partes.

En América Latina

La posibilidad de que una cooperativa conforme o participe de otra persona jurídica: otra cooperativa, o de asociaciones o mutuales, con entidades públicas o lucrativas (normalmente constituyen sociedades anónimas en oportunidades para afrontar actividades que requieren capitales importantes y en otras para salvar un impedimento legal) y es admitida en casi todas las legislaciones cooperativas de Latinoamérica, sujetas a que se enderece a cumplimentar su objeto social, en que no desnaturalice a la entidad y en que no transfiera beneficios (Schujman, 2016).

Efectos

1. Estructura común

   Por medio de la concentración se constituye una estructura organizativa común. Se trata de una verdadera y propia cooperativa, aunque constituida por otras cooperativas, las que no pierden su propia cualidad de emprendedores, aunque formen parte de ella: su persistente subjetividad y capacidad general de actuar les permite operar en forma autónoma en las áreas de actividad en que no se concentran (Ceccherini, 1999). En las áreas objeto de la entidad creada, pueden ver reducida su autonomía por las decisiones mutuamente acordadas.

2. Participación

   a) En el capital:

      Normalmente, las empresas de base son las detentadoras del capital de los entes resultantes de la concentración. Además, se puede crear un fondo de reserva al que todas las empresas del grupo aporten un cierto porcentaje de los excedentes, con lo cual la capacidad de generación de recursos es mucho mayor.

   b) También, las empresas de base participan en los órganos internos por medio de sus delegados.

EMPLEO DE SOCIEDADES COMERCIALES

Sobre la materia hay dos situaciones divergentes:

No aceptación por riesgo de desmutualización

Son diversas las formas de empleo de sociedades comerciales de parte de las cooperativas o empresas solidarias, lo que para la mayor parte de la doctrina es signo de desmutualización, mercantilización o compañización de las entidades solidarias.

Advierte Ekai Center (2020) que cuando una empresa de este tipo toma la decisión de canalizar una determinada inversión a través de una entidad filial, con forma de sociedad de capitales, en la práctica se está consiguiendo que el incremento de actividad generado por la inversión no se transforme en nuevos socios con derecho sobre los beneficios de la empresa inicial. En otros. En otros términos, se está desmutualizando la empresa, o lo que es lo mismo, se están perdiendo las características propias de este tipo de empresas.

Es que, como advierte Sánchez Pachón (2019) uno de los peligros de la toma de participaciones de la sociedad cooperativa en otras entidades es que la cooperativa deje de desarrollar directamente la actividad propia de su objeto social, convirtiéndose en una mera sociedad holding, cuando las participaciones son mayoritarias o de control, o en una mera sociedad de cartera, en otros casos.

De otra parte, para determinar si la autonomía está o no afectada por la asociación de la cooperativa con otras personas colectivas

INDICE GENERAL

se ocurre a una evaluación casuística. En este sentido, importa destacar algunos ejemplos de situaciones fácticas y jurídicas que pudieran implicar pérdida de autonomía.

Según Anacoreta y Dias (en Meira, 2021) serían:

1. La asunción de responsabilidad ilimitada por parte de la cooperativa, en su calidad de socio de una empresa comercial;

2. La asignación por parte de la cooperativa de una parte significativa de sus activos para entrar en una sociedad mercantil que tenga un contrato de vinculación con otro socio;

3. La realización por parte de la cooperativa de actividades instrumentales, pero esenciales para su funcionamiento a una sociedad mercantil, en la que originalmente tenía la mayoría de los votos, pero que posteriormente perdió, a raíz de un aumento de capital;

4. La celebración por parte de la cooperativa de un convenio parasocial con otros socios, acuerdo que afecte a su derecho de voto en la sociedad en la que participe la cooperativa.

La mutualidad indirecta (Meira, 2021).

La doctrina y ciertos ordenamientos reconocen la mutualidad indirecta, o sea, la posibilidad de una cooperativa de proseguir su fin mutualístico no directamente con sus miembros, sino indirectamente, a través de sociedades comerciales o participadas por la propia cooperativa.

Este concepto no está exento de riesgos, pudiendo conducir a situaciones de desmutualización de la cooperativa, cuando esta transfiere a la sociedad comercial su actividad, pudiendo configurar una transformación disimulada de cooperativa en sociedad comercial.

La autora no tiene dudas en clasificar como lucro los resultados de la actividad económica fuera del objeto social de la cooperativa, desarrollada por la sociedad comercial controlada, los que se consideran como operaciones con terceros, siendo obligatorio afectarlos a reservas irrepartibles.

En cambio, los resultados provenientes de operaciones que la cooperativa desarrolla indirectamente a través de sociedades comerciales participadas por ella, que se reportan como actividades dentro del objeto social de la cooperativa, las que se revelan como necesarias para la consecución del objeto social, podrían ser considerados como excedentes y siendo posible que al menos parcialmente, puedan ser repartidos entre los cooperadores.

Casos de empleo de sociedades comerciales por empresas solidarias

1. Asociaciones entre empresas cooperativas y sociedades de capital

   Se realizan bajo la forma de sociedades anónimas, donde el capital de la nueva entidad se forma con aportes paritarios de ambas empresas, sin que la nueva entidad afecte el objeto social de la primera o desvirtúe su propósito de servicios.

2. Constitución de una sociedad comercial por parte de dos o más empresas solidarias.

3. Sociedades anónimas que se asocien, en igualdad de derechos, a una cooperativa.

4. Incorporación de capital de terceros (inversores) a las cooperativas

   Con prerrogativas propias (participación necesaria en el consejo de administración, votos privilegiados en las asambleas, retorno del capital a sus titulares en caso de liquidación, etc. (Rabian, 2002). No obstante, esta última variante es muy criticada en doctrina porque –correctamente– se considera que lesiona la identidad cooperativa.

5. Sociedad de cartera

   Se trata de una sociedad anónima dependiente de una entidad solidaria de grado superior cuya finalidad es la captación, incentivación y acumulación del capital. Mondragón Corporación Cooperativa constituyó una sociedad anónima dependiente suya con los siguientes objetivos: adquirir y detentar participaciones estratégicas en sociedades de capitales, completando y potencializando así la capacidad empresarial del conjunto; acceder al mercado de capitales con el fin de incrementar la capacidad de captación de recursos (Celaya, 1992).

6. La cooperativa de administración de acciones

   Destinada a adquirir, detentar y administrar participaciones en sociedades de capitales o en grupos empresariales en nombre del colectivo de trabajadores de las mismas. Cuando esta participación alcance porcentajes mayoritarios, cabe plantearse la asimilación del régimen fiscal de la sociedad participada al de la sociedad cooperativa (Mongelos, 1999).

INDICE GENERAL

7. Cooperativa registrada propietaria de acciones de una sociedad de comandita por acciones

   La sociedad se rige por el derecho accionario, mientras que la estructura de la dirigencia es sobre base personal. La cooperativa tiene la posibilidad de dominar la gestión de los negocios de la sociedad que efectúa la parte operativa y con ella garantiza que la sociedad cumpla con su objetivo de favorecer a los miembros de la cooperativa (DGRV, 1999). Se trata de una propuesta de las cooperativas financieras de Alemania.

8. Fondos de inversión

   La creación de fondos para aportar soporte técnico y financiero en la creación, consolidación y desarrollo de cooperativas, mutuales, así como de pequeñas empresas de la "economía solidaria". Estos fondos pueden ser integrados por bancos cooperativos, empresas cooperativas, agencias gubernamentales, bancos públicos y agencias internacionales, organizados bajo la forma de una sociedad de capitales (Ravina, 2002).

9. Otras formas financieras (Soulage, 1988)

   Además de estas formas principales podemos mencionar algunos mecanismos de articulación financiera como son:

   a) La anticipación de fondos propios que permitan a las empresas solidarias mantener una ratio de endeudamiento y, por tanto, de riesgo que les permita obtener los créditos de inversión de que tienen necesidad.

   b) Pool bancario de co-financiamiento de manera que las empresas puedan salir relaciones unitarias con los bancos.

   c) Los fondos mutuales de garantía, a condición que se apliquen a fondos rotatorios o financiamientos inmateriales, siempre que se dirijan al conjunto del sistema bancario.

SOCIEDADES COMERCIALES FILIALES

Aseguradoras solidarias en Europa

Las mutuales y cooperativas de seguros en Europa utilizan la estrategia de la creación de sociedades anónimas filiales que se especializan en ramos o modalidades de seguros distintos de aquél o aquellos en los que opera la matriz –o matrices- o en el reaseguro.

Con ello permiten solventar el problema de la captación de financiación externa, al dar entrada a inversores externos en el capital social de las sociedades filiales aseguradoras o en el de una sociedad anónima intermedia –también filial de la empresa de participación aseguradora– actúa de sociedad tenedora (que se suele denominar corporación financiera).

Incluso, la matriz puede llegar a transferir su actividad aseguradora a las filiales, quedando meramente como sociedad tenedora. Ello supone la ruptura de la identidad asociado-asegurado y el debilitamiento del principio de identidad o unidad (Moreno, 2000).

*En el complejo Unimed (*Rabelais, 2001)

El complejo de cooperativas médicas Unimed de Brasil, para posibilitar el desarrollo de actividades que por fuerza de la legislación no podrían ser realizadas por cooperativas, ha recurrido creó un sistema de empresas de capital con fines de lucro.

Para garantizar el control sobre esas empresas y la prestación de servicios exclusivamente al complejo Unimed, se formularon seis principios orientadores:

1. El sistema Unimed debe tener la mayoría del capital votante.

2. Se admite la participación accionaria de médicos cooperados o de otras instituciones fuera del complejo Unimed, siempre que suscriban acciones sin derecho a voto.

3. Toda empresa creada debe estar al servicio del complejo, constituyéndose en institución-medio y no en institución-fin por sí misma.

4. La dirección de cada empresa es ejercida por el director de Unimed Brasil a la que se vincula la actividad principal de la misma.

5. Ningún director de Unimed Brasil puede acumular con su función en la directiva de la Confederación, más de un cargo remunerado en el sistema empresarial.

6. El proceso de decisión en las empresas, siempre que lo permita la legislación, obedece al principio cooperativo de singularidad de voto.

INDICE GENERAL

Contenido

El grupo cooperativo o solidario 4271
Problemas de identidad 4274
Integrantes 4275
El documento contractual 4277
Elementos del Grupo 4281
Autonomía jurídica 4281
Dirección unificada 4282
El interés de grupo 4285
El interés de los participantes 4286
Control 4288
Responsabilidad civil en el grupo empresarial 4289
Otros tipos de responsabilidad 4291

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

121 Grupos Solidarios

EL GRUPO COOPERATIVO O SOLIDARIO

Concepto

Un grupo cooperativo es un conjunto de cooperativas con personalidad jurídica propia que aun cuando formalmente mantienen su capacidad de obrar inalterada, aparecen sometidas a la dirección económica unificada de otra sociedad o empresa (Embid, 1991); es un conjunto formado de varias cooperativas que pueden –o no- pertenecer a diferentes categorías; grupo que ejercitando poderes y emanando disposiciones vinculantes para las cooperativas que lo componen, configura una gestión unitaria (Cannizzaro, 2002).

La Ley 366/2001 de Italia define el grupo cooperativo como conjunto formado de diversas sociedades cooperativas, aun pertenecientes a diferentes categorías, con la previsión que el mismo, ejercitando poderes y dictando disposiciones vinculantes para las cooperativas que hacen parte del mismo, configure una gestión unitaria (en Fauceglia, 2002).

Para Díaz Viguri (2010) se configura como un conjunto, es decir, como una agrupación de entidades perfectamente diferenciadas unas de otras, pero merecedoras de un tratamiento unitario, como un todo. Según Sánchez Pachón (2019) el grupo es un instrumento que permite que surja una nueva empresa, sin personalidad jurídica propia, manteniendo la personalidad jurídica las entidades que en ella participen. La nueva empresa aparece así disgregada en su titularidad jurídica en varios sujetos formalmente autónomos, sujetos cuyo comportamiento en el mercado, no obstante, responde a las directrices marcadas por la dirección económica del grupo.

El grupo de cooperativas es una reunión de estas, jurídicamente independientes, sometidas a una dirección común unitaria y legitimada por diversos procedimientos jurídicos; un conjunto de empresas sometido, al menos nominalmente, a un único centro de decisión. Esto supone que las empresas integradas en él pierden parte de su autonomía en beneficio de ese órgano de decisión común, donde se determinan, por ejemplo, estrategias, niveles de inversión y formas de financiación o se seleccionan los altos directivos de las empresas Duque (en Nagore, 2000).

Finalidad

Son muchas las razones que llevan a la constitución de grupos:

1. Lograr un mejor cumplimiento de los fines y objetivos de las empresas cooperativas que se concentran las que normalmente son de reducida dimensión, y por la imposibilidad de crear agrupaciones basadas en intercambios de aportaciones sociales. Esto es, pasar de la situación de la sociedad-isla, con personalidad jurídica propia y autonomía económica, a la sociedad vinculada a otra u otras, como ejemplo más significativo de la realidad negocial de nuestro tiempo.

2. El crecimiento empresarial en búsqueda de dimensión óptima fundamentada en la sinergia empresarial positiva como consecuencia de la centralización de determinadas actividades; cooperación y colaboración mutua; etc.

3. El principio de intercooperación que se traduce en la institucionalización de la colaboración entre entidades cooperativas y solidarias a fin de adoptar respuestas comunes y efectivas frente a sus problemas de consolidación y desarrollo. Incluso, también es posible defender que un grupo es un conjunto de empresas que se crea para organizar su protección frente a terceros y acreedores, y coordinar sus intereses comunes (ECG, 2003).

4. Organizar conjuntos financieros o industriales con grupos o empresas capitalistas para penetrar un mercado oligopólico, adquirir una marca o desarrollar una red empresarial (Chomel, 1991).

Objeto

Los grupos empresariales tienen los siguientes objetivos:

1. Establecer una unidad de dirección para planificar y coordinar el desarrollo empresarial y las estrategias a largo plazo de las empresas que integran el grupo. Con los grupos se trata de lograr un centro de programación global para sus componentes. Para la Corporación Cooperativa Mondragón los grupos son instrumentos propiciadores del desarrollo económico y social de las cooperativas que los integran, mediante la coordinación y planificación de sus actividades empresariales y el establecimiento de servicios y relaciones tendentes a superar en conjunto las limitaciones individuales (MCC, 1989).

2. Definir políticas comunes y el establecimiento de mecanismos de coordinación; desarrollar la multiactividad, contribuir al cumplimiento del objeto de sus integrantes, establecer relaciones y redes asociativas estables y complementarias entre sus miembros y establecer una base común de normas internas que garanticen su accionar grupal.

Fuentes (Paniagua, 2005)

La creación, incorporación, funcionamiento y retiro del grupo se fundamenta en las siguientes fuentes normativas:

1. La ley

   Como de alguna manera se modifican las facultades de los órganos de las empresas participantes del grupo, transfiriendo algunas de sus competencias de decisión a la voluntad común, la constitución del grupo requiere que exista norma legal que lo autorice o, por lo menos, que no lo prohíba; esto así, si se está de acuerdo con el respeto del principio de autonomía de la voluntad en el área del derecho común (privado) que sirve de fuente supletoria.

   Es un hecho que una gran mayoría de leyes no contemplan esta figura, razón por la cual la doctrina estima que el reconocimiento y regulación de la figura del grupo cooperativo supondría un avance en esta materia y, sobre todo, otorgaría mayor seguridad jurídica. Dicha regulación debería comprender, al menos, aspectos como la constitución del grupo cooperativo y sus formalidades; los posibles sujetos participantes; el acuerdo de integración en el grupo y posibilidades de modificación o resolución de los compromisos de grupo; duración del acuerdo; ámbito del poder de dirección y gestión y sus límites; y el régimen de responsabilidad del grupo y de sus integrantes (Sánchez Pachón, 2015).

2. El estatuto

   Con relación a las facultades que ejerce la entidad cabeza de grupo, las mismas deben figurar en el estatuto –si estamos ante una cooperativa u otra persona jurídica- o, en su caso, se reflejan en el documento contractual que regula los compromisos ante el grupo de las entidades agrupadas.

   Señalan Embid y Alfonso (2013) que si se refiere a competencias estatutarias cuyo ejercicio se acuerda atribuirle a la cabeza, ha de mediar un acuerdo (libre) de transferencia adoptado en el seno de cada entidad de base acompañado de una modificación del estatuto.

INDICE GENERAL

3. Acuerdo de los participantes

   La creación del grupo cooperativo exige la celebración de un contrato entre los participantes, fundamentado siempre en el acuerdo de todas y cada una de las asambleas de las cooperativas agrupadas; mientras que la incorporación a un grupo cooperativo constituido exige esa misma unanimidad si estamos ante un contrato de organización, o la decisión del órgano máximo del grupo si tuviese personalidad.

   En este sentido, Coelho (en Ferraz, 2016) apunta que no basta la simple existencia de sociedades sujetas a un mismo control; se hace necesario, también, la formalización del grupo por medio de aprobación, registro y publicación del convenio.

4. Decisiones de los órganos del grupo

   Las cooperativas socios se obligan a ejecutar los acuerdos de la asamblea que detenta el poder de control y de decisión última, del consejo de administración de la cabeza de grupo, así como seguir las directrices de planificación y coordinación de sus empresas emanadas de la gerencia (Chávez y Monzón, 2001).

PROBLEMAS DE IDENTIDAD

Adaptado de Macías-Ruano (2016)

La participación de las cooperativas en una estructura de dominio y jerarquizada es una cuestión que puede llevar a la pérdida de su identidad para asimilarse y confundirse con entidades de dominio y control como las sociedades capitalistas. Es el riesgo del *isomorfismo organizacional*, entendido como «el proceso por el que dos organizaciones diferentes acaban adoptando una forma similar» (Powell y DiMaggio).

Se observa que a medida que aumenta el tamaño y complejidad económica de las empresas y sus grupos crece el protagonismo de la dirección en el gobierno de las mismas, dado que controlan la información estratégica relativa a la empresa (la información" es "filtrada" e "interpretada" por la propia dirección siendo capaz así de orientar su trayectoria y desempeño).

Paralelamente, se desactiva la movilización ideológica de los asociados, lo que significa un cambio en los objetivos de éstos al desaparecer su dimensión de valores en relación a la empresa y transformarse en "clientes", con demandas "depredadoras" sobre la organización.

Sin embargo, el hecho de que una cooperativa forme parte de un grupo de sociedades no significa, por sí, una pérdida de la identidad que las caracteriza, más allá de la que podría sufrir una cooperativa aisladamente considerada, salvo por el ánimo de imitar y emular criterios de empresa propios de las sociedades capitalistas, alejándose de los parámetros de actuación y funcionamiento propio de los valores y principios cooperativos, lo que Sanz Jarque denomina como cooperativas «impuras [...] las que no se atienen rigurosamente, en su constitución o en su funcionamiento, al contenido de los principios cooperativos

Frente a este efecto limitador de la capacidad de control del grupo por las bases, tal y como señala Nicolas (en Chaves, 2003) se hace necesaria la implementación de mecanismos propiciadores de participación interna como son la trasparencia informativa, la descentralización decisional hacia asambleas parciales y secciones, la promoción de la formación y educación de los socios, cuadros, empleados y directivos en materia cooperativa y económica relevante sobre el grupo empresarial cooperativo y su sector económico.

INTEGRANTES

En el grupo hay dos tipos de miembros: la cabeza de grupo y las empresas participadas.

La cabeza de grupo

Una entidad cabeza del grupo que puede –o no- tener personalidad jurídica separada, en cuyo último caso sería una especie de cooperativa de segundo grado. Sin embargo, se diferencia de la cooperativa de segundo grado en que no requiere la creación de una nueva cooperativa, la de segunda grado; en ella no se emiten órdenes e instrucciones de obligado cumplimiento. La entidad cabeza de grupo podrá ser de nueva creación, o es admisible la cesión de facultades en orden a la unidad de dirección a una entidad ya existente (Díaz Viguri, 2010).

La cabeza de grupo puede ser de naturaleza solidaria o no. La opinión generalizada es que la cabeza del grupo solidario debe ser una cooperativa o una empresa asociativa. Sin embargo, algunos consideran que no es necesario que la entidad cabeza de grupo lo sea. Para Paniagua (2005) conviene advertir que el Derecho de Grupos suele partir de la falta de personalidad jurídica del grupo, moviéndose en el ámbito de los contratos de organización.

Lo que sí es necesario, es que la cabecera del grupo provoque la unidad de decisión de todas las integrantes; por lo cual, la

INDICE GENERAL

cabecera tiene que ser, necesariamente, una entidad participada y perteneciente únicamente a las entidades que componen el grupo, y no puede ser controlada por otros, pues, en este caso, estaríamos ante una relación de dependencia respecto a un tercero que conduciría a otros conceptos y formas jurídicas (Romero, 2001).

Se estima, además, que no habría problema en que una empresa del sector fuese cabeza de un grupo de sociedades mercantiles poseyendo la mayoría o la totalidad del paquete accionario de las mismas, como es el caso de Italia donde se acepta el grupo si se trata de una cooperativa que detenta las acciones de sociedades mercantiles.

Las empresas participadas

1. Pueden ser integrantes del grupo todas las cooperativas, mutuales y cualquier forma asociativa solidaria de la forma que fuese, o sólo las empresas de un determinado subsector: por ejemplo, solo cajas de crédito. También es admisible que participen en el grupo otras entidades con o sin fines de lucro, de naturaleza semejante o no, siempre que las entidades del sector mantengan la mayoría en el grupo.

2. Para Alfonso (2001) el hecho de que la fórmula elegida no pertenezca en exclusiva al ámbito cooperativo no tiene por qué mermar el carácter cooperativo al conjunto, siendo además posible introducir en aquélla elementos o caracteres cooperativizadores por voluntad de los partícipes. Además, la elección de la fórmula debe inclinarse hacia aquellas formas aptas para promocionar una mayor estabilidad al grupo resultante y más tolerantes con la autonomía de la voluntad.

3. Romero (2001) no ve ninguna razón en contra de que pueda formar parte de un grupo cooperativo una sociedad de capital o, incluso, un empresario individual. Embid (2001) señala que la persona jurídica Fundación se adapta adecuadamente para asumir el papel de cabecera de grupo, no encontrándose antagonismo -en todo caso cierta tensión- entre los fines de interés general que debe perseguir necesariamente la organización no lucrativa y su compaginación con los intereses y actividades empresariales de las cooperativas integrantes del grupo.

4. Para Argudo (2007) el supuesto general contemplado por el profesor Embid es el de la integración de una fundación en un grupo societario, con posibles funciones de dirección del grupo, pero no la constitución expresa *ad hoc* para esta finalidad.

EL DOCUMENTO CONTRACTUAL

Concepto

El documento contractual (o contrato de grupo) es aquel acuerdo de voluntades que rige el funcionamiento de un grupo de empresas y mediante el cual el sujeto dominante asume la facultad de impartir la dirección unificada del grupo, mientras que las empresas dominadas se obligan a acatar sus decisiones, aun cuando sean contrarias a su interés empresarial (Echaiz, 2001) con las limitaciones que se verán más adelante.

Competencia

Para Macías-Ruano (2016) cada una de las cooperativas integrantes del grupo deberá aprobar, conforme a sus propias normas de funcionamiento, su incorporación a este, así como la posible modificación de su contenido, una vez puesto en marcha. Este acuerdo habrá de hacerse constar en los estatutos de la entidad dominante, o en cualquier otro documento, fijándose el alcance temporal y ámbito de decisiones a imponer por aquella, así como el proceso de modificación del mismo.

Ahora bien, como la decisión de integrar un grupo (o de retirarse de este) constituye un acto de extraordinaria administración que corresponde al órgano interno competente de acuerdo con la normativa de cada empresa participante, lo que normalmente corresponde de forma exclusiva al órgano deliberante. Es así que Embid (1991) es de la opinión que el contrato debe ser aprobado por la asamblea de cada una de las sociedades porque la unión contractual constitutiva modifica el objeto de la sociedad integrada. La autonomía empresarial existente hasta el momento se restringe como consecuencia de las facultades de administración que se le reconocen al grupo. Por ello, la competencia para la conclusión del contrato debe atribuirse a la asamblea con los requisitos necesarios para la reforma del estatuto

Lo mismo, la incorporación de un nuevo miembro al grupo requiere de la decisión del órgano máximo del grupo (si tuviese personalidad) o de la unanimidad de sus miembros, en caso de no tenerla.

Además, la alteración del contenido contractual (modificación, ampliación o resolución de los compromisos contraídos) debería ser objeto de aprobación previa por las asambleas de los parti-

cipantes del grupo, de la misma forma que la decisión de participar en el grupo exige el acuerdo de dicho órgano (Embid y Alfonso, 2013).

Por su parte, Romero (2001) ve la posibilidad que pueda llevarse a cabo incluso por decisión del órgano máximo de la entidad cabecera del grupo, si así se hubiera pactado, en cuyo caso habría que arbitrar mecanismos de separación o de participación de todos los componentes. Para Gaminde (2021) la modificación, ampliación o resolución de los compromisos indicados en el contrato podrá efectuarse, si así lo ha establecido la ley, mediante acuerdo del órgano máximo de la entidad cabeza de grupo.

-Sin embargo, Paniagua (en Fajardo, 1999) considera que esta facultad, aunque surja de un acuerdo entre las agrupadas, atenta contra los principios cooperativos de control democrático y de autonomía e independencia aplicables a dichas cooperativas.

Comoquiera que la pertenencia de una entidad a un grupo tiene por objeto la obtención de mejoras para sus participantes y para sus miembros, la legislación italiana de 2002 concede a las cooperativas el derecho de rescindir el contrato en el momento en que –por efecto de la adhesión al grupo– las condiciones resultantes sean perjudiciales para la cooperativa o para sus propios asociados, haciendo responsables a los administradores por los daños derivados del no ejercicio del derecho de receso (Marano y Zoppini, 2003).

Forma

El documento contractual debe redactarse por escrito, preferiblemente mediante escritura pública, como garantía de seguridad jurídica y de información a las cooperativas agrupadas, inscribir el contrato y todo acto jurídico que lo modifique, regule o extinga en la ficha registral perteneciente a cada una de las empresas integrantes, y remitir copia legalizada del contrato de dominación grupal al órgano de supervisión de los grupos de empresas. Alfonso (2006) es del criterio que podrá hacerse en los *estatutos de la entidad cabeza de grupo*, si ésta es sociedad cooperativa, o mediante *otro documento contractual*

Sin embargo, para (Díaz Viguri, 2010) debe excluirse que la escritura pública, aun siendo una forma obligatoria, cumpla una función esencial o constitutiva en el negocio jurídico de creación del grupo. Más bien, el grupo ha surgido como tal desde la suscripción del acuerdo por las cooperativas agrupadas y lo hayan formalizado por escrito.

Contenido

Adaptado de Echaiz (2001)

En el contrato de grupo debe constar el contenido del acuerdo (que no puede limitarse a emitir una opinión favorable a la participación en el grupo) que comprende:

1. Identificación de los integrantes

    a) Sujeto dominante: quién imparte la dirección unificada, que en los grupos cooperativos no podría serlo más que una persona jurídica. Además, Barbero (1967) considera que el contrato debe identificar a los dirigentes de todas las entidades agrupadas; la aceptación de un dirigente de confianza de la cabeza de grupo y la necesidad de contactos frecuentes para una operación concorde, de los dirigentes de las diversas empresas.

    b) Las empresas dominadas: todas aquellas sobre las cuales el sujeto dominante ejerce alguna clase de dominación.

    c) Adicionalmente, están los diferentes grupos de interés (trabajadores, acreedores, consumidores, usuarios y administración tributaria) puesto que, si bien éstos no son parte en la contratación, tienen interés en ella, a tal punto que en el instrumento contractual podrán pactarme mecanismos de protección de dichos grupos de interés.

2. La duración y el ámbito de la colaboración, así como su intensidad. También, determina las consecuencias de su incumplimiento, cláusulas indemnizatorias, penales, procedimientos de reclamación o medios para poder imponer la estrategia común (Romero, 2001).

3. La forma de organización, la dinámica negocial, el grado de autonomía de cada empresa, las garantías necesarias, un sistema de información, el modo de asistencia mutua, la concertación y coordinación de los trabajos, los caminos para la solución de los conflictos (Handskopf, 2000).

4. Los derechos y obligaciones de los integrantes

    a) De la empresa cabeza de grupo

- Derechos: impartir la dirección unificada del grupo de empresas, descifrar el interés grupal, contar con tecnócratas del grupo, registrar la denominación del grupo como marca colectiva, disponer la transferencia del personal entre las diversas empresas del grupo, entre otros.

- Obligaciones: ejercer la dirección unificada en armonía con el principio del interés grupal; presentar estados financieros consolidados ante el órgano de supervisión; cumplir con los mecanismos de protección específicos para cada grupo de interés y cumplir con las demás cláusulas pactadas en el contrato de dominación grupal.

b) De las empresas participadas

- Derechos: Gozar de autonomía jurídica. Exigir que la dirección unificada se rija exclusivamente por el principio del interés grupal. Utilizar la denominación del grupo como marca colectiva. Exigir el actuar solidario de las empresas integrantes del grupo cuando ello corresponda según los mecanismos de protección específicos.

- Obligaciones: Someterse a la dirección unificada del sujeto dominante. Cumplir con los mecanismos de protección específicos para cada grupo de interés que sea de su competencia. Asumir la responsabilidad solidaria que corresponda de acuerdo a los mecanismos de protección específicos de los grupos de interés. Cumplir con las demás cláusulas pactadas en el contrato de dominación grupal.

5. En el acuerdo de grupo se puede atribuir a la asamblea de la entidad cabeza de grupo la facultad de modificar, ampliar o resolver los compromisos generales asumidos ante el grupo, facultad que, en principio, corresponde a la asamblea de cada cooperativa como órgano de expresión de la voluntad social referida, en este caso, al propio acuerdo de grupo (Alfonso, 2006).

6. Además, las normas estatutarias y reglamentarias comunes, las relaciones asociativas, los compromisos de aportación periódica de recursos en función de la respectiva evolución empresarial o cuenta de resultados. Igualmente, los compromisos asumidos por el grupo y la responsabilidad que le corresponde a cada uno de los miembros por los compromisos contraídos, procedimiento para la separación de los miembros y las facultades cuyo ejercicio se acuerda atribuir a la entidad cabeza del grupo (Nagore, 2000).

7. Es más, como apunta Celaya (1992) para una mayor seguridad jurídica sería necesario que se clarificaran los límites de la cesión de facultades de los órganos de las cooperativas miembro a los grupos, estableciendo los requisitos de la cesión de facultades.

ELEMENTOS DEL GRUPO

Cuatro son los elementos del grupo: autonomía jurídica de los integrantes, interés del grupo, dirección unificada y control

AUTONOMÍA JURÍDICA

Alcance

Cada integrante del grupo mantiene su personalidad, su independencia, la fijación de sus políticas comerciales dentro de los márgenes establecidos por la ley y su estatuto, aunque cada cooperativa transfiere al grupo parte de sus competencias a la voluntad conjunta. Y es que la pertenencia al grupo no puede suponer la desaparición total de la autonomía real de las cooperativas, en el sentido de la existencia societaria (lo que daría ligar a la reconversión) pero sí, supone una pérdida de independencia económica (González, 2000).

Sin embargo, observa Vásquez (1999) que resulta difícilmente compatible con el derecho cooperativo la posibilidad de entender una cooperativa como entidad dependiente o dominada por otra persona jurídica, cooperativa o no. Lo que Meira (2021) recalca cuando afirma que a la cooperativa se le niegan las relaciones de grupo que se traducen en cualquier forma de "subordinación" de la cooperativa a los intereses de otras entidades. De hecho, los principios cooperativos de autonomía e independencia y el de control democrático por parte de los socios impiden que la cooperativa sea una entidad controlada en un grupo de empresas dominadas por otra entidad jurídica.

Morales Acosta (1995) observa que la autonomía de las cooperativas miembros se basa en el "dato formal normativo" que toda persona jurídica es distinta a los miembros que la componen, de forma tal que en la eventualidad que se agrupen no perderán su independencia, existiendo siempre una pluralidad de empresarios independientes. Y ello, porque lo que caracteriza al empresario es su poder de gestión, de participación en las utilidades y la asunción de riesgos.

INDICE GENERAL

Normalmente no hay imposición de políticas comerciales por parte de la entidad cabeza del grupo, aunque estén considerablemente sometidas a las directrices marcadas por ella. Estas directrices afectan, primordialmente, a la política estratégica y a la supervisión y control de riesgos.

Merma de autonomía (Palomo, 1997)

Aunque preserve su autonomía (al menos nominal) en la práctica se observa una merma de derechos de los miembros de la empresa cuando pasa a formar parte de un grupo. Esta merma tiene su origen en que la incorporación a un grupo altera o distorsiona sensiblemente el modelo organizativo clásico de sociedad.

Y es que, aunque hacia el exterior la filial sigue pareciendo una sociedad ordinaria dotada de órganos legales cuyas funciones se encuentran claramente definidas, sin embargo, desde un punto de vista "logístico", la dirección unitaria opera a través de una red de mando jerarquizada donde los protagonistas son los órganos de administración de las sociedades filiales, que actuarán siguiendo los dictados del órgano de dirección de la sociedad matriz, titular de la dirección unitaria. De esta forma, la ejecución de la política económica unitaria del grupo queda en manos de los administradores, siendo el papel de las asambleas prácticamente ignorado.

Así, se puede decir que el grupo reemplaza el postulado de la "separación de poderes" entre la asamblea y el órgano de administración por una especie de principio que podría ser definido como "acumulación de poderes" en torno a este último.

DIRECCIÓN UNIFICADA

Concepto

Según Morales Acosta (1995) la dirección unificada consiste en la posibilidad que tiene la empresa dominante de guardar para sí la prerrogativa de ejercer una gestión absoluta (hasta el detalle) o genérica (flexible) de las empresas agrupadas y del grupo.

Los grupos son estructuras organizadas que cuentan con órganos de representación y con estructuras operativas comunes cuyos planteamientos estratégicos y principales líneas de actuación se desarrollan bajo directrices o políticas de "grupo" que generan una unidad de acción (Palomo, 1997); una estrategia general del conjunto fijada por el núcleo dirigente que articula la actividad económica de todos; un plan común para la dirección y la gestión, en beneficio del interés del grupo.

Lo que se pretende alcanzar la *unidad de decisión* en el seno del grupo cooperativo. Y es que, para que éste [como entidad dinámica] se desarrolle según lo pactado en el contrato será precisa la adopción de decisiones de grupo y su ejecución ya que, con su celebración, lo que se pretende es la sumisión consensuada de las sociedades partícipes a una *dirección unitaria y común* como vía para coordinar sus actividades empresariales (Alfonso, 2006).

*Impartición de instrucciones (*Díaz Viguri, 2010)

La cabeza de grupo ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento:

1. Sobre el establecimiento de normas estatutarias y reglamentarias comunes, para lograr una deseable homogeneidad.

2. Sobre el establecimiento de relaciones asociativas entre los participantes.

3. Sobre compromisos de aportación periódica de recursos calculados en función de su respectiva evolución empresarial o cuenta de resultados, a un fondo común creado en aras de mejorar las cooperativas con peores resultados, para su saneamiento financiero o a la promoción y desarrollo de nuevas cooperativas

4. Posibilidad de modificar, ampliar o resolver los compromisos generales, si así se ha establecido en el propio acuerdo del grupo.

Señalan Embid y Alfonso (2013) que las instrucciones perjudiciales "relevantes" para las entidades agrupadas serían lícitas, aunque su ejecución cause o pueda causar perjuicios a una o varias de las entidades agrupadas. Queda a éstas la posibilidad de perfilar y matizar la cuestión. De manera que será posible predisponer en el estatuto, reglamento o contrato de grupo, reglas concretas de protección o, cuando proceda, medidas compensatorias, si las instrucciones impartidas perjudican o pueden perjudicar a las agrupadas, lesionando los intereses de sus socios, acreedores o terceros.

Esas instrucciones sólo podrán admitirse de forma circunstancial y específica en el seno de un grupo paritario, y ello siempre que estén cubiertas completamente por el interés conjunto del grupo.

*Delegación de facultades a la cabeza de grupo (*Díaz Viguri, 2010)

1. Alcance

   La aplicación de la técnica contractual de dominación de un grupo cooperativo es factible y puede llegar a implicar, si así lo quieren las sociedades participantes, un alto grado de unificación de actuaciones. Y ello porque los principios de autonomía y gestión democrática se habrán ejercido en que la sociedad ha aceptado la sesión de determinadas facultades y competencias propias a una segunda cooperativa que las ejercerá en un futuro.

   Incluso, se admite que el órgano máximo de la entidad cabeza del grupo puede acordar la modificación, ampliación o resolución de los compromisos indicados. Sin embargo, alguna doctrina entiende que esta facultad, aunque surja de un acuerdo entre las cooperativas agrupadas, atenta contra los principios cooperativos de control democrático y de autonomía e independencia (Fajardo, 1999).

2. Limites

Son las propias cooperativas las que deciden qué facultades que ceden. La discusión es si existen limitaciones en la cesión. En tal sentido, hay opiniones divergentes:

a) Para algunos, es discutible ceder competencias sobre asuntos que para la asamblea sea preceptivo por norma legal o de estatuto (facultades exclusivas). Para Paniagua (2005) algunas competencias propias de las asambleas de las cooperativas agrupadas pueden ser delegadas en el grupo cooperativo.

   Según Alfonso (2006) la asamblea de cada cooperativa puede delegar en la entidad cabeza de grupo la competencia sobre actos en que su acuerdo sea preceptivo en virtud de norma legal o estatutaria, cuando la regla general es, por el contrario, el carácter indelegable de esta competencia. Tal excepción ha de interpretarse, restrictivamente y en el respeto a los principios cooperativos pues con ella se corre el riesgo de que las cooperativas integradas puedan convertirse en sociedades dominadas por la cabeza de grupo. De manera que sólo cabría delegar las competencias residuales no exclusivas de otro órgano.

b) Para otros, sólo es posible sobre aquellas facultades sobre asuntos en los que la ley no considera de la competencia exclusiva de otro órgano. De manera que el problema es de fijar con precisión el conjunto de instrucciones que la dirección del grupo puede impartir a sus miembros sin violentar sensiblemente su autonomía.

c) Embrid (1991) considera que al poder de dirección no le corresponde un deber de seguimiento ilimitado de las agrupadas que las conduzca o pueda conducir a ejecutar instrucciones perjudiciales para ellas, aunque sean beneficiosas o ventajosas para el grupo en su conjunto. Más bien, las sociedades integradas estarán obligadas a ejecutar aquellas instrucciones de la dirección del mismo que sean ventajosas o, a lo sumo, neutrales desde el punto de vista del resultado .

EL INTERÉS DE GRUPO

Adaptado de Urban (1999)

Concepto

En los grupos empresariales se constata la existencia de un interés del grupo, distinto al interés particular de cada entidad, llamado interés social común o interés del grupo.

El interés de grupo tiene los elementos siguientes:

1. Existencia de al menos un interés común

   De contenido económico, social o financiero, que sea compartido por todos los miembros del grupo, no importa si es idéntico o diferente para cada uno, siempre que sea vecino y ligado, a la luz de una política común del grupo. En tal sentido, aunque no se trata de la suma de los intereses individuales, se debe tener en cuenta los intereses de los diferentes colectivos integrados, pero buscando siempre el beneficio colectivo.

2. La política de grupo:

   Orientación estratégica definida por el conjunto del grupo, bien sea producto de un órgano dirigente de una entidad o de una minoría de miembros del grupo. Por acuerdo colectivo las empresas ceden las facultades de planificación estratégica y de coordinación y control del desarrollo de las empresas integradas a una entidad –la Corporación– cuyo

INDICE GENERAL

objeto es, precisamente, dichas funciones; por lo que el poder de decisión y de control, al menos en lo que se refiere a los objetivos estratégicos, va de arriba abajo (Moreno, 2000).

3. La noción de un programa para el grupo:

   Existencia de una sucesión de acontecimientos provocados destinados a servir de objetivos definidos previamente.

EL INTERÉS DE LOS PARTICIPANTES

Como lo señala Sánchez-Pachón (2011) la pertenencia a un grupo no supone la pérdida de identidad y de autonomía de cada una de las sociedades que lo forman, de tal manera que éstas no se diluyen en aquel, por lo que cada una de esas sociedades mantiene su propia personalidad, sus concretos objetivos y, lo que es más importante y discutido, su propio y específico interés social que no se ve diluido dentro de un, así concebido, magnánico interés de grupo.

Conflicto de intereses

Adaptado de Govea (1994)

Puede que en un momento determinado surja un conflicto entre los intereses del grupo y lo intereses de alguno de los participantes. Eso sería normal. Sin embargo, lo decisivo es aquel conflicto que supone una pérdida irreparable para la sociedad dominada, que no se vea compensada por otra vía en el conjunto de las relaciones Intra-grupo.

Para Bonelli, el administrador de la controlada que en una operación haga prevalecer el interés de la controlante respecto de aquélla que administra, cumple un acto en conflicto de intereses porque favorece el interés de un socio (aquel de la sociedad controlante) con daño para la sociedad administrada y para sus socios de minoría, los cuales reciben sólo un daño y ningún beneficio por las operaciones concluidas a favor de la sociedad controlante.

Ahora bien, el conflicto de intereses no puede ser abstracto, indeterminado o genérico, sino que debe referirse a personas y a hechos concretos. De esta forma, los administradores de las sociedades dominadas, situadas ante un conflicto de intereses decisivo, están obligados a rechazar las instrucciones que conlleven esa consecuencia, ya que la pertenencia al grupo no deroga sus obligaciones como tales, entre las que se encuentra la de actuar con la diligencia de un ordenado comerciante y de un representante legal.

Es que el grupo de empresas no constituye un sujeto jurídico y, por lo tanto, no es un centro de intereses autónomo respecto de las cooperativas vinculadas. De manera que la legitimidad de los actos cumplidos por la administración de la cabeza del grupo debe evaluarse solamente en referencia a la sociedad que administran, y por ello, como lo señaló la Casación italiana (8-5-1991) no es de admitirse negocios injustificadamente degradantes de las sociedades dominadas cumplidos a favor de la sociedad dominante.

Los actos anormales (Manelli, 1994)

De otra parte, son aceptables dentro del grupo los llamados actos "anormales" de gestión, siempre que se demuestre la realidad y la consistencia del interés comercial y financiero de cada miembro, que se actúa así en el propio interés del ente. Puede ser la caución otorgada por una empresa a otra dentro del grupo, ayudas inter-empresariales: aportes en capital, abandono de acreencias, avances sin intereses y subvenciones.

Estos actos permiten remontar los déficits de una entidad hacia otra beneficiaria y constituyen mecanismos útiles para conjugar déficit dentro de un grupo que de lo contrario serían pérdidas. Incluso, entre el grupo puede darse la fertilización acrecentada, consistente en la transferencia de recursos financieros de sectores "maduros" a menor tasa de crecimiento y de rentabilidad, pero con *cash-flow* positivo, a sectores nuevos y emergentes de demanda con grandes posibilidades de desarrollo.

Pero, lo que sería inaceptable, como señala Morales Acosta (1995) es que en atención al interés grupal o colectivo se pueda llegar a situaciones extremas, como apoyar la supervivencia de una entidad socia en crisis, o simplemente promover la disolución y liquidación de una solvente.

Abuso de bienes sociales

El abuso de bienes sociales en un grupo de sociedades (que perfectamente puede ser extrapolado a las cooperativas) se produce cuando los intereses de una sociedad controlada se trastocan en una ventaja concedida a la cabeza, o a otra miembro del grupo, lo que se puede justificar por una política económica desarrollada por el grupo, si se dan tres condiciones (jurisprudencia Willot-Rozembulm, en Docoloux, 1997):

1. Que se trate de un verdadero grupo económico estructurado y no producto de un artificio jurídico.

2. Que los sacrificios impuestos a una sociedad del grupo encuentren una contrapartida en la política del grupo.

3. Que tales sacrificios no pongan en peligro de quiebra o liquidación a la sociedad a la que les son impuestos.

Para precaver abusos entre los intereses del grupo y de las entidades miembro, dentro de los mecanismos que Morales Acosta (1995) propone se instrumenten los siguientes:

1. La responsabilidad solidaria de todos los directivos de las entidades miembros.

2. Existencia obligatoria de un órgano de control interno en la entidad cabeza del grupo, conformado por miembros de las entidades socias.

3. Inscripción pública del contrato de grupo en el registro de cada miembro.

4. Existencia de estados financieros consolidados y auditados.

CONTROL

Alcance

La doctrina francesa e italiana considera la existencia de un control como el elemento determinante del grupo, mientras que para la alemana y española, es la existencia de una dirección unitaria, sin control.

Para Embid y Alfonso (2013) el control se sitúa en una dimensión esencialmente societaria y otorga a su titular una posición de predominio para influir en la toma de decisiones de los órganos competentes de la sociedad controlada, pero no supone un medio para articular el comportamiento empresarial de la controlada por la controlante de acuerdo a unas pautas unificadas. Esta es la función de la dirección unitaria.

Sánchez Pachón (2011) señala que son dos conceptos diferentes: puede haber dirección unitaria sin control (los grupos paritarios) de la misma manera que puede haber control sin dirección unitaria. Y es que ambos conceptos –afirma- se mueven en planos diferentes. El control es *ex definitionen* una situación potencial de ejercicio de influencia dominante, mientras que la dirección unitaria requiere su ejercicio efectivo.

Gestión común

El grupo se caracteriza por la existencia de una gestión común en una pluralidad de negocios y de entidades; de una tesorería centralizada, el uso mancomunado de marcas; la supervisión centralizada de la actividad de sus miembros, así como velar por el cumplimiento de la normativa legal vigente.

Por ello, para Romero (2001) hay grupo cooperativo cuando en un determinado ámbito de gestión, administración o gobierno de varias cooperativas se ejercitan facultades o se emiten instrucciones de obligado cumplimiento para todas las agrupadas; donde las decisiones de la entidad cabeza del grupo son obligatorias para las cooperativas asociadas, siempre que caigan dentro de las facultades delegadas al grupo (Paniagua, 2005).

No obstante, el comportamiento de la entidad dominante debe respetar ciertos principios como lo son, una finalidad de servicio a los miembros y a la colectividad más que un objeto lucrativo; un sistema de decisión democrático; y una atribución de beneficios que considere como prioritarios las personas y el factor trabajo antes que el capital (Chávez y Monzón, 2001).

Apalancamiento o reforzamiento (Nagore, 1999).

El control puede comportar –además- la unificación o consolidación de los balances de las cooperativas socias y el apalancamiento financiero.

El grupo debe estar en capacidad de asignar recursos financieros al apoyo de actividades de interés preferente, compensación de pérdidas, apoyo a proyectos de reestructuración y la subvención de proyectos concretos.

Así, a objeto de poder disponer de recursos suficientes, en el país vasco se crea un Fondo Central de Intercooperación, que se nutre de la dotación anual por las cooperativas asociadas de desembolso equivalente a un 10% de los excedentes brutos del ejercicio anterior.

RESPONSABILIDAD CIVIL EN EL GRUPO EMPRESARIAL

Al respecto hay dos posiciones:

Responsabilidad personal e intransferible

La primera posición sostiene que la existencia del grupo no afecta en nada a terceros que entablen relaciones con algunas de las entidades agrupadas, porque la sociedad cabeza del grupo no es el grupo mismo sino –tan sólo- una parte de este, y el grupo como tal, carece de autonomía patrimonial propia y de personalidad jurídica independiente de las entidades que lo conforman (Díaz Viguri 2010).

En tal sentido, la responsabilidad derivada de las operaciones que se realicen directamente –esto es, en su nombre o, al menos, en su interés- con terceros por las entidades que integran el grupo no alcanza a este ni a las demás integrantes. (Paniagua, 2005).

Así, según Macías-Ruano (2016) se parte del principio de personalidad jurídica propia de cada una de las sociedades que forman el grupo, con plena responsabilidad personal e intransferible por sus actos, sean concertados, sugeridos o impuestos por otras sociedades del mismo grupo. Ni se transmite ni se comparte la responsabilidad de cada uno de los miembros del mismo, aunque no estén fundados en una decisión individual.

La responsabilidad derivada de las operaciones que realicen directamente con terceros las sociedades cooperativas integradas en un grupo, no alcanzará al mismo, ni a las demás sociedades cooperativas que lo integran. Cada una de las cooperativas integrantes del grupo resultarán plenamente responsables por sus actos y sin que diluyan o transmitan esa responsabilidad ni al grupo ni a sus integrantes, siendo exigible solo a la sociedad que cause el daño, por una relación de causalidad, debido a la ejecución de la culpable decisión (por dolo o negligencia), con excepción en el ámbito del derecho laboral.

En Argentina, señala Otaegui (2005) una nota sustancial del régimen jurídico es la responsabilidad diferenciada de las sociedades agrupadas de suerte que la matriz no responde por las obligaciones de la filial, ni la filial por las obligaciones de la matriz, ni las filiales entre sí por sus respectivas obligaciones.

Responsabilidad compartida (Embid y Alfonso, 2006 y 2013).

De acuerdo a la segunda posición, la responsabilidad por las actuaciones del grupo se extiende a todos los integrantes del grupo. Y es que lo relevante aquí no es el dato de la actuación directa de cada entidad con los terceros, sino la razón por la que actúa, esto es, si lo hace por su propio interés en la esfera de su propia actividad empresarial, o si lo hace en interés del conjunto en cumplimiento de las instrucciones de la dirección unitaria. En el primer caso, la responsabilidad es exclusiva de la entidad actuante; en el segundo, se debería extender al resto de los componentes del grupo, incluida la cabeza del grupo.

Sería una cuestión de prueba demostrar si la conducta de una sociedad integrante de un grupo por coordinación le es imputable sólo a aquélla o, si por el contrario, también lo es al resto de los partícipes o a algunos de ellos, siendo lo decisivo, no el mero hecho de pertenecer al grupo, sino que la actuación se ajuste a una misma línea de acción en el mercado determinada en el seno del grupo. De esta forma, si se demuestra la autonomía de la sociedad actuante en cuanto al diseño de su línea de actuación, ésta será responsable única, pero no así al contrario.

Si se demuestra la autonomía de la sociedad actuante en cuanto al diseño de su línea de actuación, ésta será responsable única, pero no así al contrario. Y todo ello sin perjuicio de los supuestos de actuaciones fraudulentas de los miembros del grupo que, además de producir otras consecuencias jurídicas (v.gr., penales), podrían conducir, en casos extremos, a declarar su responsabilidad solidaria por las deudas de una de las sociedades del grupo.

OTROS TIPOS DE RESPONSABILIDAD

Responsabilidad solidaria (Muci, 2005)

Para la doctrina comparada, la existencia económica de un grupo no debe suponer la existencia de un empresario único ni tampoco la responsabilidad solidaria de las integrantes del grupo. Sin embargo, ella se produce cuando concurran una serie de circunstancias que se resumen así:

1. La confusión de trabajadores o plantilla única, o sea, aquellos casos en los que con independencia de la sociedad a la que los trabajadores aparezcan formalmente vinculados, éstos prestan servicios de forma simultánea o sucesiva para otras sociedades del grupo indiferenciadamente.

2. La confusión patrimonial o unidad de caja, cuando entre las distintas sociedades integrantes del grupo existe un importante grado de comunicación y/o confusión entre sus patrimonios.

3. La dirección unitaria o unidad de dirección, cuando las facultades organizativas del grupo obedecen a unos mismos criterios bajo un mismo poder de dirección representado en un único órgano rector.

4. La apariencia externa de unidad empresarial o actuación unitaria frente a terceros, cuando se crea una imagen pública ante el mercado de actuación conjunta.

5. Añade Morles (2005) que cuando la contratación es influida de modo determinante por la sociedad matriz o ésta se involucra en las negociaciones, la tendencia doctrinal y jurisprudencial se inclina a sancionar su responsabilidad,

INDICE GENERAL

6. Según Otaegui (2005), también procede por el ejercicio torpe del control inherente a la dirección unificada, que se puede dar cuando el controlante torpe mediante la actuación de la sociedad abusada encubre la consecución de fines extra societarios; cuando la sociedad constituya un mero recurso para violar la ley, el orden público o la buena fe (abuso de derecho, esto es, utilización fraudulenta y, o abusiva de la personalidad jurídica para poder extender las responsabilidades empresariales a sociedades distintas o jurídicamente independientes de la que haya sido originalmente contratante).

7. Y cuando la sociedad constituya un mero recurso para frustrar derechos de terceros.

Responsabilidad laboral

Macías-Ruano (2016) sostiene que en un ámbito jurídico especialmente tuitivo como el laboral se han asentado criterios de transmisión de responsabilidad al grupo de sociedades, dado que se persigue, por un lado, la protección de los derechos de los trabajadores, y por otro, en base a la pérdida de autonomía de decisión de los miembros del grupo por la de la sociedad dominante, que hace que se aplique la doctrina jurisprudencial del levantamiento del velo para descubrir quién es el verdadero responsable del acuerdo adoptado en el seno del grupo de empresas (el empresario <real>), declarando una comunicación de las responsabilidades empresariales entre sociedades pertenecientes a grupo.

Se trata, pues, de determinar en qué supuestos se produce una pérdida de independencia a efectos jurídicos laborales de las distintas sociedades afectadas o integradas en el grupo. Para ello, se exige que se produzca el funcionamiento integrado o unitario de las organizaciones de trabajo de las empresas del grupo, la prestación de trabajo indistinta o común, simultánea o sucesiva, a favor de varios empresarios y la búsqueda mediante la configuración artificiosa de empresas aparentes sin sustrato real de una dispersión o elusión de responsabilidades laborales (Sentencia del Tribunal Supremo de España, 23 de enero de 2002, en Embid Irujo, 2008).

Por manera que es comúnmente aceptado que las empresas (patronos) que integraren un grupo de empresas son responsables entre sí (solidarios) respecto de las obligaciones laborales contraídas con sus trabajadores.

Ahora bien, esa solidaridad pasiva de los integrantes el grupo debe entenderse de forma que cada uno de ellos quede obligado a responder de las obligaciones laborales contraídas por el grupo con sus trabajadores (esto es, con los trabajadores que sirven al grupo), pero no en el sentido de que cada miembro del grupo se halla obligado a responder de los adeudos laborales de los otros coasociados con sus propios obreros y empleados en empresas no integradas a la agrupación, o en otros grupos.

El deudor solidario (o cualquiera de los integrantes del grupo) debe pagar *ab integro* el crédito laboral del trabajador (si el grupo o el deudor solidario no satisface íntegramente la acreencia del trabajador) pero origina en su favor el derecho de repetir lo pagado de los demás asociados en proporción a la cuota correspondiente a cada uno de ellos, o sea, por partes iguales, de no haber constancia en contrario (Guzmán, 2005)

Responsabilidad por acto de competencia (Hernández, 2005)

En principio, la responsabilidad por un acto contra la competencia recae sobre la sociedad autora material del acto, salvo que el acto sea imputable al grupo o cuando el acto sea impuesto por la sociedad dominante, caso en el cual corresponde a ésta, pues es ella quien se desenvuelve como empresario, es decir, de manera autónoma en el tráfico mercantil. Lo mismo, cuando el acto de competencia sea imputable a una empresa constituida por el grupo, sin que sea posible identificar el autor material.

Responsabilidad tributaria (Muci, 2005)

Aun cuando el sector cooperativo sostiene que las cooperativas no son sujetos imponibles del impuesto sobre la renta, ya que al no existir cambio en sentido económico en las operaciones que realizan con sus miembros no generan renta, el hecho es que la mayor parte de las legislaciones no aceptan este planteamiento, considerando a las mismas como sujetos directos de las obligaciones tributarias.

En tal virtud, en el caso de los grupos, sostiene que parece ser más racional que el grupo sea elevado a la categoría de sujeto autónomo de carácter jurídico-tributario.

En tal sentido, el mismo autor considera que lo procedente es que se autorice a la cabeza de grupo cooperativo, previo acuerdo adoptado por las asambleas de las cooperativas integrantes, para solicitar a la autoridad tributaria que la base imponible y los demás elementos determinantes del impuesto de sociedades sean calculados conjuntamente para todas las sociedades del grupo, mediante consolidación de los balances y de las cuentas de resultados de las sociedades que las forman.

INDICE GENERAL

En España, como menciona González-Perabá (2021) el sujeto pasivo del impuesto es el propio grupo, ostentando la entidad cabeza de grupo las «facultades, responsabilidades y obligaciones» establecidas en la normativa para la sociedad dominante del grupo de sociedades. Es decir, la entidad cabeza del grupo será la responsable de la gestión, liquidación y recaudación del impuesto, pero las entidades que integran el grupo están igualmente sujetas a las obligaciones tributarias que se deriven del régimen de tributación individual, excepción hecha del pago de la deuda, y responden solidariamente del pago de la deuda tributaria consolidada, excluidas las sanciones.

Pero, la normativa tributaria establece un requisito adicional, no previsto en la legislación mercantil, para que el grupo cooperativo pueda acogerse al régimen de consolidación fiscal: debe existir, entre las cooperativas del grupo, un compromiso de redistribuir solidariamente el excedente neto obtenido por cada una de las cooperativas integrantes del grupo, el cual deberá constar en escritura pública suscrita por todas ellas, así como en sus respectivos estatutos.

Contenido

Tipos de grupos solidarios 4297
Grupos regionales 4297
Grupos por subordinación 4299
La empresa solidaria como miembros de un grupo por subordinación 4300
Grupo Empresarial Cooperativo Coomeva 4302
Grupos por coordinación 4308
Funciones de la cabeza del grupo por coordinación 4311
Tipos de grupos por coordinación 4313
Algunos grupos cooperativos por coordinación 4314

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

122 Tipos de Grupos Solidarios

TIPOS DE GRUPOS SOLIDARIOS

Los grupos empresariales solidarios pueden ser regionales (comarcales o zonales); grupos centralizados o por subordinación y grupos descentralizados, por coordinación o paritarios.

También, como señala Vargas-Prieto (2014) en Portugal se reconocen los grupos cooperativos de hecho, que son aquellos en los que el poder de dirección tiene su origen en instrumentos jurídicos contractuales o en otros medios como participaciones en el capital, acuerdos de voto y otros

Grupo "patológico".

Pero, también existen lo que la doctrina denomina "grupos de empresas patológico". Como señala Alegre (2021) en principio, el grupo de empresas constituye una fórmula lícita de colaboración empresarial, a diferencia de aquellas situaciones en las que la pluralidad de empresas formales responde a la finalidad de eludir responsabilidades de naturaleza jurídico-laboral (grupo de empresas patológico, ya que existe confusión de patrimonios, unidad de dirección y gestión, así como una prestación de trabajo simultanea y/o sucesiva a favor del verdadero empleador.

En estos casos, el principal problema que se plantea es el de determinar qué entidad debe hacer frente a las obligaciones laborales contraídas con los trabajadores de una empresa del grupo. En consecuencia, al ordenamiento laboral no le interesa el grupo de empresas como tal, sino exclusivamente cuando se aprecia una actuación fraudulenta.

GRUPOS REGIONALES

Adaptado de Gorroño (1988)

Concepto

Los grupos regionales (zonales o comarcales) son aquellos compuestos por cooperativas de un ámbito geográfico común, de cualquier clase o tipo que sean. Los miembros del grupo regional pertenecen –en principio- a diferentes sectores productivos, y cuyo nexo de unión radica precisamente en su ubicación común en una región, comarca o zona geográfica determinada, todo con la finalidad de equilibrar las diferentes coyunturas económicas

de cada cooperativa, así como la gestión común de determinadas funciones capaces de generar economías de escala a favor de las cooperativas.

Los grupos regionales tienen por finalidad atender al equilibrio socioeconómico de una zona geográfica determinada y su problemática a largo plazo.

Funciones

1. El establecimiento de unos servicios centrales comunes, a los que las cooperativas integrantes no pueden acceder individualmente, o lo pueden hacer en condiciones de menor eficacia económica: administración informatizada, inversiones, marketing, creación y mantenimiento conjunto de asesoría jurídica, administrativa, tecnológica y otras.

2. Mancomunación de los recursos financieros y establecimiento de garantías mutuas frente a terceros. En todo caso, puede ser que los participantes, por un acto expreso de voluntad le asignen al grupo un patrimonio (pero que no transfieren formalmente en propiedad) quien lo usa y administra bajo las reglas y por los funcionarios convenidos en el contrato respectivo (Guzmán, 2005).

3. La gestión mancomunada de los recursos humanos, lo que puede incluir la transferencia de personal de unas cooperativas a otras, incluido el personal de gerencia.

4. El establecimiento de una planificación estratégica conjunta.

5. Implantación de servicios contables y de auditoría compartidas.

6. La prioridad de suministros intercooperativos a características, precios y calidad equivalentes.

7. La puesta en práctica de un régimen de solidaridad entre las cooperativas integrantes, incluida la reconversión parcial de resultados (previsión de una redistribución de los excedentes netos) todo lo que exige previamente la adaptación para la uniformidad de criterios y estructuras contables.

8. Desarrollo integrado de programas educativos y de entrenamiento, así como la promoción cooperativa en sus zonas de actuación.

GRUPOS POR SUBORDINACIÓN

Adaptado de Manovil (2005)

Caracterización

Se caracterizan por la existencia de una relación asimétrica entre las empresas filiales y la cabeza de grupo o entidad madre, la que actúa como oficina central de decisión del grupo. En tal caso, la sociedad madre es detentadora de los derechos de propiedad de las filiales, por la vía de la compra de empresas o de la creación *ex novo* de una nueva unidad de negocios de parte de la entidad madre. Pero, en todo caso, lo que caracteriza el grupo por subordinación es el control.

Ciertas formas jurídicas, como las sociedades anónimas y las fundaciones se prestan mejor (aunque todo depende del cuadro jurídico de cada país) a un control por vía patrimonial-capitalista de otra empresa. Otras, como las cooperativas y las asociaciones, presentan ciertos obstáculos institucionales, inherentes a su naturaleza jurídica, de entidades filiales de grupos por subordinación (Chávez y Monzón, 2001).

Influencia dominante

Debe haber dependencia de un sujeto respecto de otro sujeto que tiene dominio (que es su opuesto) sobre aquél, sobre quien ejerce poder. Ese poder no se ejerce en forma omnicomprensiva, sino que el dominio afecta ciertas esferas de la actividad del sujeto dependiente: basta con que el sujeto dominante ejerza, o esté en condiciones de ejercer (que pueda ser ejercida, aunque en realidad no se ejerza) una "influencia dominante"; una influencia que tiene carácter irresistible, que cuando es ejercida, hace que el sujeto dependiente no esté en condiciones de determinarse en sentido diferente.

Ahora bien, no cualquier contrato de duración, incluso cuando implique prestaciones gravosas, convertirá a una sociedad en dependiente o controlada. Este contrato comprende la totalidad de la actividad empresarial (de la sociedad) sujetándola a directivas externas que dejan poco o ningún lugar para la iniciativa propia, o cuando el contrato compromete la totalidad de la actividad empresarial a una finalidad predispuesta en el mismo, o cuando la viabilidad de la empresa depende en forma exclusiva de las prestaciones de la contraparte: aquí si se configuraría la influencia dominante.

Ejemplos: los de concesión exclusiva, los de franquicia comercial, los de abastecimiento exclusivo, los de distribución exclusi-

INDICE GENERAL

va (será dependiente el productor que compromete la totalidad de su producción a un solo distribuidos).

En estos supuestos uno de los elementos a tener en cuenta es si, o en qué medida, la sociedad dependiente ha quedado privada de su libertad de acceso autónomo al mercado, ya sea de provisión, como de colocación de sus bienes o servicios.

LA EMPRESA SOLIDARIA COMO MIEMBROS DE UN GRUPO POR SUBORDINACIÓN

Incompatibilidad con los principios la pertenencia a grupo por subordinación

Para Alfonso (2001) hay una evidente falta de aptitud de la cooperativa para ser una sociedad controlada o dominada por otra entidad. En efecto, señala, los principios de autonomía de gestión y el principio democrático impiden que la cooperativa pueda aparecer como sociedad dominada en un grupo por subordinación donde otra entidad, cooperativa o no, actúe como sociedad dominante.

Sostiene la maestra portuguesa Meira (2021) que están vedadas a las cooperativas las relaciones de grupo que se traduzcan en cualquier forma de <<subordinación>> de la cooperativa a los intereses de otras entidades. De facto, los princípios cooperativos de autonomía e independencia y de control democrático por los miembros impiden a la cooperativa de ser una entidad controlada en un grupo de sociedades dominado por otra entidad jurídica.

O sea, estos grupos cooperativos de facto se asientan en cooperativas jurídicamente independientes, en que el elemento unificador es la dirección única y no el control (en el sentido de la existencia de una entidad jurídica dominante y una o más dominadas). El dominio o control significa el poder de una entidad jurídica de determinar concretamente la actuación de outra, al dominada. En el sistema cooperativo, la situación de control o dominio es claramente incompatible con los princípios cooperativos.

Los principios cooperativos de autonomía e independencia y de gestión democrática por los miembros determinan que los grupos cooperativos sean grupos paritarios, grupos de base contractual y de naturaleza horizontal, en el que las entidades participantes son independientes entre sí, estando en situación de igualdad en la definición de las medidas en que se concretiza la dirección unitaria del grupo.

La empresa solidaria como cabeza de grupo de entidades no cooperativas

Sin embargo, para la doctrina y algunos ordenamientos, no habría inconveniente para que la cooperativa pudiera ostentar la condición de sociedad dominante de un grupo por subordinación formado por entidades no cooperativas.

Para Vásquez (1999) sería viable la participación de una cooperativa en un grupo por subordinación si ésta es la entidad dominante y la única de naturaleza cooperativa existente en el grupo: o –incluso- si ésta controla un grupo junto con otra entidad de igual naturaleza y ambas están situadas en una posición estrictamente paritaria.

En igual sentido, Paniagua (2005) es de la opinión que nada obstaculiza la viabilidad del grupo de sociedades no cooperativas jerárquico o por subordinación donde la sociedad dominante sea precisamente una cooperativa. Para Moreno (2000) se trata de los grupos matriz-filiales clásicos de las empresas capitalistas convencionales, y que las empresas de participación pueden constituirse como empresas matrices de tales grupos.

Tipos de grupos cooperativos por subordinación

1. La sociedad cooperativa instrumental

   Mongelos (1990) propone la creación de una sociedad cuyo carácter cooperativo se deriva de su dependencia de otra cooperativa que le otorga esa condición. Está compuesta por una cooperativa de segundo grado (matriz) compuesta por un único socio-cooperativa, que crea cooperativas dominadas que conforman un grupo cooperativo, las que –a su vez- pueden ser matrices de otras cooperativas.

2. Las filiales cooperativas

   En algunos países, las cooperativas son autorizadas a crear filiales cooperativas en las que la cooperativa madre puede guardar la mayoría de poderes, o una minoría de bloqueo, al menos durante un tiempo limitado. De esta manera, se crea un grupo piloteado por una cooperativa madre, siempre que como contrapartida, los usuarios y los trabajadores de las filiales estén representados, de forma agrupada, en los consejos da la cooperativa madre (Jeantet, 1991),

3. Grupos cooperativos por medio de sociedades mercantiles

   En Francia se permite que una cooperativa madre constituya holdings de derecho comercial por ramas de actividad con partenaires capitalistas reteniendo la mayoría accionaria,

INDICE GENERAL

pudiendo estar la otra parte repartida entre otros miembros del sector solidario o del sector público. La legislación fiscal permite la rebaja de impuestos de los dividendos de las filiales de derecho común hacia la sociedad cooperativa madre, los que pasan a reservas (Chomel, 1991).

4. Grupos circulares

   Echaiz (2001) hace referencia a los llamados "grupos de empresas circulares" en los que una empresa domina a una segunda, esta hace lo propio con una tercera y así, sucesivamente, hasta que la última domina a la primera, de manera tal que todas son (a la vez) dominantes y dominadas.

   Tales circunstancias conllevan a que se desconozca quién ejerce la dirección unificada, quién imparte las directrices, quién interpreta el interés grupal y, lo que es más grave, el capital social se vuelve algo ficticio.

GRUPO EMPRESARIAL COOPERATIVO COOMEVA

Aspectos generales

En Colombia, COOMEVA Cooperativa es la entidad que le dio origen, y brinda unidad de propósito, dirección y control a las empresas el Grupo COOMEVA. La Cooperativa fue fundada en Cali, el 4 de marzo de 1964 por 27 médicos vallecaucanos –entre ellos una mujer- bajo el liderazgo del principal gestor y fundador, el médico pediatra Uriel Estrada Calderón (QEPD), nombre que lleva con orgullo el edificio de la sede nacional de Coomeva en Cali.

Inició prestando servicios de ahorro y crédito a los médicos del Valle del Cauca. Hoy, COOMEVA que en su primer año contó con 400 asociados, asocia a profesionales de todas las disciplinas, así como a tecnólogos, técnicos y familiares en todo el país.

El grupo COOMEVA

Es el emprendimiento social más importante de Colombia. Es una organización conformada por 17 empresas, que brindan bienestar, calidad de vida y oportunidades de progreso a más de tres millones y medio de colombianos, en 24 departamentos del país, mediante servicios de:

1. Protección y solidaridad
2. Emprendimiento y desarrollo empresarial
3. Educación
4. Vivienda
5. Salud
6. Financieros

La empresa matriz en el centro del Grupo es la Cooperativa Médica del Valle y de Profesionales de Colombia, COOMEVA Cooperativa, la más grande unión de profesionales de Colombia, conformada por más de 253.000 asociados y sus familias y genera más de 9.000 empleos directos.

Por su enfoque, basado en los principios y valores cooperativos, las empresas COOMEVA contribuyen al desarrollo integral y al progreso de los asociados y sus familias, así como de los usuarios y demás clientes.

Valores propios del grupo COOMEVA

1. Honestidad.

   Somos coherentes con el pensar, decir y actuar, enmarcados dentro de la ética, los principios y los valores organizacionales.

2. Solidaridad.

   Demostramos interés unos por otros y aportamos soluciones para satisfacer las necesidades y los retos comunes.

3. Trabajo en equipo.

   Actuamos comprometidos con el propósito común del equipo y aportamos para el logro de los resultados, construyendo y manteniendo respeto por nuestros grupos de interés.

4. Servicio.

   Superamos las expectativas de servicio, brindando respuestas oportunas y generando ambientes de tranquilidad y fidelidad.

5. Cumplimiento de compromisos.

   Respondemos efectivamente a los compromisos adquiridos y a los resultados esperados.

6. Confianza.

INDICE GENERAL

Construimos y generamos credibilidad en todas nuestras actuaciones con los grupos de interés, lo cual permite mantener relaciones sólidas y duraderas.

7. Igualdad y equidad de género.

   Generamos acciones reales que permitan que hombres y mujeres que hacen parte de Coomeva gocen de una organización libre de sesgos y estereotipos de género.

Misión y visión de COOMEVA

1. Misión:

   Contribuir al desarrollo integral del asociado y su familia, al fortalecimiento del sector cooperativo y a la construcción de capital social en Colombia.

2. Visión:

   COOMEVA es reconocida como la mejor fuente de solución a las necesidades y expectativas del profesional colombiano y su familia, gracias a su exitoso modelo empresarial cooperativo.

Empresas que nos facilitan la vida

La oferta de valor "Coomeva nos facilita la vida" es nuestro compromiso más importante y la filosofía que guía nuestras actuaciones. Para facilitar la vida a los asociados y a la comunidad colombiana en general, el Grupo COOMEVA trabaja de manera armónica en dos dimensiones complementarias: La cooperativa y la empresarial.

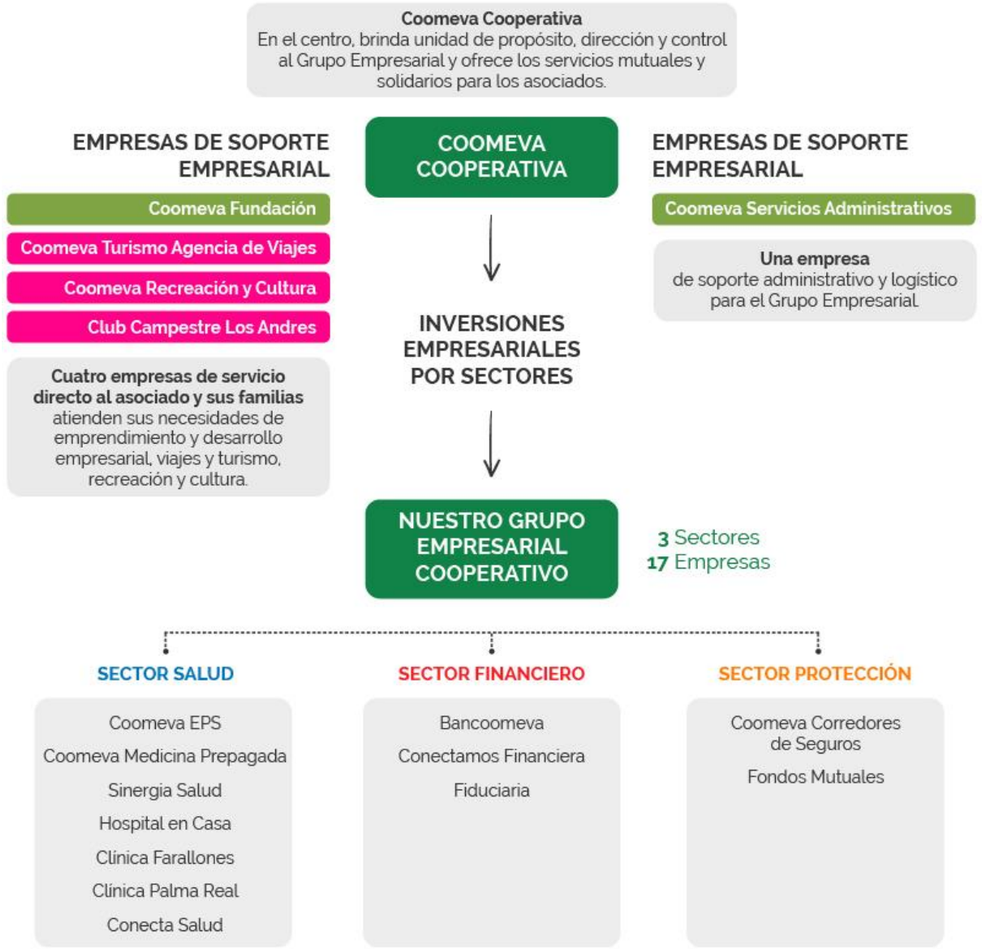
Estas dimensiones se reflejan a través de una estructura conformada por 17 empresas, que ofrecen soluciones integrales a las necesidades de bienestar y calidad de vida de los asociados y sus familias, usuarios y clientes, en todo su ciclo de vida.

Las empresas COOMEVA, de propiedad mayoritaria de la Cooperativa, actúan bajo sus mismos principios y valores, pero con autonomía administrativa y de capital.

Objeto social de COOMEVA

Para el cumplimiento de su objeto social general, COOMEVA de manera directa o a través de las empresas que conforman su Grupo Empresarial Cooperativo, podrá adelantar toda clase de operaciones, actos y contratos que tuvieren, relación y fueren necesarios para el desarrollo de dicho objeto, en beneficio de los asociados y sus familias y procurando ofrecerlo en condiciones de favorabilidad respecto del mercado, privilegiando a los asociados en condiciones de equidad y considerando siempre la protección del medio ambiente (Estatuto de Coomeva 2020, Artículo 6°).

Estructura del grupo COOMEVA



INDICE GENERAL

Sistema de control del grupo

Adaptado del Estatuto de COOMEVA (2020), Artículos 2°, 26°, 32°, 36°, 68°, 72°

COOMEVA ejerce control subordinante sobre el grupo de empresas a través de las cuales presta de manera indirecta servicios a sus asociados y a terceros, respecto del cual ostenta la calidad de matriz y es responsable de propender por la unidad de propósito, dirección y control, de tal manera que el desarrollo de los objetos sociales de cada una de sus empresas, garantice el cumplimiento del objeto social de la Cooperativa.

La disciplina de grupo la ejerce, entre otros, de la manera siguiente:

1. Los servicios que se presten indirectamente, por medio de empresas bajo el control de COOMEVA, siempre estarán sujetos a las normas que para cada caso particular establezca la Ley o el organismo de control correspondiente.

2. La creación de empresas que conformen el Grupo Empresarial Cooperativo estará en todos los casos, sujeta a las directrices de la matriz COOMEVA, en ejercicio del principio de unidad de propósito, dirección y control que ésta ejerce.

3. Quienes representen a COOMEVA en las empresas que conforman su Grupo Empresarial Cooperativo, estarán obligados a defender los intereses de la Cooperativa y a seguir las orientaciones que en lo particular imparta el presente Estatuto, la Asamblea o el Consejo de Administración, a quienes dará informe de su gestión cuando le sean requeridos-

4. Por ser la matriz del grupo empresarial, COOMEVA, además de preparar y presentar los estados financieros de propósito general individuales, deberá preparar y difundir estados financieros de propósito general consolidados, que presenten la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio, así como sus flujos de efectivo y los de las empresas que conforman su Grupo Empresarial Cooperativo, como si se tratase de los de un solo ente.

5. COOMEVA deberá contabilizar en sus libros, por el método de participación patrimonial, las inversiones que realice en las empresas sobre las que ejerza control dominante.

6. Autoriza las inversiones de capital que individualmente superen el 12% del patrimonio de COOMEVA.

7. Construye, define y adopta las políticas y lineamientos estratégicos tendientes a fortalecer la unidad de propósito, dirección y control del Grupo Empresarial Cooperativo COOMEVA y a prueba los planes y programas de desarrollo de la Cooperativa.

8. La asamblea aprueba o imprueba los Estados Financieros Consolidados de COOMEVA y de las empresas de su Grupo Empresarial Cooperativo como si fueran un solo ente, correspondientes al ejercicio anterior y ordena su publicación para conocimiento de los asociados

9. El Consejo de administración adopta, acorde con las políticas y lineamientos estratégicos definidos por la Asamblea, las decisiones específicas para la constitución de las empresas en las que participe COOMEVA, tales como aprobar en primera instancia el Estatuto que regirá a la entidad, el monto de inversión de capital o de aporte social que se efectuará en ella y todos los aspectos que sean necesarios definir para que surja a la vida jurídica la empresa, previo estudio de factibilidad técnico, económico y legal.

10. El consejo de administración de COOMEVA ejerce sobre las empresas subordinadas, por intermedio del Presidente Ejecutivo, la intervención que considere necesaria en orden a mantener la unidad de propósitos, dirección y control y garantizar la administración diligente de los negocios de la entidad.

11. El consejo de administración rinde a la Asamblea Genera informes sobre la gestión anual y estados financieros de cada una de las empresas que conforman el Grupo Empresarial, con base en los informes de los representantes a las Juntas Directivas y las Asambleas de las respectivas empresas.

12. El consejo de administración coordina y propicia los procesos de planeación participativa para la elaboración del Direccionamiento Estratégico que será aprobado por la Asamblea General.

13. El consejo de administración presenta anualmente a la Asamblea para su aprobación, los lineamientos estratégicos de la Cooperativa y aprueba el Direccionamiento Estratégico de la empresa y sus unidades de servicios, revisándolos periódicamente y presentando un informe sobre su ejecución y ajustes pertinentes

INDICE GENERAL

14. COOMEVA adopta el Código de Buen Gobierno Corporativo que establece con carácter obligatorio, los lineamientos para la adecuada identificación, revelación, administración y control de los conflictos de interés con los directivos de las empresas del grupo empresarial

15. Define las pautas de actuación a los miembros que en representación de la Cooperativa vayan a conformar las Juntas Directivas de las empresas subordinadas

16. Los representantes de la Cooperativa en las Juntas Directivas de las entidades que conforman su Grupo Empresarial Cooperativo, no podrán gestionar, celebrar o ejecutar por sí o por interpuesta persona, negocios propios o ajenos en los que se presenten conflicto de intereses como consecuencia del cargo ejercido. Tampoco podrán celebrar o ejecutar por sí o por interpuesta persona contrato alguno con la Cooperativa o con la empresa respecto de la cual ejerza su cargo.

GRUPOS POR COORDINACIÓN

Concepto

Llamado también grupo horizontal, descentralizado, paritario, impropio o contractual, es un contrato por el cual varias cooperativas pertenecientes a categorías diversas regulan la dirección y la coordinación de estable de las respectivas empresas. Se origina en un contrato llamado de control de la gestión, por el cual una o varias empresas acuerdan normas de sujeción de la voluntad de cada una de ellas a una decisión común. También se denominan redes de empresas.

Para Buonocore (1997) es factible un grupo cooperativo fundado sobre el control contractual; esto es, un grupo en el cual una cooperativa pueda ejercer una influencia dominante (pero –observamos- no control de dominio) sobre una o más cooperativas en virtud de particulares vínculos contractuales existentes entre la primera y las segundas y, por tanto, determinar una dirección unitaria. Se trata de un instrumento de control contractual; el ejercicio de una efectiva función de coordinación de la actividad de la dominada.

El contrato creador del grupo cooperativo paritario, según Alfonso (2000) se caracteriza por ser plurilateral, asociativo, de colaboración, normativo y de organización. Y su naturaleza sería de sociedad civil, si la legislación cooperativa no le otorga una impronta propia cooperativa.

Estos grupos tienen su origen en un acuerdo libre de las sociedades que los componen y en ellos la dirección única es el resultado de una decisión plural y no de la imposición de una sociedad sobre otra u otras. En estos grupos no existe sociedad dominante, ni en consecuencia sociedad o sociedades dominadas, sino que son las propias entidades que los integran las que definen y perfilan, de forma conjunta, las circunstancias relativas a la organización y funcionamiento del grupo (Embid y Alfonso, 2013).

Aquí es relevante el hecho que el elemento esencial que distingue a la subordinación de la coordinación es el control, presente en la primera y ausente en la segunda, aunque en ambas situaciones siempre aparece la dirección unitaria (Morles, 2005).

En el *grupo por coordinación* todas las empresas del grupo, con base en un acuerdo paritario y libre, participan en la elaboración de la política de aquél (en general, de forma proporcional a su contribución al interés del mismo) y establecen el régimen de ejercicio de la dirección unitaria. Dirección que resulta compatible con la autonomía económica de las empresas coordinadas, que no corresponde [en principio] a ninguna de las entidades del grupo y que se asume por un "órgano de dirección" [con o sin personalidad jurídica) (Alfonso, 2006)

Estructura

Los grupos por coordinación pueden contar con órganos internos que garanticen la operacionalidad de los mismos, así como ser instancias de participación de los asociados de las cooperativas miembros en la dirección y gestión. Estos órganos pueden ser:

1. Una asamblea o congreso general del grupo, integrado por asociados delegados de las cooperativas participantes, donde reside la soberanía del grupo, la toma de decisiones sobre las políticas generales del mismo, la designación de los dirigentes de las instancias organizativas internas.

2. Un consejo de administración estratégico, designado bien ser por la asamblea o por el congreso general del grupo, que ejerza la gestión general del grupo y la representación legal del mismo, si fuese el caso.

3. Un órgano de control interno.

   Gross (2008) propone crear – vía estatutaria- una variante de los administradores independientes con la función principal de controlar el funcionamiento de los grupos cooperativos. Tendrían una reunión anual para establecer un infor-

INDICE GENERAL

me que haga el balance de la actividad y la evaluación del funcionamiento del órgano de administración del grupo, así como sobre el respeto de los principios cooperativos.

Además, tendría por función asegurar la vinculación entre los consejos de administración de las filiales y la dirección de la cooperativa madre a fin de facilitar la gestión de ésta.

Elementos (Embid, 1991)

1. Una entidad cabeza de grupo que ejerza la dirección efectiva del grupo.

   Al contrario de los grupos por subordinación, la dirección unificada tiene un contenido más reducido, dejando a las sociedades dependientes una esfera variable de comportamiento empresarial autónomo. En todo caso, se produce algunas restricciones de la libertad empresarial y corporativa de las mismas.

   En principio, la vinculación establecida entre las cooperativas del grupo acarrea inevitablemente la reducción de la autonomía de la sociedad, puesto que habría que reconocer cierta prioridad a las decisiones tomadas por el grupo frente a las decisiones que se adopten aisladamente por cada una de ellas. Lo mismo, el comportamiento de cada cooperativa no sería el de su interés individual, sino más bien el interés del grupo como colectivo de todas ellas.

2. Determinación de la o de las actividades comunes a desarrollar.

   Son las propias cooperativas las que sobre la base de un acuerdo paritario establecen las bases de ejercicio de la dirección unitaria y, en resumidas cuentas –señala Embid- las propias características del grupo. Dato que hace respetar los principios de autonomía y de gestión democráticas.

   Los grupos cooperativos se caracterizan por un nacimiento voluntario a través de una delegación "hacia Arriba" de algunas facultades por parte de las cooperativas miembros del grupo a la cabeza del grupo (Ezai, 2007).

   a) Se hace compatible la existencia del grupo y, por tanto, el ejercicio de la dirección unitaria, con la independencia económica de las sociedades que lo integran. No se reconoce expresamente el deber de sometimiento de las cooperativas integradas en el grupo a la sociedad dominante del mismo, lo que sería difícil de justificar a priori, dada la inexistencia de dependencia de las sociedades integradas en el grupo con respecto a él.

   b) La gestión del grupo se caracteriza por una coordinación horizontal en varios niveles mediante la cual las cooperativas miembro siguen siendo entidades autónomas pero ligadas por razones de solidaridad entre ellas (ECG, 2003).

   c) Relevancia interna y no externa. La cabeza del grupo imparte directrices especificantes de carácter empresarial sólo a las cooperativas miembros, sin que ello implique actividad con terceros, lo que está a cargo de las cooperativas componentes; no las representa, ni es sujeto de impuestos.

   d) La cabeza de grupo asume responsabilidad por los daños que pueda causar a las cooperativas socias por las directrices trazadas por ella (Colantonio, 1990).

   e) Se plantea que sería importante la instauración legal de una cuenta especial de reserva destinada a recibir los excedentes obtenidos por las filiales en cada cooperativa madre. Estos dividendos estarían puestos en reserva y colectivizados, y estarían sometidos a las disposiciones comunes de la reserva y de los excedentes netos irrepartibles. Habría la posibilidad de redistribuir hasta la mitad de esos retornos a los asociados de las cooperativas filiales (Gross, 2008).

FUNCIONES DE LA CABEZA DEL GRUPO POR COORDINACIÓN

Sobre las instrucciones

Por lo que se refiere al *establecimiento de normas estatutarias o reglamentarias comunes* ello evita que la cabeza de grupo tenga que tomar medidas o emitir instrucciones de obligado cumplimiento para las empresas agrupadas ya que la sociedad, en cumplimiento de esas normas comunes, habrá seguido una conducta igual a la que hubiera tomado cualquier otra cooperativa agrupada (Alfonso, 2006)

Las cooperativas agrupadas deben cumplir obligatoriamente las instrucciones emitidas por la entidad cabeza del grupo. Aunque, para alguna parte de la doctrina, más bien, estarían obligadas a ejecutar aquellas instrucciones de la dirección del mismo que sean para ellas ventajosas o, a lo sumo, neutrales desde el punto de vista del resultado.

INDICE GENERAL

La obligatoriedad proviene:

1. Para Gaminde (2021) de la legitimidad del interés del grupo que aglutina los intereses de las sociedades que lo integran en la medida en que el grupo nace como consecuencia de una negociación y suscripción de mutuo acuerdo de un documento contractual. Sin embargo, en el caso vasco, y en aras al funcionamiento equilibrado del grupo cooperativo, podrán establecerse excepciones al cumplimiento obligatorio de instrucciones para cooperativas determinadas. Esta previsión pretende otorgar al grupo cooperativo la autonomía necesaria para auto organizarse.

2. Según González-Perabá, P. (2021) en el grupo cooperativo, la entidad cabeza de grupo ejerce la dirección del mismo, emitiendo instrucciones de obligado cumplimiento, pero esto no deriva del control ejercido sobre el resto de los miembros del grupo sino del traspaso de poderes o competencias que las cooperativas integrantes del grupo realizan en favor de la entidad cabeza del mismo, en el momento de la constitución del grupo. De hecho, en un grupo cooperativo, el control no lo ejerce la entidad cabeza sino las cooperativas que están en la base, que son las que poseen el capital de la entidad cabeza y las que determinan, mediante sus acuerdos, cómo debe ejercerse la dirección unitaria.

Compromiso de aportación periódica de recursos,

Según Alfonso (2006) su materialización puede consistir en que las entidades con mejores resultados destinen un porcentaje prefijado de éstos a las que los obtengan peores o a un fon- do común para el saneamiento financiero o promoción y desarrollo de cooperativas o nuevas actividades . Se considera, sin embargo, que aquéllas no deben verse obligadas a realizar aportaciones adicionales para cubrir las pérdidas de éstas y tampoco a equilibrar el patrimonio de las deficitarias para evitar una situación de concurso; sin perjuicio, claro está, de que estos compromisos puedan ser expresa mente asumidos en el contrato de grupo.

Fondos centrales de intercooperación

Estos fondos –cuya naturaleza es de reserva voluntaria repartible– tienen por finalidad financiar el crecimiento y desarrollo del grupo cooperativo y de sus empresas, y se dotan con el porcentaje de los excedentes disponibles que se establezca (Alfonso, 2006)

TIPOS DE GRUPOS POR COORDINACIÓN

A su vez, los grupos por coordinación pueden estar dotados de mayor o menor cohesión, lo que permite diferenciarlos. Pueden estar basados sobre lazos de cooperación más intensa, enlazando las empresas del grupo en diferentes actividades económicas. Tal sería el caso de grupos que establecen políticas globales conjuntas.

Grupos por coordinación de orden interno (Alfonso, 2000)

Son formas más flexibles en los que apoyándose sobre un lazo parcial de cada entidad de base del grupo, la interdependencia directa afecta exclusivamente ciertas funciones económicas de la empresa. Se sustentan en vínculos contractuales de relevancia meramente interna, cuyo fin es instituir la cooperación de todas las sociedades y disciplinar su conducta para alcanzar una estrategia unitaria y el sometimiento a la dirección única.

Sería el caso de varias cooperativas agrícolas que se unen a nivel de comercialización, lo que afecta sus estrategias comerciales respectivas, excluyendo las relaciones de producción, de organización interna, etc.

Las empresas participantes pueden establecer vínculos sin constituir nuevas entidades instrumentales, basándose tan solo en el contrato formalizado entre las partes. Su carácter específico es la no existencia de una red de entidades instrumentales.

Acostumbran crear "entidades puente" bajo forma asociativa, cuya función central es de institucionalizar los procesos de racionalización y reorganización del grupo por medio de la reasignación de funciones económicas clave, por ejemplo, redistribuyendo a cada empresa de base una fase del proceso de producción, o una línea de comercialización, o por la re-atribución de recursos económicos hacia los deficitarios o hacia proyectos viables.

En este tipo de grupo, el ejercicio de la dirección unitaria no se atribuye a una persona, sino que nace y se ejerce por pactos en los que se materializa un vínculo obligacional entre las entidades socios (González, 2000).

Grupos de coordinación de orden externo

En el de orden externo, en este caso, el grupo se personifica mediante la creación de un órgano que representa al grupo que coordina, centraliza y vigila el cumplimiento del contrato de grupo y la actuación de las empresas baja la dirección paritaria (Alonso, 2000).

INDICE GENERAL

La constitución de este tipo de grupos por coordinación comporta, en la mayor parte de los casos, la creación de nuevas entidades jurídicamente independientes, que se traduce por la edificación de una red de entidades instrumentales y filiales. Estas entidades ejercen funciones delegadas (o separadas) por las empresas de base, y actividades no desarrolladas anteriormente por estas empresas-acompañantes de base (Chávez y Monzón, 2001).

Algunas competencias propias de las asambleas de las cooperativas agrupadas pueden ser delegadas en el grupo cooperativo, las que deben figurar en el estatuto –si estamos ante una cooperativa u otra persona jurídica- o, en su caso, se reflejan en el documento contractual que regula los compromisos ante el grupo de cooperativas agrupadas.

La ley estadal española admite que el órgano máximo de la entidad cabeza del grupo puede acordar la modificación, ampliación o resolución de los compromisos indicados. En contra, alguna doctrina entiende que esta facultad, aunque surja de un acuerdo entre las cooperativas agrupadas, atenta contra los principios cooperativos de control democrático y de autonomía e independencia (Paniagua, 2005).

ALGUNOS GRUPOS COOPERATIVOS POR COORDINACIÓN

El grupo cooperativo paritario de Italia (Fici, 2014)

Esta figura está definida en la ley como el contrato por el cual dos o más cooperativas, que también pueden pertenecer a diferentes categorías, regulan la dirección y coordinación de sus respectivas empresas. La regulación jurídica de esta materia es muy breve.

La ley establece de forma indirecta que el contrato debe tener un plazo final; que el grupo puede estar dirigido por una o más cooperativas; que pueden ser admitidas entidades públicas o privadas de tipo no cooperativo; y que toda cooperativa tiene derecho de retirarse del grupo sin penalización en caso de que las condiciones del intercambio vayan en detrimento de los socios como consecuencia de su adhesión al grupo.

El grupo cooperativo paritario es una estructura flexible que puede ser adaptada por las partes para que persiga numerosas funciones, así como un gran número de objetivos; por otra parte, que esta forma de integración se basa en la igualdad sustancial de trato de todas las partes implicadas, con especial atención a la distribución de los resultados económicos del grupo (más que a su gobierno, puesto que su dirección, puede ser encomendada a una o más cooperativas del grupo).

En efecto, la ley estipula que el contrato debe establecer «los criterios de compensación y el equilibrio en la distribución de los beneficios derivados de la actividad común.

Grupos cooperativos en Francia (Vargas-Prieto, 2014)

1. Las cooperativas locales

   Son las tradicionales pequeñas cooperativas locales que están a nivel municipal que se crean con el fin de reunir la oferta de productos geográficamente localizados y así determinar un precio mínimo para el asociado (frutas, verduras, lácteos, cereales, vino)

2. Los grupos cooperativos.

   a) Los grupos departamentales polivalentes,

      Están formados por cooperativas que se unen para comprar suministros y la distribución de los productos.

   b) Los grupos regionales polivalentes

      Tienen las mismas características que el anterior, pero se encuentran en un territorio mucho más amplio, es decir, varios departamentos o varias regiones. Estos grupos tratan de aumentar su dimensión industrial y comercial intensificando las agrupaciones (alianzas), así como para ampliar su dimensión geográfica, pasando a un nivel regional o nacional.

   c) Grupos regionales especializados.

      Estos abarcan hasta tres o cuatro regiones. Este tipo de grupo tiende a crecer, a ser nacional o incluso internacionalizarse.

   d) Grupos nacionales especializados.

      Estos grupos tienen una cobertura nacional. Son considerados el modelo principal de la sociedad cooperativa agrícola en términos de tamaño. Este modelo ganará importancia en los próximos años debido al aumento de la competencia.

Modulo 14.

POLÍTICAS PÚBLICAS

UNIDAD XX.
FOMENTO PÚBLICO

Contenido

Políticas públicas 4321
Políticas públicas de economía solidaria 4323
Posiciones del Estado respecto de la ESS..... 4325
Categorías de políticas públicas de protección y fomento de la ESS 4329
Bases normativas 4332
Derechos del sector solidario..... 4336
propuesta de Políticas públicas de la economía social
a la Unión Europea..... 4340
Plan de acción de la Unión Europea para la economía
social 2021-2030 4342
La ES en el Programa de Emergencia Social de Portugal de 2011 4344
Historia de las relaciones Estado-cooperativismo
en América Latina..... 4346
Porvenir de las relaciones Estado-cooperativismo
en América Latina..... 4349
Políticas públicas de economía social y solidaria en Colombia..... 4352
Caracteristicas de las políticas públicas..... 4354
Entidad pública reponsable 4355
Funciones de la entidad pública 4355
Enfasis en organizaciones solidarias de pequeños y
medianos productores ruraleS..... 4355
Caracteristicas de las organizaciones solidarias locales 4356
Tipos y, o actividades de las organizaciones solidarias 4356
Servicios financieros..... 4357
Politica de tierras..... 4357
Educación..... 4358
Integración 4358
Estimulos e incentivos publicos..... 4358
Regimen fiscal adecuado..... 4359
Modificaciones normativas 4359
Analisis preliminar del docuento conpes 4051 (2021) 4362

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

123 Políticas Públicas de Economía Solidaria

POLÍTICAS PÚBLICAS

Adaptado Alzate, Zabala y Cueto, 2018

Relaciones

Dice el maestro Zabala (1997) que el concepto de relaciones tiene que ver con vínculos o conexiones entre sujetos que tienen recíprocamente posiciones que pueden ser coincidentes, semejantes, parecidas e, incluso, opuestas o antagónicas. Cada parte con criterios de distinto tipo, los que no necesariamente se mantienen iguales en el tiempo, sino que pueden ir cambiando de acuerdo a las situaciones que –por su propia naturaleza- van mutando.

De manera que el diseño de una política de relaciones del sector solidario respecto del Estado, tanto en la teoría como en la práctica, es continuo (Cracogna, 2002). Debe tomar en cuenta su carácter variable en el tiempo, en el espacio geográfico involucrado, en su contenido, en las posiciones de poder en un momento o circunstancia específicas, los criterios que puedan tener las contrapartes, así como la necesaria flexibilidad en la expresión y aceptación de los acuerdos a que debe llegarse.

Estas relaciones, no se han establecido de una vez y para siempre; ellas constituyen un fenómeno dialéctico e histórico, no lineal, aunque manifieste tendencias a mantener posturas determinantes por largos períodos. Y son establecidas y desarrolladas por personas que conforman y representan concepciones e intereses políticos.

Concepto

Las políticas públicas son el resultado del conflicto de intereses entre distintos sectores sociales, que luchan por instalar sus demandas en la agenda política de los gobiernos, con pretensiones de transformación social. Entonces son entendidas como un conjunto encadenado de decisiones y acciones (u omisiones) resultado de la interacción entre diferentes actores públicos y privados, con distintas visiones del problema a resolver y con diversos niveles de poder, recursos y protagonismo. Gasparrini y Suárez,2020).

<< INDICE GENERAL

Para Alzate et al (2018) las políticas públicas hacen parte del conjunto de decisiones del Estado frente a determinados asuntos que se vuelven de interés general. Constituyen un método por el cual se atiendan demandas de la población en procura de su bienestar (ciudadano, comunitario, de grupos poblacionales y sus organizaciones); por tanto, en este proceso se toman decisiones que ponen de manifiesto las hegemonías de la comunidad y se construyen consensos con diferentes redes de actores de la Sociedad.

De manera que, "solamente tienen esa condición, aquellas que son el resultado de un amplio proceso de consulta y discusión ciudadana con actores involucrados, afectados o de grupos de interés" (Alcaldía de Medellín, 2014)

Naturaleza

Las políticas públicas tienen una doble dimensión: la política y la pública- son intervenciones de una autoridad investida de poder público y de legitimidad gubernamental sobre un campo específico de la sociedad o del territorio" (p. 334), por lo cual movilizan grupos de personas hacia el desarrollo de actividades y procesos, de manera que se extiendan así las relaciones entre todos los involucrados en la política pública.

Características (Gasparrini y Suárez,2020).

1. Primero, constituyen políticas en sentido amplio: sobrepasan a las políticas sociales (orientadas a la redistribución secundaria del ingreso), pudiendo centrarse en los ejes laborales y de producción.

2. Segundo, son intersectoriales, ya que no pueden ser resueltas sólo por el aparato estatal central, sino que requieren de la participación activa de distintas estructuras de gobierno y de los actores involucrados.

3. Tercero, conforman un proceso multinivel de políticas, donde intervienen el nivel nacional, estadual/ provincial y el municipal/local.

Ciclos

Las políticas públicas constituyen un proceso que consta de 4 etapas que no son causales la una de la otra, ni tampoco consecutivas, pero si interdependientes; las que se deben apreciar como un proceso que combina decisiones y ejecuciones procedimentales de manera continua, que son las siguientes:

1. Agenda pública

   Se refiere al momento de convertir los temas de discusión pública en una lista de problemas; hacer una selección objetiva, para dar respuestas esperadas por la sociedad en cuanto a la movilización de estructuras y recursos.

2. Formulación

   Se refiere al momento en que la política pública se configura, involucrando actores, escenarios, estructuras gubernamentales, elementos jurídicos, mediante la identificación del problema, la discusión de alternativas de solución, el diseño de la política pública, la asignación de pre- supuesto y la definición de objetivos, metas e indicadores de evaluación y seguimiento; comprende, a su vez, el análisis del problema de intervención, definición de prioridades metas y objetivos, generación y selección de opciones,

3. Implementación.

   Sse relaciona con poner en marcha la ejecución de la política pública para garantizar resultados de la intervención pública, la utilización de estructuras institucionales con recursos humanos y económicos que contribuyan a un mejor desarrollo de la política o a la supervisión de la gestión privada.

4. Evaluación.

   Etapa en que se determina la medida en que se han cumplido los objetivos de la política. Sirve no solo para cerrar el ciclo de la política, sino también para realimentarlo en cualquier momento; es decir, para validar los momentos anteriores. Con la evaluación se reconocen aspectos álgidos de la relación Estado-ciudadano,

POLÍTICAS PÚBLICAS DE ECONOMÍA SOLIDARIA

Elementos a considerar

Adaptado de Gasparrini y Suárez (2020).

En primer lugar, se identifican elementos centrales a considerar al momento de diseñar políticas públicas adecuadas y efectivas en pos de fortalecer al sector. Estos elementos, desde este punto de vista, son transversales a cualquier instrumento o política específica a implementar.

En un segundo momento, se pone a consideración una tipología de las políticas específicas necesarias para fortalecer al sector,

INDICE GENERAL

teniendo en cuenta las dificultades particulares identificadas, y las propuestas efectuadas por los referentes. Dichas políticas tienen como propósito incidir en dimensiones puntuales que hacen al desarrollo de las cooperativas y mutuales en su conjunto

Otro tema importante es que el Estado reconozca la especificidad del sector y su incidencia en políticas públicas. De acuerdo a los referentes, el sector es considerado de manera incorrecta: se toma a una organización de la ESS como a una empresa oligopólica o se la asimila al emprendedor autónomo, y es allí donde radica una de las mayores dificultades para el diseño de legislaciones novedosas y políticas públicas acordes.

Como uno de los factores que hacen a la especificidad del sector, hay que tener en cuenta su heterogeneidad. Las características de las organizaciones varían de acuerdo a sus trayectorias históricas, sus imbricaciones en el territorio y sus actividades. Una cooperativa agropecuaria no tiene la misma realidad que una cooperativa pequeña de vivienda, o una de trabajo. Cada una tiene sus realidades diversas más allá de estar nucleadas en un mismo sector. Por eso es importante no homogeneizar las políticas ante realidades heterogéneas, sino trabajar en base a las necesidades específicas de cada territorio.

En el caso latinoamericano, las decisiones relacionadas con las políticas públicas de economía social y solidaria en América Latina, se han reducido a variables relacionadas con instrumentos de fomento promocional, instrumentos de legislación, mecanismos de control y acciones de beneficio tributario (Procuraduría General de Colombia, 2012, en Alzate, Zabala y Cueto, 2018).

Articulación Estado-Economía solidaria

De acuerdo con la más reciente aportación de Laville e Nyssens (2016), la articulación *Estado-ESS* (Ampudia, 2017) puede ser de tres tipos: tutelada, acordada o competitiva.

1. Cuando la articulación es tutelada, el Estado fija unilateralmente los objetivos, los servicios, las normas y la modalidad de financiación de las políticas públicas. Establecido de este modo, cabrá a las organizaciones de ES la prestación de tales servicios siempre en posición subordinada en relación a la iniciativa estatal ni la población potencialmente beneficiaria ni aquellas organizaciones intervienen la determinación de prioridades. En este punto, la ES no encarna la autonomía de la sociedad civil y prescinde de su proyecto de democracia directa y deliberativa.

2. Desde una óptica competitiva, el Estado define el marco legal donde operan las organizaciones de ES. Estas, adoptando una lógica de competición, pugnan por la prestación de servicios. Se configura un casi-mercado de políticas públicas comúnmente relacionado con la desactivación del Estado de Bienestar y una visión del ciudadano como cliente-consumidor. Se reivindi4ca instrumentalmente la ES para ocupar el espacio de un Estado que se retira como proveedor directo de protección social. Esta instrumentalización no tiene un origen exclusivamente estatal.

3. Un tipo de articulación acordada conlleva la construcción conjunta de políticas públicas entre el Estado y la ES definiendo criterios de intervención y utilidad. Aquí el Estado sí reconoce en las organizaciones de la ES la condición de interlocutores válidos y representantes de la sociedad civil.

POSICIONES DEL ESTADO RESPECTO DE LA ESS

Para Londoño (sf) en términos generales, hay cuatro tipos de posiciones del Estado respecto del sector solidario, en especial de las cooperativas: de indiferencia, de manipulación, de fomento y de complementación.

Políticas de indiferencia

En obediencia a la concepción liberal, cuyo Estado considera al sistema cooperativo como una organización que puede desarrollarse libremente como las demás instituciones económicas, considera las cooperativas como cualquier otra forma de organización económica que trabajan en pie de igualdad con las empresas comerciales y públicas, sin privilegios ni restricciones indebidas, es decir con una suerte de desatención benigna. En esta posición pueden darse variantes.

Prevaleciente en los países desarrollados, en particular en la Unión Europea (UE), se toma a las cooperativas como una forma jurídica más de organización empresarial, a la que se le da –el menos nominalmente- el mismo tratamiento que a las demás empresas. Incluso, se les pueden otorgar ayudas estatales, pero no en razón de su naturaleza diferencial, sino por las actividades de interés general que realizan.

Sin embargo, en los últimos tiempos, la Unión Europea está cambiando su posición, reconociendo el papel relevante de la economía social en múltiples ámbitos, y en particular como un actor clave del sector privado para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible a nivel global, el trabajo decente o la cooperación al desarrollo. Que la economía social es un actor relevante que

INDICE GENERAL

contribuye a alcanzar los objetivos de todas las políticas europeas que tienen una dimensión exterior: la política exterior y de seguridad, la política comercial y de vecindad, el cambio climático y el desarrollo sostenible" (Cese, 2017).

Igualmente, destaca entre los "éxitos empresariales observables" en diferentes países externos a la UE la actividad productiva de la economía social en África, América y Asia, "donde contribuye decisivamente a la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de millones de personas"

Hasta hace poco tiempo en algunos países de Europa no existía ley especial que las regulase, por lo que la ley aplicable era la ley común societaria. Sin embargo, siguiendo las recomendaciones de la OIT y de la ACI en los últimos años han sancionado leyes de cooperativas que permiten visualizarlas jurídicamente, como el caso de Finlandia.

No obstante, se destaca que lamentablemente "la falta de un entorno regulatorio adecuado, tanto a nivel europeo como nacional, impide que dicho sector desarrolle todo su potencial y maximice su impacto" (Cese, 2017).

Políticas de manipulación

Sostenidas sobre todo en países de regímenes socialistas de diverso tipo, incorporan las cooperativas a la planificación central de la economía formando parte del aparato estatal.

Afirma Londoño (sf) que es un sistema bajo dirección de intervención estatal planificada, donde el Estado utiliza el movimiento cooperativo como instrumento complementario del progreso social y técnico; y aún puede avanzar hasta convertirse en herramienta promocional del desarrollo económico en general, sin quitarle a las cooperativas su carácter de células democráticas y autogestoras. Puede llegar hasta la dirección totalitaria-socialista, cuyo Estado coloca al cooperativismo como un sector dentro de la organización estatal de la economía centralizada.

Incluso, algunos consideran el desarrollo del sector social y solidario como una etapa de transición al socialismo, paso necesario de las empresas capitalistas a las empresas estatales. Por contra, se observa en algunos casos (Cuba, a partir del 2010) un camino contrario, que va de las empresas bajo control estatal ineficientes, hacia cooperativas dotadas de cierta autonomía y capacidad de innovación empresarial.

O, en regímenes autocráticos, las cooperativas son utilizadas

como mecanismos de organización y participación política de capas degradadas de la población en los programas populistas de los gobiernos; políticas que varían de acuerdo a las circunstancias y a los cambiantes equilibrios políticos.

Para el maestro Cracogna (2015) resulta claro que las cooperativas deben ser fieles a su propia esencia para asegurar su supervivencia y cumplimiento de su objeto. Caso contrario, sucumben irremisiblemente, especialmente cuando los gobiernos pretenden instrumentarlas como mecanismos de ejecución de sus políticas, tanto económicas como sociales. La experiencia de la Unión Soviética y sus países satélites es aleccionadora y los mismo cabe señalar de China y de otros países de distintos continentes que transitaron el camino de utilizar a las cooperativas para desarrollar proyectos políticos incompatibles con los principios básicos de neutralidad política y autonomía que definen a las cooperativas. En tales supuestos, las cooperativas sólo conservan el nombre de tales (con lo cual se desnaturalizan y desprestigian), convirtiéndose en un mero apéndice de los organismos estatales encargados de su promoción.

En esta misma vía, hay opiniones claras, basadas en la experiencia, donde la participación del Estado tiene efectos negativos en el desarrollo cooperativo:

1. Apoyo financiero, subvenciones, generalmente combinadas con supervisión: el control sigue al dinero. Por regla general, esos proyectos no logran movilizar los recursos de los miembros y sólo duran mientras dure el apoyo externo

2. Establecimiento de objetivos externos no adecuados para movilizar la participación activa de los miembros.

3. Control externo – auditoría – que debería dejarse al movimiento cooperativo, llevado a cabo por sus federaciones de auditoría, con —superauditoría- es decir, control del buen funcionamiento de las federaciones de auditoría por parte del Estado.

4. Uso de cooperativas como instrumentos para la implementación de políticas gubernamentales (Münkner. 2018)

Pero, cabe advertir que no son parte de la economía social ni los programas de becas o asistencia a los desvalidos, ni los programas públicos que complementan el ingreso de diversos grupos o sectores ciudadanos. Sin cuestionar aquí su pertinencia o su inconveniencia, dejemos claro que son políticas de orientación

INDICE GENERAL

social, pero no son parte de la economía social. La economía social solo existe conformada y mantenida por las personas que así lo deciden como una forma de trabajo y de vida (Ocejo y Rechy, 2019).

Políticas de promoción y fomento

Posición recomendada por la OIT y la ACI, considera las cooperativas como entidades que coadyuvan al desarrollo económico nacional, fortalecen la cohesión social y reducen la exclusión, razón por la cual las instituciones públicas deben darles un tratamiento especial de fomento.

Las cooperativas son protegidas por el Estado al ser consideradas instrumentos de democratización del capital que contribuyen decisivamente al desarrollo local y regional, arraigan a la población a sus sitios de origen, generan empleo digno, disminuyen la pobreza y prestan servicios generales que deben garantizarse a toda la población, pero que ni el Estado ni el sector privado tradicional está en capacidad o en deseos de hacerlo.

Puede ser, una actitud positiva que considera las cooperativas estructuras variables y convenientes, merecedoras de ayuda y apoyo, que contribuyen el logro de los objetivos y al éxito de las políticas gubernamentales; o negativa, por considerar las cooperativas como estructuras ajenas, que persiguen sus propios objetivos y políticas y trabajan de conformidad con sus propias normas, probablemente opuestas a los objetivos, políticas y normas del Estado.

Cabe observar que disposiciones exageradamente generosas o tolerantes, resultan perjudiciales, porque se corre el riesgo de fomentar la desvirtuación de los caracteres propios con la consiguiente confusión entre las verdaderas y falsas cooperativas o cuando se exceden en normas so pretexto de protegerlas, produciendo el efecto contrario, ya que impiden su adaptación a las nuevas condiciones socio económicas (Acuña, 2016).

En este sentido, el Grupo de trabajo interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria creado en septiembre 2013, busca trabajar para lograr su objetivo de ayudar a los países, la movilización de la voluntad política y aumentar el impulso hacia la integración de la cuestión de la economía social y solidaria en los marcos de políticas nacionales e internacionales.

Propone que los países miembros realicen actividades de colaboración que tienen como objetivo: mejorar el reconocimiento de las empresas y organizaciones de la economía social y solidaria; promover el conocimiento de la economía social y solidaria y la consolidación de redes; apoyar la creación de un entorno favorable, institucional y de políticas para el sector; garantizar la coordinación de los esfuerzos internacionales, y fortalecer y establecer alianzas. La labor del grupo de trabajo tendrá en cuenta las prioridades y circunstancias nacionales, en consulta con los interlocutores nacionales (Freedman, 2013).

Observa Cracogna (2002) que en los llamados países del tercer mundo, la cuestión tenía relación con el tema del desarrollo, más precisamente, con el rol que juegan las cooperativas como factor de desarrollo. El punto se localizaba en cómo el Estado y las cooperativas podían cooperar para promover el desarrollo y se consideraba a las cooperativas como una suerte de asociados o de auxiliares del Estado para el cumplimiento de los objetivos de este.

Sin embargo, en los últimos años ello ha cambiado sustancialmente como resultado de considerar las cooperativas como organizaciones independientes formadas para resolver necesidades de sus miembros. Por otra parte, independientemente de procurar la mejora de las condiciones económicas de sus miembros, y haciendo eso, promueven el bienestar y el desarrollo de sus comunidades.

CATEGORÍAS DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE PROTECCIÓN Y FOMENTO DE LA ESS

Adaptado de Borgaza et al (2018).

El apoyo político a la economía social y solidaria puede adoptar varias formas:

Políticas destinadas a definir y a regular las organizaciones de ESS

Su propósito es crear un entorno político que sitúe las organizaciones de ESS al mismo nivel que otros tipos de empresas. Esto significa tener un marco legal que describa claramente las características determinantes de las diversas formas de organización (cooperativas, asociaciones, fundaciones, etc.) y permita su creación. También es importante que a todas estas organizaciones se le permita producir y comercializar bienes y servicios como las empresas tradicionales, y que tengan acceso a servicios financieros adecuados y específicos con el fin de obtener el capital necesario para invertir y ampliar sus actividades.

Las políticas destinadas a promover activamente las organizaciones de ESS y apoyar su creación y crecimiento; ofrecer in-

centivos y subsidios proporcionales a la función social que las organizaciones de ESS desempeñan y sus restricciones sobre la distribución de beneficios. Éstos pueden tomar la forma de beneficios fiscales para las empresas y/o sus clientes e inversores, de financiación inicial para la puesta en marcha de nuevas organizaciones de ESS, de normas específicas de contratación pública, etc.

Podría incluir la armonización de las diversas medidas y la creación de estructuras y programas gubernamentales transversales dedicados a la ESS en sus diversas formas.

Políticas orientadas a fomentar el desarrollo de los sectores económicos donde operan las organizaciones de ESS.

Brindar apoyo a las organizaciones de ESS, sin dirigirse directamente a ellas, sino apuntando a los sectores económicos en los que operan. Por ejemplo, algunas políticas podrían abordar específicamente el sector de los servicios sociales y el cuidado personal con el fin de facilitar la aparición de un mercado laboral estructurado y estable.

La relación entre las organizaciones de ESS y el sector público en algunas áreas de actividad está suscitando también un tercer desafío: una pérdida gradual de autonomía y una reducción de la capacidad de las organizaciones de ESS para identificar nuevas necesidades que no están siendo abordadas por el sector público. Este problema surge especialmente cuando el gobierno es el que decide exactamente qué servicios deberían generarse y para qué usuarios, incluso en los casos en que las organizaciones de ESS prestaron estos servicios primero.

Políticas de complementación

En los últimos tiempos la dinámica de relaciones entre Estado, mercado y economía social y soldaría se ha transformado. Los cambios de prioridad de los poderes públicos y el achicamiento del Estado han abierto oportunidades para las cooperativas como prestadoras de servicios públicos (Vezina & Girard, 2002).

Tanto la economía de costos como la preocupación por brindar mejores servicios de acuerdo a las necesidades de los ciudadanos, permiten visualizar la alternativa de la prestación de servicios públicos a través de cooperativas. El hecho es que -históricamente- las cooperativas han brindado servicios públicos de agua o electricidad de manera eficaz y eficiente. Otras experiencias desarrolladas en los últimos tiempos son los servicios de cuidado a domicilio en Quebec y Europa que responden a una

fuerte necesidad de la población.

Para Stein (2020) son cuatro los posibles mecanismos de participación ciudadana en la gestión pública: participación informativa, consultiva, en la decisión, y en la gestión, y tres los momentos en que se puede manifestar la participación: en la gestación de las políticas públicas; en la ejecución de las respectivas decisiones; y en la evaluación de la gestión pública, respectivamente.

Según Osborne y McLaughlin, 2004 (en Exarreta y Lasa, 2016) cabría distinguir al menos tres formas de cooperación entre el tercer sector y el sector público:

1. La co-gobernanza, donde el tercer sector participa en la planificación y la provisión del servicio.

2. La co-gestión, donde el tercer sector colabora junto con el estado en la provisión de servicios. Se desarrolla en la organización de productos y servicios.

   También llamada gestión asociada involucra a todas las partes en el ejercicio de poder y en la responsabilidad por la implementación de las acciones.

   "La gestión asociada es un ámbito en el cual se desarrollan acciones conjuntas entre la comunidad y el estado, donde los canales de participación dan lugar a la elaboración de acuerdos, negociaciones o concertaciones a partir del reconocimiento de los conflictos, diseñando propuestas y acciones que integran visiones e intereses contrapuestos"

   Esos espacios co-gestionados son espacios interdisciplinarios e intersectoriales que utilizan una mecánica abierta y pluralista, en la que los actores se articulan asumiendo diferentes grados de responsabilidad y compromiso mutuos, para formular metodologías y planes de trabajo, y gestionar recursos humanos y financieros (Stein, 2020).

3. La co-producción, que en sentido estricto significa que los ciudadanos producen al menos en parte sus propios servicios. La co-construcción se relaciona con las políticas públicas en el momento de su elaboración y no solamente en el momento de su implementación.

   Se trata de una construcción democrática y solidaria, en que la mayor implicación de la economía social y solidaria en el diseño y la provisión de los servicios sociales podría

INDICE GENERAL

ser considerada como una estrategia válida para intentar socializar (que no privatizar) los servicios públicos, es decir, para intentar abrirlos a la participación ciudadana y a la autogestión.

BASES NORMATIVAS

El principio de legalidad

Adaptado de García-Müller (2008)

La definición de políticas públicas sobre determinada materia tiene mucho que ver con el marco normativo existente –o por crearse- en un país, ya que en un Estado de Derecho esas políticas sólo pueden conformarse y desarrollarse si existen normas jurídicas que les sirvan de sustento legal. Normas jurídicas –que en nuestros sistemas legislativos- están constituidas por normas de rango constitucional (supremas) y normas de rango legal, bien sea que tengan el carácter de orgánicas o reglamentarias, o de leyes ordinarias o especiales.

Es más, las políticas públicas sólo pueden desarrollarse de acuerdo a los parámetros establecidos en las normas constitucionales y legales o, por lo menos, sin contradecirlas abiertamente. Esto es, sin poder exceder ni restringir –en demasía- el espíritu, propósito y razón que tenían las normas cuando fueron creadas y que les dan sustento a las políticas públicas.

Caso contrario –por el principio de legalidad, base jurídica de la actividad administrativa del Estado- éste no podría actuar al no tener una norma sobre la que pueda construir algo; en el caso, desarrollar una política pública en materia cooperativa y de economía social y solidaria. Por tal razón, si no hay norma preexistente, o si ésta no refleja las intenciones de quienes desean elaborar y aplicar una determinada política pública, se hace necesario bien sea dictar la normativa que le sirva de sustentación, o reformar la normativa que la entrababa.

Disposiciones constitucionales

Adaptado de García-Muller (1996)

El fundamento jurídico que en última instancia se trata de proteger, a través del ejercicio regular de la Supervisión Estatal, se encuentra en las Constituciones Nacionales cuando regulan, con jerarquía constitucional el Derecho a asociarse en sentido amplio (Acuña, 2016).

Aun cuando hay algunas opiniones en contrario, existe consenso en el sentido de que sería conveniente que las constituciones

definieran las líneas maestras de la legislación sobre la materia, que parta del reconocimiento constitucional expreso de su autonomía e independencia (por lo menos como lo contempla la ACI) y que pudiera consistir en el mandato de dictar una legislación "adecuada" al desarrollo del Sector; un marco jurídico favorable, que sea compatible con su naturaleza y función, y que tome en cuenta los valores y los principios generales del cooperativismo (Encuentro, 2005).

En tal sentido, con el advenimiento del Constitucionalismo Social muchas de las Constituciones Latinoamericanas han incluido normas referidas en general, a acciones de promoción y fomento para las cooperativas; en muchas muy avanzadas, pero lamentablemente, no se reflejan estos avances en las legislaciones a la hora de regular su ejercicio (Acuña, 2016).

Ejemplo a seguir, la Constitución de Brasil (1988) que otorga al Estado el papel de incentivar o estimular el cooperativismo, las medidas concretas de apoyo se ubican en las áreas de incentivos generales, fomento y estímulo, o como vale decir, puede actuar como instrumento de apoyo, sin nunca interferir en la voluntad autogestionaria de las cooperativas. El texto comprende, inclusive, los incentivos fiscales para las cooperativas (Périus, 1989).

El marco jurídico-constitucional de favorecimiento de la economía social y solidaria, pudiera contemplar, entre otras, las siguientes medidas:

1. La obligación a cargo del Estado de dictar una legislación adecuada de obligatorio apoyo y estímulo al Sector, y el establecimiento de ciertas preferencias, con lo que se obtendrían los siguientes resultados:

    a) Impedir que el legislador edite cualquier expediente legislativo contrario al precepto incentivador del cooperativismo.

    b) Constituir un parámetro para la formulación de políticas públicas que contemplen al cooperativismo en su estructuración y ejecución.

    c) Orientar la actividad hermenéutica del Magistrado cuando se encuentra con demandas que se relacionen con el cooperativismo.

    d) Crear, en fin, un ambiente jurídico propicio para el desarrollo del cooperativismo en el país (Meinen, 2002).

INDICE GENERAL

e) La adopción de medidas orientadas a la protección de la identidad cooperativa, de manera que no se permita crear o utilizar cooperativas para evadir la legislación del trabajo y que se utilizan para establecer relaciones de trabajo encubiertas (Comisión, 2005).

2. La participación del Sector solidario en las instancias del Estado que tienen que ver con el dictado de normas, la toma de decisiones y la ejecución de políticas públicas relacionadas con el Sector. Esta participación no debería tener mero carácter consultivo.

3. La creación de fondos de financiamiento para el desarrollo de la economía social y solidaria adecuado a su naturaleza diferencial, de ser posible de naturaleza mixta: Estado-Sector social y solidario, con aportes paritarios.

Bases legales

Las normas de rango legal que sustenten las políticas públicas en materia de cooperativas se deben dictar siguiendo las orientaciones constitucionales especificadas, y de acuerdo a la recomendación sobre la Promoción de las Cooperativas de la OIT (de 2002) que sugiere a los gobiernos

> *establecer una política y un marco jurídico favorables a las cooperativas, compatibles con su naturaleza y función, e inspirados en los valores y principios cooperativos.*

Por su parte, la Resolución de la Asamblea General de la ONU (2009) punto 6°,

> *"... Insta a los gobiernos, en colaboración con las organizaciones nacionales e internacionales de cooperativas, mediante consejos consultivos u órganos asesores conjuntos a promover e implementar una mejor legislación*

Se puede entender, desde esta Declaración, que los Estados deben seguir unas reglas para la producción normativa frente al cooperativismo para que atiendan a su naturaleza, y a sus capacidades y a sus potenciales en procura de construir un mundo más equitativo (Zabala, 2022).

En este sentido, como indica Münkner (1995) "las principales funciones del Estado en materia de fomento de las cooperativas consisten en la adopción de leyes destinadas a proteger las cooperativas, en permitir que éstas lleven a cabo sus actividades de manera autónoma, y en crear condiciones generales que permitan a las cooperativas actuar en pie de igualdad con las otras clases de empresas esto es, sin discriminación ni competencia desleal".

Por su parte, Rojas (2009) considera que se debe tratar de una Ley que incorpore una noción post-burocrática del fomento cooperativo, que ponga el acento en la corresponsabilidad y en la subsidiaridad, para ventilar las relaciones entre el Estado y el movimiento cooperativo en un ambiente de respeto al principio de que el actor fundamental es el propio movimiento cooperativo y al Estado le corresponde la tarea de crear las condiciones legales y fiscales apropiadas para que las cooperativas desplieguen todas sus potencialidades empresariales y asociativas.

Tipos de normas legales que fomentan el desarrollo de la ES

Adaptado de OECD, 2022

Las normas de rango legal de fomento tienen por objeto integrar la ES en los mercados legales generales y son, entre otras:

1. Normas que facilitan el acceso a la contratación pública. Así, la legislación sobre contratación pública responsable apoya indirectamente a aquellos operadores que contribuyen a lograr objetivos sociales y medioambientales, a través de:

   - La compra de productos y servicios en lugar de conceder subsidios directos;
   - La reserva de cuotas de contratos para empresas de ES y la posibilidad de contratar exclusivamente empresas de ES

2. Normas que regulan un tratamiento fiscal diferenciado de las empresas de ES, vinculadas principalmente a las actividades específicas que llevan a cabo, al perfil de los beneficiarios de la empresa, al uso de los beneficios de estas actividades y tomando en cuenta el valor social que generan. Para ello, debe acordarse a nivel internacional unos principios específicos de contabilidad de las empresas de ES:

3. Disposiciones que regulan los instrumentos públicos que apoyan el acceso a financiación u otros instrumentos financieros públicos y privados. En consecuencia, debería:

INDICE GENERAL

- Suprimirse la multiplicidad de niveles de regulación de las entidades financieras de la ES, ya que pueden solaparse normas, creándose confusión;
- Utilizarse las monedas locales ya que sirven para apoyar el desarrollo comunitario;
- Tomar en cuenta las finanzas participativas y
- La normativa que facilite la actividad de los proveedores de crédito dentro de la ES.

4. Normas legales de medidas e incentivos para la creación de empleo y el fomento del emprendimiento de la ES
5. Normas que regulan medidas para abordar (en general) los programas de apoyo para fortalecer la ES. En tal virtud, se deberían desarrollar directrices internacionales sobre los diferentes tipos de instrumentos y programas de fomento existentes que ayuden a las Autoridades públicas a adoptar medidas a favor del desarrollo de las empresas de la ES.

Instrumento normativo

De acuerdo a lo expuesto, en el caso Latinoamericano parecería la vía más conveniente el dictado de una Ley Marco de rango reglamentario, orgánico o complementario que concentre toda la normativa del Estado sobre las cooperativas o –en forma más amplia- sobre el Sector Social o Solidario; una ley que establezca una normativa completa que rija a dicho Sector en la complejidad de sus aspectos y componentes.

Una ley que concrete políticas específicas, esto es, políticas dirigidas exclusivamente al sector cooperativo y de la economía social y solidaria, ya sea en su concepción amplia o a sus familias internas, excluyendo de su campo de intervención el resto de empresas del sector privado (Ciriec, 2007).

DERECHOS DEL SECTOR SOLIDARIO

Inexistencia de derechos especiales

Puede suceder que no exista un régimen de derechos especiales para el sector cooperativo, mutual o solidario, sino que sea tratado jurídicamente en estricta igualdad de condiciones con los demás sectores. Incluso, puede darse el caso que sufra discriminaciones negativas, en el sentido de prohibirse a las empresas asociativas el derecho de efectuar determinadas actividades, como de operar en fideicomisos, en seguros, en servicios de banca, etc., como es el caso de algunos países latinoamericanos.

El derecho de asociación como derecho humano (Münkner, 1995)

Como punto de partida, es de advertir que el cooperativismo, el mutualismo y la economía social y solidaria, en general, están incluidos en los derechos humanos básicos de muchas de las constituciones nacionales. En efecto, la función y el lugar de estas organizaciones en la sociedad y en la economía pueden establecerse y son establecidos en las constituciones nacionales.

No obstante, incluso sin una referencia explícita, las formas solidarias, por lo general, quedan cubiertas por los derechos humanos básicos que garantiza la Constitución y son parte de los derechos de estas entidades. Se incluye en esos derechos los siguientes: libertad de asociación, protección de la propiedad privada, libertad para el ejercicio de toda profesión legal, libertad para formar coaliciones, derechos democráticos básicos y libre acceso a los tribunales.

Se ha incorporado recientemente al llamado Derecho Humano al Desarrollo, los principios cooperativos. En este sentido, la adhesión voluntaria, el control y la gestión democrática y la autonomía en la formulación de objetivos y la adopción de decisiones, son expresiones de esos derechos humanos básicos.

Derechos especiales

Puede suceder, por el contrario, que se reconozca la existencia de una serie de derechos especiales para el sector cooperativo, mutual o solidario, y que ello se produzca sin haber justificación alguna en la norma, o que exista una justificación expresa para ello, en razón, por ejemplo, de ser reconocido el sector social y solidario como de utilidad pública o de interés social, colectivo o nacional.

O que la justificación esté dada por otras razones, por ejemplo, por reconocer a las empresas del sector como entidades reguladoras de los precios o como medios de promoción de la economía popular. Incluso, como actores privilegiados de un proyecto político o ideológico.

En tal virtud, la Recomendación de la OIT (2002) reconoce la importancia de las cooperativas para la creación de empleos, la movilización de recursos y la generación de inversiones, así como su contribución a la economía, y que promueven la más completa participación de toda la población en el desarrollo económico y social. Esta recomendación también se refiere en términos positivos a las mutuales.

INDICE GENERAL

Como ejemplo de ello, la ley de la Economía Social y Solidaria de México reconoce a los organismos del sector los derechos de: ser sujetos de fomento y apoyo a sus actividades económicas por parte del Estado; gozar de autonomía en cuanto a su régimen interno; constituir sus órganos representativos; realizar observaciones y propuestas al Instituto en relación con las políticas, programas y acciones de fomento y apoyo de sus actividades; solicitar y recibir información sobre el estado que guarden las gestiones que hubieren realizado ante las dependencias del gobierno; recibir asesoría, asistencia técnica y capacitación por parte de las autoridades competentes de acuerdo a la presente Ley; celebrar contratos, actos, operaciones y acuerdos entre sí o con empresas del sector privado y con el sector público, siempre que fueren necesarios o convenientes a sus fines y objeto social

Los derechos especiales reconocidos al sector solidario pueden ser agrupados en:

Derecho de representación en los entes públicos

Quizás el desafío más importante sea tener acceso a los mecanismos de definición de las políticas públicas a través de la constitución de consejos, con amplia participación de los beneficiarios en espacios de organización social, o el involucramiento directo de éstas, en la ejecución de las políticas públicas (Kaprón y Fialho, 2003).

1. Puede ser el derecho de tener alguna participación en todas las entidades del Estado en sus expresiones territoriales nacional, regional y local, o funcionales (personas públicas dotadas de autonomía), en las instancias de planificación y ejecución de aspectos socioeconómicos nacionales o solamente en aquellas que tengan relación directa con el sector social y solidario.

2. Además, de participar en los organismos públicos de carácter internacional, multilaterales, binacionales o de integración regional.

En este sentido, la OIT (2002) recomienda a los gobiernos consultar a las organizaciones cooperativas para la formulación y revisión de la legislación, las políticas y la reglamentación aplicables a las cooperativas. En el caso de la Provincia de Lazio (Italia) la ley instituye la consulta regional de la cooperación ante la Asesoría Regional competente en materia de artesanía, industria y comercio.

Derecho de manejo de incentivos y subsidios

Derecho de manejar los subsidios e incentivos públicos establecidos con carácter general que correspondan a los asociados de las entidades solidarias, incluidos los subsidios familiares o escolares, requiriéndose –a tal efecto- autorización expresa del beneficiario.

Ahora bien, cabe advertir que los subsidios (en forma de contribuciones estatales sobre los intereses o garantías sobre préstamos) no solo no ha permitido alcanzar un crecimiento económico estable, sino que, en muchas ocasiones han obtenido resultados perversos, convirtiéndose en fondos de redistribución del rédito por parte de los pobres a los ricos. Ello, porque los subsidios han hecho menos eficiente el sistema financiero formal que penaliza a los clientes pobres mientras favorece a los ricos (Serravalli, 2000).

Derechos relacionados con la propiedad solidaria

1. Derecho a la protección y fomento de los derechos de propiedad de las entidades del sector social y solidario en forma colectiva (las reservas y el patrimonio de la empresa) lo mismo que de la propiedad individual de los miembros que se encuentre en función de las actividades de la empresa asociativa.

2. De salvaguarda de los derechos sobre las tierras y sobre los inmuebles de las entidades solidarias. Puede ser la declaratoria de su función social y, o la defensa y garantía del Estado sobre la propiedad del sector.

3. Derecho a la protección legal contra embargos, expropiaciones o confiscaciones de la propiedad común de las empresas solidarias.

Sin embargo, es dable recordar que lo que califica la existencia de un derecho social y económico como derechos efectivamente protegidos, no es solamente la conducta cumplida por el Estado con el dictado de normativa específica para cumplir con obligaciones internacionales, sino que además deben existir mecanismos, estructuras y un poder jurídico que frente al incumplimiento de una obligación debida por el Estado, se posibilite oportunamente a un titular de derechos el poder reclamar, demandar o bien presentar su queja (Abramovich, 2004, en Villagra, 2020).

INDICE GENERAL

PROPUESTA DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL A LA UNIÓN EUROPEA

Adaptado de Haz, (2011)

La economía social y los Estados de la Unión Europea

Dentro de una sociedad dominada por las sociedades comerciales se comprende que las cooperativas evolucionen acercándose a ellas. Desde este punto de vista, ciertas prácticas cooperativas se aproximan a las de las sociedades comerciales (lo que puede ser oportuno) pero a largo plazo, este hecho lógicamente hace desaparecer la razón de ser de un tratamiento particular que les es reservado.

Es más, hay que admitir que no todas las empresas solidarias se ajustan a la misma actuación y falta coraje colectivo para hacer fríamente un examen sobre esto. De manera que se hace necesario diferenciar –sobre todo en cooperativas- las que practican verdadera mutualidad (participación real, equilibrio de tratamiento de los miembros y del personal, operaciones exclusivas con sus miembros) de las que emplean la forma cooperativa como fachada para simular reales empresas lucrativas.

No es éticamente posible continuar exigiendo un trato especial de las diversas instituciones públicas a todas las empresas y organizaciones que se autodenominan solidarias. Y, menos, permitir por más tiempo que aquéllas que usan la forma solidaria para encubrir prácticas netamente lucrativas sigan usufructuando ventajas o beneficios que en puridad no les corresponden y que, con este proceder, envilecen la imagen del sector.

De hecho, esas pseudo entidades contradicen con su acción los valores solidarios, en especial, en la desproporción de los desniveles remunerativos de sus cuadros de gestión, el disfrute indebido de bienes colectivos, la comisión de distribuciones patrimoniales irregulares y la violación de buenas prácticas de gobierno, entre otras.

De manera tal que el sector público, dirigido por políticos y profesionales que no comprenden –y que no pueden comprender, dada su formación tradicional- que haya empresas o actividades privadas que no tengan fines lucrativos, y que observan cómo los principales actores del sector solidario actúan en forma similar a éstas, no están en condiciones de acceder a conceder un trato diferencial que se les solicita.

Estrategias

A continuación, se refieren algunas estrategias tanto políticas como jurídicas propuestas que debería manejar el sector solidario europeo en sus relaciones con el Estado

1. Diseñar estrategias diferenciales según el ámbito territorial y, o el área de actividad de las instituciones públicas con las cuales se establezcan relaciones.

2. Pareciera mejor mostrar al Estado las contribuciones al interés general, al desarrollo local y regional, o la generación de empleo digno que hacen las entidades solidarias, de manera de buscar en este aspecto característico la justificación de un tratamiento específico. De manera que se hace necesario demostrar los beneficios sociales concretos –tanto tangibles como intangibles- que percibe la población de parte del sector solidario (alimentos, vivienda, vestido, salud, educación, etc.).

3. Es la organización concreta de las empresas solidarias y su funcionamiento original en relación con las sociedades comerciales lo que constituye su identidad y pueden justificar un tratamiento específico. Es más, demostrar que, antes de ser mecanismos de trabas a la libre competencia, la potencializan entre pequeños y medianos empresarios que -por sí solos- estarían excluidos del libre mercado.

4. Pareciera mejor que las entidades solidarias sean consideradas o cercanas a las pequeñas y medianas empresas (PYME), o que sean consideradas como instrumentos para las PYME, sin que ello signifique pérdida de su autonomía. Es más, el modelo de desarrollo solidario es del federalismo, por tanto, del reagrupamiento (redes, grupos) lo que significa que el desarrollo es posible fuera de una hipertrofia de cada estructura.

5. Es esencial comprender las críticas dirigidas por el Estado sobre todo a las cooperativas para responder de forma precisa y constructiva. Ya que el punto de fricción consiste en la incredulidad de ciertas instituciones, o de ciertas partes dentro de ellas, en cuanto a la especificidad cooperativa. En estas condiciones, la simple reafirmación de esta especificidad, sin demostración tangible, no puede más que alimentar la duda que conviene disipar.

6. La pregunta central de las instituciones públicas es ¿en qué son ustedes diferentes? Lo que buscan es verificar en qué se justifica el régimen jurídico específico derogatorio de la

INDICE GENERAL

norma general, en aplicación del principio jurídico de dar igual tratamiento a los iguales.

PLAN DE ACCIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA PARA LA ECONOMÍA SOCIAL 2021-2030

Adaptado de Comisión Europea, 2021

EL 9 de diciembre de 2021 se presentó el Plan de Acción Europeo para impulsar la Economía Social (PAES) y crear puestos de trabajo, en el que la Comisión viene trabajando junto a los representantes del sector y otros agentes sociales. Para tal fin prevé tres ámbitos de actuación centrados en la creación de un marco adecuado para el desarrollo de la economía social, la creación de oportunidades para el desarrollo de las entidades de la economía social y la mejora del reconocimiento de la economía social y su potencial.(Juliá et al, 2022).

El plan de acción tiene por objeto fomentar la innovación social, apoyar el desarrollo de la economía social (ES) e impulsar su poder transformador social y económico, para lo que propone una serie de acciones para el período 2021-2030

Como lo indica Pastor (2022b) el Plan de acción es una pieza decisiva en el engranaje de la maquinaria comunitaria dispuesta a "Construir una Economía que trabaja para las personas" y tiene como objetivo fomentar el desarrollo del sector. Este plan fue puesto en marcha en 2021 por la Comisión Europea y se espera que hasta el año 2030, con parada de evaluación y revisión en 2025, mejore la inversión social, ayude a la expansión de las entidades sociales, ponga en marcha nuevos proyectos y se creen puestos de trabajo en este sector de la economía europea.

El plan trata de ayudar a la Economía Social europea en la transición digital, ecológica, verde y circular. El propio Plan de acción, "pondrá en marcha una vía De transición para

que el ecosistema industrial de «Economía de Proximidad y social» siga trabajando con las autoridades y las partes interesadas para crear un ecosistema de economía social reforzado y más resiliente en las transiciones ecológica y digital" (Pastor, 2022b).

El plan de acción de la UE para la ES propone las siguientes acciones:

Crear el marco adecuado para el desarrollo de la economía social

1. Desarrollo de los marcos políticos y jurídicos

Desarrollo de los marcos políticos y jurídicos y su mejor adaptación a las necesidades de la ES con relación a la fiscalidad, la prestación de servicios sociales, sanitarios y asistenciales, la diversidad de formas jurídicas a adoptar, las cooperativas que compran empresas, la especificidad del modelo mutualista, las operaciones transfronterizas de las asociaciones, tratamiento fiscal de donaciones transfronterizas a las fundaciones y la certificación de empresas sociales.

2. Ayudas estatales a la economía social

   Apoyo financiero público a la ES en equilibrio con la competencia leal, con relación a la oferta de trabajo para las personas vulnerables, la contratación de trabajadores desfavorecidos y la formación y desarrollo de capacidades para sus administradores

3. Mejora del acceso a los mercados

   Apoyo al suministro de bienes y servicios a las autoridades públicas y a las empresas convencionales, contratación pública ecológica y socialmente responsable, licitaciones públicas con criterios sociales y acceso a la contratación privada

4. Promoción de la ES a escala regional y local

   Apoyo a las agrupaciones industriales de innovación social y ecológica de ES en las zonas rurales, ampliación de la red de regiones de la ES y la creación de redes entre empresas rurales a través de las Misiones de la ES europea

5. La promoción de la ES a escala internacional

   Mediante la asociación con la Alianza Cooperativa Internacional en investigación, desarrollo de capacidades y la creación de redes, la colaboración la OCDE y la OIT

Creación de oportunidades para el desarrollo de las entidades de la ES

1. Apoyo a las empresas y desarrollo de capacidades

   Facilitar la creación de una alianza de capacidades para el ecosistema industrial de Economía de proximidad y social, promover la internacionalización de la ES por medio de la Red Europea para las Empresas y la Plataforma de

INDICE GENERAL

Clústeres, puesta en marcha de una nueva pasarela única de la ES en la UE, aumento del atractivo del espíritu empresarial, puesta en marcha de una nueva Academia de Política de Emprendimiento juvenil y el de mujeres, impulso del programa Erasmus para emprendedores de ES.

2. Mejorar el acceso a la financiación

   Puesta en marcha de nuevos productos financieros en el programa InvestEU para financiar las empresas sociales, incluidas garantías para el acceso al crédito, el asesoramiento a los intermediarios financieros de ES, apoyo a la identificación de fuentes de financiación, subvenciones de costes de transacción, apoyo a la microfinanciación, apoyo al desarrollo de La medición y la gestión del impacto social

3. Maximizar la contribución a la ES a las transiciones ecológica y digital

   Puesta en marcha de una vía de transición para el ecosistema industrial de Economia de proximidad y social, impulso de la ES para adoptar prácticas más ecológicas y mejorar sus capacidades digitales, movilizar contribuciones filantrópicas, elaborar un código d conducta sobre el uso y la gestión de los datos en la ES, desarrollo de pactos verdes en el ámbito local con la ES y de la economía circular

4. Fomentar la innovación social

   Creación de un nuevo Centro Europeo de Competencia para la Innovación social y del Fondo Catalizador Social Europeo, asi como conceder subvenciones en el marco de Horizonte Europa y fomento de cumbres periódicas de ES.

LA ES EN EL PROGRAMA DE EMERGENCIA SOCIAL DE PORTUGAL DE 2011

Adaptado de Ampudia (2017)

El Programa de Emergencia Social (PES) estaba formado por un conjunto de medidas de combate a la crisis en el que se encuadran como ejecutantes las organizaciones de la ES. En este sentido, el PES no es estricta ni integralmente un programa de ES aunque cuenta con las organizaciones del sector como agentes de respuesta.

Las características del programa, con especial atención a las dimensiones en las que la ES más se destaca, son las siguientes:

1. En el terreno de la familia, el principal problema es el desempleo y sus consecuencias. Aquí, las organizaciones de la ES actúan como identificadoras de necesidades o directamente como entidades que ofrecen ocupación o empleo dada su proximidad a la población. Se proyecta la creación de programas de trabajo cívico y solidario para parados de larga duración y portadores de deficiencias o la apertura de líneas de crédito para constituir empresas sociales.

2. No obstante, la medida más destacada es el Programa de Emergencia Alimenticia, que incluye a las organizaciones de ES en la ampliación de la red de comedores sociales con la misión de ofrecer comidas gratuitas a la población con menos recursos. La previsión era llegar a los 900 comedores.

3. En el terreno de la vejez, las instituciones de la ES son convocadas, de nuevo, en virtud de su proximidad a la población y, por lo tanto, de su conocimiento inmediato de la realidad. Contando con ellas, se proyecta la ampliación de la red de apoyo en domicilio, del sistema de tele-asistencia y de los centros de día y de noche.

4. En el terreno de las minusvalías, se pretende un crecimiento de la empleabilidad de las personas, así como la eliminación de barreras físicas y la mejora de la accesibilidad. También se incluye una iniciativa destinada al descanso de personas con dependientes (ancianos, enfermos) a su cargo.

5. En el terreno del voluntariado se proyecta un plan nacional de sensibilización, un nuevo régimen jurídico y la creación de un complemento al título de enseñanza secundaria donde se registren las actividades de índole cívica.

6. En el terreno de las instituciones sociales las iniciativas son variadas:

   a) El 50% del IVA asociado a obras e inversiones se devuelve a las instituciones.

   b) La vertiente de la acción social aumenta un 16% en relación a 2010.

   c) El montante de los protocolos de cooperación con las IPSS aumenta un 1,3%.

   d) El Estado salda su deuda con las instituciones sociales.

INDICE GENERAL

e) Se aumenta el número de plazas en guarderías y residencias de la tercera edad modificando la legislación.

f) Se destinan recursos a cursos de formación para directivos de instituciones con el cometido de mejorar su capacidad de gestión e innovación.

g) Apertura de concursos públicos para transferir infraestructuras estatales a las IPSS.

HISTORIA DE LAS RELACIONES ESTADO-COOPERATIVISMO EN AMÉRICA LATINA

Adaptado de Zabala (2022 y 2023)

Elementos determinantes

Las relaciones Estado-cooperativismo han estado determinadas por circunstancias históricas determinadas por el reconocimiento que el primero haga del papel transformador del segundo. El proceso histórico en América Latina indica la presencia de una permanente lucha de las fuerzas del cooperativismo con los gobiernos (que son transitorios), los cuales no comprenden o no aceptan el rol transformador del cooperativismo; por lo que la resolución de dichos conflictos y diferencias siempre estará determinada por el ánimo de discrepancia o concordancia que adopten los gobiernos o los propios dirigentes del cooperativismo.

Por lo general, el análisis histórico de dicha relación indica que el cooperativismo, en la mayoría de los países de América Latina, ha mantenido una posición subordinada: desde antaño le ha correspondido ser instrumento para el fortalecimiento del modelo capitalista o como soporte de políticas socioeconómicas de Estado.

Esas relaciones se han establecido en la intención de inscribir más coherentemente las fuerzas del cooperativismo en el entorno de las estrategias económicas y sociales que se proponen los gobiernos dentro de determinadas coyunturas. Y también, se empezó a utilizar las para que fuesen instrumento de las políticas económicas y sociales de los gobiernos sin considerar su naturaleza.

En la medida en que los Estados latinoamericanos descubrieron las potencialidades de este sector, incursionaron en prácticas proteccionistas y paternalistas. Desde esta perspectiva, se empezaron a generar una serie de actos administrativos de todo tipo, hacia el propósito de evitar desviaciones. Es decir, desde el punto de vista paternalista, que se hacía protagónico en algunos

Estados y en algunos gobiernos populistas en América Latina, se buscaba crear un orden normativo que eliminara las posibles desviaciones doctrinarias, pero también se empezó a descubrir la manera de utilizar estas formas de organización para que fuesen instrumento de las políticas económicas y sociales de los gobiernos.

Mecanismos utilizados

Adaptado de Zabala (2022 y 2023)

Las políticas públicas para el fomento de las cooperativas que se llevan adelante en América Latina son muy heterogéneas. Las políticas van desde acciones de promoción del autoempleo a través de micro-emprendimientos, en el marco de las políticas sociales asistenciales y lo que suele llamarse *políticas pobres para pobres*; hasta un conjunto de políticas socioeconómicas que plantean la promoción de las cooperativas como una alternativa superadora del capitalismo.

Es un hecho que los marcos normativos que se han generado en la región por parte de los poderes públicos resultan inadecuados para las necesidades actuales. De hecho, estas políticas carecen de unidad y hay ausencia de una política nacional para el sector. Es más, la política pública actual sobre la economía social es en gran parte una variable que depende de otros factores. Es más fácilmente aleatoria debido a la falta de espacios instituciones de decisión específicos (Cubillos y Martínez, 2014).

En algunos países de América Latina se observa una posición estatal que utiliza las entidades del sector solidario como instituciones complementarias a las grandes empresas de capital por medio de mecanismos discriminatorios como los siguientes:

1. Articular estratos de pocos recursos al sistema bancario (bancarizarlos) por medio de cooperativas especializadas en lo financiero que se conviertan y sirvan como pequeños bancos de proximidad, tributarios de la banca tradicional, y regulados por la Autoridad pública respectiva.

2. Circunscribir las entidades solidarias a actividades económicas de baja rentabilidad y alto riesgo, en zonas deprimidas o alejadas y para poblaciones de bajos ingresos, por medio de pequeñas cooperativas locales o, en todo caso, de pequeñas dimensiones o de reducido efecto.

3. Prohibir a las empresas solidarias por vía legal (o de reglamentaciones y prácticas administrativas) para actuar en

INDICE GENERAL

actividades económicas de alto impacto, como bancarias, de seguros, fideicomisos, comercio exterior, turismo, concesiones públicas, zonas francas, u otras.

4. Tratamiento fiscal igualitario al sector lucrativo cuando no discriminatorio hacia las cooperativas y mutualidades, las que sujetan muchas veces a doble tributación, sin poder repercutir lo pagado por IVA y con cargas para-fiscales inéditas, sólo aplicables a ellas.

5. Utilizarlas como instrumentos de precarización del trabajo mediante el empleo de simuladas cooperativas de trabajo asociado que –por encargo de entes públicos y de empresas usuarias privadas- cometen fraude laboral. Igualmente, prohibición inconstitucional por discriminatorio y prejuiciosa, de llevar a cabo actividades lícitas de tercerización, de trabajo temporal o de simple aporte de mano de obra, por medio de auténticas cooperativas de trabajo asociado (Colombia).

6. Obligarlas a asumir cargas socioeducativas formales que corresponden al Estado y que no son impuestas a las empresas propiedad de los inversores (Colombia)

7. Tratamiento discriminatorio y sin causa (por no haber relación laboral) al tratar de imputarle a las cooperativas de usuarios el pago de aportes patronales a la seguridad social de los asociados (que no son sus trabajadores), carga no impuesta a empresas de otra naturaleza (México).

Situación actual

Según Hintze (2010, en Martí, 2011) que en los últimos años en América Latina se observa un papel cada vez más activo del Estado en la creación de cooperativas. En un contexto de persistencia de la pobreza y altos índice de desempleo estructural algunos Estados latinoamericanos visualizaron la posibilidad de crear cooperativas para promover la inclusión social a través del trabajo.

Para Cubillo y Martínez (2014) la política pública más evidente sobre las organizaciones de la economía social tiene relación con las funciones de fiscalización y promoción de formas organizativas. Sin embargo, los marcos normativos que se han generado en la región por parte de los poderes públicos resultan inadecuados para las necesidades actuales. De hecho, estas políticas carecen de unidad y hay ausencia de una política nacional para el sector.

No existe evidencia de que los gobiernos visualicen las organizaciones de la economía social como una estrategia válida para la generación de conocimiento y tecnologías. Sigue siendo válido que las decisiones para el fomento de las políticas públicas están en el campo de los gobiernos, y su voluntad de financiar fondos para el desarrollo de este tipo de políticas. Y sigue siendo un reto la participación ciudadana en la formulación de las políticas públicas.

La política pública actual sobre la economía social es en gran parte una variable que depende de otros factores. Es más fácilmente aleatoria debido a la falta de espacios institucionales de decisión específicos. Es importante recomendar que la economía social no sea instrumentalizada para fines políticos, reduciéndola a una respuesta compensatoria y funcional. Debe ser vista como portadora de soluciones democráticas, de creación de riqueza para el mayor número posible de personas, y sustentables en el tiempo.

PORVENIR DE LAS RELACIONES ESTADO-COOPERATIVISMO EN AMÉRICA LATINA

Propuestas para América Latina

Afirman Ocejo y Rechy (2019) que la economía social puede ser impulsada con políticas públicas que permitan y alienten la autonomía de los organismos del sector social, pero que nunca se planteen suplantar o inducir las formas de organización o de subordinación política, económica o social de estos organismos hacia el poder público o sus dictados.

Zabala (2003) sostiene que, por lo menos en el medio latinoamericano, los criterios fundamentales de la relación entre el sector solidario y el Estado estarán centrados en:

1. El movimiento requiere de autonomía e independencia para desarrollarse, con base en sus propias dinámicas y el auto esfuerzo mancomunado y solidario de sus miembros. En 2022, para el mismo Zabala, ffinalmente de lo que se trata es que el Estado respete la autonomía del sector cooperativo y reconozca sus esfuerzos transformadores, sin actitudes paternalistas, prepotentes o intervencionistas.

2. La colaboración estatal, siempre que se requiera, se hará mediante el reconocimiento de la autonomía y el respeto a la doctrina e ideología.

3. La legislación, contenida en una ley especial, expresará los fundamentos que regirán el sistema con plenitud de res-

INDICE GENERAL

peto a su doctrina y permitiendo el más amplio campo de acción para el cumplimiento de sus objetivos.

4. La ayuda estatal en materia técnica y administrativa deberá ser otorgada en forma subsidiaria y transitoria, con la máxima independencia de la propia organización administrativa del Estado.

5. La colaboración financiera que otorgue el Estado debe estar dirigida a facilitar y fortalecer los planes, programas y proyectos que aseguren un adecuado desarrollo de las organizaciones. Se ha reconocido que el otorgamiento de exenciones tributarias es una disposición que se enmarca dentro del criterio de promoción y fomento adoptado por diversos Estados para fortalecer las instituciones del sector. Pero, en este aspecto, los juristas y las legislaciones han mantenido el criterio de no ofrecer exenciones excesivas en tanto pueden promover la formación de pseudo organizaciones evasoras.

6. En razón del interés social de las organizaciones cooperativas y solidarias, al Estado le corresponde el ejercicio de la vigilancia y el control sobre su gestión pero, así mismo, debe facilitar la formación de un sistema de autocontrol de tipo preventivo y de seguimiento de resultados.

7. A las organizaciones del sector solidario les corresponde la función de coadyuvar en el diseño, ejecución y seguimiento de los planes territoriales de desarrollo. Por lo que conviene que las autoridades, en sus diversos niveles, reconozcan la importancia y la fuerza representada en estas organizaciones y se apresten a asociarse con ellas y a facilitar su acceso a las estructuras de decisión y al desarrollo de los programas y proyectos surgidos de la planeación, de fusión e incorporación como mecanismos de integración, definiéndoles y precisando procedimientos generales.

8. Papel activo del Estado.

Hacia una nueva relación entre Estado y el cooperativismo

Adaptado de Zabala (2023)

Así las cosas, si no hay una propuesta de cambios en las relaciones, se mantendrán la posición dominadora del Estado mediante la imposición de sus iniciativas. Para evitar tan incierto porvenir, es necesario que el movimiento cooperativo se apreste a construir nuevas propuestas.

Es claro que en tanto que las organizaciones cooperativas tienen un doble propósito (empresarial y social), cualquier proceso de desarrollo legislativo y acción gubernamental que pueda ser avalado por el sector debe compaginarse de acuerdo con tal naturaleza, es decir, debe encontrarse a tono con su fórmula organizativa que busca una transformación socioeconómica.

Aún más, una adecuada relación entre el Estado y el cooperativismo debe trascender el marco de los apoyos institucionales, definiéndose políticas de demanda de la actividad productiva de las empresas de economía social, apoyando al sector "por la vía de lo que hace" o produciendo políticas que se orienten hacia la generación de empleo por parte de estas empresas.

Las políticas públicas que pretendan estimular o proteger la acción cooperativa deben ser diversas, atendiendo a la formación de instrumentos para el fomento, otorgando incentivos tributarios, demandando los productos de las cooperativas o contribuyendo a su mejor inserción en las dinámicas económicas y de atención de las necesidades de los ciudadanos.

En este sentido, las relaciones Estado-cooperativismo deberían estar determinadas por un acuerdo bilateral mediante el cual el primero hace un reconocimiento del papel transformador del segundo, implicándose las siguientes funciones:

1. Fomento

   Es necesario que el Estado adopte una amplísima política de fomento. Esto implica establecer orientaciones constitucionales de promoción y fortalecimiento sectorial y eliminación de barreras normativas que impidan el desempeño autónomo y el estímulo a la acción empresarial cooperativa.

2. Normativa jurídica

   El Estado debe expedir leyes generales y especiales que desarrollen los preceptos constitucionales y brinden al cooperativismo herramientas para su crecimiento y plena realización.

3. Supervisión

   La supervisión es ejercida por el Estado cuando la Constitución Política le otorga al gobernante potestades especiales para ejercer dicha función sobre unas determinadas actividades económicas, sociales o políticas que desempeñen los ciudadanos

INDICE GENERAL

Propuestas en Argentina (Cooperar, 2015)

Mecanismos institucionales concretos que permitan articular la tarea de las cooperativas y de las mutuales como expresión principal de la economía solidaria, con las distintas instancias de la política pública.

A tal efecto se propone consensuar los siguientes criterios:

1. La promoción de las cooperativas y mutuales debe formar parte orgánica del conjunto de las políticas públicas, y no puede ser responsabilidad solo de una agencia de gobierno.

2. La articulación de todas las políticas de promoción de las cooperativas y mutuales requiere jerarquizar la autoridad de aplicación de la legislación cooperativa y mutual.

3. La autoridad de aplicación debe depender directamente de Presidencia de la Nación, a los efectos de poder estar en condiciones de articular con todas las áreas de gobierno que requieren consolidar sus políticas de promoción de las cooperativas y mutuales. La clave es lograr un adecuado equilibrio entre la promoción de las cooperativas y mutuales en forma orgánica en cada uno de los sectores, y su convergencia en una política integral.

4. Debe consolidarse y ampliarse la cogestión de las políticas de registro, fiscalización y promoción de las cooperativas y mutuales.

POLÍTICAS PÚBLICAS DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN COLOMBIA

Algunas propuestas de política pública

Adaptado de Zabala (2014)

Se parte de la afirmación de que para lograr conseguir que el cooperativismo impacte favorablemente sobre la economía nacional y sobre la población de manera directa, la política pública debe diseñarse de manera que la figura empresarial cooperativa se promueva y fortalezca como opción de vida para un mayor número de colombianos, contribuyendo a asegurar una sociedad más igualitaria, pero con una mayor dinámica de crecimiento.

Esto significa que los poderes públicos deben reconocer en este modelo empresarial un aliado importante para alcanzar las finalidades del Estado moderno, propiciando un ordenamiento jurídico que promueva su desarrollo y estimule la participación

ampliada de estas formas empresariales en el concierto de la economía nacional.

Para que el cooperativismo actúe integralmente en estas materias es necesaria una acción mancomunada con diferentes instancias gubernamentales, mediante alianzas que promuevan el desarrollo social y económico del país.

En el corto plazo se requiere despejar las incertidumbres normativas que han caracterizado la relación del Estado con el Cooperativismo en las últimas dos décadas, aprovechando este momento para producir normas que faciliten y flexibilicen las actuaciones del sector, generándose así una mayor armonía en las relaciones entre el Estado y las cooperativas.

Esto se haría posible si:

1. Se fortaleciera la normatividad para la intervención de cooperativas con actividad financiera de manera que puedan ampliar su radio de acción, especialmente en zonas desatendidas.

2. Se utilizare el modelo cooperativo para ser agente propulsor de zonas de desarrollo rural integral y de postconflicto, como una opción empresarial idónea que puede dar salida a la oferta de bienes y servicios necesarios para la población campesina.

3. Se mejorare el marco de inversión y contratación pública (y privada) con las cooperativas, eliminando barreras que hoy impiden un desarrollo más avanzado.

4. Se establecieran mecanismos que facilitaran la organización de cooperativas y otras entidades de economía solidaria para la promoción de vivienda, especialmente de interés social.

5. Se crearen instrumentos pedagógicos para promover desde el sistema educativo la participación de los colombianos en la formación, organización, participación y uso de los servicios cooperativos.

En el propósito de facilitar al cooperativismo una mejor intervención dentro de las metas del plan nacional de desarrollo, deberían eliminarse una cierta cantidad de barreras jurídicas que hoy tiene el cooperativismo. En este sentido, sería conveniente introducir en, ajustes legislativos en temas tales como:

1. Modificación de normas que impiden que las cooperativas sean destinatarias de recursos e inversiones públicas (entre ellos de fondos de recursos educativos);

2. Explicitar mecanismos para que las cooperativas con actividad financiera participen plenamente de procesos de bancarización;

3. Facilitar mecanismos para que el cooperativismo fortalezca su propio sistema financiero y se amplíe el espectro de oferta financiera;

4. Mejorar las condiciones para la contratación con el Estado;

5. Asegurar un tratamiento tributario especial y adecuado a su función social;

6. Facilitar la normatividad para la creación, organización y fortalecimiento de comercializadoras de naturaleza cooperativa.

En síntesis, resulta oportuno proponer un ajuste legislativo en esta coyuntura, especialmente relacionada con la prospectiva de un nuevo escenario transformador del campo en la que se otorga al sector cooperativo funciones como la de irrigación de recursos de crédito, asistencia técnica para el desarrollo agropecuario, servicios sociales y profesionales, comercialización de productos y fortalecimiento de la asociatividad de productores.

Un marco jurídico favorable, no restrictivo y que elimine barreras normativas hoy vigentes, es indispensable para que el cooperativismo pueda cumplir este papel y para que se movilice en función de contribuir con el Gobierno Nacional en este propósito de modernización del país.

100 propuestas de política pública de economía solidaria en territorios de paz en Colombia en el marco de los acuerdos de paz

Adaptado de García-Müller (2015)

Por economía de espacio presentamos solamente el enunciado de las políticas públicas propuestas para ser consideradas en los acuerdos de paz entre el gobierno de Colombia y las FARC

CARACTERISTICAS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

1. Que sean políticas de Estado

2. Concertadas y de carácter regional

3. Respeto de la autonomía del sector

4. Preservación de la identidad solidaria

5. Naturaleza de las políticas del sector público

ENTIDAD PÚBLICA REPONSABLE

6. Entidad pública solidaria única

7. La UAEOS como entidad pública responsable

8. Organización de la actividad de la UAEOS

9. Calificación de los cooperantes en los territorios

10. Procedencia y ubicación de los cooperantes

11. Cooperantes internacionales

FUNCIONES DE LA ENTIDAD PÚBLICA

12. Determinar las áreas específicas de intervención

13. Propuesta de estratificación de los territorios

14. Recuperación de prácticas asociativas

15. Animación para creación de proyectos asociativos

16. Institucionalización de las organizaciones creadas o fortalecidas

17. Acción política con los agentes políticos

18. Movilización y articulación de instituciones públicas

19. Acompañamiento de los procesos

20. Hincapié en la asistencia técnica en aspectos económico-financieros

21. Llevado de un sistema estadístico confiable

22. Evaluación permanente e independiente del proceso de intervención

ENFASIS EN ORGANIZACIONES SOLIDARIAS DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES RURALES

23. Hincapié en organizaciones solidarias familiares

INDICE GENERAL

24. Organizaciones solidarias integrales
25. Organizaciones solidarias de información de precios
26. Estrategia OVOP y, o cuencas o distritos solidarios
27. Prioridad en organizaciones solidarias de comercialización
28. Organizaciones solidarias de postcosecha
29. Organizaciones solidarias para el mercadeo local
30. Estímulo al sistema «Compra solidario»
31. Organizaciones solidarias de riego
32. Subsidios a seguros agrícolas

CARACTERISTICAS DE LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS LOCALES

33. Organizaciones multiactivas
34. Legalización y formalización expeditas
35. Estructura organizativa ágil
36. Sistema permanente de capitalización solidaria
37. Organizaciones solidarias sin capital
38. Resolución interna de conflictos
39. Resolución judicial de conflictos
40. Obligatoriedad del Balance social

TIPOS Y, O ACTIVIDADES DE LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS

41. Negocios inclusivos
42. Adopción de formas jurídicas diversas
43. Organizaciones o actividades solidarias de consumo
44. Organizaciones solidarias de Trabajo Asociado
45. Organizaciones solidarias de minería sustentable
46. Énfasis en las organizaciones solidarias agroforestales
47. Asociaciones mutuales de protección y promoción social
48. Organizaciones solidarias educativas
49. Organizaciones o actividades solidarias de vivienda social
50. Organizaciones o actividades de comunicación social local
51. Asociaciones APC o actividades solidarias de vialidad terciaria
52. Organizaciones solidarias de construcción y mantenimiento de infraestructura pública
53. Organizaciones solidarias de servicios públicos domiciliarios
54. Organizaciones solidarias de seguridad cívica
55. Organizaciones solidarias o secciones de transporte
56. Cooperativas de mujeres
57. Organizaciones solidarias juveniles
58. Entidades solidarias de protección a colectivos en riesgo
59. Entidades solidarias de privados de libertad

SERVICIOS FINANCIEROS

60. Habilitación financiera a todas las entidades solidarias
61. Organizaciones solidarias financieras especializadas ya instaladas
62. Apoyo de programas de microfinanciamiento solidario
63. Las organizaciones solidarias canales directos de financiamiento público
64. Manejo del ahorro popular y de subsidios y ayudas públicas
65. Fondo Rotatorio
66. Fondos Regionales Solidarios

POLITICA DE TIERRAS

67. Dotación de tierras a miembros de organizaciones solidarias
68. Restitución de tierras

INDICE GENERAL

69. Subsidios y créditos para compra de tierras

70. Entrega temporal de tierras

EDUCACIÓN

71. Destinatarios prioritarios de procesos educativos

72. Toda actividad solidaria debe tener contenido educativo

73. Contenidos de los procesos de formación

74. Educación solidaria en el sistema educativo

75. Responsables de los procesos educativos

76. Organizaciones solidarias de educadores

77. Financiamiento de los programas educativos solidarios

INTEGRACIÓN

78. Los organismos de integración como meso-organizaciones

79. Creación y fortalecimiento de circuitos económicos solidarios

80. Concertación con los municipios

81. Del control púbico al autocontrol del sector solidario

ESTIMULOS E INCENTIVOS PUBLICOS

82. Incentivos a Organizaciones solidarias de apoyo

83. Asistencia técnica en materia de gestión y fomento de la productividad

84. Compras públicas de productos solidarios

85. Subsidios diversos

86. Capital semilla

87. Gratuidad de trámites

88. No pago de contribución a Supersolidaria

89. Incentivos a la investigación en materia de economía solidaria

90. Fomento de la integración

91. Preferencias en la contratación pública

REGIMEN FISCAL ADECUADO

92. Las organizaciones solidarias no deben ser objeto de tributación

93. Impuestos al valor agregado

94. Estímulos fiscales diversos

95. Deducción de impuestos a organizaciones solidarias consolidadas que se instalen en los territorios de alta vulnerabilidad

96. Incentivos fiscales a la integración solidaria

MODIFICACIONES NORMATIVAS

97. Necesidad de ley especial de organizaciones solidarias en los territorios de alta vulnerabilidad cívica

98. Régimen jurídico propio

99. Carácter temporal de la ley especial

100. Disposiciones modificatorias

Instrumentos normativos de política pública en Colombia 2018-2021

Adaptado de García-Müller (2021)

1. Plan nacional de fomento a la economía solidaria y cooperativa rural

   En 2108 la UAEOS lanzó el PLANFES 2017-2032, en donde se establecieron lineamientos de políticas públicas para el fomento de la economía solidaria y economía rural.

2. Plan nacional de desarrollo – ley 1955 de 2018

   el año 2019 se dictó la Ley 1955 que expidió El Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, "Pacto por Colombia, pacto por la equidad", cuyo artículo 164 obligó al gobierno nacional a formular e implementar una política pública integral para la promoción, planificación, protección, fortalecimiento y desarrollo empresarial de las entidades de la economía solidaria.

3. Conpes comunal, Conpes reincorporación

INDICE GENERAL

El Consejo Nacional de Política Económica y Social formuló a través del Documento CONPES 3932 de 29 de junio de 2018 los lineamientos para la articulación del Plan Marco de Implementación del Acuerdo Final con los instrumentos de planeación, programación y seguimiento a políticas públicas del orden nacional y territorial, estableciendo entre ellos el contenido mínimo y los indicadores del Plan Nacional para Apoyar y Consolidar la Generación de Ingresos de la Economía Campesina, Familiar y Comunitaria, y estableció tres estratei¿gias; Estrategia de capital semilla: Estrategia de acceso a financiamiento: Estrategia de aseguramiento y normalización de cartera

4. Plan nacional de generación de ingresos resolución 209 del ministerio de agricultura

   Con fecha 01/10/2020 el Ministerio de Agicultura y Desarrollo Rual dictó un< Resolucipon por la cual se adopta el Plan para Apoyar y Consolidar la Generación de Ingresos de la Economía Campesina Familiar y Comunitaria, fomulado en cumplimiento de lo establecido en el Punto 1.3.3.3. del Acuerdo Final de Paz, que tiene como objetivo aumentar la generación de ingresos de la Economía Campesina, Familiar y Comunitaria a partir del fortalecimiento del emprendimiento, la asociatividad, el financiamiento y la gestión de riesgos

5. Planes sectoriales del gobierno (agrario, vivienda, trabajo, educación) planes de desarrollo territorial

   En ciertos Departamentos y ciudades existen planes especficos de economía solidaria, como es el caso de l Plan de Desarrollo Distrital "Cali Unida por la Vida 2020-2023", en su segunda dimensión, 'Cali solidaria por la vida', plantea una política pública para fomentar las organizaciones cooperativas y solidarias, la cultura de la solidaridad y establecer un acuerdo distrital que dé continuidad, sostenibilidad y proyección a este sector de la economía. Lo mismio el Plan Decenal de Economía Solidaria para Medellin 2016-2025.

6. Ley 2046/2020 compras públicas de alimentos

   El Decreto de compra publica de 2021 que obliga a las entidades públicas a comprar un mínimo del 30% de los alimentos que requieran, a las formas asociativas solidarias de pequeños productores y organizaciones de productores agropecuarios.

7. Ley de emprendimiento 2069 de 2020

   La Ley 2069 de 2020 de Impulso al Emprendimiento que facilita la constitución de mutuales y respecto de las cooperativas, reduce a 3 el número mínimo de miembros, permite el ingreso de las PYMES, agiliza el trámite de registro, simplifica la estructura organizativa y la administración de las de pequeño tamaño, y las considera como empresas, por lo que pueden obtener las medidas de fomento que da a las PYMES

8. Comisión intersectorial de la economía solidaria

   En 2020 el Decreto 1340 crea y regula la *Comisión Intersectorial de la Economía Solidaria,* encargada de formular la política pública sectorial, con representación (sin voto) de los organismos de tercer nivel del sector.

   La Comisión instaló cinco mesas temáticas para consolidar las propuestas del gobierno, de los gremios y de la academia, de fomento, normativa, supervisión, educación y financiamiento, todo lo que conducirá al dictado de un documento CONPES que defina una política pública integral sobre economía solidaria en el segundo semestre de 2021.

   Al respecto, se han establecido los siguientes grandes objetivos estratégicos:

   a) Compromiso de inclusión del sector en la formulación y ejecución de planes, programa y proyectos empresariales.

   b) Intención de crear mecanismos para el acceso a fuentes de financiamiento para las empresas solidarias. a hacer más competitivo a este sector

   c) Producir planes para la formalización empresarial a través de organizaciones de economía solidaria y contribuir a hacer más competitivo este sector

   d) Entender que la educación en economía solidaria es un mecanismo imprescindible para su sostenibilidad y fortalecimiento

   e) Crear medios para el fortalecimiento digital y sistemas de información para el sector solidario que le otorguen valor agregado (Organizaciones, 2021).

9. Directiva presidencial de 2021

INDICE GENERAL

El proceso de recuperación económica Post-Pandemia 2020-2021 está obligando al gobierno nacional a tomar en cuenta a las entidades solidarias dentro de una política general de reanimación económica, fundamento de La Directiva Presidencial 002 de 2021 por el cual las entidades del Estado implementarán la economía cooperativa y solidaria en cada uno de los cuatro componentes de la estrategia "Compromiso por Colombia" con el fin de "dinamizar la generación de empleo, así como el desarrollo de posibilidades para el emprendimiento colectivo que sean sostenibles, escalables y rentables que aseguren la recuperación y mejoría del nivel de ingresos de población".

ANALISIS PRELIMINAR DEL DOCUENTO CONPES 4051 (2021)

García Müller (2022)

A continuación de hace un análisis inicial del documento CONPES que establece la política pública para el desarrollo de la economía solidaria en Colombia para el período 2021-2025

Antecedentes

1. Plan nacional de desarrollo cooperativo de 1982
2. Marco legal: menciona 15 instrumentos normativos, desde la Ley 79 (1988) de cooperativas hasta Ley 2069 de 2020 incluyó disposiciones de apoyo empresarial para las OES

Justificación

1. Debilidad del sector, aunque en proceso de consolidación
2. Necesidad de fortalecimiento adecuado por medio de financiamiento, regulación, formación profesional, educación e información.

Marco conceptual

De forma bastante extensa destaca que las organizaciones de economía solidaria (OES) tienen:

1. Naturaleza y lógica de operar particulares
2. Contribución a la democracia participativa
3. Contribuye a mitigar fallas de mercado
4. Emergen dentro de comunidades locales
5. Participación de voluntarios
6. Defienden intereses de sus miembros y comunidades
7. Estructura de gobernanza inclusiva y democrática

Detalla las virtudes de las OES con relación al desarrollo y al cumplimiento de los ODS

Diagnóstico general

1. Conceptualiza la ES como protagonista de la democracia participativa
2. Contabiliza para el 2020, 6.454 organizaciones solidarias, de las que 3.291 reportaron información financiera. Estas tenían casi 6 millones de asociados y 60 mil empleados, con un activo de 40,2 billones de pesos (7.4% del PIB) y su patrimonio de 16 billones de pesos habiendo aumentado un 93 % respecto de 2010.
3. Observa cierta desaceleración del sector por aspectos macroeconómicos y problemas internos, con una caída del -8% en 2020
4. Aprecia la persistencia de muchas de las problemáticas particulares que registraba para 2010, evidenciadas en el Conpes 36 de 2010: obstáculos regulatorios, fallas en la organización institucional, en el fomento y en la supervisión.
5. Se plantea como problema central el bajo reconocimiento de la ES como herramienta para el desarrollo del país.

Ejes problemáticos:

Agrupa los más importantes problemas del sector de ES en cuatro grandes ejes, los cuales el plan de acción intentará resolver a través de catorce líneas de acción, ocho para el fomento y protección; tres para la educación solidaria y otros tres para la supervisión.

1. Bajo impacto de las acciones de fomento de la ES
    a. Obstáculos de la promoción, debilidad y dispersiones de su normativa
    b. Pocas fuentes de financiamiento y dificultades en acceso a recursos

INDICE GENERAL

c. Limitaciones en sistema de información y estadísticas

d. Débil desarrollo empresarial

2. Limitaciones en la oferta educativa

a. No incorporación de la educación solidaria en la educación formal

b. Baja oferta de formación e investigación en la educación superior

c. Limitaciones en la educación desde las organizaciones solidarias

3. Debilidades del modelo de supervisión

a. Bajo cumplimiento de reportes a la Supersolidaria y debilidad estructural

b. Baja implementación de la supervisión basada en el riesgo,

c. Poco aprovechamiento de las tecnologías Fintech

d. Baja promoción de "buenas prácticas" para el autocontrol y autorregulación y bajo aprovechamiento de la colaboración para la supervisión

e. Desarticulación de las superintendencias.

Objetivos

Fortalecer el modelo de ES para que se visibilice como herramienta del desarrollo, por medio de

1. Acceso a financiamiento, transformación digital y formalización empresarial
2. Fomento de la educación
3. Fortalecimiento de la supervisión basada en el análisis del riesgo

Plan de acción

Eje estratégico 1. Fortalecimiento de la ES
Línea de acción 1. Fomento y promoción:
a. Divulgación de la ES en medios masivos
b. Diseño de incentivos para creación de fondos de empleados
c. Apoyo a la integración
d. Desarrollo de emprendimientos de ES, social y de las sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo (BIC)
Línea de acción 2. Revisión y actualización del marco normativo
a. Reglamentar la existencia de nuevas formas de desarrollo cooperativo
b. Revisión de normativa de fondos de empleados y mutuales
Línea de acción 3. Fortalecimiento institucional
Evaluación de la institucionalidad existente para ajustarla a la PP robustecida
Línea de acción 4. Acceso a mecanismos de financiación para entidades de ES
a. Propuesta de Fondo de Promoción y Fomento para el Desarrollo de la ES
b. Incluir a las organizaciones de ES para transferencias a grupos poblacionales de política social del gobierno
c. Posibilidad de líneas especiales de crédito a entidades de ES para que apoyen el desarrollo productivo
Línea de acción 5. Sistema de información del sector
a. Creación de un sistema de información del sector, que unifique los datos cuantitativos y cualitativos
b. Incluir la ES en la Cuenta Satélite de Instituciones sin fines de lucro
Línea de acción 6. Realizar campañas educativas para fomentar la cultura de la calidad de la información estadística
Línea de acción 7. Promoción y fomento del modelo empresarial de la ES
a. Orientación de las cadenas productivas a sectores estratégicos
b. Fomento del sector rural con incentivos a la productividad
c. Promoción del modelo BIC
Línea de acción 8. Estímulos e incentivos
a. Para la creación de nuevas organizaciones y recuperación de otras
b. Diseño de incentivos a empresas que creen fondos de empleados

Eje estratégico 2. Educación solidaria
Línea de acción 1. Lineamientos para la educación solidaria en el sistema educativo
a. Desarrollo de material para uso pedagógico en el Aula en todos los niveles educativos
b. Apoyo al programa rural Formar para emprender en asociatividad solidaria
c. Fortalecimiento de programas de formación técnica y profesional
d. Incluir componente de gestión de organizaciones de ES en el ciclo de alfabetización de la educación para adultos
e. Desarrollo de programas de educación informal en ES para servidores públicos

INDICE GENERAL

Línea de acción 2. Lineamientos para la educación solidaria en organizaciones ES

a. Actualización del PESEM
b. Desarrollo de mecanismos de formación en radio y TV
c. Desarrollo de procesos de formación para la base social y directivos

Línea de acción 3. Gestión del conocimiento en entidades de ES

a. Desarrollo de investigaciones para identificar acciones de fomento de ES
b. Plan de estímulos y de promoción de la investigación en universidades

Eje estratégico 3. Supervisión

Línea de acción 1. Fortalecer modelo de supervisión y estructura de Supersolidaria

a. Continuar plan de fortalecimiento de la supervisión por cumplimiento
b. Mantener proceso de depuración dinámica de empresas supervisadas
c. Plan de implementación gradual y progresivo con enfoque prospectivo y preventivo de la supervisión basada en riesgos. Diferenciación de destinatarios según su complejidad
d. Preparación de propuesta de rediseño institucional adecuado

Línea de acción 2. Promover la implementación de buenas prácticas para el ejercicio pleno del autocontrol, basado en ingresos y activos o solo en ingresos

a. Reclasificación de empresas supervisadas basada en ingresos y activos, concentrándose en las de mayor riesgo
b. Definir el nivel de supervisión a aplicar a cada empresa
c. Mecanismos de colaboración de los gremios en la supervisión
d. Implantación de mejores prácticas de gobernanza y transparencia
e. Implementar una herramienta de autodiagnóstico por las empresas solidarias del cumplimiento de sus obligaciones y la gestión de sus riesgos.

Línea de acción 3. Articular a los organismos competentes para el desarrollo de las actividades de supervisión

a. Pone a la Supersolidaria a liderizar en concertación con las otras superintendencias los criterios, metodologías y acciones unificadas de supervisión del sector de ES.
b. Simplificación de metodologías y acciones de las superintendencias
c. Búsqueda de prevención de desviación de la naturaleza y ejecución de operaciones contrarias a la misma

Seguimiento

A través del PAS (Plan de Acción y Seguimiento) período 2021 – 2025

Ocho cortes (cada 6 meses)

Financiamiento

Costo total. 74.881 millones de pesos, de los cuales para Supersolidaria 31.427 y para UAEOS 40.113

Observaciones generales del autor

1. No cumple con el principio de participación de una verdadera política pública, ya que fue socializado el día 25 de junio con plazo para entregar observaciones al 3 de julio, con lo cual no dio tiempo para su análisis pormenorizado desde las bases, y menos para elaborar posiciones colectivas sobre el mismo,
2. El enfoque es fundamentalmente hacia las organizaciones solidarias financieras
3. Marcado carácter de control desde el sector público y mala comprensión del autontrol.
4. Financiamiento
    a. Control: Supersolidaria (40%) + aporte de las OES no cuantificado, manifiesta la intención controladora (Uaeos 53%)
    b. Fomento: UAEOS 53%.
    c. No se observa partida para el financiamiento del sector

Consideraciones sobre el Marco normativo

1. No relaciona la normativa sobre las CTA.
2. Atina cuando propone la producción de una normativa para nuevas formas de desarrollo cooperativo para ampliar la participación de la ES al facilitar la creación de nuevas organizaciones de ES.
3. Considera de importancia el fomento de los fondos de empleados y promete la revisión de su legislación
4. Toma someramente en cuenta las asociaciones mutualistas.
5. No toca aspectos tributarios,
6. Propone revisar la normativa procurando la superación de obstáculos técnicos y normativos existentes que imposibilitan la generación de emprendimientos solidario.
7. No resuelve situación de fondo: permanece la multiplicidad de supervisores.

INDICE GENERAL

Recomendación

Podría ser conveniente que, con base a las observaciones formuladas tanto por la academia como por el mismo sector solidario, el Consejo Nacional de Política Económica y social reformulara el Documento CONPES 451, de manera de mejorar la propuesta de política pública nacional para el periodo 2021-2025.

En esta vía, proponemos se incluya la discusión de los siguientes aspectos:

1. El establecimiento de un monto mínimo preciso obligatorio de financiamiento público al sector solidario;

2. Se eliminen las trabas existentes para el funcionamiento de las cooperativas de trabajo asociado

3. Se permita el funcionamiento de las cooperativas multiactivas tanto en el medio agrario como en pequeñas poblaciones y sectores urbanos degradados;

4. Se revise el sistema impositivo y parafiscal de las empresas y organizaciones solidarias, adecuándolo a sus características diferenciales;

5. Se autorice la participación de representantes del sector solidario en las entidades y organos públicos con competencia en la materia, en los niveles municipal, departamental y nacional.

Contenido

Fomento público 4371
fomento público al sector solidario 4372
Estímulos públicos al sector solidario 4378
Tipos de Políticas públicas de fomento de la eSS 4382
Principales medidas de fomento 4385
Con relación a la promoción y el funcionamiento 4391
Contratación publica 4394
En la licitación 4396
En relación con la privatización de entes públicos 4402
Recomendaciones internacionales 4404
Las ayudas públicas y el derecho de la competencia 4406
Fomento de la ess en europa 4407
Fomento de la economia solidaria en américa latina 4409
Politica de Fomento Cooperativo en Africa 2022-2030. 4413
Las incubadoras de empresas 4416

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

124 Fomento Público

FOMENTO PÚBLICO

Adaptado de Ciriec-Colombia, 2015 y Alzate, Zabala y Cueto, 2018

En derecho, fomento significa el cumplimiento de un principio de justicia distributiva, por el cual se otorgan ventajas a una franja de la sociedad, siempre y cuando de dichas acciones resulte un beneficio colectivo. Generalmente implica una intervención subsidiaria del Estado frente a una situación de insuficiencia de la iniciativa particular.

El concepto fomento está directamente relacionado con una determinada acción deliberada del Estado cuando, producto de una orientación constitucional, de una directiva legislativa o del desarrollo de un programa gubernamental dado se busca incentivar a los particulares (ciudadanos del común o sus organizaciones) para que por sí mismos realicen actividades de interés general (sean económicas, sociales, culturales o de otro tipo.

Puede señalarse, entonces, que el fomento público está comprendido por un conjunto de actividades ordenadas desde las estructuras gubernamentales, dirigidas a satisfacer indirectamente algunas necesidades que tienen un carácter público o que son de interés público, básicamente relacionadas con procesos de promoción, protección o fortalecimiento de dicha actividad.

El "fomento", se refiere de manera estricta a intencionalidades estatales establecidas por lineamientos constitucionales, derivado de un acto legal o como consecuencia de la ejecución de algún programa de gobierno; trata de estimular a los ciudadanos para que desarrollen actividades de interés general por sus propios medios.

El fomento incorpora un agregado de actividades dispuestas desde las instituciones gubernamentales, para satisfacer necesidades correspondientes a intereses públicos, con lo cual se implica al Estado para intervenir la necesidad que tuvo origen en una iniciativa de la comunidad.

La acción relacionada con el fomento podrá identificarse como acción de política pública cuando el actor participa activamente, por lo menos en uno de los momentos asociados al ciclo de polí- ticas públicas, comprometiéndose con sus propias obras

<< INDICE GENERAL

para contribuir al cumplimiento del propósito que la genera. Así, deja de ser en gran medida una "fórmula impositiva, utilitarista o paternalista, y se convierte en un convenio de actuación conjunta por un período dado".

Un componente central en las políticas de fomento, está orientado hacia la promoción, por la cual se tratan de definir y ejecutar actividades de utilidad para la población;

FOMENTO PÚBLICO AL SECTOR SOLIDARIO

Adaptado de Ciriec-Colombia (2015)

Contenidos del fomento

El "fomento" es un término genérico por lo cual en muchas ocasiones se le da un sentido equívoco, confundiéndose con el mismo los términos de promoción, estímulos, ayudas, protección, fortalecimiento y otros, con lo que muchas veces se confunden y solapan acciones.

El Ciriec-Colombia ha propuesto la siguiente diferenciación de los contenidos del fomento:

1. Promoción

   Un componente central en las políticas de fomento, está orientado hacia la promoción, por la cual se tratan de definir y ejecutar actividades de utilidad para la población; lo que significa formar programas para la constitución de empresas Sociales y solidarias desde las comunidades, destinadas a generar ingreso para aquellos afectados por transformaciones productivas o ,que intentan alternativas paran el empleo (Alzate, M., et al, 2018).

   Por promoción se entiende la acción deliberada del Estado por la cual se brindan incentivos, se destinan recursos y se desarrollan actividades para que los ciudadanos y sus organizaciones puedan crear, organizar y generar emprendimientos solidarios. La promoción comprende:

   a) Medidas de carácter cognitivo como formación, difusión e investigación. Incluso, introducir contenidos de economía social y solidaria en los programas de estudio de todos los niveles educativos, principalmente en los primarios.

   b) Medidas institucionales de apoyo a la creación y reconocimiento de la capacidad de operar de las cooperativas en los mercados y estímulo a redes

   Para Alzate et al (2018) la promoción cooperativa debe basarse en los siguientes principios:

   a) Ser medidas transitorias y ejercerse con un sentido pedagógico;

   b) Los emprendimientos deben ser asistidos para alcanzar cuanto antes la autosuficiencia;

   c) No debe haber dependencia alguna de la agencia gubernamental promotora;

   d) Debe descartarse -en términos absolutos- el paternalismo.

   e) Las medidas deben ser estables y estructurales, no dependientes de coyunturas socioeconómicas particulares.

2. Protección

   La protección significa la aarticulación entre organismos públicos para evitar distorsiones en la aplicación de las políticas públicas y violaciones a la autonomía.

   Por ello, se propone el concepto de articulación de políticas públicas como medida que busca la optimización de las funciones de los organismos estatales, mediante el ejercicio colaborativo entre éstas y a la vez preservar el resultado de las decisiones constitucionales de fomento al cooperativismo.

   Para articular y coordinar esfuerzos es menester que las acciones de fomento:

   a) Se ejerzan de una forma más colaborativa multiplicando los efectos de la concurrencia de intereses al momento del fomento,

   b) Propicien una mayor participación de agentes estatales y no estatales para llegar a acuerdos que mitiguen los solapamientos (propios entre las entidades de promoción y control).

   c) Afiancen mecanismos para la protección y el fomento al desarrollo empresarial de la economía social y solidaria (Urrutia, 2014).

INDICE GENERAL

d) Adopción de medidas destinadas a resguardar, defender o amparar a las entidades de economía solidaria ante riesgos o acciones que atenten contra su identidad y/o contra sus derechos e intereses.

3. Fortalecimiento

El fortalecimiento implica:

a) Medidas dirigidas a mejorar la competitividad de las organizaciones y la generación de valor socioeconómico para sus grupos de interés mediante medidas presupuestarias, fiscales, de apoyo financiero.

b) Medidas de demanda de actividades cooperativas: como acceso de sus bienes y servicios a mercados públicos, estímulos para la creación de mercados propios, participación en los extranjeros...

c) Acciones destinadas al incremento y potenciación de las empresas solidarias mediante la optimización de sus capacidades para generar valor socioeconómico para sus grupos de interés.

d) Acciones destinadas a incrementar o potenciar el desarrollo del sector de la ESS, mediante el perfeccionamiento o mejoría de sus capacidades de gestión de sus recursos humanos, administrativos y financieros.

4. Vías complementarias o alternativas (Mateo, en Pastor del Pino, 2016).

a) Mediante la actividad de garantía, la administración fija el marco de vida colectiva, garantiza los ámbitos dentro de los cuales pueden moverse las iniciativas privadas, definiendo derechos, limitando posibilidades de acción, o imponiendo obligaciones.

b) La actividad de estimulación coincide básicamente con la de fomento, en ella la administración estimula a los particulares a que realicen sus actividades de la forma que previamente ha considerado más favorable para los intereses públicos.

c) La de prestación tiene por finalidad entregar a sus destinatarios bienes o facilitarles servicios, por lo que engloba toda actuación tanto de prestación de servicios públicos como de actividad pública empresarial en un sentido amplio

Las 5 P del Fomento del cooperativismo por el Estado

Colón Morales (2023) enuncia cinco políticas de fomento del cooperativismo por el Estado, donde las primeras dos corresponderían a las *políticas blandas "soft"* y las otras tres a *políticas duras "hard"*, en el sentido de Chávez et al (2020), siendo las primeras aquellas dirigidas a establecer un ecosistema institucional y cultural favorable para que se creen, crezcan y desarrollen, y las segundas las dirigidas a favorecer su desarrollo económico-empresarial, favoreciendo sus factores de competitividad y/o mejorando sus ventas, como por ejemplo, mediante procesos de compras públicas. Ellas son:

1. Permitir

Comprende tres elementos:

a) Que las políticas públicas autoricen que las personas interesadas en organizar sus emprendimientos de forma cooperativa puedan hacerlo, consiguiendo ser reconocidas formalmente y pudiendo operar libremente como tales.

b) Reconocer la personería jurídica de las cooperativas y la eliminación de restricciones sobre las clases de actividades comerciales respecto de las cuales se autoriza la organización de cooperativas, sobre el tipo de cooperativas que se pueden organizar legalmente o sobre los grados de integración que se autorizan.

c) Proveer un marco legal adecuado que permita organizar cooperativas de todo tipo y naturaleza (con apego a la identidad cooperativa)

2. Proteger

a) Contar con un marco normativo general que les proteja para que puedan desarrollarse conforme a su particular identidad; evitando que acaben desnaturalizándose ante la ausencia de una normativa adaptada a su naturaleza empresarial; reconocer que se trata de un tipo de empresarismo particular, de propósitos mutualistas.

INDICE GENERAL

b) Que más allá de las leyes cooperativas, exista un derecho cooperativo al cual se le reconozca su autonomía científica doctrinaria distinguiendo la naturaleza jurídica particular de los actos cooperativos.

3. Promover

a) Existir políticas públicas para promover el desarrollo del cooperativismo a través de la creación de un ecosistema propicio para su propagación y crecimiento.

b) Desplegar medidas para fomentar la educación cooperativa dentro del sistema escolar, instituciones administrativas de apoyo y fiscalización adaptadas a su naturaleza, un tratamiento tributario afín a su identidad, incentivos financieros para su desarrollo, programas de capacitación empresarial y laboral, entre otros.

4. Referir

Reconocimiento constitucional al cooperativismo, de forma tal que la Constitución fije los lineamientos generales sobre la materia, y reconozca al sector cooperativo derechos de consulta y participación en aspectos como el establecimiento de políticas públicas sobre economía social y solidaria y participación en el sistema de planificación económica nacional. Igualmente, que incluya garantías de asistencia y asesoría técnica; obligatoriedad de financiamiento estatal suficiente y oportuno; adecuado tratamiento tributario y promoción de la educación solidaria en todos los niveles educativos.

5. Practicar

a) Políticas públicas que privilegiarían las prestaciones de servicios públicos mediante modelos mutualistas democráticos.

b) Igualmente procurarían incorporar mecanismos de participación ciudadana y de autogestión comunitaria en la elaboración de sus políticas públicas.

c) Finalmente, ese tipo de Estados procurará ejercer funciones de educar sobre el cooperativismo a todos los niveles.

Justificación

El fomento público al sector social y solidario se sustenta fundamentalmente, por la condición socioeconómica de los miembros y por la contribución que hacen estas entidades al desarrollo. La Recomendación de la OIT (2002) sobre la promoción de las cooperativas que también se refiere a las mutuales, reconoce la importancia de las cooperativas para la creación de empleos, la movilización de recursos y la generación de inversiones, así como su contribución a la economía; promueven la más completa participación de toda la población en el desarrollo económico y social.

De manera que si existe una necesidad (económica y social) para más entidades solidarias y si las condiciones de mercado en el respectivo ramo dan espacio para que las nuevas sean viables, su creación puede tener justificación tanto económica como social (Arzbach y Durán, 2005).

Destinatarios

En principio, es necesario determinar si el fomento estatal del sector se dará a todas las empresas asociativas (todas las que cumplan con los principios) o sólo a algunas de ellas (en base a la práctica solidaria). Esto es, si los incentivos solicitados y obtenidos van a favorecer a los grupos asociativos más fuertes, en áreas más desarrolladas, o serán administrados con igualdad de oportunidades; si el fortalecimiento de algunos subsectores tendrá efectos para ellos o en general, para la oferta económica de bienes, o si servirá para producir efectos en el ámbito de la integración solidaria entre los diferentes tipos de cooperativas y demás asociaciones similares (Giovenardi, 1988).

Ahora bien, como estableció el Tribunal Constitucional Costarricense (en: Briones y Li, 2013) el fomento del modelo cooperativo como objeto de fomento por parte del Estado, declara la necesidad de que todos los órganos estatales actúen en consonancia y estimulen el cooperativismo

> "... pero entendido como aquel que ostenta todas aquellas características y elementos ideológicos que lo diferencian de las demás formas asociativas, y particularmente aquellas referidas a la ausencia de lucro como motivo para la acción productiva".

INDICE GENERAL

Desde los gobiernos locales

Los Gobiernos locales pueden desempeñar un papel más constructivo en el apoyo a la ESS. Los municipios y otras formas de gobierno local tienen un papel clave para permitir la ESS. Además de proporcionar infraestructuras sociales y físicas esenciales, pueden conectar a las OEESS con las instituciones y los programas estatales, hacerlas elegibles para las licitaciones, desarrollar iniciativas de asociación, generar y difundir conocimientos e informar sobre la elaboración de políticas a otros niveles. Corresponde a los Gobiernos locales promover la toma de decisiones participativa para garantizar un diseño de políticas receptivo, una aplicación eficaz de las mismas y una asignación de recursos justa y equitativa (OIT, 2022b).

Italia, mientras en algunas regiones hay leyes de incentivos que individualizan en modo específico la empresa cooperativa como sujeto beneficiario (como las de nueva constitución, las operativas en el sector agrícola o las cooperativas sociales) hay otras realidades en que se ha preferido prever leyes de financiamiento a favor de un particular sector económico, o para sostener la localización de la empresa en particulares áreas regionales (Giusti, 2003).

ESTÍMULOS PÚBLICOS AL SECTOR SOLIDARIO

Limites

Es generalizada la idea que fomentar cooperativas o mutuales, es crearlas. Sin embargo, fomento no debiera significar siempre más cooperativas o mutuales en el mercado, sino entidades que conformen un sistema solidario sano y fuerte con una buena prestación de servicios para sus miembros.

Aclara Meira (2013) que el cooperativismo estimulado y apoyado por el Estado, no debe ser entendido en el sentido de cooperativismo tutelado: como destacan Gómez Canotilho y Vital Moreira (2007) esta obligación estatal no puede poner en causa la libertad de constituir cooperativas, ni tampoco el derecho de éstas de proseguir libremente sus actividades, por lo que los estímulos y apoyos del Estado no se pueden traducir en formas de injerencia en la constitución o en la gobernanza de las cooperativas.

De otra parte, como advierte Andrews (2015) las intervenciones políticas directas deben ser consideradas cuidadosamente y estar diseñadas adecuadamente para evitar las famosas "trampas". Los programas "desde arriba hacia abajo" rara vez resultan exitosos en la promoción del desarrollo cooperativo. Enfocarse en la formación, en la concientización sobre la naturaleza del modelo cooperativo y en el estímulo de una participación de los asociados que garantice una gobernanza eficaz tendrá muchas más probabilidades de éxito que hacerlo en el otorgamiento de donaciones o de préstamos blandos.

Ámbito

Se estima que son necesarias medidas apropiadas en el ámbito de la práctica legal, judicial y administrativa si estos importantísimos ámbitos del ambiente en el que operan las cooperativas deben contribuir a favorecer el desarrollo del cuadro de referencia que ellas soportan.

En este sentido, la OIT (2002) considera que

> *"... los gobiernos deben adoptar medidas apropiadas de apoyo a las actividades de las cooperativas que incluyan, entre otras, ventajas fiscales, créditos, subvenciones, facilidades de acceso a programas de obras públicas y disposiciones especiales en materia de compras del sector público".*

El rol del Estado es dar soporte a cooperativas y mutuales a través de una legislación que les dé un ambiente favorable, y una política de sostén que las haga capaces de explorar y alcanzar su potencial, mientras mantienen un alto estándar de operaciones de protección al interés público. Además, soporte en forma de políticas impositivas que las motive a entrenar y educar a sus miembros, ofreciendo subsidios de entrenamiento y otros servicios que puedan reducir los inconvenientes y finalmente reduzca el costo de la regulación (Fischer, 2002).

Se acepta la necesidad que el Estado o las ONG's, den un primer impulso a personas de muy escasos recursos para que puedan constituir cooperativas o mutuales, pero teniéndose presente que este impulso debe consistir tan sólo en una ayuda para la autoayuda, es decir, que no debe cercenar las oportunidades de los asociados para realizar un esfuerzo propio y desarrollarse integralmente en la dirección y administración de sus entidades.

En esta vía, el grupo de Economía Social y Solidaria de la ONU (OIT, 2022) informa que

> *Un grupo de Gobiernos y parlamentos nacionales ha tomado la iniciativa de reconocer e institucionalizar la ESS en los marcos políticos y jurídicos. Las medidas clave incluyen leyes marco que ordenan el apoyo de los Estados a la ESS; una cartera cada vez más amplia de instrumentos políticos dirigidos*

INDICE GENERAL

directamente a las OEESS; la creación de ministerios, organismos y programas con responsabilidad directa sobre la ESS; planes de acción y estrategias de desarrollo centrados en la ESS, y procesos consultivos y de toma de decisiones que faciliten la participación de las OEESS. un número cada vez mayor de Gobiernos y parlamentos están ampliando el apoyo de las políticas públicas a la ESS y adoptando marcos jurídicos más completos para la ESS

Estímulos jurídicos

Son aquellos que implican el otorgamiento a favor del beneficiario de un estatus jurídico o el reconocimiento de una relación que sin tener un contenido patrimonial directo permitan su obtención (traen consigo consecuencias económicas concretas) (García, 1999); que susciten el interés por el ejercicio de actividades cooperativas (Meira, 2013).

Pueden ser de orden constitucional como es el caso de España, en donde la Constitución ordena el dictado de una legislación adecuada para el fomento del cooperativismo, aunque como expresa Díaz-Rodríguez (2019) no se cumple el referido mandato constitucional con la mera aprobación de una legislación reguladora de las cooperativas. De manera que la esencia del mandato no reside en la legislación en sí misma, sino en los resultados que con ella deben conseguirse.

Es más (añade el autor) deberán arbitrarse medidas de fomento real del cooperativismo; asimismo, ha sido destacado que dichas medidas no pueden limitarse a la disposición de un conjunto de subvenciones y ayudas que pueden tener utilidad y servir de refuerzo no desdeñable pero que no agotan las medidas de fomento en que debería traducirse el imperativo constitucional.

Con la acción normativa se busca generar disposiciones que garanticen instrumentos jurídicos adecuados para el desarrollo de estas formas de organización, brindándoles una función especial para coadyuvar en diferentes procesos de intervención económica. Con la supervisión, el gobernante obtiene potestades a fin de garantizar el normal desenvolvimiento de dicha función, pero ofreciendo posibilida- des del ejercicio de la autorregulación, ya que la fortaleza del cooperativismo está determinada por el desarrollo de herramientas para ejercer de manera constante cierto nivel de control desde lo esencial.

(Alzate, Zabala y Cueto, 2018)

Estímulo a la inversión

Adaptado de Ekai Center (2019 y 2019b)

Las posibles políticas públicas de impulso de la inversión en la economía social y solidaría deberían ser en primer lugar, de desarrollo normativo, esto es, introducción de ajustes regulatorios que aumenten el incentivo promotor de las empresas de economía social En tal sentido, sería oportuno analizar al respecto en qué medida el desarrollo legislativo puede introducir normas imperativas o dispositivas que impulsen la propensión a la inversión en cooperativas o empresas de economía social, impulsando la contención salarial o la contención en los precios de las operaciones con los socios, fomentando la reinversión de resultados, etc.

Entre los posibles ajustes regulatorios, podemos distinguir varias vías de análisis:

1. Ajustes destinados a amortiguar el impacto de la distribución de resultados entre los nuevos trabajadores incorporados como consecuencia de la inversión. Estos ajustes pueden incluir medidas para facilitar la inversión en sociedades filiales, la contratación de asalariados, para retrasar el acceso de los nuevos trabajadores socios al reparto de beneficios o para compensar el impacto económico de dicho acceso a través de cuotas de ingreso o aportaciones de capital.

2. Medidas destinadas a hacer frente a la menor propensión a invertir que los socios de las empresas de economía social habitualmente tienen por otros factores distintos del régimen económico de estas empresas, como consecuencia de su menor nivel de renta con respecto a los accionistas de sociedades de capitales, y de su alto nivel de riesgo acumulado en la propia entidad en la que se plantea realizar la inversión.

Otros estímulos

1. Administrativos

   Llamados por Meira (2013) "apoyo" pasa, esencialmente, por medidas que apunten, en concreto, a facilitar el ejercicio de las actividades cooperativas de parte de los ciudadanos, como incentivos al empleo en las entidades solidarias, a la incorporación de miembros a las entidades solidarias, apoyo al emprendimiento colectivos, inversiones y asistencia técnica, formación profesional y divulgación (Díaz-Rodríguez, 2019).

INDICE GENERAL

2. Fiscales

   En materia tributaria las empresas de economía social y solidaria "no se constituyen con el propósito de aumentar el valor de los factores intervinientes en el proceso productivo, sino que ellos -los factores- son utilizados para cumplir una única función: suplir necesidades del asociado y la comunidad (Alzate, Zabala y Cueto, 2018)

   De allí que entre las medidas fiscales calificadas como ayudas públicas encontramos las exenciones, las deducciones, el establecimiento de tipos de gravamen diferenciados, el aplazamiento en el pago de tributos, la concesión de moratorias fiscales, el impago continuado tolerado, la concesión de créditos fiscales especiales e, incluso, los supuestos de no sujeción.

3. Económicos (ver Financiamiento público)

TIPOS DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE FOMENTO DE LA ESS

Adaptado de Chaves y Monzón, en Lanas (2017):

Se pueden distinguir diversos tipos de políticas públicas favorables a la ESS

Políticas sectoriales

Con la expresión "políticas sectoriales de la economía social" se pretende habitualmente dar a entender dos conceptos sustancialmente diferentes (Ekai Center, 2018).

1. Por un lado, se hace referencia a las políticas específicamente dirigidas a cada una de las distintas modalidades societarias que, en función de una u otra regulación, componen la economía social. La diferente regulación legal para las diferentes modalidades jurídicas es el instrumento básico de diferenciación a la hora de concretar políticas públicas.

2. Desde otra perspectiva, el concepto de política sectorial de la economía social se refiere a las políticas de promoción de la economía social especialmente articuladas dentro de unos determinados sectores de actividad empresarial.

Las políticas de oferta

Enfocadas al desarrollo estructural de la economía solidaria. Dentro de ellas, se pueden distinguir tres categorías:

1. El marco institucional que regula la economía solidaria y sus componentes, así como sus relaciones con los sectores público y privado lucrativo. Comprende, el reconocimiento público al sector y de sus componentes, los aspectos jurídicos y el marco fiscal.

2. Las medidas de carácter financiero, dirigidas a sostener la estructura de las organizaciones de economía social y solidaria. Pueden ser el acceso al crédito externo tradicional en las mismas condiciones (o aún más ventajosas) que las empresas con ánimo de lucro; o sostener financieramente las organizaciones solidarias por medio de crédito específico, lo que puede alcanzarse mediante medidas de tipo legal y organismos financieros públicos.

3. Y las medidas de apoyo técnico, que se materializan en estructuras públicas de apoyo que movilizan recursos materiales y humanos, ofrecen servicios reales (no financieros) al sector.

En donde el sector adolece de una débil cohesión y escaso dinamismo, estas medidas pueden ser dirigidas a potencia la promoción, consolidación y desarrollo de las organizaciones solidarias. En cambio, cuando el sector está más desarrollado, estructurado y activo, los poderes públicos tienen a apoyarse en el mismo para la elaboración y la puesta en marcha de las medidas de apoyo, especialmente las de tipo técnico. En estos últimos casos, las estructuras de apoyo tienen tendencia a ser paritarias y a estar financiadas total o parcialmente por fondos públicos administrados por las entidades del sector.

Además, está la tarea de difusión de la realidad de la economía solidaria y de apoyo a las investigaciones y a las publicaciones relativas a este sector por parte de estas estructuras. Esto permite aumentar el nivel de conocimiento y aceptación por parte de la ciudadanía, de las bondades de la economía solidaria.

Las políticas de demanda

Son aquellas dirigidas a las actividades económicas que desarrollan las organizaciones solidarias. Las actividades preferidas son los servicios de bienestar social que realizan las mismas: servicios de proximidad y los llamados yacimientos de empleo.

Estos servicios presentan dos características que les hacen especialmente atractivos: son más intensivos en mano de obra que otras actividades y menos exigentes en inversiones de capital; y exigen generalmente una relación directa entre los productores y los consumidores finales.

INDICE GENERAL

Estas actividades tienen un fuerte contenido de territorialidad o proximidad, y una baja propensión a generar efectos colaterales que puedan desequilibrar los intercambios internacionales, además de una alta propensión a crear empleo a nivel local.

Jerarquización de las políticas de apoyo según el ciclo de vida de las entidades de ESS

Adaptado de Monzón et al (2009)

1. Políticas de información en materia de ESS y de formación de los trabajadores en sus principios. Unida a la divulgación científica de estas formas empresariales se encuentra la formación en un espíritu asociativo, que es esencial para el desarrollo de las ventajas de la idea de asociación. La investigación es también una necesidad en el tipo de actividad económica vinculado a la Economía Social.

2. La fase de constitución de estas entidades es la que ofrece mayores obstáculos, ya que los sujetos que quieren integrarse tienen dificultades especiales (superiores a los estándares normales) en la obtención de financiación o en la generación de recursos económicos y dinerarios propios.

En estas circunstancias, las ayudas financieras públicas adquieren su mayor relevancia, las que se instrumentan a través de:

a) La capitalización de las prestaciones de desempleo a que tienen derecho los trabajadores que se encuentran en esta situación, más la exención en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de esta percepción una tantum.

b) Subvenciones por número de puestos de trabajo creados, que es s la que ofrece una mayor operatividad, sencillez y facilidad para el control a través de los datos que ofrece el sector público.

c) Las ayudas crediticias, que pueden adoptar técnicas y formas distintas: avales públicos, préstamos con carencia en el pago de intereses o sin ella, subvención de una parte de los intereses con garantía real o sin ella, etc.

PRINCIPALES MEDIDAS DE FOMENTO

Principio

La Organización Internacional del Trabajo (2002) recomienda a los gobiernos

> *"... alentar el desarrollo de las cooperativas como empresas autónomas y auto gestionadas, en especial en los ámbitos donde las cooperativas han de desempeñar un papel importante o donde ofrecen servicios que, de otra forma, no existirían".*

En tal virtud, sostiene que los gobiernos deberían adoptar medidas apropiadas de apoyo a las actividades de las cooperativas que respondan a determinados objetivos de política social y pública, como la promoción del empleo o el desarrollo de actividades en beneficio de los grupos o regiones menos desfavorecidas (Comisión, 2005).

Para el grupo de ESS de la ONU (2022) los Gobiernos deben adoptar una perspectiva política amplia a la hora de apoyar la ESS. Es importante reconocer que la ESS está inmersa en un amplio ecosistema institucional y que es necesario actuar en múltiples frentes políticos. Esto incluye:

1. financiación, incentivos fiscales y subvenciones;
2. formación técnica y profesional, así como el aprendizaje de los valores y las prácticas de la ESS dentro del sistema educativo formal;
3. facilitación del acceso justo a los mercados a través de las infraestructuras
4. contratación pública;
5. reforma normativa para facilitar la expansión de la ESS;
6. ampliación de la cobertura de protección social y derechos laborales a las OEESS y poblaciones afines;
7. sistematización de los datos e institucionalización y adopción de enfoques innovadores para la evaluación del impacto;
8. generación e intercambio de conocimientos sobre la ESS;
9. fomento de las asociaciones entre el sector público y el sector privado o entre las distintas artes interesadas; y

INDICE GENERAL

10. facilitación de la promoción y la creación de redes y la construcción conjunta de políticas.

Un enfoque político de base amplia que apoye la ESS puede hacer frente a los múltiples riesgos asociados a la formulación de políticas descendentes y a la deriva de la misión, así como a los incentivos financieros que pueden estimular el crecimiento de ciertos tipos de OEESS en ausencia de otros activos y capacidades que requieren para ser económicamente sostenibles.

En materia de contratación pública

Adaptado de Euraskin et al (2017).

La contratación pública es un proceso por el cual tanto el gobierno como los distintos organismos que están regulados por el derecho público adquieren productos, servicios y obras públicas. Las Administraciones Públicas constituyen el principal consumidor de todo tipo de productos y servicios, desde productos básicos hasta equipos de alta tecnología. Es decir, el conjunto de las contrataciones públicas entendida, de forma general, como el gasto público en bienes, servicios y obras supone una parte considerable de la actividad económica de un país.

La contratación pública puede ser un medio muy importante de fomento de la economía social y solidaria, mediante la adopción de medidas como las siguientes:

1. Conceder un trato preferencial por parte de las autoridades públicas a nivel nacional, regional-provincial y local a las cooperativas en el otorgamiento de contratos públicos, especialmente los de construcción y de mantenimiento de la infraestructura pública y los de suministro de bienes y servicios a los entes públicos. Inclusive, otorgarles prioridad a las empresas solidaria en las adjudicaciones directas de contratos públicos.

   En este sentido, la ley valenciana de cooperativas 2023 dispone que se reservarán a favor de las cooperativas un porcentaje de los contratos públicos de prestación de servicios de carácter social, cultural y de salud, incluyendo los contratos de prestación de servicios sociosanitarios y de atención a personas en situación de dependencia.

2. Dar apoyo (educativo, financiero y técnico) para la constitución de empresas asociativas que puedan encargarse de la ejecución de contratos públicos.

3. La no exigencia de la presentación de garantías financieras, o rebaja de su importe, por ejemplo, al 25% como lo dispone la ley de cooperativas de Valencia 2023.

4. el otorgamiento de anticipos para dotación de bienes de capital y de capital de trabajo, lo mismo que garantizarles pago preferencial, en plazo fijo o breve o en descuento de valuaciones.

Asignación de bienes públicos

Podría disponerse la asignación a cooperativas de tierras e inmuebles inactivos propiedad del Estado o que sean producto de expropiaciones o confiscaciones, de herencias vacantes o la cesión de baldíos y tierras públicas en caso de necesidad comprobada para proyectos productivos o de servicios; lo mismo que la asignación de lotes en desarrollos urbanísticos para la creación de cooperativas de vivienda y para edificaciones destinadas a la prestación de servicios a la comunidad.

Apoyo con servicios reales

1. Instaurar políticas de apoyo con servicios reales como son información técnica, asesoramiento, competencias en materia de comercialización, *networking*, reestructuración y fomento de creación de estructuras de segundo grado, etc. Estos servicios tienden a ser ofrecidos por las federaciones sectoriales con apoyo de la financiación pública (Ciriec, 2007).

2. Apoyar la participación de las empresas solidarias en ferias internacionales, brindándoles el acompañamiento, soporte, recursos e infraestructura necesaria para la exhibición y comercialización de sus productos (Ley reformatoria Ecuador, 2023).

3. Pérez-Giner (2003) estima que el ente público no debe montar cooperativas sino ayudar a crear un clima, un ambiente "adecuado" o favorable para que se desarrollen por medio de premios el emprendedurismo, tutoría de emprendedores, apoyo al mantenimiento de la infraestructura, subvenciones: % de cualquier coste de modernización, incubadoras de empresas (centros para apoyar iniciativas), hoteles de empresas, información de mercados, promover la creación de empresas en materias estratégicas, en zonas deprimidas, licitaciones fraccionadas, empresas de inserción. Otorgar facilidades técnicas (no en dinero) para facilitar la

INDICE GENERAL

creación de cooperativas. Intangibles como facilitar los trámites de constitución, asesoría en estatuto, pago de publicaciones o medios para introducirse en el mercado.

Proveedores de servicios de la Administración pública

Como proveedores del sector público, las cooperativas podrían ser proveedoras de la Administración pública como demandante final o intermedio en materia de servicios sociales, educativos o sanitarios, en los que los ciudadanos son usuarios finales. Podrían contratarse anualmente la provisión de servicios, las subvenciones estatales para guarderías, preescolar y atención a los ancianos. Incluso, establecerse cláusulas sociales en las contrataciones de las administraciones públicas (Ciriec, 2007).

Acceso a los mercados

Se hace necesario que la ley establezca normas que protejan a las cooperativas de reiteradas prácticas de discriminación o de abuso en el mercado por parte de sectores empresariales inescrupulosos.

Asistencia Técnica

1. En este renglón debería preverse la elaboración por parte de las entidades públicas de planeación a niveles local, regional y nacional, de proyectos para ser ejecutados por empresas del Sector. En tal sentido, debe incentivarse la constitución de organismos auxiliares del propio sector que asuman progresivamente tales funciones.

2. De igual manera, incentivarse la contratación de empresas solidarias para la formulación y evaluación de proyectos socioeconómicos, la prestación de asesoría y de asistencia técnica y la capacitación y la formación de consultores en materia de proyectos, de financiamiento y economía, de gestión y administración de empresas, sociológicos, pedagógicos y jurídicos, entre otros, con estricto apego a las características propias del sector y la preservación de la identidad cooperativa.

3. Crear un Registro de organizaciones de ESS que permita contar con un consolidado actualizado de estadísticas y cifras oficiales, que facilitará el dimensionamiento y la proyección de las políticas públicas que se implementen en este sector.

En materia de educación, capacitación e investigación

1. Crear un sistema de capacitación técnica y profesional a través de programas o procesos que propendan a la calificación y perfeccionamiento de quienes son parte de organizaciones de la economía solidaria

2. Difusión de contenidos sobre el sector en el sistema escolar.

   Es prioritario que la temática cooperativa y mutual, en todos sus aspectos constituya elemento constitutivo de la formación de la generalidad de los jóvenes.

   Los cambios en curso en el mercado de trabajo en las relaciones entre trabajadores y empresas, en la modalidad de la intervención del Estado a nivel de política social comportan todo un protagonismo diverso respecto del pasado de parte de los ciudadanos. El reclamo de asumir mayor responsabilidad exige la puesta a disposición instrumentos idóneos que permitan a la generalidad de los ciudadanos, pero en especial a los jóvenes y a las mujeres, para afrontar adecuadamente preparados los problemas y la oportunidad en un mundo en rápida evolución (Zevi, 1999).

   En tal sentido, la OIT recomienda a los Estados promover la educación y la formación en materia de principios y prácticas cooperativos en todos los niveles apropiados de los sistemas nacionales de enseñanza y formación y en la sociedad en general (OIT, 2002). Para ello, en las leyes educativas se debería establecer la obligación de desarrollar el objetivo "cooperativismo" en los programas de estudios de todos los niveles educativos.

3. Las universidades públicas autónomas deben ser legalmente incorporadas a los procesos de capacitación de los funcionarios que trabajan en el área de promoción y de control de cooperativas, así como del diseño y ejecución de planes educativos para los cuadros directivos de las mismas.

4. La problemática que aqueja a las entidades del sector debe ser objeto prioritario de investigación por parte del sistema de educación superior (incluidas las pasantías de los estudiantes universitarios) así como de las instituciones públicas a la investigación.

Participación en la formulación de políticas públicas

1. A las organizaciones del sector cooperativo y social o solidario les corresponde la función de coadyuvar en el diseño, ejecución y seguimiento de los planes territoriales de desa-

INDICE GENERAL

rrollo. Por lo que conviene que las autoridades, en sus diversos niveles, reconozcan la importancia y la fuerza representada en estas organizaciones y se apresten a asociarse con ellas y a facilitar su acceso a las estructuras de decisión y al desarrollo de los programas y proyectos surgidos de la planeación, de fusión e incorporación como mecanismos de integración, definiéndoles y precisando procedimientos generales (Zabala, 2003).

2. Además, deben establecerse condiciones favorables para la creación de organismos de integración representativos de los diversos subsectores y regiones, así como de un organismo nacional único (de naturaleza pública no estatal), supremo representante de todo el Sector, dotado de importantes competencias relacionadas con el mismo, en particular, en materia de registro, auto-fomento y auto-control.

Respecto de la integración

Adaptado de Zabala, (2003)

Un verdadero programa de fomento cooperativo no puede obtener resultados si no logra la creación y consolidación de un verdadero sector socio-económico integrado, reflejo de la articulación vertical y horizontal de empresas asociativas de base que establezcan relaciones permanentes entre sí, conformando una densa red empresarial a niveles locales, regionales, nacionales e internacionales con propósitos semejantes y dirección coordinada.

Para ello, la ley debe contemplar normas que coadyuven a este propósito como lo serían, entre otras:

1. El apoyo a la constitución y funcionamiento de organismos de integración de objeto educativo, gremial-representativo, regional, económico y financieros y que presten servicios de apoyo mixtos.

2. Otorgamiento de facilidades para la creación y consolidación de distritos o de cuencas cooperativos.

3. El financiamiento prioritario para proyectos productivos y de servicios en los que participen múltiples cooperativas.

4. Fomento para la creación de centrales de compras, de centros de acopio, de sistemas de transporte vinculados, de playas de ventas conjuntas, etc.

5. Incentivos para el establecimiento de agroindustrias en las zonas de producción y de procesos de producción industrial combinadas, de manera de incrementar el valor agregado en dichas zonas, generando con ello un verdadero desarrollo local autosustentable.

6. Otorgar un tratamiento fiscal favorable a las inversiones y a las transacciones realizadas en forma conjunta entre cooperativas y con demás formas de la economía social, lo mismo que a los procesos de fusión, de conversión de empresas hacia la forma cooperativa y de organismos de integración.

7. Reconocimiento normativo de los grupos empresariales cooperativos, estimulando su constitución y expansión, regulando al mismo tiempo las relaciones de autonomía y de subordinación entre las entidades cabeza de grupo y las empresas filiales.

8. Otorgamiento de incentivos para la creación y desarrollo de sistemas y de mecanismos de concentración y de colaboración empresarial entre empresas del Sector y con los Sectores público y privado.

9. Posibilitar la creación, expansión y consolidación de operaciones socioeconómicas transnacionales y, o transfronterizas de las cooperativas.

CON RELACIÓN A LA PROMOCIÓN Y EL FUNCIONAMIENTO

Con relación a la constitución de nuevas entidades

1. Prestar apoyo para la constitución de nuevas empresas (incluidos proyectos de promoción) y alentar tanto el desarrollo como el fortalecimiento de la identidad propia de las empresas asociativas. En Umbría (Italia) la ley prevé la posibilidad de obtener financiamiento a fondo perdido para la constitución de nuevas cooperativas (gastos de constitución, arranque) hasta 75.000 euros (Giusti, 2003).

   Nada impediría que durante el proceso de constitución la empresa solidaria pueda solicitar ayudas y subvenciones, puesto que la concesión podría condicionarse a la efectiva constitución de la misma y estableciéndose la devolución de lo percibido en los supuestos de incumplimiento (Sennent, 2011).

INDICE GENERAL

2. En España se demanda que no se concedan ayudas públicas a nuevas cooperativas que desarrollen una actividad que están siendo realizada por otras ya creadas en el entorno comarcal o provincial (Paniagua, 2005).

3. Promoción de la constitución de empresas mixtas (Estado-Sector social) de interés común que excedan la capacidad de las empresas del sector y releven al Estado de la tarea de abocarse en forma directa a la realización de actividades empresariales.

4. No registrar sino las cooperativas que, después de un atento control de su fundación puedan ser consideradas como prometedoras de éxito.

5. La existencia de una "red" que amortigüe la caída que pudiera sufrir una cooperativa de nueva creación si, a pesar de lo que pudiera haberse pronosticado en el correspondiente estudio de viabilidad, fracasa en su proyecto en el que, como en cualquier otra empresa, existe un riesgo que, para los cooperativistas debutantes, no es asumible sin un apoyo público que compense la inicial carencia de capital suficiente (Díaz-Rodríguez, 2019).

Respecto del funcionamiento

Otorgar y mantener para las empresas del sector el código de descuento de nómina de pago de los trabajadores, al efecto de efectuar los aportes y el pago de préstamos o de obligaciones a favor de aquellas.

Igualmente, el código de cuenta para efectuar descuento de las pensiones y jubilaciones de determinado porcentaje de los haberes previsionales de los trabajadores (en la Argentina, hasta el 50% del haber neto) para la cancelación de las prestaciones que las mutuales, cooperativas y demás empresas asociativas de protección social les hubieren prestado, contra la garantía en el pago que genera este sistema. Se trata de la única excepción al carácter intangible e irrenunciable del haber previsional, con vistas a que los trabajadores jubilados y pensionados puedan acceder a prestaciones de primera necesidad, al menor costo (Moirano, 2009).

Con relación a los servicios públicos

La posibilidad de que las empresas solidarias puedan participar en actividades que sean monopolio, o de exclusividad de uso por parte del Estado; darles preferencia en concesiones públicas, en el arrendamiento-uso de instalaciones públicas en desuso, o para la prestación de servicios específicos. Dar apoyo a los sistemas de seguridad social del sector, en cuanto a las prestaciones de la seguridad social básicas o las complementarias.

Bienes y servicios públicos

En cuanto a la prestación u obtención de bienes, servicios y suministros requeridos por las entidades públicas, se les debería reconocer preferencia, y en muchas ocasiones exención del requisito de participar en subastas o licitaciones, optando por la adjudicación directa.

Facilitar instalaciones propias o mediante comodato, para la promoción y venta de productos y servicios de emprendimientos de sus localidades, dentro o fuera de sus jurisdicciones.

En asesoría y asistencia técnica

1. Derecho de preferencia; preverse la elaboración por parte de entidades públicas de planeación de proyectos para ser ejecutados por empresas del sector. Igualmente, la contratación de empresas del sector para la formulación y evaluación de proyectos; la prestación de asesoría y asistencia técnica, lo mismo en cuanto a la capacitación.

2. En Portugal, el programa de apoyo a los proyectos emprendidos por cooperativas para desarrollar actividades de formación profesional entre sus socios, contempla el financiamiento de la compra de equipos para facilitar las actividades de formación, y la concesión de ayudas para contratar técnicos, profesionales o administradores que luego son destinados de modo definitivo a las cooperativas de base que tengan especiales carencias en personal (Moyano, 1993).

En el área normativa

La OIT (2002) recomienda a los Estados miembros adoptar una legislación y una reglamentación específicas en materia de cooperativas, inspiradas en los valores y principios cooperativos, y revisar esta legislación y reglamentación cuando proceda. Igualmente, los gobiernos deberían consultar a las cooperativas para la formulación y revisión de la legislación, las políticas y la reglamentación aplicables a las cooperativas.

Por su parte, para la Coalición Internacional de Economía Social y Solidaria (CIS, 2021) algunas oportunidades de desarrollo de parte de la OIT podrían ser contribuir al análisis de los marcos

INDICE GENERAL

legales en países de todo el mundo (proporcionando asistencia técnica a los países que deseen elaborar su plan nacional a favor del desarrollo de la ESS o que acaben de promulgar leyes y estrategias de ESS si así lo solicitan) o en el desarrollo de estadísticas sobre la ESS en todo el mundo (una aplicación podría ser la creación de un Observatorio Internacional de la ESS).

Otras medidas de fomento (Münkner, 1980)

1. Incluir en la ley la obligación del Estado de tomar en cuenta un plan de desarrollo a largo plazo, en base a programas de formación de varios años.

2. Formación de consultores que tenga en cuenta elementos de economía política, de gestión de empresas, sociológicos, pedagógicos y jurídicos.

3. Transmitir a los organismos de integración atribuciones del Estado en materia de fomento y de control del sector.

4. Además, podría ser tipificar como faltas disciplinarias el no cumplimiento por parte de los funcionarios del sector público, de la obligación de convocar a las organizaciones del sector de la economía solidaria para prestar servicios, ofrecer productos o ejecutar programas que sean de interés general.

CONTRATACIÓN PUBLICA

Medidas tendentes a facilitar el acceso a la contratación pública a las empresas de Economía Social

La Ley de Contratos del Sector Público de España (2017, en Rodríguez Escanciano, 2023) a fin de fomentar el cumplimiento de determinados objetivos sociales permite la reserva de contratos del sector público a entidades de ES. En tal sentido, autoriza a los órganos de contratación de los poderes adjudicadores a reservar, siempre y cuando se trate de contratos culturales, de salud o de servicios sociales, a determinadas organizaciones el derecho a participar en los procedimientos de licitación siempre y cuando cumplan los siguientes requisitos

1. Que su objetivo sea la realización de una misión de servicio público vinculada a la prestación de los servicios mencionados.

2. Que los beneficios se reinviertan con el fin de alcanzar el objetivo de la organización; o en caso de que se distribuyan o redistribuyan beneficios, la distribución o redistribución deberá realizarse con arreglo a criterios de participación.

3. Que las estructuras de dirección o propiedad de la organización que ejecute el contrato se basen en la propiedad de los empleados, o en principios de participación, o exijan la participación activa de los empleados, los usuarios o las partes interesadas

4. La duración máxima del contrato que se adjudique no excederá de tres años.

5. En el anuncio que sirva de medio de convocatoria de la licitación se dará publicidad a esta reserva

Incorporación de "cláusulas sociales"

Adaptado de Merino (2016) y Alustiza (2016)

Se refiere a la posibilidad que en la contratación administrativa, en tanto se encuentra sujeta al interés público, no sólo se tome en cuenta el objeto directo del contrato; es decir, la obra, la prestación del servicio o el suministro que constituyen las concretas obligaciones que el contratista se compromete a realizar.

Pueden ser criterios de protección del medio ambiente, de calidad y estabilidad en el empleo, la inclusión de discapacitados y colectivos en situación de peligro, jóvenes, madres cabeza de familia al mundo laboral, de seguridad en el trabajo, contratación y consumo de productos con criterios éticos en su fabricación, explotación, distribución y comercialización o incluso relativas a la innovación.

Las cláusulas sociales consisten en la inclusión de determinados aspectos de políticas sociales, medioambientales, salud, etc... en los procesos de contratación pública, ajenos al económico. Su inclusión puede dirigirse a alcanzar varios fines, entre los que se encuentran la promoción de personas en situación de riesgo o de exclusión social con el objetivo de favorecer su incorporación socio laboral y la paliación de problemas sociales a través de organizaciones y empresas del tercer sector de la economía social (Montero y Pedrosa, 2018).

Y ello puede hacerse en cualquiera de las distintas fases de la contratación pública:

1. Como requisito previo a la admisión a los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos (licitación, concur-

INDICE GENERAL

so privado, etc.). En este caso, para poder presentarse, los candidatos deben cumplir con determinadas exigencias de índole social previstas en los pliegos de condiciones. La inclusión de cláusulas sociales en los pliegos de condiciones es posible como cláusulas de preferencia, siempre que se someta a un procedimiento y a unos criterios de adjudicación similares, equitativos y no discriminatorios.

2. Como elementos de valoración para puntuar las ofertas presentadas por los licitadores

3. Como una obligación de ejecución de parte de la entidad que obtenga la licitación. Por tanto, los licitadores deben comprometerse, al presentar su oferta, en realizar determinadas prestaciones "sociales" en caso de resultar adjudicatarios.

4. Otra forma es la Feria Inclusiva adoptada por Ecuador que es una modalidad de contratación pública en la que el Estado convoca a los actores de la economía popular y solidaria para que oferten bienes y servicios que el mismo requiere.

EN LA LICITACIÓN

La licitación

Adaptado de García Müller (2006)

1. Concepto

   La licitación es un procedimiento para la selección de la persona (contratista) que va a celebrar un contrato con el Estado (contratante) que tiene por finalidad encontrar el mejor contratista (la oferta más conveniente a los intereses colectivos y no la de menor precio) tratando de eliminar la subjetividad y, o la corrupción.

2. La licitación se rige por los principios de:

   - Oposición o concurrencia.

     Que haga competencia todo aquel que, hallándose en condiciones legales, desee presentarse formulando su proposición. Tiende a asegurar la participación del mayor número posible de oferentes para permitir a la Administración una más amplia selección, y con ello la posibilidad de obtener las mejores condiciones del mercado.

   - Principio de publicidad.

     Para que la oposición tenga lugar es necesario que los posibles licitadores tengan conocimiento del llamado a licitación. Es necesario, por lo tanto, que se haga un llamado en forma pública, ostensible, cuya violación o irregular cumplimiento vicia de forma el proceso.

   - Principio de igualdad.

     Desde el principio del procedimiento de la licitación hasta la adjudicación del contrato, o hasta la formalización de éste, todos los licitadores u oferentes se encuentren en la misma situación, contando con las mismas facilidades y haciendo sus ofertas sobre bases idénticas.

     La igualdad de tratamiento se refiere a la igualdad de postura de la Administración frente a los licitantes, la igualdad de oportunidades para ellos. Eso significa que la Administración no podrá conceder tratamiento diferenciado para ninguno de los licitantes, beneficiando a algunos o persiguiendo a otros.

     Para Vañó (2016) el principio fundamental es el de la igualdad de tratamiento a los licitantes y no el de igualdad de estos; no se trata que los licitantes sean iguales entre sí (lo que no puede darse por imposibilidad lógica, ya que no hay dos seres completamente iguales entre sí, porque las desigualdades son inherentes a las personas físicas y jurídicas).

     En ningún momento hay en el derecho positivo o en la ciencia del derecho determinación que autorice suponer que el principio de igualdad estriba en exigir licitantes iguales. De manera que el licitador debe tratar a todos de forma equivalente, lo que significa que, en principio, todos los licitantes que sean iguales, deben ser tratados de la misma forma.

3. Requisitos (Lopes-Becho, 2002)

   Generalmente, para que las empresas puedan participar en licitaciones públicas deben cumplir ciertos requisitos como son:

   - Capacidad técnica correspondiente:

INDICE GENERAL

Posibilidad de que el licitante ejecute el contrato; demostrar los conocimientos exigidos para cumplir con las obligaciones a que se presenta.

- Capacidad financiera

  Comprobación de tener los medios económicos necesarios para soportar los encargos del contrato hasta el momento del pago por parte del licitador.

- Capacidad jurídica

  Que se exterioriza en el cumplimiento de los requisitos de derecho para la celebración de los contratos: que estén debidamente registrados, con su documentación legal en orden.

- Cumplir cláusulas sociales

Tratamiento al sector solidario

En aplicación de lo anterior, no podría discriminarse a una cooperativa o empresa solidaria en participar en licitaciones, tal y como algunos lo plantean. Y ello, porque el principio de igualdad aplicado a la licitación es el mismo principio general del derecho. No hay un principio de igualdad específico, diferente de los demás para la licitación. Siendo así, no hay separación doctrinaria entre sus elementos.

En todo caso, las particularidades de las cooperativas, dice Lopes-Becho (2002) son más de naturaleza interna, no siendo significativas para la Administración pública a los fines de la licitación.

Agrega el autor, que no hay motivo jurídico que permita la segregación de las cooperativas de los procesos licitatorios, de manera general. La veda de su participación exige la comprobación fáctica de la ausencia de los requisitos analizados en cada caso particularmente. Alejar a las cooperativas –por el hecho de ser cooperativas- de las licitaciones hiere el principio de igualdad, y estaría estableciendo una restricción ilegal, o la aplicación de un criterio injusto (por lo tanto, desigual).

Medidas

De acuerdo con el principio de isonomía es necesario establecer medidas contundentes y efectivas de fomento para poner en igualdad de condiciones o de oportunidades a todos los licitantes, en el caso, las empresas solidarias, entre otras:

1. Otorgarles preferencia en las licitaciones, concursos o subastas referentes a obras públicas, prestación de servicios técnicos o de suministros a entidades públicas, a todas las empresas del sector o sólo a algunas de ellas, de acuerdo con su tamaño, localización, tipo de entidad y su rama de actividad.

2. Reservar a solo cooperativas la licitación para la prestación de servicios de carácter social, cultural y de salud cuando, motivadamente, se deje constancia en el expediente de contratación de que son aspectos esenciales de la prestación a realizar: (i) la proximidad e integración en el territorio; (ii) la corrección de desigualdades sociales, culturales o territoriales; (iii) el fomento del empleo; y (iv) la inserción de personas en riesgo de exclusión social.(ley de cooperativas de Valencia, 2023)

3. El reconocimiento de los valores de ese sistema y que colocan al factor trabajo como principal en el sistema de producción y desarrollo.

   En este sentido, es preciso que los llamados a licitación prevean cláusulas que puedan, en la fase de habilitación, apartar las cooperativas fraudulentas y establecer en el contrato administrativo mecanismos efectivos de control, que las diferencien en el ejercicio de sus actividades de las verdaderas cooperativas. Y que puedan servir para verificar, en el caso concreto, que las cooperativas licitantes están conformes con el régimen jurídico especial al que se someten.

   Puede ser, como en el Estado de Río Janeiro, la exigencia de documentos que son específicos de las cooperativas como son: acta de fundación, estatuto y reglamentos internos con el acta de asamblea), convocatoria, acta y registro de presencia de los miembros de la asamblea en que fueron electos los directivos, acta de la sesión en que los cooperados autorizaron a la cooperativa a contratar al ganar la licitación, relación de los cooperados que ejecutarán el objeto, con su data de ingreso en la cooperativa (Amaral y Gaudio, 2016).

4. Márgenes claros de preferencia referidos a conceptos derivados de la condición de empresa de la economía social. Pueden ser el reconocimiento y exigencia de empresas de inserción o centro especiales de empleo para el acceso a la licitación, o la incorporación de cláusulas sociales de desempate frente a la igualdad de proposiciones con ofertas económicas semejantes (Vañó, 2016).

INDICE GENERAL

5. No mantener la variable precio de la oferta como parámetro principal de definición, ni la condición económica y financiera de las empresas concursantes como aspecto esencial. De manera que –como dice Vañó (2016) no será el criterio del precio más bajo el determinante en la adjudicación, sino la propuesta económica más ventajosa, en la que se incluya, criterios sociales, medioambientales, de comercio justo, de igualdad de género, de inclusión de sectores en riesgo de exclusión social.

6. Tomar en cuenta la naturaleza de las empresas de economía social, sin poner a competirlas con las empresas de capital, según las reglas del capital.

7. Contemplar indicadores de balance social como el carácter no lucrativo, la modalidad de distribución de excedentes, las reservas obligatorias para educación, previsión social y emergencia, etc.

8. Como lo plantea el Comité Económico y Social Europeo Cese, (2019) el sistema de licitación, no siempre sitúa a las empresas con beneficios limitados (empresas de Economía Social y Solidaria) en una posición competitiva cómoda. También aquí, su tamaño en ocasiones modesto o el acceso más difícil a las fuentes de financiación de la inversión pueden representar una desventaja competitiva, cualquiera que sea el tipo de actividad realizada. Por lo tanto, la división de los contratos en lotes y los criterios de adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa deberían tener en cuenta esta diferencia de situación.

Condiciones

1. Preferencia a las empresas solidarias que se encuentren en igualdad de condiciones con empresas de otra forma jurídica, siempre que estén en disposición de medios idóneos para cumplir con su ejecución, tengan la capacidad económica exigida y cumplan los requerimientos técnicos específicos y los requisitos exigidos por la normativa.

2. En cuanto al precio de las ofertas, puede que el de referencia sea un precio oficial (establecido por la administración contratante) o el precio de mercado, desechándose la valoración de ofertas por debajo de este.

3. En los contratos de gran magnitud en que las empresas solidarias no estén en capacidad de ofertar globalmente y siempre que la naturaleza de ellos lo haga factible, darse la posibilidad de que las aquellas puedan presentar ofertas fraccionadas, o que se requiera a los contratistas la obligación de preferir a las empresas asociativas en los subcontratos que deban celebrar.

4. La exención de la obligatoriedad de presentación de garantías de fiel cumplimiento (o de retención de porcentajes del monto del contrato), o la aceptación de su otorgamiento por entidades de garantía recíproca.

5. La posibilidad de otorgar a las empresas asociativas contratadas adelantos financieros para equipamiento y capital de trabajo, así como la garantía de pronto pago o el pago de las valuaciones en plazos ciertos.

Criterios sociales de valoración de las ofertas

La ley de Contratación pública de España (en Rodríguez Escanciano, 2023) permite introducir criterios de valoración de las ofertas que pongan el acento en conceptos técnicos, de calidad o de comportamiento empresarial que pueden beneficiar a las entidades de economía social, como son

1. Garantizar la calidad, la continuidad, la accesibilidad, la asequibilidad, la disponibilidad y la exhaustividad de los servicios;

2. Las necesidades específicas de las distintas categorías de usuarios, incluidos los grupos desfavorecidos y vulnerables o la implicación de los usuarios de los servicios; y la innovación en la prestación.

3. La experiencia del personal adscrito al contrato en la prestación de servicios dirigidos a sectores especialmente desfavorecidos en la prestación de servicios de similar naturaleza;

4. La reinversión de los beneficios obtenidos en la mejora de los servicios que presta;

5. El establecimiento de mecanismos de participación de los usuarios y de información y orientación de los mismos".

INDICE GENERAL

EN RELACIÓN CON LA PRIVATIZACIÓN DE ENTES PÚBLICOS

Adaptado de Cracogna (1993) y Rodríguez (1995)

Concepto de privatización

La privatización, básicamente, consiste en transferir a manos privadas actividades y bienes que se hallan en poder del Estado. Más precisamente, privatizar en sentido estricto consiste en la transferencia de la titularidad o gestión pública de bienes y/o actividades en favor de los particulares. Y la privatización de la empresa pública se circunscribe a la organización gestora de prestación de bienes y servicios explotados en exclusiva, o en concurrencia con los particulares

Procedimientos

1. El procedimiento más elemental es el de la venta, que puede versar sobre las empresas existentes en poder del Estado o sobre sus activos. Tratándose de actividades desarrolladas por la administración central o entes autárquicos suele previamente operarse su transformación en sociedades de carácter comercial para transferir la propiedad de todo o parte de su capital. El método generalmente empleado es el de la licitación pública que, cuando se trata de emprendimientos importantes, se realiza con alcance internacional, brindando así posibilidad de que los acreedores externos intervengan en la puja.

2. Otras formas que el Derecho Administrativo prevé, son la concesión, la licencia, el permiso, el contrato de obra pública, etcétera. Todos éstos son, en último análisis, mecanismos de colaboración entre el Estado y los particulares que resultan adjudicatarios.

Alternativas de participación cooperativa

1. Las cooperativas de usuarios

   Son las que resultan más adecuadas cuando se trata de servicios públicos puesto que nuclean en forma abierta y general a los destinatarios de los servicios En estos casos no hay dudas de que ellos tienen los títulos más legítimos para aspirar a convertirse en prestadores de los servicios que requieren, tornando de esa manera innecesaria a la intermediación onerosa de terceros que pretendan lucrar a sus expensas. Entran en esta categoría los servicios de electricidad, acueducto, distribución de gas, telefonía y comunicaciones, etcétera.

2. Las cooperativas de trabajadores (o de trabajo asociado)

   Resultan aptas cuando se trata de empresas de actividad industrial o determinadas tareas complementarias o accesorias de los servicios públicos, puesto que en ellas es primordial el trabajo productivo y no determinan precios ni intermedian con relación a los usuarios finales.

3. Las cooperativas de productores (agricultores, ganadores, mineros, etc.)

   Constituyen organizaciones idóneas en los casos de bienes o empresas vinculadas con sus respectivas actividades específicas, puesto que se trata de complementar y potenciar su quehacer productivo. Tales son los casos de instalaciones de almacenamiento o manufactura de productos agrícolas y ganaderos, facilidades de comercialización, transporte o embarque de ellos o de productos de la minería, y, en general, de industrias una materia prima proviene de determinados productores.

4. Mediante formas de integración cooperativa

   A través de la asociación entre varias cooperativas de la misma especialidad a fin de lograr la escala económica necesaria. Esta asociación puede realizarse por miedo de la constitución de una entidad de grado superior -unión, central o federación- o bien recurriendo a otras formas jurídicas de organización empresaria permanente o transitoria, como las sociedades comerciales o consorcios.

5. Por medio de asociación con empresa mercantiles

   Cuando la dimensión o características del proyecto lo hicieran necesario y ello resultará conveniente para las cooperativas, sin desvirtuar sus propósitos de servicio.

6. La asociación con el Estado

   Se trataría de privatizaciones parciales mediante acciones compartidas entre el Estado y las cooperativas, las cuales pueden concretarse a través de sociedades mixtas o de cooperativas con participación estatal.

7. Regie cooperative.

   Entes estatales, sean del Estado Nacional o de las administraciones locales o de ambos, constituyen una cooperativa de entes públicos en la que puede existir participación de

INDICE GENERAL

lo usuarios en forma directa o a través de sus respectivas organizaciones cooperativas

Una importante medida de fomento es darle un tratamiento de favor a las cooperativas en los procesos de privatización de empresas públicas, así como en la recuperación de empresas en crisis por parte de los trabajadores por medio de cooperativas de trabajo asociado.

Incluye el derecho de preferencia para la transferencia al sector solidario de las empresas públicas, lo que incluye la venta de acciones; firma de contratos de gestión; gratuidad, todo ello sujeto a la presentación de solicitud por parte de los trabajadores, los mismo que la promoción de empresas mixtas Estado-sector-privado para la continuación de empresas privatizadas, etc.

RECOMENDACIONES INTERNACIONALES

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha desarrollado una serie de recomendaciones a los Estados miembro sobre medidas de fomento de las cooperativas, en los ámbitos de competencia de su actividad, que pueden ser consideradas, también, como fuentes del Derecho Público Internacional Cooperativo.

Ellas son Pelce (1995):

1. Recomendación sobre el desempleo (Agricultura) nº 11: estimular la función de cooperativas obreras agrícolas para el trabajo de la tierra y para la compra o el arrendamiento de terreno. Crédito Agrícola.

2. Recomendación sobre el desempleo (agricultura) 1921 nº 122: la promoción de la formación de cooperativas de producción y de venta son medidas estructurales para desarrollar el empleo productivo en el sector rural.

3. Recomendación sobre la utilización del tiempo libre. 1924 nº 21: promover comisiones, en que participen las cooperativas para coordinar esfuerzos de instituciones que procuran medios de recreo.

4. Recomendación sobre el desempleo (menores) 1935 nº 45: estimular a las personas que fomenten los centros de empleo que forma grupos cooperativos de trabajo: colonización, obras públicas, producción artesanal.

5. Recomendación sobre la formación profesional (agricultura) 1956 n° 101: las cooperativas deben participar activamente en el perfeccionamiento de la formación de futuras agricul-turas, en relación con la granja cooperativa; (Pescadores).:

6. Recomendación sobre poblaciones indígenas y tribales. 1957 nº 104: Sistemas de crédito cooperativo para eliminar el endeudamiento entre los campesinos. "...adoptar métodos cooperativos modernos de producción, de abastecimiento y de comercialización a las formas tradicionales de propiedad o utilización colectivas de la tierra y de las herramientas de producción. Así como a los sistemas tradicionales de servicios comunales y de ayuda mutua existente entre las poblaciones en cuestión. Cooperativas para el desarrollo de la artesanía y de las industrias rurales".

7. Recomendación sobre la vivienda de los trabajadores. 1961, nº 115: dejar intervenir a las cooperativas en programas de construcción de viviendas para trabajadores. Los empleadores deberían reconocer la importancia que tendría para ellos que, entre otras, las cooperativas se encargarán de proporcionar viviendas a sus trabajadores en condiciones equitativas. Estimular a las cooperativas de construcción y otras análogas con fines no lucrativos. Adoptarse medidas apropiadas para: estimular el ahorro por cooperativas para financiar viviendas para los trabajadores; estimular a las cooperativas a invertir fondos en la construcción de viviendas para trabajadores".

8. Recomendación sobre la política del empleo 1964. nº 169: las cooperativas de trabajadores brindan oportunidades de empleo sobre todo a los trabajadores enfrentados a dificultades especiales.

9. Recomendación sobre protección de los trabajadores inmigrantes. 1965. nº 100: Suministro de bienes de consumo si se considera útil la creación de la cooperativa. Medidas: creación de granjas cooperativas; cooperativas de ventas; asistencia para formar miembros de cooperativas, fiscalizar su administración y orientar sus actividades; cooperativas de crédito que aumentan las facultades de obtener un préstamo para fines apropiados.

10. Recomendación sobre la creación de cooperativas para la adquisición y explotación conjunta de barcos de pesca 1966 nº 126

11. Recomendación 127 sobre las cooperativas (países en vías de desarrollo, 1966

12. Convenio sobre desarrollo de los recursos humanos. 1975 nº 142 y recomendación nº 110: los programas de orienta-

INDICE GENERAL

ción y de formación profesionales destinados a las zonas rurales deberían prever una formación en materia de organización cooperativa. "...las personas que desempeñan actividades relacionadas con el desarrollo rural deberían recibir una formación, entre otras cuestiones, en "actividades de las cooperativas en caso de que éstas existan".

13. Recomendación sobre readaptación profesional y de empleo (personas inválidas) 1982 nº 168: desarrollo de cooperativas por personas inválidas y si fuere apropiado, abiertas a trabajadores en general.

14. Recomendación 193 sobre la promoción de las Cooperativas.2002.

    La Recomendación 193 ha tenido una influencia significativa en la formulación de políticas y leyes en materia cooperativa. De una forma u otra, más de 100 países han examinado o revisado su legislación y la política, y/o han adoptado leyes y políticas nuevas a la luz de este instrumento. La OIT ha trabajado para difundirlo y hacerlo aplicar, y gracias a la red más amplia de actores del mundo cooperativo la Recomendación núm. 193 también se ha utilizado a nivel regional y nacional (OIT, 2016).

15. Resolución 198 sobre la Relación de Trabajo. 2006.

16. Recomendación 204 sobre la transición de la economía informal a la economía formal, 2015.

LAS AYUDAS PÚBLICAS Y EL DERECHO DE LA COMPETENCIA

Adaptado de Paniagua y Jiménez (2013)

La Unión Europea prohíbe otorgar ayudas públicas a determinadas empresas por ser incompatibles con el mercado interior, si es concedida por el Estado o mediante fondos estatales, y otorgar ventajas que aligeren las cargas a las que deben hacer frente en condiciones de mercado, si afecta la competencia económica y los intercambios entre los Estados miembros, lo que se aplica a las cooperativas. Sin embargo, se aceptan reglamentos de exención cuando se trata de ayudas a la formación, de escasa cuantía, a las pymes y regionales.

Ahora bien, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en sentencia de 2011, respecto de las cooperativas concluyó que

> *"el margen de beneficio de este tipo específico de sociedad es claramente inferior al de las sociedades de capital, que pueden adaptarse mejor a las exigencias del mercado" y que dadas las características específicas de las cooperativas, estas no se encuentran, en principio, "en una situación de hecho y de Derecho comparable a las de las sociedades comerciales", pues mantienen con sus socios "una relación no meramente comercial, sino personal particular, en la que los socios están activamente implicados y tienen derecho a un reparto equitativo de los resultados económicos".*

En concreto, califica como ayudas públicas prohibidas a todas las medidas que se apliquen más allá de las relaciones cooperativas entre la empresa cooperativa y sus socios. De manera que son cuestionables los beneficios fiscales aplicables a los resultados extracooperativos y a los resultados extraordinarios.

El hecho es que la deriva economicista de la legislación cooperativa se manifiesta en las políticas de excedente cero, reparto de excedentes derivados de operaciones con terceros, el trasvase de resultados extracooperativos o extraordinarios a resultados cooperativos, la bajada de la dotación de las reservas sociales y su progresiva repartibilidad entre los socios, lo que aproxima la cooperativa a la sociedad capitalista tradicional, la alejan de los valores de la economía social, con lo que se resiente la legitimación de medidas de fomento, como pueden ser las ayudas fiscales.

De manera tal que si las cooperativas ajustan su actuación a los tradicionales principios cooperativos, perfectamente podrían ser objeto de políticas públicas de fomento.

En esta vía, el Parlamento Europeo en 2012 le pidió a la Comisión Europea y a los Estados miembros considerar la viabilidad y conveniencia de desarrollar una "etiqueta social europea", que se otorgaría a las empresas sociales para garantizar un mejor acceso a la contratación pública sin infringir ninguna regla de competencia.

De otra parte, en 2012, la Comisión Europea adoptó la ayuda de *minimis* Reglamento para el campo de servicios de Interés General Económico. Este nuevo Reglamento introduce más flexibilidad para las administraciones públicas en la prestación de ayuda estatal para entidades de economía social en el área de compensación de servicio público (Ciriec-International, 2016).

FOMENTO DE LA ESS EN EUROPA

Adaptado de Álvarez-Rodríguez (2016)

Del cuadro siguiente se desprenden siete puntos que caracterizan las instituciones y medidas de fomento de la ESS en Europa:

INDICE GENERAL

1. Es unánime el empleo de la denominación de economía "social" para identificar al sector en la zona, aunque la ley francesa incorpora el término "solidaria". En otros países como Grecia (y regiones) la legislación utiliza, en forma inadecuada, el término de "economía social" para regular las denominadas empresas sociales.

2. España, Francia y Portugal cuentan con una base normativa "cuadro" de visibilización, de identificación de las entidades componentes del sector y de sus organismos de representación, de sus valores, principios y características fundamentales, de determinación de la entidad pública responsable de las políticas públicas, así como el establecimiento de las bases para el diseño de políticas públicas de fomento de la economía social.

3. Las políticas públicas de economía social se realizan por medio de mecanismos de co-construcción, con amplia participación de las entidades superiores de integración del sector. Se puede afirmar que, en gran medida, la existencia de políticas públicas para el sector en Europa, se debe a la amplia y reiterada actividad desplegada ante las autoridades nacionales y comunitarias por parte de los organismos nacionales y europeos de representación del sector.

4. Las políticas públicas de fomento se fundamentan en la dotación de un marco normativo claro y adecuado a la naturaleza de la economía social, así como en el otorgamiento de ayudas y subsidios públicos acordes con la consideración de la misma como coadyuvante del Estado en la prestación de prestaciones socioeconómicas de interés general.

5. Especial consideración tiene la participación del sector, en particular de las mutualidades, como sistemas complementarios del Estado en la cobertura de prestaciones de la seguridad social universal.

6. En los países de la zona se considera la economía social como factor de primera importancia en la creación y conservación del empleo digno, en la preservación y continuidad de las empresas (sobre todo en tiempos de crisis) en la prestación de servicios de proximidad a colectivos en situación de vulnerabilidad, en la reinserción social de excluidos y en la vivienda popular, entre otros.

7. Las políticas públicas tienen mayor presencia a escala regional, estando en vías de ser considerada la economía social como factor fundamental del desarrollo local y regional sustentable.

Cuadro: instituciones públicas y medidas de fomento de la ESS en Europa

País	Instituciones públicas	Medidas de fomento
Portugal	Instituto Antonio Sergio del Sector Cooperativo	Incentivos y ayudas a la Economía Social Bases de datos y cuenta satélite Representación en órganos públicos relacionados con la Economía Social
Francia	Consejo Superior de la Economía Social y Solidaria Cámara Francesa de la Economía Social y Solidaria	Co-construcción de Estrategia Nacional de Desarrollo de la Economía Social y Solidaria
España	Consejo para el Fomento de la Economía Social	Desarrollo de la ES y del Fondo Social Europeo en los Presupuestos Generales del Estado Ayudas y subvenciones para el fomento de la integración de entidades agroalimentarias, la investigación, el fomento del empleo

Fuente: Álvarez-Rodríguez, 2016

FOMENTO DE LA ECONOMIA SOLIDARIA EN AMÉRICA LATINA

Situación

Como se demuestra en el cuadro siguiente, la institucionalidad y medidas de fomento de la ESS en América Latina es la siguiente:

1. En cuatro países se emplea el término "social"; en dos, "solidaria" y en dos, ambos términos, aunque en la doctrina y la práctica de América Latina prevalece la denominación de "economía social y solidaria".

2. De los seis países seleccionados, cuatro cuentan con una normativa específica para la economía social y solidaria. Brasil tiene un proyecto de ley claramente definido y Argentina se encuentra en proceso de formulación de un proyecto que, sin mencionar expresamente la economía social y solidaria, se refiere a sus componentes esenciales: cooperativas y mutuales. Salvo el caso del Ecuador y Honduras (Reglamento de la Ley) se trata de leyes "cuadro" de reconocimiento y fomento del sector, más que de regulación de la organización y funcionamiento de las entidades que lo componen.

3. Prevalece el sistema de entidad pública única para atender la economía social y solidaria, aunque Colombia y Ecuador tienen entidades públicas separadas para las funciones

INDICE GENERAL

de fomento y de control, dándose solapamientos y acciones contradictorias que repercuten negativamente sobre el sector. Solo en Honduras y Brasil se da un rol protagónico a la entidad superior del sector social en la definición de las políticas públicas relacionadas con el sector.

4. Las políticas de fomento generalmente quedan restringidas a prolijos pero hipotéticos enunciados normativos que declaran un amplio espectro de medidas de financiamiento, otorgamiento de garantías, promoción de negocios, competitividad, asistencia técnica, educación y capacitación. Sin embargo, no existen políticas globales bien articuladas de fomento del sector, en contravía de las declaraciones legislativas e, incluso, constitucionales.

5. Prevalece un sistemático y estricto control gubernamental del sector social y solidario por medio de agencias públicas especializadas, siendo excepción Brasil, en donde se acepta el autocontrol de parte de la entidad nacional cúpula del cooperativismo, y México, Perú, Honduras y República Dominicana que otorga a las federaciones sectoriales de ahorro y crédito el ejercicio de funciones de control auxiliar, aunque bajo la égida de la autoridad de supervisión bancaria.

6. En general, el sector público no da verdadera importancia a la contribución de la economía social y solidaria al desarrollo nacional, por cuanto:

   prevalece un grave desconocimiento de la identidad propia del sector; al mismo no se le permite participar en la definición e implementación de las acciones públicas -generalmente inconexas o contradictorias-; se le instrumentaliza en beneficio de proyectos gubernamentales más bien de corte populista; se le sujeta a controles asfixiantes más punitivos que tutelares; se le excluye del ejercicio de actividades económicas esenciales; no se cuenta con programas importantes de financiación, de asistencia técnica y de formación.

7. Se confunde fomento con promoción o creación de nuevas entidades asociativas, sin programas estables de acompañamiento, por lo que la mayor parte de las acciones gubernamentales no logran los objetivos propuestos. En términos generales, no existen políticas públicas claras y precisas de economía social y solidaria en los países estudiados.

Cuadro. Instituciones y medidas de fomento de la ESS en América Latina

País	Institución pública	Medidas de fomento
Honduras	- Oficina de Desarrollo del Sector Social de la Economía - Fondo de Desarrollo para financiar el sector social de la economía - Consejo Hondureño del sector social de la economía	• Programa Economía Social en Desarrollo. • Co-construcción de políticas de: asistencia técnica, promoción del desarrollo local, finanzas solidarias, comercio justo, formación de formadores, y recuperación de empresas
Brasil	- Sistema Nacional de Economía Solidaria (Sinaes)	• Implementación, acompañamiento y evaluación de la Política Nacional de Economía Solidaria (PNES)
México	- Instituto Nacional de Economía Social - Secretaría de Desarrollo Social	• Compromiso para la ESS: Gestión asociada de microcréditos • Ayuda financiera • Educación y capacitación "Manos a la Obra"
Argentina	- Subsecretaría de Economía Social - Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social	Acceso a: • Recursos financieros y del recurso conocimiento • Espacios y facilidades para la comercialización • Compra pública Delegación de servicios públicos y Fomento al consumo solidario
Ecuador	- Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria - Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias	• Preferencia en contratación pública (ferias inclusivas) • Apoyo a formas de integración económica • Servicios financieros especializados y diferenciados • Formación solidaria en el sistema educativo • Empleo de medios de pago complementarios • Diversas medidas de promoción • Incentivos diversos • No tributación por actos solidarios

INDICE GENERAL

Colombia	- Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias - Fondo de Garantías Cooperativas	• Promoción, planeación, protección, fortalecimiento y desarrollo empresarial de las organizaciones de la economía solidaria, • Apoyo de los entes territoriales a los programas de desarrollo de la Economía Solidaria
Puerto Rico	- Comisión de Desarrollo Cooperativo	• Preferencia en contratos públicos y prescindencia de licitación • Exención de tributación • Subordinación jurídica de las funciones fiscalizadoras del Estado a la política pública para el fomento del cooperativismo.
Costa Rica	- Dirección de Economía Social Solidaria del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social,	• Articular la oferta pública para satisfacer las demandas del sector • Fomentar y difundir políticas públicas de fomento de la economía social solidaria • Promover mecanismos que permitan el acceso a servicios de financiamiento y apoyo no financiero,
Uruguay	- Instituto Nacional del Cooperativismo - Consejo Consultivo de la Economía Social y Solidaria	• Definir, promover e impulsar políticas públicas tendientes al desarrollo y fortalecimiento del sector de la Economía Social y Solidaria; • Coordinar las acciones programáticas que impulsen hacia el sector las diferentes áreas gubernamentales.

Fuente: elaboración propia

Claves del éxito de una política pública (PP) de fomento de la ESS en América Latina

Adaptado de Rojas Herrera y Cañedo, 2020

1. Precisión o claridad estratégica de los fines que se pretenden lograr con la implementación de la PP.

2. Aquilatar o dimensionar, orientar o encauzar el potencial transformador e innovador de la ESS

3. Ejecutar una PP vital y orgánica, en diálogo permanente y constructivo con sus destinatarios, con preocupación por su orientación o conducción en un sentido estratégico o trascendente.

4. Hacer un lineamiento de toda la legislación aplicable a las empresas de ESS

5. Partir de un diagnóstico objetivo de las condiciones en que las empresas solidarias despliegan sus actividades asociativas y empresariales

6. La presencia de un directorio que arroje pruebas claras respecto del universo de trabajo de la institución ejecutora, que muestre cuántas y cuáles cooperativas se han apoyado y cuáles han sido los resultados tangibles de esa labor.

7. Crear un padrón o censo actualizado y confiable de cooperativas, disponible en forma física y digital, y de acceso libre y gratuito para el público en general.

8. Los procesos administrativos deben simplificarse y flexibilizarse, de tal modo que sean menos complejos y burocráticos. Para ello, se debe apostar por la digitalización de los trámites, incluyendo la entrega de documentos.

9. Evitar los cambios continuos de funcionarios de alto nivel y la formación de equipos integrados de trabajo entre los mandos medios y operativos, a fin de garantizar la continuidad y culminación adecuada de todos los programas.

10. Coordinación entre los distintos entes públicos involucrados en la implementación de este tipo de políticas públicas,

11. Poner el acento en los aspectos cualitativos (capacitación y acompañamiento técnico a las cooperativas) y no en lo cuantitativo (número de cooperativas formadas o fortalecidas)

12. Someter a los programas de fomento de la ESS a evaluación permanente por parte de instituciones externas, lo que permitiría la retroalimentación y mejoras en aspectos claves como la capacitación, la asistencia técnica, el apoyo financiero, el acceso a los mercados, la interlocución con el movimiento cooperativo y la difusión de los programas y sus logros.

POLITICA DE FOMENTO COOPERATIVO EN AFRICA 2022-2030.
Adaptado de Alianza Cooperativa Internacional .- Africa (2022)

La 13ª Conferencia Cooperativa Ministerial de África que se celebró en El Cairo, Egipto, del 17 al 20 de octubre de 2022, bajo el

INDICE GENERAL

tema "Crecer África juntos: el papel de las cooperativas africanas en la aceleración de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (2030) y el África que queremos (Agenda 2063)" aprobó que de ahora en adelante los esfuerzos futuros para el desarrollo cooperativo en la región de África, según lo recomendado por los líderes de las cooperativas, tecnócratas, partes interesadas y socios, se dedicarán a:

Cooperación entre cooperativas

El movimiento cooperativo necesita desarrollar una red de relaciones deseadas para seguir adelante con el proceso de integración; aprovechar la presencia de cooperativas para reunir a los miembros e intensificar la capacitación y el intercambio de información entre los diferentes sectores cooperativos.

Acceso a los mercados y comercio de cooperativas

Se insta a las cooperativas a considerar las vías de comercialización colectiva, ya que vender juntos trae más beneficios en lugar de vender individualmente. Deben explorarse los esfuerzos para encontrar mercados (mercados internacionales-mundiales, regionales, nacionales y locales) a través de la inteligencia de mercado y la creación de vínculos sostenibles entre exportaciones e importaciones.

Participación inclusiva en las cooperativas

Las cooperativas deben continuar promoviendo y aplicando enfoques de incorporación de la perspectiva de género para alentar y fomentar una mayor participación de los grupos marginados en las actividades de la Cooperativa.

Empoderamiento de las políticas de desarrollo cooperativo y los marcos legales

Los gobiernos deben esforzarse por proporcionar leyes y políticas contemporáneas que garanticen la promoción continua de los principios y valores cooperativos. Todos los países trabajarán con ICA-África para continuar los esfuerzos en curso para presionar a la Unión Africana para que promulgue las políticas modelo de desarrollo cooperativo y los marcos legales, incluidos los de los bloques de integración regional, en apoyo del papel de las cooperativas en el desarrollo.

Cambio climático

Las cooperativas deben aprender más sobre cómo las energías renovables pueden cambiar las reglas del juego, qué desafíos aún existen para liberar el potencial y cómo las cooperativas locales pueden beneficiarse de convertirse en participantes activos en el sector energético. Las cooperativas podrían colaborar en el establecimiento de objetivos y tomar medidas para reducir las emisiones, así como la transición a una economía sostenible.

Digitalización

La digitalización puede mejorar la cooperación entre las cooperativas por parte de las agencias centrales, la gestión, la inscripción de miembros, el comercio de cooperativas a cooperativas, la comercialización de productos, entre otros.

Emprendimiento cooperativo,

Para garantizar la sostenibilidad a largo plazo de las empresas cooperativas en África, será necesario apoyar centros de incubación de empresas cooperativas de creación de empresas vivas y bien conectadas que aborden los desafíos sociales y ambientales apremiantes, como el aumento de los desechos plásticos y la falta de infraestructura de reciclaje.

Educación, habilidades y conocimientos

Es necesario promover e integrar la educación cooperativa en los programas educativos a todos los niveles en África. Además, la educación y la formación seguirán promoviendo la profesionalidad en el sector cooperativo. Se intensificarán los esfuerzos emergentes y continuos para llegar a todos los espectros de la industria, incluidos el liderazgo, los miembros, el personal de administración y apoyo, y el público en general.

Acceso a la financiación

Las instituciones financieras cooperativas son importantes para la inclusión financiera y la sostenibilidad; por lo tanto, deben regularse adecuada y proporcionalmente. Se debe hacer un esfuerzo para proporcionar apoyo financiero y técnico a las cooperativas de ahorro y crédito en el campo de la tecnología financiera de una manera que amplíe la base de miembros. Además, proporcionar productos financieros adecuados para las cooperativas de ahorro y crédito y establecer una plataforma cooperativa continental unificada, como el Banco Cooperativo de África, proporcionaría apoyo financiero y técnico a las cooperativas de ahorro y crédito africanas, será un impulso para la inclusión financiera.

INDICE GENERAL

Investigación e Innovación

Las cooperativas en África, en asociación con universidades e instituciones de investigación, deben tratar de satisfacer colectivamente las necesidades humanas insuficientemente satisfechas a través de la investigación y la innovación que ayudan a construir relaciones sociales más cohesivas y comunidades sostenibles.

Asociaciones y colaboración

. Las asociaciones y la colaboración pueden mejorar los programas de creación de capacidad que pueden implementarse para fortalecer y desarrollar la capacidad de las cooperativas, especialmente las dirigidas por los pobres, los jóvenes, las mujeres, las personas con discapacidad y otros grupos desfavorecidos y marginados.

LAS INCUBADORAS DE EMPRESAS

Las incubadoras

Adaptado de De Lira et al. (2022).

En un contexto global, las incubadoras nacen del propósito de asistir a las empresas que presentan dificultades en sus procesos de organización y operación, con el fin de brindar mejores condiciones a través del asesoramiento. Así, estos lugares se crean para desarrollar y consolidar nuevos emprendimientos que contribuyan al fortalecimiento de nuevas empresas para su inserción en el mercado.

El objetivo de las incubadoras, por lo tanto, es apoyar a las pequeñas y microempresas que buscan la diversificación y la revitalización económica. Agregando valor a sus productos y posibilitando la interacción con centros de docencia e investigación, el objetivo es que la región beneficiada tenga mayor productividad y sea más competitiva en el mercado.

El proceso de incubación en sí se puede visualizar en tres momentos, tales como: pre-incubación, incubación y decubación.

1. La preincubación es la fase que precede a la incubación de las empresas por parte de las incubadoras, generalmente un tiempo de intercambio entre la incubadora y la organización, que consiste en una primera aproximación del trabajo entre estos dos frentes. En esta etapa, generalmente se establecen estrategias y planificación sobre lo que se realizará entre la incubadora y la organización.
2. Ya en la siguiente fase, en incubación, la organización recibe asesoramiento continuo de la incubadora. En este momento, se establece un plan de actividades y metas y se promueve el seguimiento de los resultados durante todo el período en el que se realizará el seguimiento del proyecto.
3. Finalmente, tras el asesoramiento y seguimiento de la organización, se produce la fase final del proceso, denominada decubación, en la que la incubadora analiza el proceso evolutivo de la organización y define la competencia para actuar de forma independiente en el mercado, con vistas a minimizar los riesgos de fracaso de las actividades y conocimientos obtenidos a lo largo del proceso de incubación.

Cabe destacar que cada incubadora define sus propias formas de incubación y tiempo de acción con las organizaciones, es decir, cada incubadora tiene un modus operandi. Así, el proceso de incubación se configura como un factor de desarrollo de actividades que posibilitan mejoras en los procesos de innovación y construcción de nuevos conocimientos.

Las empresas incubadas, además de compartir servicios e infraestructuras, se benefician de la interacción social con otros emprendedores, visitantes y agentes y de las posibles colaboraciones que puedan resultar, especialmente por aglomerar el conocimiento en un lugar concreto, que es habitual en las incubadoras.

Incubadoras tecnológicas de cooperativas populares de Brasil

Una Incubadora tecnológica de cooperativas populares (ITCP) es "una unidad académica interdisciplinaria de enseñanza, investigación y extensión, cuyo objetivo es acercar el entorno universitario y los grupos de trabajadores que tratan de emprender económicamente de manera colectiva, solidaria y autogestionada, con el fin de apoyar la formación y consolidación de las empresas y, al mismo tiempo, transformar la universidad, acercándola a los intereses, deseos y necesidades de los sectores populares (Vechia et al, (2011)

Según Cruz (200, en Núñez et al, 2018) tienen por objetivo apoyar la consolidación de emprendimientos productivos que estén basados en la autogestión, manteniendo un enfoque pedagógico que permita el intercambio del "saber académico" con el "saber popular". Se destaca que cada ITCP genera un encuadre distinto, ya que cada universidad presenta particularidades en cómo se relaciona con la comunidad, en la estructura de poder que sostiene, en la correlación interna de fuerzas políticas y de proyec-

INDICE GENERAL

tos y en las estructuras de trabajo; en resumidas cuentas, una cultura académica institucional propia. Cada ITCP se inserta en una micro - región específica, presentando características económicas, culturales y políticas distintas. Por lo tanto, el proceso de incubación de cooperativas toma dimensión en dos espacios sociales: en la universidad y en la comunidad.

Las incubadoras universitarias deciden integrar una red para el intercambio de experiencias y la ayuda mutua, con miras a establecer en cada universidad no sólo un centro de extensión (en el que se enmarca la incubación) sino también la enseñanza y la investigación. En este sentido, Guimarés (2000) aboga por la idea de que las incubadoras universitarias siguen articulando en una red, ya sea porque representan una innovación en la búsqueda de respuestas a las demandas del desarrollo económico local que incorporan los sectores más vulnerables y excluidos, o porque su consolidación requiere estrategias locales y articulación nacional.

En 1997 se crea el programa PRONINC para financiar las incubadoras y en 2010 se dictó el Decreto N° 7.357 con la finalidad de fortalecer los procesos de incubadoras, buscando alcanzar los siguientes objetivo (Ribeiro, 2020).

1. Generación de trabajo e ingresos, desde la organización del trabajo, centrándose en la autogestión y dentro de los principios de autonomía del ESS;
2. Construcción de un marco conceptual y metodológico sobre los procesos de incubación y seguimiento del SES posterior a la incubación;
3. La articulación e integración de políticas públicas y otras iniciativas para promover el desarrollo local y regional;
4. Desarrollo de nuevas metodologías de incubación vinculadas a procesos de desarrollo local o territorial;
5. Formación de estudiantes universitarios en ESS; y
6. Creación de disciplinas, cursos, pasantías y otras acciones, para la difusión del ESS en instituciones de educación superior.

El 90% de las incubadoras dependen principalmente de su funcionamiento de los recursos de este programa, especialmente para becas para estudiantes y cobertura de costos e inversión tanto para incubadoras como para ESS, incluso teniendo en cuenta que una gran parte de la estructura está garantizada por la propia universidad (profesores, infraestructura, equipo, transporte, entre otros)

INDICE GENERAL

Contenido

Financiamiento publico al sector solidario 4421
Compra pública 4424
Casilla empresa solidaria 4429
Créditos a las empresas solidarias 4430
Criterio para conceder créditos a las cooperativas..... 4433
Fomento del empleo en las empresas solidarias 4436
Financiamiento a la integración 4440
Financiamiento de la economía social en slgunos paises 4442
Cuadro de posibles fuentes de financiamiento al sector solidario por el Estado 4443
Sistemas de financiamiento publoco de la ess en América Latina..... 4444

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

125 Financiamiento Público

FINANCIAMIENTO PUBLICO AL SECTOR SOLIDARIO

El problema del financiamiento de la ESS

Adaptado de Cabra de Luna (2012)

Para la Economía Social y Solidaria (ESS) en todo el mundo, pero especialmente en América Latina, el acceso a la financiación es un problema endémico que frena radicalmente su desarrollo. Lo que sucede es que la ESS se nutre primariamente de las aportaciones de sus miembros y promotores (generalmente de escasos recursos) y no del capital especulador de terceros. Al mismo tiempo, generaliza prácticas que benefician al interés general.

En la casi totalidad de los casos, la acción pública es escasa e insuficiente en lo que se refiere a la consecución de vías de financiación regulares, por lo que se hace necesario adoptar reformas legales y medidas macroeconómicas adecuadas para la ESS.

Hacen falta políticas de Estado que incluyan a la ESS en la planificación general de la economía, en políticas de financiación para aportación de nuevo capital, con potenciación de los fondos de capital-riesgo, una financiación de la participación económica de los trabajadores y miembros y un respaldo a la formación de grupos empresariales y en el fomento de la participación de la ESS en la contratación pública.

Además, es urgente una reformulación de las medidas que ponen trabas injustificadas al desarrollo de entidades financieras propias de la ESS, como la banca ética y la micro-financiación.

Los estímulos públicos económicos

Por las particularidades previamente analizadas, en materia de finanzas rurales resulta

indispensable la participación activa del sector público para superar los obstáculos y distorsiones que impiden un desarrollo espontáneo del mercado (Colombet et al (sf).

Los estímulos económicos son aquellos en los que el elemento patrimonial es el objeto principal del estatus o relación que vincula a la Administración y al beneficiario (García, 1999).

INDICE GENERAL

Los estímulos públicos económicos incluyen modalidades como los créditos a fondo perdido o a bajo interés, los subsidios, las exenciones fiscales, las subvenciones, las condonaciones de deudas, la concesión de garantías, las facilidades de pago, las ventajas en las adquisiciones de bienes o en la prestación de servicios, las cesiones de inmuebles o las participaciones públicas en el capital en condiciones que no hubiera aceptado un inversor privad, como en la praxis comunitaria europea.

En el aspecto económico, es más aconsejable que se otorgue en la forma de un capital semilla, reembolsable por la cooperativa en condiciones favorables, después de que haya alcanzado su punto de equilibrio (Guarín y Sarmiento, sf).

Sistemas de financiamiento público

Lo más recomendable es que exista un fondo para el financiamiento del sector solidario que combine el otorgamiento de créditos adecuados y oportunos con el mejor empleo de los recursos excedentarios de las empresas del sector y el manejo de recursos externos que puedan canalizarse hacia el sector solidario. e esta manera el Estado podría participar, en forma exclusiva, preferente, mayoritaria, igualitaria o minoritaria con el sector, lo mismo que otras empresas de similar naturaleza, lucrativas o no.

De Fourny (1988) planteaba tres alternativas de financiamiento al sector social y solidario:

1. Un financiamiento público descentralizado

   Organizado sobre una base comercial a través de relaciones contractuales entre la Administración pública y las iniciativas del tercer sector (en base a resultados). En el caso de Italia, a partir de 2000 se descentralizó hacia las Regiones los incentivos a las empresas, por lo que el Fondo de Financiamiento de Promoción y Desarrollo del Sector Cooperativo en 2001 adaptó su base jurídica a la normativa comunitaria en materia de ayuda del Estado a la pequeña y mediana empresa, transfiriendo los recursos a los Fondos Únicos Regionales (Giusti, 2003).

   En España, la Ley de Economía Social dispone que el financiamiento de las actuaciones de promoción, difusión y formación de la Economía Social, se financien con los créditos que el Ministerio de Trabajo e Inmigración tenga efectivamente disponibles. Y que la Administración General del Estado podrá acordar con las Comunidades Autónomas el fomento de determinadas actuaciones de promoción, difusión o formación de la economía social estableciendo al efecto los oportunos convenios de colaboración en los que se concretarán los recursos que se aporten. Para Monroy, A. et al (2013). debería darse reconocimiento legal a través de una Ley que recogiera todas sus características e instrumentos legales de financiación, Ley que deberá aprovechar para regular de forma clara la financiación.

2. Un fondo financiero propio del sector solidario

   Puede tener la naturaleza de institución del sector, bancaria genérica o banco cooperativo y regirse por normas del sector, tanto las generales como una normativa especial que lo rija, o estar sujetas, aunque inconvenientemente, a la legislación de la actividad financiera, con aplicación principal o supletoria. De dicho Fondo pueden ser miembros todas las empresas solidarias o solo las empresas financieras del sector.

   Además, debería contar con un capital inicial determinado formado por aportes del sector (inversiones, depósito de exceso de recursos, fondos y reservas patrimoniales); del Estado (proporcionales a los aportados por el sector, presupuesto público y otros); y financiamiento externo.

   Podría ser un financiamiento social privado, en donde los individuos podrían escoger pagar directamente una parte de sus impuestos a iniciativas de interés colectivo de las que se declaren ser solidarios.

3. Un financiamiento por llamado público al ahorro.

   Se ha propuesto en Francia crear para las asociaciones de servicios, llamadas "gestionarias" o "para-mercado", un estatuto de "Sociedades sin fin lucrativo" que les permitiría emitir títulos participativos específicos de la economía social.

Los fondos rotatorios de crédito (Colombet et al (sf).

Se trata de fondos de capitalización para organizaciones, entendiendo por tal un instrumento de gestión de recursos para grupos de productores que cuentan con reducidas posibilidades de acceso a financiamiento. Funciona como una "caja de recursos" gestionada por una organización, que "circulan" o "rotan" entre ella y los asociados en forma de créditos.

INDICE GENERAL

Estos créditos, tanto en dinero como en productos o insumos, se destinan principalmente a financiar actividades productivas y/o comerciales de los miembros de la organización. posibilidades de acceso a financiamiento. los créditos se orientan a cubrir la necesidad de capital de trabajo, en las que el acceso, en tiempo y forma, a este tipo de financiamiento permite a los pequeños productores potenciar fuertemente sus negocios.

Una característica de este tipo de financiamiento es la autogestión por parte de las propias organizaciones de productores, lo que permite reducir notablemente la asimetría de información entre el otorgante y el tomador del préstamo, promoviendo el autocontrol social. Asimismo, se reducen los costos de transacción, se originan créditos con condiciones adecuadas a la realidad local y se desarrolla un servicio altamente valorado que fortalece los lazos asociativos.

Este es el caso de los fondos rotatorios del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina

COMPRA PÚBLICA

Fundamento (Stein, 2020)

El complejo entramado normativo y administrativo que deben cumplir los agricultores familiares en calidad de proveedores estatales, lo vuelven restrictivo. Al escaso acceso que el sector tiene a los mecanismos formales de comercialización, se suman las reglas y procedimientos relacionados con la compra pública de bienes y servicios, que conllevan tiempos y requisitos a los que los agentes privados en general, y los productores familiares en particular, no están acostumbrados.

En síntesis, los posibles obstáculos consisten en: competencias y equipamiento necesarios para acceder a la información; competencias necesarias para de codificar algunas expresiones propias de las normas y procedimientos de la jerga administrativa del sector público; y la posibilidad de contar con financiamiento que permita sostener los plazos de pago.

De manera que una forma importante de fomento es mediante la llamada Contratación sostenible, que es un proceso mediante el cual las autoridades públicas deciden adquirir bienes y servicios con el objetivo de favorecer el empleo local, priorizar la inclusión social y fortalecer los sistemas de producción que van más allá del objetivo comercial de la mayoría de empresas privadas, con la oportunidad de brindar oportunidades a las empresas del universo de la Economía Social.

Además, surge la alternativa posible de involucrar a la banca pública, para que sea esta la que abone la compra a la organización productora, y que luego **fi**nancie y cobre intereses, eventualmente, al organismo del Estado que realizó el acuerdo También el crédito de las propias entidades de la economía solidaria es protagonista en estos entramados.

Objetivos de la compra pública

(Garzón y Salazar, 2023)

Las Compras Públicas de productos tiene por objetivo atender la demanda estatal de alimentos, bienes y servicios relacionados, al tiempo que fomenta la producción local para apoyar la comercialización y absorción de la producción de la agricultura campesina. Según Cabra (2020) la unión de la demanda por parte del Estado con la oferta que hace la agricultura familiar constituye "una herramienta de política de redistribución de recursos y de fortalecimiento socioeconómico de las comunidades rurales".

Para la FAO (2015) los sistemas de compras públicas promueven el gasto eficiente del gobierno a la par que preservan valores institucionales como la transparencia, participación ciudadana y la prevención de actos de corrupción,

Según Caimmi (2021) a la luz de las apuestas de compras de alimentos desde el Sector Público, se encuentra crucial la formalización de las figuras de Economía Solidaria para lograr una mayor incidencia de dichos programas.

Compra pública responsable (Millán Calenti, 2016)

El autor propone un criterio que es resultado de la suma del principio de solidaridad y de la eficiencia del gasto público y que se traduce en la posibilidad real de utilizar la contratación pública como elemento de financiación de determinadas empresas de economía social que sean capaces de acreditar la solvencia necesaria para la ejecución de esos contratos.

Puede ser mediante la llamada compra pública responsable, ejecutándose a través de los diversos procedimientos y fases de la contratación pública e inyectando fondos a las entidades productoras englobadas en el concepto de la economía social integradora.

Es el caso de Colombia, en donde la Ley 2046/2020 de compra publica de alimentos obliga a las entidades públicas a comprar un mínimo del 30% de los alimentos que requieran, a las formas asociativas solidarias de pequeños productores y organizaciones

INDICE GENERAL

de productores agropecuarios.

No se trata de suplantar en los procesos de contratación pública los criterios que actualmente la informan, por otros en los que prevalezca el carácter social de las empresas, sino que en esos procedimientos se tengan en cuenta aspectos relacionados con la función social de las empresas, con las condiciones de producción- que obviamente han de asumibles por estas empresas- incluso, con los materiales que se manejan y por supuesto con las condiciones laborales de las personas que prestan servicios en ellas de tal forma que las administraciones públicas cuando practican compra responsable aportan un valor añadido a los procesos de contratación, dejando claro que gestionan sus presupuestos de forma eficiente satisfaciendo necesidades y contribuyendo a cumplir objetivos de sus políticas sociales entre ellos el de cohesión social.

Es lo que se denomina la inclusión de "cláusulas sociales" en los contratos administrativos.

Precios de garantía

Adaptado de Girondella, 2019.

1. Definición

   El precio de garantía es el «Valor mínimo de adquisición para productos que el gobierno garantiza a los productores». Es decir, un precio fijado de antemano por el gobierno para ciertos productos y ventajoso para el productor. Se trata de un precio controlado mínimo que subsidia al productor y que es pagado con fondos públicos, es decir, por el resto de la población.

   Un precio de garantía, por tanto, es uno dictado por el gobernante y se contrapone a uno formado en un sistema de libre mercado.

   El objetivo de esos precios es la protección del productor en contra de la reducción del precio natural de mercado de su producto. La FAO lo ha expresado así:

   «*Los precios de garantía intentan controlar los precios solamente en dirección descendente, mientras permiten aumentos sin restricción. Son costosos para el presupuesto público*»

2. Consecuencias

   - Protección privilegiada

     El precio de garantía protegerá al productor de reducciones en el precio. Si el precio de mercado está por debajo de ese precio de garantía el gobierno compra el bien al precio fijado. Si el precio de mercado está por arriba del precio fijado, el gobierno deja que el productor lo venda libremente.

   - Daño público

     El precio de garantía **no** le permitirá al consumidor beneficiarse de reducciones de precios. En caso de que el gobierno decida vender el producto por debajo del precio de garantía, la diferencia será pagada con fondos públicos de todos

   - Costo extra

     Los precios de garantía tienen otro costo adicional a los anteriores. Las instalaciones de almacenamiento y transportación para los productos controlados que el productor vende al gobierno al precio de garantía

   - Confusión

     Los precios de garantía son fijados con la intención de cubrir los costos de producción del bien controlado. Pero qué costos y de quién, no hay claridad, porque existen varios productores con costos distintos y así se promovería un incentivo a la ineficiencia productiva de los productores menos eficientes.

   - Desperdicio

   Los precios de garantía evitan que los recursos sean usados para la producción de bienes alternativos con mejor productividad

   - Corrupción

     Los precios de garantía aumentan las oportunidades de corrupción y colusión dentro del gobierno y entre este y algunos productores usualmente grandes y que por eso tienen influencia y medios para hacerlo

INDICE GENERAL

Compras Públicas locales en Colombia

Adaptado de Bucheli y Salazar (2022)

La Ley 2.046 de 2020 define la compra local de alimentos como la acción de adquirir uno o varios alimentos ofrecidos por pequeños productores agropecuarios y productores cuyos sistemas productivos pertenezcan a la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria, o de sus organizaciones legalmente constituidas dentro de la zona geográfica para la compra local de alimentos que cumplan con los requisitos sanitarios en materia de calidad e inocuidad.

La zona geográfica para la· compra pública local de alimentos es la extensión de territorio dentro de la cual son producidos, comercializados y consumidos alimentos primarios y transformados, provenientes de pequeños productores, agropecuarios y productores cuyos sistemas productivos pertenezcan a la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria o de sus organizaciones.

Para que la compra de los mismos sea considerada como compra local, la definición de esta zona geográfica debe priorizar la adquisición de lo producido desde lo veredal hasta lo municipal, departamental o regional, dependiendo de las características productivas territoriales y las necesidades de las entidades demandantes.

Generalmente, las entidades públicas que requieren la compra de alimentos para cumplir con su misión no realizan compras directas, sino que, mediante procesos de contratación estatal bajo la normativa vigente, contratan a terceros que se encargan de prestar todos los servicios del respectivo programa y modalidad de atención (alimentos, preparación de alimentos, dotación, material didáctico, servicios pedagógicos, etc.). Estos terceros, genéricamente, se denominan Operadores o Entidades Administradoras del Servicio (EAS).

Los procesos de selección y contratación de estos actores pueden realizarse a nivel departamental o municipal, dependiendo de cada entidad y programa y de si éste se ejecuta en forma centralizada o descentralizada. Los alimentos adquiridos deben cumplir con los criterios que el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos y las Secretarias de Salud hayan establecido para su comercialización y expendio, y deben ser comprados a un precio establecido bajo condiciones de mercado (ONU, 2020:9).

Compras estatales de alimentos en Perú

La «*Ley de compras estatales de alimentos de origen en la Agricultura Familiar* 31071 y su reglamento otorgan una valiosa oportunidad para fortalecer los procesos de asociatividad empresarial cooperativa. Las referidas normas, establecen que los programas sociales y las entidades que ejecutan dichos programas sociales de apoyo o asistencia alimentaria, a partir del año 2024 hacia adelante están obligados a comprar como mínimo el 30% del total de sus requerimientos presupuestales anuales previstos para la compra de alimentos de origen en la agricultura familiar, estableciendo una gradualidad que empezó el año en curso y que el año 2023, debe alcanzar hasta el 20% del total de su presupuesto de compras de alimentos (Vásquez, 2022).

CASILLA EMPRESA SOLIDARIA

Adaptado de Luque Mateo, M. (2020).

Concepto

En España, según la Ley 49/2002, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo, los contribuyentes del IRPF y del IS tienen derecho a una deducción del 35% de las cantidades donadas a entidades acogidas a la citada ley, entre las que se incluyen una gran cantidad de organizaciones del Tercer Sector, con el límite del 10% de la base imponible.

Cuando las donaciones se destinan a actividades prioritarias de mecenazgo y programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés, el porcentaje de deducción será del 40%, con el límite del 15% de la base imponible. Tales donaciones se materializan en fondos privados. Ello, sin que tal opción suponga incremento de su carga impositiva.

La asignación tributaria articulada en el IS consiste en la posibilidad voluntaria que se otorga al contribuyente de dar su visto bueno para que las administraciones públicas destinen una cantidad equivalente al 0,7% de la cuota íntegra de su impuesto a financiar actividades de interés general consideradas de interés social.

Este mecanismo, se presenta como una forma de partenariado responsable entre el Gobierno, las empresas y la sociedad civil para la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, «que se enmarcan en la Agenda 2030 de las Naciones Unidas, estableciendo una guía transformadora hacia la sostenibilidad desde una triple vertiente: social, ambiental y económica»

INDICE GENERAL

En Italia el contribuyente elige el concreto ente del Tercer Sector al que destinar el 0,7% de la cuota íntegra del impuesto. Con el sistema que actualmente existe en España, el contribuyente percibe que marcar la casilla de la asignación tributaria puede ser un acto de solidaridad, pero no sabe realmente a qué organizaciones se destina su asignación, ni los proyectos que se ejecutan o los territorios en los que se desarrollan

Naturaleza

Este mecanismo podría definirse como una dotación pública para el Tercer Sector, con asignación democrática de la cantidad, en la medida en la que la manifestación de la voluntad del contribuyente se transforma en dotación directa de las administraciones públicas a dicho sector, con cargo a un impuesto propio del Estado, coactivamente pagado por los contribuyentes.

A este respecto, se ha afirmado que el sistema permite a los contribuyentes el ejercicio de una forma de libertad fiscal, sin imponerles la obligación de elegir el destino de un porcentaje de su propia contribución tributaria (Bartoli & Marucci, 2011).

Propuestas

El autor plantea la necesidad de implementar un modelo de financiación estable para el TSAS, cuya dotación no dependa del mecanismo de la asignación tributaria que, por una parte, se basa en un sistema de elección incierto y variable por parte de los contribuyentes y, por otra, atribuye la denominación de «solidaria» a la persona –física o jurídica– por el simple hecho de declarar una opción en un modelo fiscal, sin ninguna exigencia añadida de carácter ético o altruista para el sujeto contribuyente.

A continuación, el autor propone: instaurar un mecanismo de sostenimiento público con una partida presupuestaria estable, cuya cuantía equivaldría al 0,7 por ciento de la suma del total de las cuotas íntegras de todos los contribuyentes en el IS y en el IRPF. Dicha cifra no dependería de ninguna elección por parte de los sujetos pasivos, sino que se calcularía en función del total de las magnitudes declaradas.

CRÉDITOS A LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Destinatarios

Siempre que sea necesario se debe brindar ayuda financiera externa a las empresas solidarias cuando inicien sus actividades, o cuando tropiecen con dificultades económicas en su desarrollo o transformación, sin que ello entrañe ninguna obligación contraria a la independencia y a los intereses de dichas empresas, debiendo estar concedida para estimular y no para reemplazar la iniciativa y los esfuerzos propios de los socios (Farías, 2003).

Se reconoce la necesidad que se dé un primer impulso a personas de muy escasos recursos para que puedan constituir empresas solidarias, pero teniéndose presente que dicho impulso debe consistir tan sólo en una ayuda para la autoayuda, es decir, que no debe cercenar las oportunidades de los asociados para realizar un esfuerzo propio y desarrollarse integralmente en la dirección y administración de sus empresas.

Ferreira y Gomes (2009) consideran que el desafío fundamental es conseguir abrir el acceso de los pobres a servicios bancarios y, sobre todo, ampliar sus posibilidades de ahorro. La construcción de un sistema financiero local de finanzas de proximidad pasa por medio de organizaciones locales que estimulen el ahorro y la diversificación de las inversiones de las poblaciones viviendo hoy en situación de pobreza; incentivar iniciativas económico-productivas locales y la capacidad de planeamiento local.

Hay que determinar, como en el caso de Italia, en donde mientras en algunas Regiones hay leyes de incentivos que individualizan en modo específico la empresa cooperativa como sujeto beneficiario (como las de nueva constitución, las operativas en el sector agrícola o las cooperativas sociales), hay otras realidades en que se ha preferido prever leyes de financiamiento a favor de un particular sector económico, o para sostener la localización de la empresa en particulares áreas regionales (Giusti, 2003).

Prioridades

Es preciso determinar si el fomento estatal al sector se dará a todas las empresas asociativas (todas las que cumplan con los principios) o sólo a algunos de ellos (en base a la práctica cooperativista). Esto es, si los incentivos solicitados y obtenidos van a favorecer a los grupos asociativos más fuertes, en áreas más desarrolladas, o serán administrados con igualdad de oportunidades, Si el fortalecimiento de algunos sub-sectores tendrá efectos para ellos o en general, para la oferta económica de bienes, o si servirá para producir efectos en el ámbito de la integración solidaria entre los diferentes tipos de cooperativas y demás asociaciones similares (Giovenardi, 1988).

Destino

Los créditos deben destinarse prioritariamente al financiamiento de proyectos productivos; para la obtención de bienes y ser-

vicios preferentes; para la generación de empleo productivo en particular en empresas de trabajo-asociado; para la ejecución de programas de fusiones y absorciones; para la compra de empresas por y para sus trabajadores en forma autogestionaria, o para programas de apoyo, entre otros.

En Italia, las diversas regiones tienen leyes-programa de apoyo financiero a las cooperativas. En el Lazio, financiamiento hasta el 70% del costo de proyectos para incrementar y, o adecuar el número de puestos de trabajadores minusválidos, la mejoría de servicios para ellos, la adquisición de software o para la consolidación de pasivos onerosos de cooperativas agrícolas. En Liguria, hasta el 40% del capital necesario para recuperar inmuebles de particular valor histórico-ambiental, servicios informáticos y telemáticos, arreglos, logo, marcas de servicio y de distribución comercial (Giusti, 2003).

Según su propósito, el crédito puede destinarse a proveer las necesidades de fondos de explotación o bien, para inversiones fijas. En el primer caso, el crédito es por corto plazo, en el segundo, a plazo intermedio o largo. Según las fuentes de donde proviene al crédito, son de tres orígenes: privado, oficial y cooperativo. El primero, ha sido muy escaso (Yuri, 1956).

Régimen de los créditos

Lo relacionado con el monto, plazo, garantías, intereses, pago, etc. puede ser estableciendo condiciones normales del mercado o condiciones inusuales del mercado, que son especiales por la naturaleza protegida del sector.

Lo que parece más procedente es que la entidad financiera se convierta en un acompañante-consultor del grupo-cliente en la realización de su proyecto, tal y como lo hace la CET de Quebec. En la evaluación del proyecto la viabilidad económica es subordinada a su anclaje en los valores y el nivel de compromiso –a lo largo de los años- de los "portadores" del proyecto.

Los consejeros acompañan a los grupos-clientes a lo largo de la realización de sus proyectos, variando su nivel de implicación según la naturaleza del proyecto, su complejidad y la envergadura del montaje financiero necesario, de maneras diversas:

1. Cuidados intensivos: cuando la empresa está amenazada, se hacen operaciones de salvamento.

2. Incubadora, para el inicio de una empresa o de un proyecto, la CETQ sigue la evolución del proyecto, prevé las dificultades, interviene rápidamente; se "da la mano" al proyecto.

3. Bajo vigilancia, cuando la empresa tiene la competencia y los recursos necesarios, se le hace seguimiento a distancia hasta satisfacción.

4. Autonomía, al no revelarse necesidad de realizar un seguimiento específico, salvo el efectuado según la política.

5. Retiro, cuando no existe identificación con el proyecto, se ha perdido la confianza y la viabilidad no está garantizada, se planifica una transferencia y se solicita una devolución de los avances (Vézina y Legrand, 2003).

Asistencia financiera

Tiene por objeto la inyección de recursos financieros para la rehabilitación de empresas mediante contribución de capital por medio de la adquisición de títulos externos; la adquisición de activos con obligación de recompra posterior; préstamos garantizados con activos del ente o de terceros; y otros negocios jurídicos discrecionales.

En el caso de la Región Marche de Italia, se concede a las cooperativas préstamos sin intereses equivalentes al capital social pagado o incrementado por los asociados. El préstamo es restituido en seis pagos semestrales, a partir del cuarto año sucesivo al de la erogación (Giusti, 2003).

CRITERIO PARA CONCEDER CRÉDITOS A LAS COOPERATIVAS

Con relación al financiamiento estatal a las empresas solidarias, es necesario establecer parámetros legales muy explícitos y precisos, diferentes a los establecidos para las empresas propiedad de los inversores, y conformes con su naturaleza diferencial, con base en los siguientes criterios de orden financiero. De no ser así, se estaría dando un trato igual a entidades que son diferentes.

Por la naturaleza de los aportes al capital

El hecho es que para una entidad financiera a la hora de conceder un crédito a una cooperativa lo que le debe interesar es su capacidad de generar dinero, su productividad y liquidez, y no si se tiene más o menos capital social en la cuenta de neto (Vargas et al, 2009).

Se hace necesario tener en cuenta las particularidades de las cooperativas en la conformación del balance y, en concreto, que una parte del pasivo exigible proviene de las aportaciones de los socios al capital social y que cumplen con las características típicas de los fondos propios (vocación de permanencia, función de

INDICE GENERAL

garantía, propiedad de la sociedad, etc.) y, por ello, se deberían aplicar por parte de los analistas financieros protocolos de actuación diferentes a los habituales cuando se tratase de analizar financieramente una cooperativa (Atieza y Merino, 2004).

Por la capacidad de devolución del crédito

Los créditos a las entidades del sector deben acordarse de acuerdo con el análisis y valoración de la capacidad de devolución del crédito atendiendo a los coeficientes de liquidez y tesorería que resulten de sus balances; de su capacidad de generar beneficios dado el coste de la deuda que soporta; de la valoración cuantitativa y cualitativa de las garantías aportadas; de la consideración de la posición que ocupará la entidad financiera entre los acreedores en un supuesto de insolvencia, entre otros (Guasch, 1999).

La diversidad sectorial conduce a una lógica de financiamiento de las empresas solidarias, que articulen a la vez la demostración de la rentabilidad social y la demostración de su eficiencia económica proveniente de la facturación de sus servicios a sus socios, así como el control de los gastos de funcionamiento.

Por tanto, el financiamiento de las operaciones de las empresas solidarias debe garantizar que los ingresos de las mismas permitan cubrir los gastos de operación, así como también generar los surplus requeridos a fin de asegurar la capacidad de desarrollo y de respetar los compromisos financieros de la empresa respecto de sus colaboradores. Deben, evidentemente, reembolsar sus deudas y prever inversiones (Dorion, 2016).

Por la inaplicabilidad de modelos de la teoría financiera corporativa a las empresas solidarias (Agüero, 2006)

Como bien lo expresa el autor, las categorías analíticas y los modelos construidos por la teoría financiera corporativa no son aplicables en gran medida al campo de las organizaciones cooperativas (solidarias), ya que éstas:

1. No buscan crear valor en términos de tasa de retorno de la inversión realizada por los propietarios o inversores externos.

2. Tampoco es posible para las organizaciones cooperativas acrecentar el valor de cotización de las acciones en los mercados financieros por una eficiente combinación del riesgo y el retorno basada en la teoría del portafolio o del mercado de capitales o del arbitraje.

3. El concepto de tasa de retorno requerida, que constituye el parámetro básico para la evaluación de las decisiones financieras tomadas por las empresas, los propietarios de éstas o los inversores externos, tampoco es aplicable a las organizaciones cooperativas, por no tener éstas una finalidad de lucro.

4. Los debates en torno a la tasa de costo de capital, su relevancia para el valor de la firma y los efectos de la política de dividendos tampoco son extensibles a las organizaciones cooperativas, porque no se dan en ellas los supuestos requeridos por estas teorías.

5. El control democrático que ejercen los propietarios-asociados de las cooperativas, resta aplicabilidad a la teoría de la agencia.

6. A diferencia de la creencia general, las empresas de la economía social son, en su mayoría, menos riesgosas y, en algunos casos, poseen un mayor potencial de rentabilidad que las empresas del sector privado, en cuanto al papel desempeñado por los grupos de interés en el sentido de costo de oportunidad del capital.

7. Si bien el riesgo es un componente implícito en toda actividad económica, con o sin fines de lucro, en las organizaciones cooperativas no tiene el sentido de asociación a una determinada tasa de retorno exigida como compensación del mismo, sino a la posibilidad de variación de las condiciones del contexto donde se inscribe la acción cooperativa.

8. La economía social aporta recursos adicionales que no son contabilizados con facilidad en términos financieros, pero que disminuyen de manera importante el riesgo y aumentan la rentabilidad.

9. Los problemas serios terminan en quiebra con menor frecuencia que en el sector privado, debido a factores externos al mercado en que operan estas empresas.

10. La integración cooperativa se da mediante procesos de federación y holding participativos, que mejoran el desempeño, en tanto que se genera capital social construyendo confianza recíproca a través de la cohesión social (*"binding"*) o la vinculación entre los actores (*"bridging"*) tanto estructural como cognitiva. La solidaridad, por su parte, implica la construcción de un todo compuesto internamente por elementos firmemente cohesionados. La combinación de es-

INDICE GENERAL

tos factores puede implicar la disminución del riesgo de las organizaciones cooperativas, en comparación con las empresas capitalistas.

11. El stock de capital invertido en las organizaciones cooperativas constituye una capacidad instalada de servicios a sus asociados, una capacidad productiva y no una inmovilización de capital con fines de lucro. El concepto de flujo de fondos generado por una inversión en una empresa capitalista es reemplazado por el concepto de flujo de servicios en una organización cooperativa.

12. De igual manera, el valor tiempo del dinero es reemplazado por el concepto de valor de uso del dinero, más vinculado a la necesidad de fondos de la organización cooperativa que a la tasa de retorno requerida por un inversor capitalista en el sentido de costo de oportunidad del capital.

13. El concepto de excedente en las organizaciones cooperativas se diferencia totalmente del concepto de lucro. Podemos definirlo como el remanente de ingresos que resulta luego de cubrir todos los costos y gastos necesarios para obtenerlos.

FOMENTO DEL EMPLEO EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Fundamento

Con base en el principio de igualdad ante la ley, las empresas solidarias deberían ser objeto, al menos, de la aplicación de todas las normas e incentivos establecidos con carácter general que tengan por objeto la creación y consolidación de empleos estables y de calidad, para todo tipo de trabajadores, así como la aplicación de las normas relativas a la Seguridad Social general.

Ahora bien, los incentivos a la generación de empleo por las empresas sociales deben están sujetos a que las remuneraciones de los asociados-trabajadores no sean inferiores a un porcentaje determinado de las remuneraciones de un trabajador subordinado que desarrolle en la misma provincia, la misma actividad y la misma cantidad de horas de trabajo, con la misma antigüedad y grado de especialización reconocida, incluso con el mismo nivel funcional y responsabilidad en el negocio, durante el ejercicio fiscal y en determinados años precedentes, como es el caso de Italia (Mosconi, 2000).

Las medidas legales de fomento del empleo asociativo son, entre otras:

Préstamos

Otorgamiento de préstamos para el pago de las aportaciones sociales de los asociados a través de las entidades públicas de financiamiento, mediante el anticipo de fondos o la concesión de préstamos, reintegrables por el miembro en el transcurso de su actividad laboral, o mediante el otorgamiento de garantías para la adquisición de sus títulos de participación en la empresa.

Prestaciones por desempleo

Abono o capitalización de las prestaciones de desempleo por medio del pago único de la totalidad de las prestaciones por desempleo que le correspondan al trabajador cesante, para el pago de las aportaciones necesarias para asociarse a una cooperativa de trabajo asociado. Incentivos tributarios a la generación de trabajo asociado.

En palabras de Álvarez y Plaza-Angulo (2008) se trata de una medida para fomentar y facilitar iniciativas de autoempleo, a través del abono del valor actual del importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo a los beneficiarios de prestaciones que pretenden incorporarse, de forma estable, como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales, constituirlas, o que quieren desarrollar una nueva actividad como trabajadores autónomos.

El abono de la prestación se realizará de una sola vez por el importe que corresponda a la aportación obligatoria establecida con carácter general en cada cooperativa o al de la adquisición de acciones o participaciones del capital social en una sociedad laboral. También puede utilizarse, en su totalidad o en la parte sobrante tras cubrir dichas aportaciones obligatorias, para subvencionar las cuotas a la Seguridad Social que corresponden al trabajador (Plaza y Ciruela, 2017).

Seguridad social

En materia de seguridad social puede ser la bonificación de la cuota empresarial durante el tiempo del contrato, por el hecho de incorporar a desempleados como miembros-trabajadores.

Financiamiento

Financiamiento tanto de la inversión inmaterial (formulación del proyecto), como de parte o del total de los activos fijos, del capital de trabajo, etc. que fueren necesarios para el arranque de la empresa de trabajo asociado. Igualmente, el otorgamiento de avales para el apoyo a actividades de promoción de empleos, o la

INDICE GENERAL

aportación de capital a empresas que creen puestos de trabajo asociado.

Puede ser un Fondo de capital de riesgo y de inversión para nuevas empresas. En Italia, la llamada ley Marcora creó un fondo especial para la intervención y la salvaguarda del empleo, mediante la participación de una sociedad financiera al capital de riesgo de cooperativas constituidas entre trabajadores licenciados que estén en riesgo de perder un empleo (Maiorano, 1992).

Subvenciones por la creación de empleo

1. A las empresas solidarias que realicen inversiones para la creación de puestos de trabajo permanentes para asociados-trabajadores que se mantenga como tales por determinado período.

2. Por la incorporación como miembros-trabajadores de personas mayores de determinada edad.

3. Por la constitución de empresas asociativas de servicios culturales y personales como lo son, de asistencia a los ancianos, a los enfermos, a los niños.

4. Mediante la rebaja de los intereses que deba pagar la empresa solidaria por préstamos destinados a crear puestos de trabajo.

5. Para la creación de empresas asociativas de colectivos desfavorecidos en el empleo: puede ser de jóvenes sin experiencia laboral o de mujeres con carga familiar; de empresas para la integración de desocupados o de personas discapacitadas, a través de la experiencia laboral.

Otras medidas

1. Ayudas financieras para la capacitación de recursos humanos de los titulares del proyecto; la profesionalización de los puestos de trabajo; ayuda financiera al trabajo voluntario, por ejemplo, para el pago de las primas de seguros sobre los riesgos laborales de los voluntarios, principalmente en empresas solidarias de reinserción laboral, o de atención a ancianos, enfermos, etc.

2. Para la ingeniería de arranque: sistemas de ayuda para la formación y asesoramiento empresarial; asistencia técnica gratuita para la selección de gerentes, la elaboración de estudios de viabilidad, diagnósticos empresariales, auditorías, asesoría, financiación de actividades de formación general y técnica.

3. Puede ser la subvención del 50% del coste salarial, durante un máximo de 1 año, de un director, gerente o técnico que ponga en marcha la empresa (Comunidad de Murcia, 1998).

4. La creación de empresas asociativas suministradoras de servicios complementarios a los procesos de producción que se lleven a cabo en empresas usuarias, tales como la provisión de insumos o de materias primas o para tareas de carácter especializado como labores de control de calidad o labores de acabado final, constituidas por trabajadores cesantes de la empresa que cuenten con un alto grado de calificación laboral, bajo la modalidad de empleo autónomo (Ley de Fomento del Empleo, Perú, 1991).

5. Cobertura de las medidas de protección por desempleo a los socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado (España, Real Decreto 1043, 19-07-1985).

6. Apoyo a la reagrupación de iniciativas a grupos empresariales solidarios; a distritos cooperativos, entendidos en Italia como aquéllas áreas geográficas en que se desarrollan florecientes pequeñas y medianas empresas cooperativas y de economía social, a los que, al igual que en los distritos industriales, se les debe ofrecer beneficios de naturaleza fiscal o financiera (Zamagni, 1994).

7. Concesión de subvenciones públicas para la realización de estudios de mercado y campañas de promoción del empleo local, la contratación de agentes de empleo y desarrollo local, y la puesta en marcha de proyectos y empresas con actividades innovadoras que generen empleo (Fernández-Herrera, 2001).

Programa de fomento del empleo en entidades de economía social en España

Adaptado de De Nieves, 2022

Contenido en el RD 818/202 comprende por un lado, ayudas a sociedades de la economía social destinadas tanto a la incorporación de personas trabajadoras en desempleo -con especial atención a aquellas con dificultades de acceso al trabajo- como a personas ocupadas en situación precaria y, por otro lado, acciones de fortalecimiento de

INDICE GENERAL

dichas entidades como nichos de generación de autoempleo.

1. En primer lugar, se establecen vías para fomentar la integración estable de nuevos socios en dichas entidades. A tal fin apoya el acceso, mediante un vínculo de carácter indefinido, como personas socias trabajadoras, en cooperativas, o socias de trabajo en sociedades laborales en tres supuestos: uno, personas trabajadoras desempleadas; dos, personas trabajadoras con contrato de trabajo de carácter temporal o indefini- do, que prestando servicios en la entidad no hayan adquirido la condición de socios trabajadores; y, tres, personas vinculadas con contratos societarios de duración determinada en la misma cooperativa o sociedad laboral en la que pretendan integrarse como socios.

2. Como segunda medida de apoyo se promueve el desarrollo de proyectos de creación de cooperativas y sociedades laborales, pero también de modernización de su estructura a través de una mejora de la competitividad de cara a su futura consolidación.

3. Una tercera medida de refuerzo, que va más allá de las acciones impulsoras de la creación y consolidación de cooperativas y sociedades laborales, proporciona subvenciones a aquellas entidades y a otras que carezcan de ánimo de lucro la realización de actividades de formación, difusión y fomento de la economía social ligadas directa- mente al fomento del empleo. El importe de estas ayudas alcanza hasta el 100% del coste de la actividad con una cuantía máxima de referencia por actividad de 90.000 euros.

FINANCIAMIENTO A LA INTEGRACIÓN

Pareciera lo más aconsejable otorgar apoyo a las entidades solidarias que formen parte de sistemas de integración que a las que permanezcan aisladas, tal y como se viene haciendo en Italia y España.

Recomendaciones para el apoyo público a los consorcios de cooperativas en Italia

Seravalli y Caselli (2000) proponen que el apoyo a los organismos de integración de Italia (llamados consorcios) tomen en consideración los siguientes aspectos.

1. Concebir el desarrollo del consorcio no como premisa sino como consecuencia de la formación de un tejido (ya existente y no demasiado minúsculo) de pequeñas empresas ya suficientemente eficientes. El consorcio puede iniciar un proceso de fortalecimiento y ampliación de dicho tejido; pero no puede crearlo de la nada.

2. La promoción del consorcio debe ser el resultado del impulso por parte de las empresas individuales y no ser, principalmente, resultado del impulso de la parte pública. La parte pública puede apoyar dicha promoción, pero no debe realizar la misma directamente.

3. Los incentivos públicos deben estar orientados hacia la recompensa de las iniciativas de consorcio solamente después de haberse asegurado que exista un líder institucional espontáneo, capaz de desenvolverse en base a una percepción colectiva de la utilidad y naturaleza precisa de los bienes públicos que el consorcio debe proveer, y de ofrecer una visión del bienestar colectivo a largo plazo.

4. El consorcio no debe desempeñar funciones en conflicto, como serían, específicamente, la de la producción de un bien colectivo ventajoso para los *partners* y la de servir de intermediario de recursos financieros de proveniencia externa (especialmente la pública).

Apoyo a las Entidades Asociativas prioritarias de España

Son aquellas resultantes de procesos de integración de cooperativas agroalimentarias en España, reguladas por ley 13/2013, que podrán tener preferencia:

1. En la concesión de subvenciones y ayudas en materia de inversiones materiales o inmateriales destinadas a mejorar los procedimientos de gestión y comercialización; en el acceso a actividades formativas y de cooperación; en materia de internacionalización, de promoción; en el acceso a las líneas de financiación preferente, que específicamente se establezcan; u otras de las que puedan ser beneficiarias, así como en las actuaciones contempladas en los Programas de Desarrollo Rural, a favor de la competitividad, la transformación y la comercialización; y en cualesquiera otras que para estos mismos fines se determinen reglamentariamente.

2. En la concesión de subvenciones y ayudas en materia de inversiones materiales o inmateriales destinadas a mejorar

INDICE GENERAL

los procedimientos de gestión y transformación; en el acceso a actividades formativas y de asistencia técnica; en las contrataciones de pólizas que puedan establecerse para estas entidades en el marco del Sistema de Seguros Agrarios Combinados; en el acceso a programas o actuaciones y en nuevas tecnologías; enfocadas específicamente a la mejora de la competitividad, la transformación y la comercialización; o en cualesquiera otras que para estos mimos fines se determinen reglamentariamente.

3. Los productores agrarios que formen parte de entidades asociativas prioritarias o de las entidades asociativas que la componen, podrán tener preferencia, de acuerdo con la normativa específica contenida en las bases reguladoras de cada convocatoria, en la concesión de subvenciones y ayudas para mejorar su competitividad y orientar su producción al mercado en el marco de la entidad asociativa prioritaria de la que formen parte, respecto a los productos para los que ha sido reconocida; y en cualesquiera otras que para estos mismos fines reglamentariamente se determine.

FINANCIAMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN SLGUNOS PAISES

Quebec

Adaptado de Dorion, 2016

La experiencia de Quebec indica que hace falta un conjunto de actores para responder a las necesidades de la economía social. Estos actores actúan diferentemente y de manera complementaria según su apertura al riesgo, sus exigencias de rendimiento, la talla de operaciones, el estado de vida de las empresas. Esta diversificación permite responder a necesidades distintas.

Así, emprendedores colectivos, las estructuras mixtas de financiamiento y las estructuras públicas comparten el financiamiento, los riesgos, las garantías, el rendimiento, así como también lectura de situación, análisis y gastos de seguimiento y de acompañamiento para compartir oportunidades y, asimismo, intereses. Esta multiplicidad de actores permite sobrellevar el choque cultural del emprendimiento colectivo y poner en marcha soluciones creativas frente a los límites de capitalización de las empresas de economía social y solidaria.

Este conjunto de actores permite ofrecer una diversidad y una complementariedad en el financiamiento, que puede cubrir toda serie de productos financieros yendo del pasivo total, la deuda, hasta el capital.

Esta continuidad de productos cubre el préstamo tradicional apoyado en garantías, la garantía externa de préstamo por una tercera institución, el préstamo dotado de una moratoria de reembolso, el préstamo sin garantía o aún con garantía de rango menor, el financiamiento paciente cuyo reembolso esté modulado sobre la generación de liquidez, el préstamo participativo con rendimiento proporcional a la cifra de negocios o a la generación de excedentes. Existe, en fin, la subvención a la adquisición de activos e, incluso, la donación.

Según el producto financiero ofrecido, la institución determinará sobre las garantías reales (para los préstamos tradicionales), la rentabilidad financiera (para los financiamientos reembolsables flexibles o sin garantías) o la utilidad social (para las donaciones y subvenciones). Sucede ordinariamente que los tres tipos de financiamiento se conjugan a fin de construir una arquitectura equilibrada de financiamiento.

Medidas legales de financiación pública de la ES en Italia

Previstas en el Decreto Ley 117/2017

1. Bonos Solidarios : Posibilidad de que las instituciones de crédito emitan bonos sin comisiones para financiar las actividades de interés general de las entidades del tercer sector. Si los emisores hacen donaciones a las entidades del tercer sector, pueden obtener una rebaja fiscal.

2. Bonos Sociales: acceso a ventajas fiscales sustanciales a las personas físicas y jurídicas por desembolsos en favor de entidades del tercer sector para financiar proyectos de recuperación de edificios públicos sin uso y propiedades confiscadas al crimen organizado.

CUADRO DE POSIBLES FUENTES DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR SOLIDARIO POR EL ESTADO

1. INCENTIVOS
a) Créditos reintegrables y no reintegrables para desarrollo, liquidez, capital de trabajo, inversiones, diversificación y mercado de bienes y servicios
b) Aportes como miembro de la empresa
c) Inversiones en proyectos productivos de la empresa
d) Subvenciones por conceptos diversos: empleo estable, juvenil, de discapacitados o de mujeres; ahorro energético; no contaminación, etc.

e) Abono o capitalización de las prestaciones de desempleo por medio del pago único de la totalidad de las prestaciones por desempleo que le correspondan al trabajador cesante, para el pago de las aportaciones necesarias para asociarse a una cooperativa de trabajo asociado.

f) Cláusula social en contratos públicos

g) Mediante la compra pública responsable, en que se inyectan fondos a las empresas productoras, entre ellas, las solidarias (Millán Calenti, 2016)

h) A través de precios de garantía

i) Asistencia financiera, por la cual se inyectan de recursos financieros para la rehabilitación de empresas mediante la contribución de capital por medio de la adquisición de títulos externos; la adquisición de activos con obligación de recompra posterior; préstamos garantizados con activos del ente o de terceros;

j) Bonificación de la cuota empresarial de seguridad social la durante el tiempo del contrato, por el hecho de incorporar a desempleados como miembros-trabajadores.

k) Excedentes obtenidos por empresas conjuntas o mixtas

2. MEDIDAS IMPOSITIVAS

a) Incentivos tributarios a la generación de trabajo asociado, empleo a mujeres jefas de hogar, jóvenes, discapacitados, etc.

b) No sujeción, exención, exoneración o rebajas de Impuesto a la Renta por operaciones con miembros

c) No sujeción al IVA por operaciones con miembros

d) Tratamiento diferencial de impuestos patrimoniales o de operaciones de la empresa solidaria

e) Casilla empresa solidaria

Fuente: elaboración propia

SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO PUBLOCO DE LA ESS EN AMÉRICA LATINA

Tabla de sistemas de financiamiento público de ESS en América Latina

Argentina	El INAES otorga préstamos de fomento o subsidios a las cooperativas, especialmente a las de menor desarrollo Los fondos rotatorios del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca
Brasil	Banco Nacional de Crédito Cooperativo S.A. de Brasil
Colombia	Fondo de Fomento de la Economía Solidaria: otorga créditos para los proyectos de desarrollo de las entidades de ES, con preferencia a las más pequeñas.
Costa Rica	Banco Popular y de Desarrollo Comunal Fondo de cooperativas de autogestión para financiar las actividades propias del desarrollo de estas cooperativas, dependiente del INFOCOOP Créditos a las cooperativas en condiciones y proporciones especialmente favorables al desarrollo de las mismas, a cargo del INFOCOOP
Ecuador	Fondo de Liquidez para conceder créditos de liquidez a las cooperativas de ahorro y crédito Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias: brinda servicios y créditos de segundo piso. Ente autónomo
Honduras	Fondo de Desarrollo para Financiar el Sector de la Economía Social: garantías o contratos de préstamos con el Estado. Ente Autónomo
México	Programa de Fomento a la Economía Social, con el objeto de atender iniciativas productivas del Sector. Ente autónomo
Nicaragua	Dependiente del INFOCOOP, facilitar y promover el acceso de las cooperativas a recursos financieros para capital de trabajo, inversiones, diversificación y mercado de bienes y servicios
Paraguay	Financiamiento solidario destinado a los socios de las cooperativas de vivienda a cargo del Consejo Nacional de la vivienda
Puerto Rico	Fondo Especial para la formación, organización e incorporación de cooperativas juveniles. Dependiente de la Corporación de Desarrollo Cooperativo Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo. Ente autónomo
Uruguay	Fondo para el Desarrollo Fondo Rotatorio Especial para el cofinanciamiento de proyectos de inversión para la viabilidad y desarrollo de las empresas cooperativas cualquiera sea su clase y tipo, dependiente del INACOOP Fondo de Fomento del Cooperativismo para financiar proyectos de actividades de formación, capacitación, promoción y difusión del Inacoop

Fuente: elaboración propia

Del análisis del cuadro anterior se desprende que el sistema de financiamiento público del sector solidario en América Latina:

1. Es muy diverso, ya que de 20 países, 11 cuentan con algún sistema de financiamiento propio; 7 exclusivamente para cooperativas, 3 de los cuales para el sector social y, o solidario, precisamente aquellos que tienen una ley del sector.

2. En 6 países el fondo de financiamiento constituye una persona pública separada, dotada de autonomía. En los otros 5, el financiamiento proviene de un fondo especial o de recursos ordinarios de los Institutos de Fomento Cooperativo.

3. 4 leyes tienen fondos financieros con destino específico: para créditos de liquidez de cooperativas de ahorro y crédi-

to, para socios de cooperativas de vivienda, para cooperativas juveniles y para actividades educativas.

4. Pero, generalmente, los recursos destinados a financiar el sector solidario son totalmente insuficientes, evaluados con los mismos criterios que los aplicados a las empresas lucrativas que los hace casi inviables, de retorno a corto plazo y, en ocasiones, con exigencias de corte partidista o populista.

Contenido

Sistemas institucionales de fomento 4449
Entidad de fomento 4451
Ministerio técnico 4455
Persona pública no estatal 4458
Los cooperantes 4460
Entidad financiera 4463
Algunos entes financieros 4465
La Banca para el Desarrollo de Costa Rica 4467
Fondo de capitalización para organizaciones de productores rurales de Argentina 4469
El impuesto 4477

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

126 Institucionalidad de Fomento

SISTEMAS INSTITUCIONALES DE FOMENTO

El carácter transversal de la actividad que llevan a cabo las empresas y organizaciones de la economía social y solidaria,, que se desarrolla en la mayor parte de los una gran variedad de sectores y de las actividades de la economía, el inmenso número y lay la gran diversidad de entidades que la conforman, así como su naturaleza e identidad diferenciada, ha conducido a una cierta confusión sobre como estructurar de manera coordinada la autoridad pública encargada de la misma.

En el mundo se dan diversos sistemas de estructuración de la Autoridad pública sobre la economía social y solidaria, a saber:

Inexistencia de Autoridad especializada

Puede ser que no exista una entidad pública especial para el sector, por lo que -en tal caso- las entidades solidarias estarían sujetas –como cualquier persona- a un control público genérico de policía, o al control público de las sociedades en general.

Respecto al punto, en la doctrina hay dos posiciones fundamentales:

1. La primera posición sostiene que la mera existencia de un organismo autónomo público que interviene de la forma que sea en los agentes que actúan en el marco de la economía social, de por sí, ya supone una intervención, cuando no injerencia, pública en el desarrollo de este tipo de empresas. Hay que tener cierta prevención para hablar de independencia y autonomía de las cooperativas y de las entidades de la economía social cuando la Administración pública planea sobre este sector (Macías-Ruano, 2016).

2. La segunda, considera que la carencia de departamentos públicos competentes en ESS dentro de las administraciones públicas hace complejo el desarrollo e implementación de políticas para estas empresas que habitualmente demandan la coordinación de ámbitos diversos. Sin embargo, esto se puede compensar parcialmente contando con personal/oficinas que garanticen una buena coordinación de políticas (OECD, 2022).

<< INDICE GENERAL

Autoridades separadas

Mediante este sistema, debería haber – al menos- dos autoridades públicas relacionadas con la economía social y solidaria: una, encargada del fomento, y otra del control y la supervisión. Sin embargo, hay una fuerte tendencia a otorgar las funciones de supervisión de las entidades financieras solidarias a una tercera autoridad, especializada.

Teóricamente, éste es el mejor sistema institucional. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que la existencia de entidades públicas separadas para las funciones de fomento y de control, produce solapamientos y acciones contradictorias que repercuten negativamente sobre el Sector. Además, representa una duplicidad de erogaciones públicas con el subsiguiente incremento presupuestario, así como una mayor carga de funcionarios técnicamente calificados e ideológicamente consustanciados con la materia, situación que no es la prevaleciente en muchos países.

En todo caso, es preciso establecer una norma que defina el perímetro de las autoridades con competencia en ESS, lo que contribuye al reconocimiento de este modelo empresarial, reduce los prejuicios sociales y aclara el papel que la misma juega en la sociedad (OECD, 2022).

Puede ser un sistema de autoridades públicas diferentes por tipos de empresas solidarias. En Europa, hoy seis estados miembros tienen un ministerio que es directamente responsable de la economía social. Así, en algunos estados miembros se han creado unidades interministeriales *(taskforces*) con la finalidad de coordinar los ministerios involucrados (Commissione, 2002).

Es el caso de Italia en donde las competencias en materia de ES están repartidas entre varias Administraciones en niveles distintos de gobierno. Las Administraciones se coordinan para asegurar la coherencia entre diferentes políticas públicas. El Ministerio de Trabajo y Política Social, el Ministerio de Desarrollo Económico responsable de promoverlas cooperativas y apoyara las empres y el Ministerio de Economía y Hacienda Para las cuestiones fiscales (OECD, 2022).

Autoridad única especial

Puede ser que exista una sola Autoridad pública para el sector, esto es, un organismo único especializado en la economía social y solidaria, que concentre las acciones del estado en la materia, que comprenda: garantizar el cumplimiento de legislación; la definición y evaluación de las políticas públicas relacionadas con el sector; la coordinación de las actividades de las entidades públicas nacionales y territoriales relacionadas con mismo; así como el control de tutela de las agencias públicas de fomento y el control de las entidades de la economía social y solidaria.

En este caso, es importante que las autoridades locales y regionales asuman roles específicos para el desarrollo de la ES y la implementación de políticas estatales. Se debería incorporar este objetivo como transversal en todas las políticas de desarrollo (OECD, 2022).

ENTIDAD DE FOMENTO

Fundamento

Prevalece la idea de que es necesario un organismo del Estado que oriente, dirija y coordine las políticas públicas tendientes al fomento, fortalecimiento y protección de las diversas formas asociativas, solidarias y de propiedad solidaria, separado del órgano de control. Y que constituye un error conceptual, político y administrativo asignarle a un Ministerio que fundamentalmente fue constituido como la entidad responsable del fomento y de las estrategias para la creación de empleo y garantías laborales, la responsabilidad del control de la economía solidaria (Martínez, 2011).

Algunos piensan que lo más conveniente es que la acción del Estado en orden al fomento cooperativo pase por medio de la constitución de entidades públicas descentralizadas y de amplia proyección regional y local, que coordinen las ayudas públicas al Sector. En este sentido, plantean que las políticas de fomento público deberían articularse en dos niveles: el nacional, que estaría encargado de definir las directrices y estrategias globales; y el sub nacional, como instancias de formulación y puesta en práctica (López y Ochoa, 2002).

Otros, por el contrario, son partidarios de que el propio Sector asuma estas actividades mediante la autopromoción cooperativa, desmantelando los aparatos burocráticos de fomento que -en muchos países- no son más que agencias de movilización partidista y de apoyo a políticas populistas.

Sin embargo, pareciera válido en la situación actual y para América Latina el criterio de Rojas-Herrera (2011) quien sostiene que en el caso de México cualquier política de fomento a las sociedades cooperativas está destinada a la inoperancia y al fracaso, mientras no exista una instancia del gobierno federal responsable del fomento del sector cooperativo en forma estable, coherente, integrada y acumulativa.

INDICE GENERAL

Naturaleza

Puede darse la existencia de una institución especializada en el fomento y desarrollo del sector de la ESS dotada de personería jurídica y patrimonio propio, que puede ser de naturaleza pública, del sector o de naturaleza mixta: Estado-sector cooperativo o social. Su papel fundamental sería el de ser rector de la política pública de apoyo al sector cooperativo o solidario.

Puede revestir la forma jurídica de organismo autónomo, de ente descentralizado o de corporación pública, o de una fundación o corporación de derecho privado. Puede gozar de plena autonomía, o estar en un régimen de sujeción a tutela de un ente público o del sector cooperativo, o simplemente en una relación de subordinación jerárquica ordinaria.

Puede, también, ser asumido gradualmente por el sector. El sistema en uso en los Estados Unidos permite que gradualmente las cooperativas vayan interviniendo en su financiamiento y posteriormente en su administración, que en determinado momento es controlada por ellos. El Estado cumple con su misión de poner los recursos fundamentales sin colocarse en una posición exclusivista y, por el contrario, estimulando el incremento del interés directo de las cooperativas en los bancos (Yuri, 1956).

Las entidades públicas involucradas pueden ser las entidades nacionales y subnacionales: regionales, municipales o locales. Igualmente, las empresas del Estado (aquellas en que se da una participación decisiva de este; normalmente, que posea más del 50% de las acciones) y puede ser extensible a los concesionarios públicos o a las empresas contratantes de dichas entidades públicas.

La Ley Marco para las Cooperativas de América Latina (ACI, 2009) prevé la existencia de un organismo nacional único encargado de diseñar y ejecutar la política en materia de cooperativas, cuya ubicación deberá estar en la oficina de la presidencia o en el ministerio de planificación o en otro que tenga a su cargo la coordinación de las diferentes áreas de la administración pública, con miras a asegurar un desempeño eficaz de sus funciones. A fin de lograr coherencia en la acción de este organismo se prescribe que debe coordinar su actividad con las cooperativas de grado superior y con los otros organismos oficiales competentes en materia vinculada con las cooperativas.

Finalidad

La entidad pública de fomento- tendría por finalidad contribuir mediante procesos de planificación, coordinación, promoción, educación, financiamiento y garantías al desarrollo del sector solidario.

En el caso de Colombia, Ramírez (2005) propuso para el Departamento de Fomento del Sector la misión siguiente: formular, orientar y desarrollar políticas para el fomento y fortalecimiento de organizaciones solidarias que conlleven a la consolidación de una cultura de derecho solidario, bajo el esquema de organizaciones socialmente competentes, que garanticen el posicionamiento de éste dentro del contexto económico nacional, con el fin de construir una sociedad justa, incluyente, democrática, con noción de bien común. Y como visión, ser el organismo técnico que posicione el modelo solidario dentro del contexto económico y social como alternativa de cohesión y crecimiento económico sostenible y con equidad social.

Jerarquía administrativa

Existen diversos sistemas de ubicación de la Autoridad pública en materia de economía social y solidaria dentro de la organización general del Estado, a saber:

1. Dependencia subalterna

   Puede ser un órgano público de rango inferior en la jerarquía administrativa, como una dependencia ministerial (Vice-Ministerio) o de una entidad descentralizada (por ejemplo, de las Pymes) lo cual limita las posibilidades de diseñar y ejecutar una política seria de fomento y de control del Sector. Ello podría producir que se le preste atención prioritaria a las actividades particulares de la dependencia pública en desmedro de las restantes que desarrollan las entidades de sector.

   En tal sentido, las políticas públicas desarrolladas por una agencia pública en particular, se podrían identificar con sus específicos cometidos misionales que -no necesariamente- engloban la totalidad de acciones hacia la economía social y solidaria en su integralidad. Además, Las entidades públicas con competencia en la materia perderían su autonomía funcional, traspasándola a las decisiones políticas del Ministerio.

2. Ente descentralizado

   Puede tratarse de una entidad o ente descentralizado dotado de personalidad jurídica, patrimonio propio y autonomía en el ejercicio de sus funciones, como un Instituto Autónomo,

INDICE GENERAL

un ente descentralizado o una Corporación pública.

> Por este medio se centraliza toda la actividad pública en una sola dependencia, aunque de bajo nivel dentro de la organización administrativa del Estado, con el subsiguiente poco efecto que las medidas que adopten puedan alcanzar en las altas esferas de decisión gubernamental.

Funciones de la entidad de fomento

Las principales funciones de la entidad pública de fomento son, entre otras:

1. Promover el desarrollo del movimiento cooperativo y brindar asistencia técnica a las cooperativas coordinando su actividad con las cooperativas de grado superior;
2. Coordinar con otros organismos oficiales competentes la ejecución de la política nacional en materia cooperativa;
3. Organizar un servicio estadístico y de información sobre cooperativas;
4. Ejecución de programas de investigación, educación y capacitación; desarrollo tecnológico; asesoría y asistencia técnica; recursos humanos.
5. Puede tener a su cargo el financiamiento del sector, o este estar separado en una entidad financiera autónoma, por medio de un Fondo de Financiamiento, así como el otorgamiento de garantías, a través de un fondo especial de garantías. Igualmente, puede establecer prioridades.
6. Garantía del cumplimiento de los derechos y preferencias reconocidas al sector; manejo del fondo de fomento y del fondo de garantías; además de todas las necesarias para cumplir su objeto.
7. Dictar, dentro de marco de su competencia, las medidas que fueren necesarias para el cumplimiento de sus funciones.

El cumplimiento de los programas de fomento de parte del Instituto puede descomponerse en tres momentos diferentes: definición-planificación, ejecución propiamente dicha y supervisión-evaluación. Las etapas de definición-planificación y supervisión-evaluación las puede realizar directamente la entidad pública de fomento, lógicamente con la participación de los organismos de integración cooperativos, mutuales o solidarios.

Ramírez (2005) propone un modelo estructural que articule las distintas instancias territoriales de gobierno y las organizaciones sociales y solidarias, en vistas de construir tejido social y generar capital social a través de esta red. Se trataría de construir una red de organizaciones de segundo y tercer grado, de entidades territoriales de gobierno de distintos niveles, para definir acciones y políticas conjuntas que garanticen el desarrollo socioeconómico de las organizaciones solidarias.

Financiamiento

Las operaciones del Instituto de Fomento serían financiadas fundamentalmente del presupuesto público, además de algunas tasas o impuestos especiales. Incluso, podría acordarse aportes directos del sector, así como del cobro de los servicios que presta.

Estructura organizativa

La entidad pública de fomento debe contar con:

1. Un órgano directivo que coordine las actividades (políticas, planes, presupuesto, informes de gestión, propuestas legales). La conducción colegiada permite un tratamiento más adecuado de los asuntos vinculados con las cooperativas con la participación de los representantes de los diversos ministerios involucrados. Queda claro que, en todo caso, los representantes del movimiento cooperativo deben ser designados con base en las propuestas que sus propias entidades formulen a fin de asegurar una genuina representatividad (ACI, 2009).
2. Un órgano ejecutivo, encargado de la ejecución de las atribuciones del organismo, de las actividades genéricas asignadas al ente, las necesarias para la obtención del objeto, y los servicios técnicos, lo mismo que un órgano de control interno.

MINISTERIO TÉCNICO

Justificación

La entidad pública relativa a la economía social y solidaria puede tener la jerarquía de Ministerio o de Secretaría de Estado de carácter general o exclusivamente técnico (preferiblemente sin cartera) encargado de definir las políticas públicas de economía social y solidaria, y de coordinar y controlar las actividades de todas las dependencias de la Administración pública hacia el sector.

INDICE GENERAL

Con ello, se colocaría la política pública de economía social y solidaria en el más alto nivel de decisión política del estado, lo que haría posible que la Autoridad pública pueda definir e implementar una única y coherente política para todas las áreas de gobierno y todas las clases de entidades de economía social y solidaria.

Esta opción se fundamenta en los siguientes elementos:

1. "En el marco de la estructura organizativa del Estado en su conjunto, resulta claro que la importancia, visibilidad y el consiguiente acceso a recursos, no es igual si una política está en cabeza de un ministerio o tiene el nivel de programa en una dependencia de menos rango. También dice de la posible orientación de las políticas a qué sector corresponde la repartición en que se encuentran ubicadas" (Hintze y Deux, 2007).

2. Es importante retener que la existencia de un órgano de alto rango administrativo nacional con competencias reconocidas y explícitas en materia de cooperativismo y economía social, lejos de contribuir a una *"guetización"* de este sector de la sociedad, constituye un indicador de primer orden del nivel de reconocimiento y de priorización en la agenda de los *policy makers de* un país, aunque no siempre la existencia de ese órgano es condición necesaria para la activación de políticas específicas y transversales (Ciriec, 2007).

3. Por la naturaleza transversal de la economía social y solidaria, que se desarrolla en todas las ramas de la actividad socioeconómica nacional.

4. Por la la existencia de numerosas agencias públicas nacionales con competencia en materias relacionadas con las actividades de las entidades cooperativas oo solidarias, que amerita sean objeto de coordinación de una dependencia de alto nivel administrativo.

5. Por la necesidad de coordinar las acciones relacionadas con el sector de parte de las entidades territoriales menores en todo el territorio nacional.

6. Por la naturaleza jurídica específica de las entidades de economía social y solidaria objeto de su actividad, que requieren de un trato adecuado a su identidad diferenciada.

Objetivos

El ministerio tendría los siguientes objetivos:

1. La definición de las políticas públicas para el fomento del sector.

2. La coordinación, supervisión y evaluación de las actividades de ejecución de las políticas de fomento llevadas a cabo por todas las entidades públicas de orden nacional o territorial menor con competencia en la materia con competencia en la materia.

3. La definición de las políticas de supervisión y control de las entidades solidarias a cargo de las entidades públicas con competencia en la materia, con **énfasis en el control de cumplimiento de los objetivos de las mismas en orden a la promoción de los intereses de sus asociados.**

4. El ejercicio del control de tutela de las agencias públicas de fomento, financiamiento y supervisión de la economía social y solidaria adscritos.

Control de tutela (García-Müller, 1997)

El control de tutela administrativo sobre los entes públicos adscritos comprende:

1. Funciones de supervisión y de control, que permite la formulación de recomendaciones y observaciones.

2. Facultad de suspender los acuerdos y decisiones del ente adscrito, así como de revocación y anulación de sus actos.

3. Control previo, mediante autorizaciones para la formación o perfeccionamiento de ciertos actos.

4. Control a posteriori, por medio de la aprobación de ciertas medidas acordadas por el ente adscrito.

5. Conocimiento de los recursos administrativos ejercidos por los particulares contra las decisiones de los órganos superiores de los entes adscritos.

6. Control sobre los funcionarios de alto nivel de los entes adscritos, respecto de los cuales puede proponer su nombramiento, imponer sanciones y disponer su remoción.

El control de tutela no supone pérdida de la autonomía de los entes adscritos. Estos mantienen la obligación de cumplir a cabalidad las potestades y funciones que le han sido confiadas por el ordenamiento jurídico y en cuya razón se constituyeron.

INDICE GENERAL

Organización y funcionamiento

La Autoridad pública que concentre las competencias públicas en materia de economía social y solidaria,

1. Contaría con un órgano deliberante en el que participen en paridad representantes del gobierno y de las diversas formas expresivas del sector.
2. Su autoridad ejecutiva sería designada por el órgano deliberante.
3. Desarrollaría su actividad de fomento prioritariamente mediante convenios con las entidades nacionales y territoriales menores con injerencia en la materia, en concertación con los organismos superiores del sector.
4. Ejercería sus competencias de supervisión de forma compartida con los organismos de integración del sector, en forma progresiva, ejercido en forma de cascada, según el cual las entidades de grado superior asumen el control de las de rango inferior en las distintas escalas, reservándose la Autoridad pública el control supremo del conjunto.
5. El financiamiento de sus actividades provendría del presupuesto nacional. Sin embargo, podría complementarse con aportes de parte de las organizaciones solidarias consolidadas.

PERSONA PÚBLICA NO ESTATAL

La institución pública a cargo de la economía social y solidaria podría tener la naturaleza de persona pública no estatal, figura que ha obtenido buenos resultados en Uruguay.

Concepto

Adaptado de Dicciones Panhispánico de Español jurídico

Es un sujeto con personalidad jurídica, creado mediante ley, que ejerce determinadas atribuciones de carácter administrativo-público, en virtud de lo cual se encuentra regulado por el derecho público, sin pertenecer a la estructura del Estado, y a la vez se rige por el derecho privado, conformando un régimen jurídico ambivalente.

Esta noción, acuñada por la doctrina latinoamericana, presenta algunas notas distintivas.

1. Presentan por lo general una base corporativa, lo que lleva a que dentro de sus funciones y fines se encuentre la defensa de los intereses de los sujetos que agrupa. No obstante, también se le asignan potestades que ejerce respecto de estos últimos. Esto dice de su régimen jurídico ambivalente, sometido en algunos aspectos al derecho privado y en otros al administrativo.
2. Su patrimonio proviene muchas veces de contribuciones o aportes, obligatorios o no, y no de fondos públicos.
3. Los actos que emiten no pueden ser considerados administrativos. Empero, se ha sostenido la tesis contraria, en la medida en que ejercen verdaderas potestades de imperio cuyos efectos, tanto favorables como ablativos, inciden en la esfera jurídica de los particulares (es decir, su proyección es externa). Tal es el caso, por ejemplo, de la labor fiscalizadora o sancionatoria que ejercen algunas de estas instituciones, como los colegios profesionales.

   Ahora bien, la doctrina ha reseñado que el término ente público no estatal resulta equívoco por tautológico. Ello debido a que, como ente con personalidad jurídica, constituye una persona jurídica distinta del Estado (entendido en sentido estricto, o como sujeto, tal y como fue explicado en el considerando anterior), característica que, en todo caso, comparten todos los entes públicos menores.

   Ahora bien, el que la legislación le otorgue funciones administrativas implica que este tipo de entes deban ser considerados Administración Pública, la cual, al estar fuera del ámbito de la Administración Central (Estado), forma parte de la descentralizada. Desde esta óptica, resulta claro que los entes públicos no estatales responden a una categoría particular de forma de organización que pueden adoptar los entes públicos , Corte Suprema de Justicia, de Costa Rica, 12/01/2012)).

Caracteristicas (Gutiérrez Fiori, 2023)

Estas personas jurídicas se caracterizan por ser creadas por ley nacional, no integrar la estructura del Estado, perseguir fines de interés público, integrar en su dirección a representantes de los destinatarios de la política pública, regirse fundamentalmente por el derecho privado, especialmente en sus relaciones con terceros y con sus dependientes, que no son funcionarios públicos, percibir ingresos directos, en muchos casos a través de paratributos y recibir u tratamiento impositivo favorable para el desa-

INDICE GENERAL

rrollo de sus cometidos. Están sujetas al contralor del Estado. A su vez, suscriben anualmente un compromiso de gestión, donde se trazan metas a cuyo cumplimiento se asocia la asignación de los recursos presupuestales de origen estatal.

Pueden coparticipar en convenios que administran, con lo que se aseguran un diligenciamiento ágil y flexible, y a la vez, con las garantías propias de una institución sometida a todos los controles estatales, pueden compartir y gestionar fondos para programas de mediano plazo, sin necesidad de ejecutarlos en un ejercicio presupuestal anual y con la posibilidad de trasladar excedentes de un año a otro.

La doctrina administrativa uruguaya definió a las personas públicas no estatales sobre la base de las siguientes características (Arboleya, 2023):

1. Son de creación vía de la ley.
2. Su personal no reviste la calidad de funcionario público, regulándose por las normas del derecho laboral.
3. Su presupuesto es proyectado y aprobado por la propia entidad, sin perjuicio de eventuales controles.
4. Su contratación no está alcanzada por la normativa general aplicable a las Administraciones Públicas.
5. Tienen patrimonio propio. Sus bienes no son estatales y sus fondos suelen ser de origen doble: privado y público.
6. Son dirigidas de diversas formas según las previsiones de cada ley de creación, pero, en general, son administradas con representación significativa del interesado, que suelen contribuir a la integración del patrimonio (Delpiazzo, 1993, en Arboleya, 2023).

LOS COOPERANTES

Adaptado de Ciriec-Colombia (2015)

En cuanto a la ejecución o cumplimiento material de los programas de fomento, la experiencia ha demostrado que lo más conveniente es que no sean llevados a cabo directamente por la entidad pública de fomento, sino –antes bien- por entidades externas colaboradoras o auxiliares, ONG´s, llamadas cooperantes en Colombia.

Las organizaciones cooperantes

Se entiende por organizaciones cooperantes las organizaciones o entidades que mediante convenio complementan la tarea misional de la Autoridad de fomento del sector solidario. Las organizaciones cooperantes pueden ser de naturaleza preferentemente solidaria (cooperativas) o privada sin fines de lucro (fundaciones o asociaciones). Pueden ser entidades públicas, universidades, instituciones auxiliares del cooperativismo, centros de investigación y capacitación del sector solidario, y similares, tanto nacionales como internacionales.

Selección

La selección de las organizaciones cooperantes debe resultar de un proceso objetivo, con el fin de determinar el proyecto que más se adecúe al cumplimiento de la misión de la Autoridad de fomento.

La organización cooperante seleccionada firmará un convenio donde se especificarán las funciones concretas a desarrollar, sus obligaciones y derechos, las condiciones a cumplir, los recursos que debe aportar, las garantías de fiel cumplimiento a presentar, el precio y condiciones de pago, el plazo de ejecución que debe ser de mediana duración de manera de aprovechar experiencias y destrezas acumuladas, los informes y reportes de sus actuaciones, y demás disposiciones relativas a la ejecución del convenio.

Requisitos:

1. Tener personería jurídica debidamente certificada. Las organizaciones cooperantes internacionales presentarán su documentación de acuerdo con las normas nacionales en la materia.
2. Estar inscritas en el registro de organizaciones cooperantes de la Autoridad de fomento y mantener actualizada su documentación en el mismo.
3. Contar con capacidad administrativa adecuada a las funciones que desarrollen.
4. Tener experticia comprobada en el desarrollo de programas de economía social y solidaria, de acuerdo a las funciones específicas a desarrollar.
5. Tener presencia en los territorios donde desenvuelvan sus programas. A tales efectos, centralizarán sus procesos administrativos en las localidades respectivas.

INDICE GENERAL

6. Contar con cooperantes debidamente calificados y certificados. Al menos las tres cuartas partes de los cooperantes deben ser de origen nacional o latinoamericano.

Autonomía funcional

La organización cooperante gozará de autonomía técnica en el desarrollo de sus funciones de acuerdo a lo establecido en el convenio respectivo, aunque deberá ajustar sus actuaciones a los lineamientos establecidos por la Autoridad de Fomento.

El cometido esencial de la organización cooperante consiste en el acompañamiento organizacional, de manera de garantizar su fortalecimiento, desarrollo institucional, sustentabilidad y perdurabilidad, en todo acorde con la identidad solidaria.

Los cooperantes

Son cooperantes las personas naturales que realizan actividades asignadas a una organización cooperante.

Los cooperantes deben ser profesionales o técnicos con altos niveles de competencia en sus respectivos campos del conocimiento, así como tener experiencia de campo comprobada, fundamentalmente en el área empresarial (administrativa y financiera) y experticia en economía solidaria, e identificación con sus valores y principios.

Los cooperantes pueden ser trabajadores asociados, cooperantes remunerados o cooperantes voluntarios.

1. Los cooperantes trabajadores asociados. que se regulan por las normas de las cooperativas de trabajo asociado.

2. Los cooperantes remunerados que se rigen por las disposiciones de las leyes laborales y de seguridad social.

3. Los cooperantes voluntarios se rigen por las disposiciones de la Ley del Voluntariado y los acuerdos a que hubiesen llegado con la organización cooperante a la que prestan sus servicios.

Los cooperantes deben presentar copia certificada de los documentos que comprueben sus estudios, experiencias y capacidades. Para ejercer sus funciones deben ser acreditados, una vez hayan culminado procesos de calificación especializados en la materia, por una ONG internacional con presencia comprobada en el país

Los cooperantes deben provenir prioritariamente de entidades solidarias en donde hayan participado, así como –en lo posible- proceder de los mismos territorios en donde desempeñen sus funciones.

Los cooperantes deben residenciarse en los mismos espacios geográficos donde desarrollen sus actividades y permanecer en ellos durante el tiempo de su ejecución.

Cooperantes internacionales

Los cooperantes internacionales deben ser preferentemente de origen latinoamericano y ajustarse el perfil del cooperante

Los cooperantes procedentes de otras regiones sólo pueden ser empleados en forma temporal, en actividades de asistencia técnica puntuales, específicamente en el área administrativa, económica, financiera y técnico-productiva, de bajo contacto con los beneficiarios de los programas. Su participación debe versar, fundamentalmente, en transferencias de tecnologías socialmente apropiadas a los cooperantes nacionales y latinoamericanos.

Los cooperantes de origen no hispanoparlante que entren en contacto con los beneficiarios de los programas deben acreditar un apropiado manejo de la lengua española escrita y hablada.

ENTIDAD FINANCIERA

También puede haber un organismo o entidad financiera, separado del Instituto de Fomento o desarrollo o formando parte de este, pudiendo ser un ente público, un ente del sector, mercantil o mixto, dotado de personería, patrimonio y autonomía administrativa y funcional.

La entidad financiera puede tener la naturaleza de cooperativa o de institución solidaria, bancaria genérica o de banco cooperativo y regirse por normas del sector social y solidario, tanto las generales como una normativa especial que lo rija, o estar sujetas -inconvenientemente- a la legislación de la actividad financiera, con aplicación principal o supletoria. En este sentido, la OIT (2002) recomienda a los gobiernos facilitar la creación de un sistema autónomo de financiamiento para las cooperativas, incluidas las cooperativas de ahorro y crédito, banca y seguros.

Para Seravalli y Caselli (2000) un sistema financiero eficaz se basa en un sistema de cooperativas locales en red que permita controlar la dimensión de cada institución financiera, permitiendo la radicación de la misma en la comunidad local; una organización ligera y flexible, y la transparencia y control de la misma;

INDICE GENERAL

por otro lado, evitar costos de gestión demasiado elevados debidos a la pequeña escala y el corto respiro financiero. Tal ha sido el esquema seguido por Ecuador con la Corporación de Finanzas Populares como un banco de segundo piso de las cooperativas

El Fondo debería contar con un monto inicial de recursos formado fundamentalmente por aportes del propio sector (producto de sus inversiones; depósito del exceso de recursos, así como de los fondos y reservas patrimoniales) y aportes del Estado, proporcionales a los del sector, provenientes del presupuesto público o de financiamiento externo, si fuese el caso.

Finalidad y objetivos (Cepeda, 2005)

1. Financiamiento

   El otorgamiento de créditos al sector; redescuento de títulos de todas las cooperativas y otras empresas asociativas o solamente de las financieras; asesoría técnica y financiamiento de proyectos para el mantenimiento de empleos de empresas en cierre para su conversión en empresas de trabajo asociado; captación de ahorro interno, etc.

   En tal sentido, el autor propone para Colombia estudiar la viabilidad para la creación de un banco central o banco cooperativo nacional, medio necesario para depositar los fondos de liquidez que promueve el sistema cooperativo para captar recursos provenientes de las cooperativas en general y especialmente de las cooperativas de grado superior, posibilitando la retroalimentación de recursos y condiciones flexibles para los usuarios que permanezcan formalmente al esquema del cooperativismo.

2. Canalización de fondos de inversión y de capital de riesgo hacia el sector.

   Es un instrumento de apoyo a la realización de inversiones en las empresas, por medio de participación en el capital de sociedades a constituir o ya existentes, de forma minoritaria y temporal, siendo el objetivo del inversor la obtención de plusvalías que pudieran originarse al vender su participación.

   Se haría aportación de capital a la empresa por parte de la entidad de capital-riesgo, como un socio más (el empresario mantiene el control de la empresa). Se les presta asistencia y apoyo técnico a las sociedades participadas. Todo ello, dependiendo de la viabilidad técnica, económica y comercial del proyecto; las características y el grado de compromiso de sus promotores y gestores; el potencial de mercado, las posibilidades de crecimiento, el grado de innovación y las posibilidades de inversión.

Operaciones

La entidad financiera podría realizar operaciones:

1. De financiamiento del sector social y solidario.

2. Con el sistema financiero público: cupo de redescuento; anticipos y líneas de crédito; financiamiento exterior; fianzas y avales de entes públicos; encaje legal: eliminación, reducción; fondos públicos: depósitos, agente de retención;

3. Con el fondo de garantía del Estado: por depósitos, operaciones; cartera en banca privada; medidas de saneamiento crediticio: préstamos; compra de activos improductivos; créditos de dudoso cobro; ayuda para absorción de empresas; títulos financieros; operaciones con el público.

ALGUNOS ENTES FINANCIEROS

El Banco Nacional de crédito cooperativo S.A. de Brasil (Credit Bank, S.A.)

Tiene por función estimular y apoyar las cooperativas proporcionando fondos necesarios para su desarrollo. Para ello:

1. Puede recibir depósitos de ahorro y crédito y las secciones de crédito y las secciones de crédito de las cooperativas agrícolas mixtas.

2. Está facultado para operar con personas físicas o jurídicas, extrañas al marco social cooperativo, siempre que haya beneficios a estas cooperativas.

3. El Banco mantendrá las líneas de crédito específicas a las cooperativas, según el objeto y la naturaleza de sus actividades, el modesto interés y los plazos adecuados, incluyendo el sistema de garantías ajustado a las particularidades de las cooperativas a que estén destinados.

4. Tendrá especiales línea de crédito para el financiamiento de acciones del capital.

INDICE GENERAL

El Fondo de Fomento de la Economía Solidaria –FONES, de Colombia

La ley 454 de 1998 crea el Fondo de Fomento de la Economía Solidaria como un organismo con personería jurídica, patrimonio propio y naturaleza solidaria vinculado al Departamento Nacional de la Economía Solidaria y sometido al control, inspección y vigilancia de la Superintendencia de la Economía Solidaria.

Son miembros del Fones las entidades de la Economía Solidaria que suscriban aportes según lo determinen los reglamentos. La afiliación al FONES es voluntaria y tienen acceso a sus créditos únicamente las entidades afiliadas.

Son funciones del FONES: otorgar créditos para los proyectos de desarrollo de las entidades de Economía Solidaria inscritas; administrar los recursos a su disposición; fomentar las organizaciones solidarias de producción y trabajo asociado; y otorgar créditos solidarios para fortalecer las organizaciones de la Economía Solidaria más pequeñas.

El capital del Fondo de Fomento de la Economía Solidaria se constituye con: aportes privados de sus miembros, del sector solidario y con las apropiaciones que se le asignen en el Presupuesto Nacional según lo determine el Gobierno para lo cual tendrá facultades especiales con el fin de dar cumplimiento a la Constitución Política. Las organizaciones de la Economía Solidaria podrán destinar una parte de los fondos de educación y solidaridad como aportes o contribuciones al Fones. Sin embargo, el Fones no ha llegado a funcionar.

El Fondo para el Desarrollo de Uruguay (Fondes)

El Decreto 341/011 del 23 de setiembre de 2011 creó el Fondo para el Desarrollo (FONDES) en consideración a la promoción de sectores estratégicos "con especial atención a proyectos de autogestión donde se conjuguen la propiedad del capital, la gestión empresarial y el trabajo".

En particular, le resulta de interés al Poder Ejecutivo aquellos vinculados a sectores estratégicos y a modelos de autogestión. Prioriza el apoyo a emprendimientos económicos con participación de sus trabajadores en la dirección y en el capital de las empresas, en particular en los casos de autogestión (Brent, 2011).

El Programa de Fomento a la Economía Social de México

Tiene por objeto atender iniciativas productivas del Sector mediante el apoyo a proyectos productivos, la constitución, desarrollo, consolidación y expansión de Organismos del Sector y la participación en esquemas de financiamiento social.

El Programa operará con recursos públicos asignados en el Presupuesto de Egresos de la Federación, así como los recursos derivados de los convenios que se establezcan con las Entidades Federativas y Municipios.

El Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico

Entidad pública adscrita a la Comisión de Desarrollo Cooperativo (ente que centraliza las políticas públicas en la materia) tiene por objeto financiar las cooperativas "elegibles" en inversiones de capital, otorgar recursos líquidos necesarios para las etapas incipientes de las mismas, infraestructura física, maquinaria, mobiliario y equipo, pago de deuda, costos de proyectos y estudios, consultorías, asesoría financiera y gerencial, capacitación y adiestramiento, entre otras.

El Instituto "Antonio Sergio" de Cooperativas de Portugal

Es un organismo público autónomo, dotado de personalidad jurídica propia y de autonomía administrativa, financiera y normativa interna. Tiene por objetivo apoyar todas las iniciativas viables procedentes del movimiento cooperativo. Contribuye a la correcta aplicación de los principios constitucionales sobre cooperativismo, y vela por el adecuado cumplimiento de la legislación cooperativa.

Asimismo, desempeña las funciones de estudiar, informar, asistir y coordinar el conjunto del movimiento cooperativo en Portugal (Moyano, 1993). Es dirigido en forma paritaria por representantes del movimiento cooperativo designados por sus correspondientes federaciones y de los organismos ministeriales.

LA BANCA PARA EL DESARROLLO DE COSTA RICA

Adaptado de Borge (2011) y Rodríguez (2002)

El Sistema de Banca para el Desarrollo creado por ley de 2008, pretende crear un sistema para financiar a pequeños y medianos emprendedores que en la actualidad no son sujetos de crédito para la banca comercial.

El Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC) es uno de los cuatro bancos estatales de Costa Rica, que por su naturaleza se ha constituido en el brazo financiero de la Economía Social costarricense. Los recursos del banco deben, entre otros, financiar aportes a cooperativas, financiar proyectos de cooperativas para realizar obras de bienestar colectivo.

INDICE GENERAL

Naturaleza

El banco es una entidad pública no estatal, con personería jurídica y patrimonio propio, con plena autonomía administrativa y funcional, regida por el Derecho Público. Constituye un fondo común de propiedad social no redimible, con la finalidad de dar protección económica y bienestar a los trabajadores, mediante el fomento del ahorro y la satisfacción de sus necesidades de crédito.

Particularidades

El Banco se concentra en los temas vinculados al empleo; es innovador: busca vincular el banco con los segmentos de la Economía social; es sostenible y puede ser replicable: y puede a su vez conceder créditos para necesidades urgentes a empresas con viabilidad económica generadoras de empleo.

Características

1. Las ventajas competitivas de la banca de desarrollo son: atender el ciclo de vida completo de la empresa y atender sectores sociales en estado de exclusión que por su naturaleza no han sido históricamente bancables.

2. La asesoría técnica previa es un elemento que ayuda a las empresas que solicitan financiamiento a tener más éxito en su gestión, la misma debe mantenerse durante todo el ciclo empresarial.

3. El financiamiento para las empresas de la Economía Social desde el concepto de Banca Social, en el marco de la ley de Sistema de Banca de Desarrollo, debe contemplar los conceptos de solidaridad y tener un aporte que más allá del financiamiento en sí.

4. Los proyectos financiados por la banca de desarrollo "requieren de maduración y de la identificación de los actores tanto internos de la institución como de los aliados para poder multiplicar los esfuerzos y tener una mayor proyección".

5. Se capitaliza por tasas parafiscales, equivalentes al 1 % mensual de las remuneraciones (sueldos o salarios) de los trabajadores, y el 0.5% mensual que deben pagar los patronos, sean instituciones públicas o privadas.

6. Cada trabajador tiene una cuenta de ahorros obligatoria que al año le da derecho a la participación en las utilidades.

7. Los patronos están obligados a deducir a los trabajadores su aporte y a depositarlo en el Banco en la forma y plazos que determina el reglamento de la ley.

8. La orientación de la política general del Banco corresponde a la asamblea de los trabajadores, conformado democráticamente, representativo, participativo proporcional a la cantidad de miembros de los distintos grupos o estamentos.

9. La definición de las políticas general compete a la junta directiva nacional, y la administración a la gerencia general. La junta directiva está integrada por siete miembros, de los cuales tres representan al Poder Ejecutivo y son nombrados por éste y cuatro se designan por los trabajadores, pero deben ser ratificados por el Poder Ejecutivo. Participan en la designación de los directores por medio de las organizaciones sociales integradas en una asamblea de los trabajadores, así como en el control de la gestión del banco.

FONDO DE CAPITALIZACIÓN PARA ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES RURALES DE ARGENTINA

Adaptado de Colombet et al (sf)

Concepto

Si bien existen diversas definiciones de "fondo rotatorio", desde la Unidad para el Cambio Rural (UCAR) del Ministerio de Agricultura de la República Argentina, éstos se han implementado como "fondos de capitalización para organizaciones" (FOCO),

Por FOCO nos referimos a un instrumento mediante el cual se ponen recursos a disposición de organizaciones de productores que cuentan con reducidas posibilidades de acceso a financiamiento. Los FOCO son "fondos conformados con recursos, en dinero o especie, que administra una organización de productores rurales con cierto grado de madurez institucional, previamente evaluada y capacitada, con el objetivo de realizar pequeños préstamos a sus asociados, que la Organización recupera para volver a prestarlos de forma sucesiva".

Dado que una importante limitante financiera suele ser la de capital de trabajo, el FOCO se orienta a cubrir esta necesidad. Existen probadas experiencias en las que el acceso, en tiempo y forma, a este tipo de financiamiento permite a los pequeños productores potenciar fuertemente sus negocios.

Por otro lado, la autogestión de un sistema de financiamiento por parte de las propias organizaciones de productores permite

INDICE GENERAL

reducir notablemente la asimetría de información entre el otorgante y el tomador del préstamo, promoviendo el autocontrol social. Asimismo, se reducen los costos de transacción, se originan créditos con condiciones adecuadas a la realidad local y se desarrolla un servicio altamente valorado que fortalece los lazos asociativos.

Características

1. En primer lugar, los recursos iniciales son aportados por el organismo financiador en calidad de aportes no reembolsables (ANR) sujetos a su adecuada utilización.

2. Este "ANR condicional" es otorgado a una Organización de productores, luego de la firma de un Convenio con el Organismo.

3. El funcionamiento del Fondo Rotatorio se establece a través de un Reglamento, elaborado y consensuado por los mismos miembros de la Organización con la asistencia de técnicos del Programa.

4. Los planes de devolución de los créditos (cuotas, plazos, montos) y mecanismos de garantía (individuales o por grupo solidario), buscan adaptarse a las características propias del productor, sus ingresos, su condición, su actividad, etc.

5. La gestión busca ser participativa. El Fondo es administrado directamente por los productores: estos participan en el armado del Reglamento y en el Comité de Crédito rotativo.

6. La garantía de los créditos que otorga el FOCO es siempre "informal", basada en la solidaridad y el compromiso de los integrantes de la Organización.

7. De lo que se devuelve al Fondo, una parte se destina para cubrir los costos operativos y otra "rota", es decir, se vuelve a prestar a otros productores. Esta última hace al componente solidario de un Fondo Rotatorio: su devolución implica la posibilidad de otros de acceder al recurso.

8. Su uso, tanto en forma de créditos en dinero como en productos e insumos, se destina a financiar el capital operativo de proyectos productivos asociativos.

9. La escala en el uso de estos recursos es local en el sentido de que sus destinatarios comparten un mismo sistema productivo de base territorial, es decir, que comparten una misma actividad socio-económica y articulaciones cotidianas en un mismo territorio

Características centrales.

1. Los FOCO están orientados a organizaciones de pequeños productores con capacidad para desarrollar proyectos en conjunto. Se busca que los recursos que conforman el FOCO permitan financiar las actividades individuales de los productores a la vez que contribuyan a fomentar, o reforzar, los proyectos conjuntos de una organización tales como la adquisición de insumos, la comercialización y/o el agregado de valor.

2. Para identificar estos proyectos, el Programa realiza una evaluación de la Organización y del proyecto productivo que presenta. Este cuenta además con la asistencia técnica para su formulación de parte de técnicos locales.

3. Para poder ser beneficiario de un FOCO, el proyecto productivo presentado debe ser asociativo, -es decir, que involucre alguna actividad realizada en forma conjunta- que permita a los miembros de la organización mejorar su posición en la cadena de valor y aumentar la rentabilidad de sus actividades productivas, no sólo a corto plazo sino de manera sostenible en el tiempo.

Reglamento.

Como principal condición, su elaboración debe ser abierta y participativa. Dado que el mismo constituirá una guía para la toma de decisiones, es de vital importancia que todos los miembros de la organización hayan participado en la discusión de las condiciones y pautas que el mismo contenga.

El reglamento de un FOCO es una guía que orienta y regula el funcionamiento del mismo. Es un instrumento de consulta permanente que ayuda a quienes gestionan el fondo rotatorio a tomar decisiones de acuerdo a lo previamente consensuado.

Es condición que la Organización que solicita un FOCO presente junto al proyecto, el reglamento aprobado por Asamblea. No obstante, éste deberá ser dinámico, es decir, podrá ser modificado por los propios socios en los casos en que surjan nuevas situaciones que no habían sido contempladas originalmente en el mismo, o bien, cuando los miembros de la organización deciden colectivamente que es conveniente realizar algún cambio en las condiciones que el reglamento establece.

INDICE GENERAL

Puntos considerados clave para discutir en la elaboración del reglamento del FOCO

1. Órgano de Gestión (Comité de crédito)
2. Objetivos y Beneficiarios del FR
3. Proceso de solicitud y otorgamiento de créditos
4. Tratamiento de la mora
5. Procedimiento para modificar el Reglamento
6. Características generales de los créditos

Principios

1. Límites claramente definidos y exclusión efectiva de extraños.
2. Las normas referidas a la apropiación y disposición del bien común deben ajustarse a las condiciones locales.
3. Los beneficiarios pueden participar en la modificación de los acuerdos y reglas para poder adaptarse mejor a los cambios.
4. Mecanismos de solución de conflictos.
5. Las instancias superiores de gobierno reconocen la autonomía de la comunidad. f) Vigilancia del cumplimiento de las normas.

INDICE GENERAL

UNIDAD XXI.
POLÍTICA TRIBUTARIA

Contenido

No sujeción (incidencia) al impuesto 4480
No sujeción en las cooperativas y entidades solidarias 4482
Tratamiento fiscal a las empresas solidarias 4486
Sistemas Legislativos de Tratamiento Fiscal 4490
Fuentes normativas 4495
Justificación del régimen fiscal aplicable 4498
No Justificación 4499
Argumentos de justificación 4499
Análisis crítico del régimen fiscal propio 4504
El Impuesto a la Renta a Las Cooperativas en America Latina 4507
Pérdida de beneficios fiscales 4509
Las contribuciones parafiscales 4510
las medidas fiscales como ayudas del Estado 4516
Nuevo esquema de política fiscal 4517
Propuestas de normativa tributaria para Colombia 4519

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

127 Tratamiento Fiscal al Sector Solidario

EL IMPUESTO

Los tributos

Adaptado de Pastor del Pino (2016)

Los tributos son ingresos de derecho público que consisten en prestaciones pecuniarias obligatorias, impuestas unilateralmente por el Estado, exigidas por una Administración pública como consecuencia de la realización del hecho imponible al que la ley vincule en el deber de contribuir.

El carácter coactivo de los tributos está presente en su naturaleza. Supone que el tributo se impone unilateralmente por los agentes públicos, de acuerdo con los principios constitucionales y reglas jurídicas aplicables, sin que concurra la voluntad del obligado tributario, al que cabe impeler coactivamente al pago.

Debido a este carácter coactivo, y para garantizar la auto imposición, en Derecho tributario rige el principio de legalidad. En virtud del mismo, se reserva a la ley la determinación de los componentes de la obligación tributaria o al menos de sus elementos esenciales.

Su fin primordial es el de obtener los ingresos necesarios para el sostenimiento del gasto público, sin perjuicio de su posibilidad de vinculación a otros fines.

El tributo puede ser empleado para la consecución de determinadas finalidades extrafiscales o de política económica o social de dos formas. Bien en su vertiente de instrumento puramente recaudatorio, a través de su *iter* lógico de obtención de ingresos para destinarlos posteriormente al gasto público (por ejemplo, mediante la concesión de subvenciones a determinados sujetos, en atención a los fines que pretende alcanzar con su actividad).

O bien de forma opuesta, en su vertiente de beneficio fiscal (o sacrificio recaudatorio) mediante los que se deja de obtener inicialmente ingresos, pero que quedan justificados en la medida en que el gasto fiscal o indirecto pudiera quedar cubierto por actuaciones del propio ente privado.

<< INDICE GENERAL

El impuesto

El impuesto es una clase de tributo (obligaciones generalmente pecuniarias en favor del acreedor tributario) regido por derecho público. Se caracteriza por no requerir una contraprestación directa o determinada por parte de la administración hacendaria (acreedor tributario).

El impuesto es la prestación de dinero o en especie que establece el Estado conforme a la ley, con carácter obligatorio, a cargo de personas físicas y morales para cubrir el gasto público y sin que haya para ellas contraprestación o beneficio especial, directo e inmediato.

Ventajas e incentivos tributarios

Para Jiménez y Podestá (2009) los incentivos tributarios "constituyen instrumentos por medio de los cuales se busca afectar el comportamiento de los actores económicos a un costo fiscal limitado".

Se pueden distinguir entre medidas que afectan al impuesto que grava la renta de las sociedades, y otro tipo de impuestos. También podría diferenciarse entre beneficios establecidos de forma "horizontal"; esto es, aplicables dentro de un mismo sistema tributario a todas las cooperativas o la mayoría de ellas, y beneficios "sectoriales", que se refieren sólo a determinadas categorías de cooperativas, por razón de su actividad, u otras.

Los beneficios fiscales en otros impuestos suelen afectar a los de timbre y registro, impuestos reales sobre la propiedad inmobiliaria (normalmente de carácter local), y los que se establecen por el mero ejercicio de la actividad económica. Se trata de fomentar no sólo el funcionamiento de la cooperativa, sino su misma creación y la realización de operaciones sociales (Alguacil, 2003).

Las ventajas o incentivos tributarios pueden ser de diversos tipos, y consistir en:

1. Exenciones

   La exención puede ser entendida como la situación de privilegio de que goza una persona natural o jurídica, en virtud de la cual se le exime de la obligación de tributar o de pagar determinado impuesto. Esta opera de pleno derecho, es decir, por mandato de la ley, y tiene carácter general: para un sector o actividad.

   Se trata de una dispensa legal de la obligación tributaria, sea como la derogación de la obligación de pago, no obstante producirse el hecho imponible, que es el efecto que producen, sea la excepción de la obligación de contribuir con los gastos públicos a determinados sujetos (exoneración subjetiva), o a determinadas situaciones o hechos (exoneración objetiva).

   Así, la exención tributaria tiene lugar cuando una norma contempla que, en aquellos supuestos expresamente previstos por ella, no obstante producirse el hecho imponible, no se desarrolla su efecto principal: el deber pagar el tributo u obligación tributaria.

   Dado que la exención es la dispensa del pago de un tributo debido por disposición expresa del legislador, debe, en consecuencia, la ley especificar las condiciones y requisitos para su otorgamiento, los tributos que corresponden, si es total o parcial y, en su caso, el plazo de duración (Casalino, 2013).

2. Exoneraciones

   En cambio, la exoneración es la liberación que puede acordar o no la autoridad pública a una persona natural o jurídica, cuando cumple ciertos requisitos establecidos en la ley, de liberarla de cumplir determinadas obligaciones tributarias. Esta, a diferencia de la exención, es una decisión facultativa y de carácter temporal, adoptada por el Gobierno, como medida de estímulo a determinadas actividades o sectores, siempre que la Ley lo permita.

   En la exoneración puede que se requiera de una declaración administrativa previa sobre su procedencia, o puede ser inmediata a su constitución. En el caso de la exención, no, porque se entiende que es de pleno derecho y procede en todos los casos y supuestos por establecerlo así la Ley.

3. Reducciones

   Puede haber reducciones o rebajas en los porcentajes o escalas impositivas ordinarias establecidas con carácter general para cierto tipo de sujetos tributarios o actividades. Por ejemplo, la aplicación a las Pymes de la norma de tipo reducido de impuesto a las pequeñas empresas de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, en los casos en que lo hubiere.

   Estos beneficios pueden ser de carácter permanente, de manera que permanecerán así hasta la declaración expre-

INDICE GENERAL

sa de la pérdida de los beneficios, si los hubiere, o pueden ser establecidos por un tiempo limitado, por ejemplo, por los primeros años de funcionamiento, como mecanismo de fomento.

4. No sujeción al impuesto

NO SUJECIÓN (INCIDENCIA) AL IMPUESTO

Concepto

Existe la figura de la no sujeción al impuesto en la que el sujeto no se encuentra sometido a las normas legales que prevén el hecho imponible, por lo que en este caso el no sujeto a la obligación tributaria, no está obligado a cumplir con ninguno de los deberes formales que establece la ley (Pasceri, 2002).

La no sujeción se puede conceptualizar como la no realización del hecho imponible descrito en la norma tributaria, es decir, no nace situación jurídica alguna que permita circunscribirla como hecho imponible. En estos casos lo que aparece es la inexistencia de obligaciones tributarias y en consecuencia los hechos y personas que no están sujetas al tributo (Casalino, 2013).

En la doctrina tributaria, como es el caso de Addy Mazz (2007, en Lameza, 2023)se conceptualiza la no sujeción como «aquella situación en la cual no ser verifica el hecho generador, y por ello, no nace la obligación tributaria». Podría asimilarse entonces a la ininclusión o no imposición, donde el actuar del sujeto no se encuentra incluido en el hecho generador del tributo. Ello puede ocurrir, por ininclusión en el hecho generador, porque la situación fáctica no encuadra en la prevista hipotéticamente en la ley o porque, en el caso de la inmunidad, las situaciones o sujetos han quedado fuera de la imposición de quien crea el tributo.

No presencia de hipótesis de incidencia (Schneider y Coelho, 2018)

Por incidencia se designa el fenómeno específicamente jurídico de subsunción de un hecho a una hipótesis legal, con el subsiguiente y automático comunicación al hecho de las virtudes jurídicas previstas en la norma (Nogueira, 1973). Por lo tanto, cuando no hay subsunción del hecho a una hipótesis legal (norma) obviamente que no habrá incidencia de tributos sobre la operación. Esto es, a toda evidencia, una situación que envuelve a las cooperativas en la prestación de servicios a sus asociados (Teixeira, 201).

La no incidencia de tributos implica la no tributación por ausencia de contenido legal, o sea, no hay encuadramiento de la conducta en ninguna norma tributaria (Guimarães, 2016). Razón por la cual, como lo expresa Cracogna (2009) la dispensa de ciertos tributos a las cooperativas se funda en que no existen los hechos imponibles sobre los cuales aplicarlos. En tales casos no existe técnicamente exención, en el sentido de otorgamiento de trato favorable, sino el reconocimiento de que no hay materia para el gravamen.

Los autores plantean que el cobro de tributos depende de la concurrencia del hecho generador de la obligación descrita abstractamente en la hipótesis de incidencia: la hipótesis de incidencia designa la descripción, contenida en la ley, de la situación necesaria y suficiente al nacimiento de la obligación tributaria, en cuanto expresión del hecho generador de la ocurrencia, en el mundo de los hechos, de aquello que es descrito en la ley.

La hipótesis es la descripción legal (acto, hecho, estado o acontecimiento) formulada con abstracción de cualquier hecho concreto. La ocurrencia concreta del hecho descrito conceptualmente –hecho imponible- determina el nacimiento de la obligación tributaria. La hipótesis de incidencia es un concepto abstracto y genérico. El hecho imponible es hecho; siendo concreto e individualizado, se localiza en el espacio y en el tiempo (Latorraca).

Así, cuando la situación prevista en la ley, abstracta e hipotéticamente, se concretiza en el mundo de los hechos, se realiza el hecho generador. A contrario senso, la "no-incidencia" es la ausencia (falta) de proyección (incidencia) de regla jurídica sobre determinado hecho; aquellas situaciones en las cuales no se verifica el hecho generador y por ello no nace la obligación tributaria.

Causas de no sujeción

*(*Mazz, en Reyes Lavega y Lamenza, 2019).

La no sujeción puede ocurrir en razón de las siguientes causas:

1. Constitucionales

   La falta de previsión constitucional en relación con determinado hecho, o la prohibición constitucional a la creación de tributo sobre ciertos hechos, normalmente tributarios.

2. Legales

   Falta de creación de tributo (por los entes investidos de las respectivas competencias tributarias) en los casos en que

INDICE GENERAL

la incidencia se haya constitucionalmente autorizada, o exclusión de incidencia de ciertos hechos específicos por otra regla jurídica infra constitucional.

3. Situación de hecho

   Por ininclusión en el hecho generador, porque la situación fáctica no encuadra en la prevista hipotéticamente en la ley

NO SUJECIÓN EN LAS COOPERATIVAS Y ENTIDADES SOLIDARIAS

Es dado observar que a partir del 2011 se empieza a retornar al principio de no sujeción impositiva a las cooperativas y otras formas solidarias iniciado en Brasil en 1971, continuado en Panamá en 1977, con la Ley de Economía Popular y Solidaria del Ecuador de 2011 y la reforma de la ley de cooperativas de Perú de 2012, aunque allí hay una tendencia actual a eliminarlo.

Esta posición de no sujeción de las cooperativas y demás entidades solidarias al impuesto a la Renta se sustenta en diversos criterios:

Por el principio de equidad tributaria

Para Confecoop-Colombia (2016) las organizaciones de naturaleza cooperativa son entidades sin ánimo de lucro. Sin embargo, poseen características particulares de índole económica que las diferencian claramente de otro tipo de organizaciones también sin ánimo de lucro como las fundaciones, asociaciones y corporaciones y, por supuesto, también de las sociedades comerciales que por definición son para generar lucro para sus inversionistas. Por tanto, en virtud del principio de equidad tributaria, las cooperativas deben poseer un régimen tributario independiente respecto al impuesto de renta y complementarios, que guarde correspondencia con el ordenamiento jurídico y la esencia social y solidaria de su ejercicio económico.

De otra parte, el principio de equidad tributaria impone como requisito al sistema tributario afectar con el mismo rigor a quienes se encuentren en la misma situación, de tal suerte que se pueda afirmar que las normas tributarias deben ser iguales para iguales y desiguales para desiguales. No se puede tratar igual a quienes son diferentes: si a una empresa de servicios como lo es la cooperativa se le pretende aplicar los mismos cánones tributarios que a una empresa lucrativa como es la comercial, se está dando un tratamiento igual a entidades diferentes, y esto constituye una discriminación tan nociva como si se le diera un tratamiento diferente a los que son iguales.

El régimen tributario debe tener en cuenta la naturaleza de las distintas entidades que desarrollan actividades similares, así como sus características, régimen económico y carencia de ánimo de lucro, para preservar el principio de equidad tributaria y no crear desigualdades entre los actores económicos.

En otro sentido, Aguiar (2022) estima que *El principio de igualdad* en la tributación es cardinal en el tema de la tributación de las cooperativas. No es sostenible que a las cooperativas se les conceda un régimen fiscal favorable sobre la simple y poco elaborada declaración de su función social especialmente relevante. No porque las cooperativas no tengan una función social especialmente relevante, sino porque las empresas también tienen una función muy relevante, particularmente en las economías desarrolladas. Si no garantizamos la igualdad en la fiscalidad, corremos el riesgo de crear disfunciones en nuestras sociedades, lo que resultaría en una disminución de nuestro bienestar general.

Por la naturaleza instrumental de las cooperativas

Se parte de la idea que las cooperativas son personas jurídicas de naturaleza meramente instrumental: como viabilizadoras de la actividad profesional de sus asociados. Los valores que reciben de terceros no constituyen renta porque se trata de ingresos temporales en sus patrimonios que pertenecen exclusivamente a sus asociados (no a la entidad), sin acrecentar los activos ni decrecer los pasivos sociales: no alteran el patrimonio líquido de la empresa.

Esos valores recibidos de terceros apenas transitan por su caja, por el hecho que pertenece a sus asociados. Ello, en el entendido que renta es el ingreso que pasa a pertenecer a la entidad que modifica el patrimonio de la empresa, incrementándolo. Esos valores que se reciben, aun cuando transitan gráficamente en la contabilidad de la empresa, no integran su patrimonio y, en consecuencia, son elementos incapaces de expresar trazos de su 1capacidad contributiva (Soares de Melo, 2002).

Rosembuj (2000) añade la siguiente idea: "Se impone la no sujeción o exclusión de la cooperativa del deber de contribuir. La renta cooperativa será siempre la que se procura el socio, puesto que, en rigor, la cooperativa no demuestra capacidad económica autónoma y separada ni es la titular efectiva de la riqueza originada".

Por la ausencia de ánimo lucrativo

Por la ausencia de ánimo lucrativo de las empresas solidarias al entenderse que el lucro se identifica con la remuneración del

INDICE GENERAL

capital. Se sustenta esta opinión en que al seno de dichas empresas no se produce renta ni utilidad, por lo que no hay hecho imponible sobre el cual se grava la empresa.

Como señalan Schneider y Coelho (2018) el impuesto a la renta de la persona jurídica incide sobre el lucro que se constituye en el acrecentamiento del capital efectivo o en una variación patrimonial positiva en un determinado ejercicio financiero. Por lo tanto, el ingreso de recursos que no importe un aumento de riqueza no sirve de base de cálculo para el impuesto de renta.

En efecto, si la razón de ser del impuesto de renta es gravar las utilidades generadas por el capital, las cooperativas no pueden ser sujetas de ese gravamen, sencillamente porque en virtud de su naturaleza y objetivo para el cual han sido creadas, no generan utilidades. La cooperativa no tiene materia gravada porque constituye una herramienta de que se vale el asociado para realizar su actividad económica; no tiene un lucro autónomo, un beneficio que pueda ser gravado.

Si se lo gravara se estaría disminuyendo su capital o bien se trasladaría a los asociados y, en definitiva, éstos estarían pagando dos veces, una en su propio balance impositivo individual y otra en el de la cooperativa. Habría una doble tributación o, en último caso, la cooperativa quedaría desplazada del mercado porque, al tener que pagar tributos mayores que los que pagan los demás, quedaría fuera de la posibilidad de competir.

El beneficio que obtiene el asociado es el de haber utilizado el servicio de la cooperativa porque para eso se asoció; no se asoció para obtener una ganancia con ese capital. Aportó el capital como una herramienta para que con ella se pueda brindar el servicio y cuando se retire se llevará solamente lo que le corresponda por los aportes sociales pagados (ACI-Américas).

Por no producir renta

Pareciera que el criterio más acabado es el de Zabala (2011, 2012 y 2014) según el cual la renta económica es la diferencia entre el pago efectuado a un factor de producción y la cantidad mínima que debe gastarse para poder utilizarla. Es un excedente económico definido como las ganancias de un factor de producción en exceso de la suma mínima necesaria para mantenerlo en uso e impedir que pase a otros usos. Así las cosas, el impuesto a la renta se entendería como aquel que recae sobre toda renta económica que sea susceptible de producir un incremento del patrimonio de una persona durante un determinado período de tiempo.

Técnicamente, el impuesto resulta de aplicar la tarifa porcentual a la base imponible, esto es, a la sumatoria de los ingresos y la deducción de los costos y gastos imputables a la misma, lo que se traduce en aplicar una tarifa sobre la utilidad percibida durante un período dado.

El impuesto se establece de acuerdo a la capacidad contributiva del sujeto pasivo, lo que se entiende en el sentido de que los ingresos percibidos por el sujeto pasivo son susceptibles de producir un aumento en su patrimonio: tal operación se le denomina renta y por tal razón al impuesto que lo grava se le denomina impuesto sobre la renta. Hay personas que no tienen esta obligación: persona no obligada al gravamen, por efecto de que la fuente (hecho generador del mismo) no cobija a la operación económica del contribuyente: no genera renta.

La cooperativa no se constituye con el propósito de aumentar el valor de los factores intervinientes en el proceso productivo, sino que esos factores son utilizados para cumplir una única misión: suplir una necesidad del emprendedor asociado, que a su vez es usuario.

Por ello, al establecer los costos de los factores, los valores sobrantes al final del ejercicio se deben aplicar no para dar un mayor valor a los factores, sino para dar un mayor cumplimiento a la misión de la cooperativa, lo que se traduce en el establecimiento de reservas patrimoniales que contribuyen a la permanencia en el tiempo de la organización.

En definitiva, la cooperativa no produce un excedente económico que tenga por objetivo (o fin último) aumentar el patrimonio dispuesto por los asociados o del propio emprendimiento, por lo cual no existe para ellas, en sentido estricto, renta económica. Y, por tanto, no existe una base gravable sobre la cual establecer un tributo como lo es el impuesto a la renta.

El Impuesto se establece con base a la capacidad contributiva del sujeto pasivo, en cuanto los ingresos percibidos por el sujeto pasivo son susceptibles de producir un aumento en su patrimonio (renta). Las cooperativas, como entes sin ánimo de lucro, no están obligadas al gravamen por efecto de que la fuente (hecho generador) del mismo no cobija la operación económica del contribuyente (no es generadora de renta) (Zabala, 2011).

En síntesis, según Lameza (2023) salvo que haya norma constitucional (Paraguay y Brasil) que establezca inmunidad tributaria respecto de las cooperativas, sólo procede si el hecho generador del tributo, por circunstancias de hecho, no es realizado por la

INDICE GENERAL

actividad cooperativa, entendiendo por tal el supuesto al que la ley imputa la consecuencia de causar el nacimiento del vínculo obligacional tributario. Por lo anterior, para analizar si una cooperativa debe abonar determinado tributo tenemos que analizar si su actividad incurre en la descripción realizada en el hecho generador del mismo. Si no incurre, no debería tributar, no necesitaría exoneración alguna. Si incurre, y no se encuentra exonerada, debería tributar; y en caso de encontrarse exonerada no debería tributar.

TRATAMIENTO FISCAL A LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Presentación

Las cooperativas y, en general, las empresas de la economía solidaria pueden tener un tratamiento tributario igual al de los demás contribuyentes o un trato preferencial, el que, a su vez, puede ser permanente o transitorio; por ejemplo, durante la constitución; por determinado número de años; o según el tipo de empresa del que se trate, por ejemplo, las empresas de trabajo asociado, las agropecuarias o las cooperativas sociales.

Afirma la OIT (2000) que

> *"... los gobiernos podrían considerar la adopción de políticas que reconozcan que, en principio, las cooperativas tienen que estar sometidas a contribuciones fiscales del mismo modo que las demás empresas comerciales; que debería aplicarse el principio de la igualdad de trato, y que cualquier incentivo que se ofreciera a las compañías inversoras y a sus accionistas debería ponerse también a disposición de las cooperativas".*

Pero, -continúa- en el caso de algunos tipos de cooperativas, las desgravaciones fiscales pueden ser justificadas, con miras a estimular ciertas actividades consideradas de interés público. Así, una exención fiscal transitoria podría ser conveniente para que las cooperativas puedan empezar a participar en el mundo empresarial nacional en el que ya están las compañías inversoras.

Señala Cracogna (2005) que la realidad de los diferentes países muestra diversas actitudes o políticas del estado en materia impositiva hacia las cooperativas que suelen estar relacionadas con el grado de desarrollo alcanzado por estas. En general, cuando las cooperativas son incipientes, el tratamiento fiscal suele ser favorable; y a medida que crecen en importancia ese tratamiento tiende a ser cada vez menos favorable.

Por otra parte, observa que el marco general de la situación de cada país también condiciona la política impositiva hacia las cooperativas: así, en cuanto menor es el grado de desarrollo del país mayor suele ser el apoyo fiscal a las cooperativas, por cuanto se las considera como factores coadyuvantes al desarrollo económico y social y, por lo tanto, merecedoras de un especial estímulo.

Por el contrario, en países desarrollados, el tratamiento fiscal de las cooperativas suele diferir poco o nada del que se otorga a las sociedades comerciales en general. Por ello, se estima que pareciera conveniente la creación de un organismo consultivo de la autoridad fiscal encargado de informar en las cuestiones relacionadas con proyectos de normas y procedimientos tramitados ante la autoridad fiscal, siempre que se solicite expresamente por el reclamante; que asuma la interpretación de normas tributarias y proponga las medidas más convenientes para la aplicación del régimen fiscal (Junta Consultiva de España, creada en 1948) (Crespo, 1999).

Por su lado, (Heras y Burín, 2013) reseñan una propuesta en Argentina, de constituir un organismo fiscal diferenciado de la AFIP algo así como la Administración Federal de Ingresos Solidarios, que sea la encargada de fiscalizar y administrar los gravámenes que se apliquen a este sector.

Escuelas de pensamiento sobre el tratamiento fiscal a las cooperativas (Henry y Douvitsa, 2022).

Tres son las escuelas del pensamiento:

1. La escuela de pensamiento proteccionista reclama un trato preferente para las cooperativas en comparación con otras empresas. Esta última, más prominente en el pasado, percibía a las cooperativas como actores que necesitaban la protección del Estado para prosperar-

2. La escuela de pensamiento del "mercado abierto" (open-market) aboga por el mismo tratamiento de las cooperativas con las otras empresas, especialmente con las empresas con ánimo de lucro. Esta última se centra en la competencia del mercado evitando cualquier práctica que se considere que la distorsiona.

3. La escuela de pensamiento, que cuenta con el apoyo de organizaciones internacionales6 y juristas, aboga por la igualdad de trato fiscal de las cooperativas con otras empresas, especialmente con las empresas con ánimo de lucro. En particular, reclama un régimen fiscal especial

INDICE GENERAL

para los ingresos de las cooperativas en consonancia con su identidad cooperativa.

En el panorama jurídico actual, la escuela de pensamiento del mercado abierto parece presidir la elaboración de la legislación fiscal. Esto es evidente por el hecho de que cada vez más legisladores fiscales aplican a las cooperativas las disposiciones fiscales generales sobre la renta de las empresas, sin ninguna adaptación adecuada. Este enfoque ignora la diferencia entre las cooperativas y las empresas con ánimo de lucro con respecto a la forma en que obtienen, distribuyen e invierten sus ingresos, persiguiendo a su objetivo.

Principios de la fiscalidad aplicables a las cooperativas (Henry y Douvitsa, 2022).

1. Principio de neutralidad

> "La fiscalidad debe tratar de ser neutral y equitativa entre las formas de actividad empresarial". También "implica que el sistema fiscal recaude ingresos minimizando la discriminación a favor o en contra de cualquier opción económica concreta. Esto implica que deben aplicarse los mismos principios de la fiscalidad a todas las formas de empresas, al tiempo que se abordan las características específicas que, de otro modo, podrían socavar una aplicación equitativa y neutral de esos principios".

Entonces, un régimen fiscal neutro e igualitario sobre los ingresos de las cooperativas debería tener en cuenta sus "características específicas" y no discriminarlas promoviendo una opción económica particular: la de la distribución de los ingresos según los rasgos y el objetivo de una empresa con ánimo de lucro.

2. Principio de eficacia y equidad

"La fiscalidad debe producir la cantidad correcta de impuestos en el momento adecuado". En consecuencia, la ley debería gravar únicamente la cantidad correcta de los ingresos de las cooperativas.

El "correcto" no sólo debe ser dictado por los criterios generales impuestos a las empresas con ánimo de lucro, como el tamaño o el volumen de negocios, sino que también habrá que considerar los rasgos especiales de las cooperativas. Además, también debe tenerse en cuenta la equidad horizontal. Esta última "sugiere que los contribuyentes en circunstancias similares deben soportar una carga fiscal similar". Dado que las cooperativas operan en circunstancias diferentes a las que, de las empresas con ánimo de lucro, su carga con respecto a sus ingresos debería tratarse en consecuencia.

3. Principio de tratamiento igual

Este principio, al igual que el principio jurídico universalmente reconocido de la igualdad de trato en general, exige un trato idéntico al de otras formas de empresa cuando las circunstancias lo requieren y, a la inversa, un trato específico cuando las circunstancias lo exigen.

Tratar los ingresos de las empresas con ánimo de lucro y los de las cooperativas según las mismas reglas viola el principio del tratamiento igual.

Cuando la legislación fiscal trata según las mismas reglas los ingresos de las cooperativas con las de las empresas con ánimo de lucro, viola todos los principios mencionados. Además, invita o incluso obliga a las cooperativas a comportarse como si fueran empresas con ánimo de lucro. En consecuencia, el rico pluralismo de las formas jurídicas se ve mermado al disminuir sus diferencias intermedias. Esto compromete la capacidad de abordar las múltiples necesidades de la sociedad mediante la participación de diversos actores. También, afecta la resiliencia de la economía, que pide un sector público, privado y cooperativo fuerte.

Tipos de empresas según tratamiento fiscal

1. Según su objeto

De darse el sistema diverso de tratamiento fiscal, las empresas solidarias tendrían un tratamiento especial según su tipo, objeto social o área de actividad, por ejemplo, las de trabajo asociado, de minusválidos, de mujeres, etc. reciben un tratamiento fiscal diferenciado.

De esta manera Larrañaga (1987) estima que "no todas las cooperativas deben merecer un tratamiento fiscal fomentador, sino que ha de limitarse tal estímulo a aquellas que verdaderamente realicen una función transformadora de las estructuras económico-sociales y de desarrollo social y comunitario. Esta sería la fuente legitimadora del fomento

INDICE GENERAL

fiscal, que impediría además la constitución de falsas cooperativas, con el único propósito de aprovechar unas determinadas ventajas fiscales".

En contra, se plantea que las diferenciaciones no pueden y no deben ser hechas de acuerdo con las características de cada segmento (ramo del cooperativismo (o de la economía social y solidaria), porque además de la ofensa al principio de no incidencia, queda evidenciado, también, el absoluto irrespeto a los preceptos constitucionales de isonomía (Teixeira, 20116).

2. Según su grado de desarrollo

   También, habría un tratamiento fiscal diferenciado según el grado de desarrollo de la empresa solidaria desde un punto de vista económico; de acuerdo con las exigencias de sectores particulares o de sus dimensiones, incluso de las diversas finalidades mutualistas que se modelan en el contenido de la gestión de servicio que cumplen (Bonfante, 1999).

3. En función de objetivos concretos

   Pastor del Pino (2012) estima que, frente a los problemas de la existencia de regímenes fiscales específicos por razón del tipo social, sobre todo por los problemas de competencia que se generan, se plantea un cambio en la articulación de las políticas fiscales de estimulación y fomento, configurando un modelo uniforme de atribución de beneficios en función, exclusivamente, de la consecución de objetivos concretos y no de la forma o naturaleza jurídica de la entidad que los alcanza.

   De tal manera que el estímulo fiscal a las cooperativas queda justificado en la medida en que éstas se muestran como un modelo idóneo para alcanzar determinados objetivos de política económica y social.

SISTEMAS LEGISLATIVOS DE TRATAMIENTO FISCAL

El tratamiento normativo-legislativo fiscal a las empresas solidarias puede adoptar muy diversas formas:

Inexistencia

Puede ser que la norma legal que regula en forma especializada la cooperativa o entidad solidaria no contemple en absoluto normas en materia tributaria, por lo que este aspecto se regula por la legislación fiscal ordinaria como cualquier otra empresa.

Sistema único

Puede ser que prevalezca el sistema único por el cual se dé igual tratamiento a todas las entidades del sector, sin diferencias. En tal sentido, si se tiene confianza en la aplicación efectiva de los principios de la ley cooperativa, si se controla, en definitiva, el que esta forma no sea utilizada para el camuflaje de sociedades de capital, parece lógico reconocer sin distinciones, a todas las cooperativas el trato de favor, desde el punto de vista fiscal, que sea necesario para coadyuvar al cumplimiento de sus fines. En armonía con esto, debería establecerse un régimen sancionador muy severo para los supuestos de fraude (Pérez, en: Cebrián, 1999).

De manera que al reconocer que todas las cooperativas son destinatarias de un mismo régimen fiscal se eliminaría el arbitrismo burocrático en la distinción entre protegidas y no protegidas. Y, por el contrario, se profundizaría en el trabajo ya realizado en la legislación sustantiva de definición de la especialidad de la cooperativa (Vicent, 1987).

Sistema homogéneo

Adaptado de Rodrigo-Ruiz (2017)

Es de observar que la regulación tributaria común no puede, habida cuenta las diferencias estructurales, jurídicas y de fines y objetivos entre las distintas entidades, alcanzar la uniformidad completa. Entre otras razones, porque no cabe prescindir de las reglas técnicas o de ajuste particulares que se requieren en ocasiones para llevar a cabo la necesaria adaptación de las normas fiscales a la legislación societaria o sustantiva.

Es por ello que ese tratamiento homólogo deberá limitarse al establecimiento de un mínimo común denominador, de unas previsiones básicas que puedan generalizarse a todo el ámbito de la economía social, sin perjuicio –se insiste- de aquellas normas específicas que en algún subsector sean precisas.

La propuesta de uniformidad básica se fundamenta en los siguientes argumentos:

1. Por el carácter unitario de las entidades dado por la Ley de Economía social que les reconozca, más allá de sus diferencias, por significativas que sean, rasgos comunes, entre los que se encuentran la observancia de principios coincidentes y la prosecución de objetivos afines, aspectos ambos que son los que justifican la promoción y el fomento del sector en su conjunto.

INDICE GENERAL

2. Por la adecuada protección y fomento a los valores y principios que constituyen el sello distintivo de la economía social y de las entidades que pertenecen a ese sector.

   Ciertamente, algunos de estos principios operan con mayor o menor intensidad según los casos, dependiendo del tipo de entidad de la economía social de que se trate, dada la amplia diversidad de modalidades existente, pero por encima de estas diferencias hay un factor dominante que aglutina e identifica a todas ellas: su pertenencia a una categoría jurídica unitaria –la de las entidades de la economía social-, que se distingue precisamente por la concurrencia en todas las ocasiones de unos mismos principios orientadores.

   Es por tanto la globalidad de estos principios, y no la simple presencia o la preponderancia de alguno de ellos en particular, lo que caracterizan a la economía social y justifica un régimen tributario común para todas sus piezas integrantes.

   El respeto a dichos valores y el cumplimiento de los principios constitutivos de la economía social ha de bastar, en consecuencia, para que un determinado ente pueda acogerse al régimen fiscal señalado, y tal presupuesto debe considerarse alcanzado con la simple, aunque escrupulosa, observancia de las normas que regulan la creación y funcionamiento de cada clase de entidad, ya de por sí suficientemente rigurosas en orden a preservar que dichos principios no se infringen.

   Un funcionamiento de la entidad acorde con la normativa sustantiva que la regula significa que ésta cumple con los criterios y principios informadores de la misma, y ha de ser requisito suficiente para acceder al régimen tributario especial establecido en protección y fomento de tales principios.

Para otros, estaría justificada "la adopción de un régimen común de incentivos fiscales a la creación, capitalización y mantenimiento de entidades de la Economía Social, pero no, desde luego, el establecimiento de un régimen tributario especial común para el gravamen de su renta, que resulta inimaginable ante la variopinta realidad que presenta la Economía Social.

Sistema diverso

Adaptado de Rodrigo-Ruiz (2017)

Según este sistema, hay normas que reconocen beneficios fiscales para las cooperativas que cumplan con ciertos requisitos, y normas de ajuste creadas para adaptar la tributación general a las especialidades del funcionamiento cooperativo (Alonso, 1999). Se otorgan beneficios fiscales a las entidades que cumplen con sus obligaciones cooperativas, como es el caso del Paraguay.

De esta manera se lograría el mantenimiento y el perfeccionamiento del modelo o estatuto fiscal tradicional, inspirado en el doble criterio de concesión de beneficios fiscales (a las cooperativas fiscales protegidas) y de establecimiento de especialidades técnicas en la aplicación del régimen fiscal común (a las cooperativas no protegidas fiscalmente).

En este sentido, según su protección fiscal, de acuerdo al sistema adoptado en España, habría:

1. Cooperativas protegidas: aquellas que se constituyen con arreglo a las disposiciones de las leyes cooperativas. En este caso, la protección estaría íntimamente ligada al cumplimiento de presupuestos de hecho que el legislador estima como necesarios e ineludibles para su goce, por ejemplo, que se ajusten a la ley sustantiva que las regula.

2. Cooperativas especialmente protegidas: aquellas a las que la ley, en razón de su objeto social y los sujetos o asociados que las constituyen, les da una protección superior y especial. Por ejemplo, las de trabajo asociado, agrarias, de pesca, etc. Y

3. Cooperativas no protegidas: las que han incurrido en alguna de las causas que motivan la pérdida de la calificación (Crespo, 1999).

Diferencial por su naturaleza

El argumento clave es el de la especificidad cooperativa: aunque funcione en el mercado, la cooperativa es una empresa distinta a las demás. El hecho es que el impuesto sobre Sociedades como gravamen sobre los beneficios obtenidos por las empresas, está diseñado a partir de la estructura característica de las sociedades convencionales de capital, por lo que parece lógico que se deban ajustar sus previsiones en el momento de aplicarlo a un modelo societario, el cooperativo, que funciona con parámetros y reglas de funcionamiento diferenciados (carácter instrumental del capital, protagonismo de las personas y participación democrática, fondos de dotación obligatoria que quedan cautivos para uso de la cooperativa o incluso fines sociales y educativos...) (Alonso y Santa Cruz, 2016).

INDICE GENERAL

Ahora bien, para Cracogna (2015) la cuestión de fondo consiste en que se les otorgue a las cooperativas el tratamiento fiscal que corresponde a su naturaleza; es decir que no se las confunda con empresas de capital lucrativo y por esa vía se pretenda gravarlas de igual modo que a éstas. No se trata de brindarles un trato preferencial sino de considerarlas según sus propias características y de no tratar igual a empresas que son diferentes, particularmente en cuanto que son sociedades de personas y no de capitales, no tienen fines lucrativos y son creadas para prestar servicios a sus asociados.

Esta posición se sustenta en el principio de igualdad, ínsito en los principios constitucionales, que presupone que las personas colocadas en situaciones diferentes sean tratadas de forma desigual, en sus debidas proporciones. Como lo dice Nery "Dar tratamiento isonómico a las partes significa tratar igualmente a los iguales y desigualmente a los desiguales, en la exacta medida de sus posibilidades" (Guimarães, 2016).

En este sentido, los incentivos fiscales de los que gozan las cooperativas financieras no constituyen un privilegio, sino que son la manifestación del trato desigual que debe darse a los que no se encuentran en las mismas condiciones contributivas, es decir, la aplicación apropiada del principio de justicia (Lara Gómez, 2018).

Un tratamiento fiscal específico para entidades y empresas de economía social existe en la mayoría de los países de la UE. Quienes se oponen a este tratamiento específico ha sostenido durante mucho tiempo que se podría considerar un tratamiento desigual que constituye ayuda de Estado ilegal en contravención de las normas de libre competencia.

Sin embargo, en 2011, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea dictaminó que

> *el tratamiento fiscal específico se justifica porque las entidades de economía social (cooperativas en el caso antes de él) son diferentes en naturaleza a las empresas con fines de lucro. Una conceptualización rigurosa y el reconocimiento legal de las entidades de economía social son necesarios para resaltar las diferencias significativas entre las diferentes formas de empresa* (en Ciriec-International, 2016).

En este sentido, no obstante las diversas tendencias y estrategias adoptadas entre el Derecho Latinoamericano y Europeo –especialmente respecto del acto cooperativo- es evidente que para dar un tratamiento tributario adecuado a las cooperativas, la ley debe reconocer la naturaleza especial de las cooperativas y la substancial diferencia entre las transacciones entre la cooperativa y sus miembro y la naturaleza diferenciada de los resultados de esas operaciones, no como un tratamiento privilegiado, sino como un tratamiento adecuados a sus características (De Conto y Andrade 2016).

De esta forma, podría haber un tratamiento fiscal diverso a los actos efectuados por la empresa solidaria: exención tributaria o no sujeción al impuesto por la actividad con sus miembros (actos cooperativos, mutuales o solidarios) y sujeción tributaria a las operaciones con terceros. Así, en algunos países de Europa Occidental, sin adoptar explícitamente la concepción del acto o actividad cooperativas, no existen distintas bases imponibles ni de tipos de gravamen, sino que se deduce del impuesto cualquier operación con los asociados.

No obstante, como señala Sánchez Boza (2016) en los años 90 se dieron leyes en diferentes países de la región centroamericana para eliminar todo tipo de exenciones a tributos, como especie de limpieza al sistema tributario. Parte de los incentivos para constituir cooperativas y las facilidades de su desarrollo inicial como empresas, generalmente constituidas por personas con poco conocimiento de la actividad empresarial, los riegos que su desarrollo implica y los retos de mantenerlas en funcionamiento, así como el débil capital inicial, fueron abolidos.

Cuestión diferente –añade- es la relativa a las exoneraciones o desgravaciones que el Estado resuelva acordar a las cooperativas en atención a los beneficios que derivan de sus actividades, la cual corresponden de manera exclusiva a la política fiscal que en cada caso se adopte.

Según su aporte al desarrollo

Se propone que las legislaciones deban conseguir un modelo de fiscalidad de las cooperativas que sea más adecuado a los valores propios del desarrollo sostenible, desplazando la carga tributaria en atención a variables económicas y sociales, y no estableciendo un sistema fiscal basado únicamente en el principio de capacidad económica (Aguilar, 2015).

FUENTES NORMATIVAS

Por fuentes nos referimos al conjunto normativo en donde se encuentra el régimen fiscal aplicable al sector solidario.

Fuentes materiales

El régimen fiscal del sector solidario puede estar:

INDICE GENERAL

1. En la Constitución política o nacional.

   Tomando en consideración el principio de igualdad como valor superior del ordenamiento, y del principio de generalidad como criterio necesario del sistema tributario, cualquier trato diferenciado en el ámbito fiscal debe tener su fundamento en el cumplimiento de un objetivo o valor constitucional que pueda ponderarse con éste y que sirva de fundamento razonable del trato desigual. Por lo tanto, para la legitimidad de un régimen especial, debemos buscar una justificación en el texto constitucional, poniéndolo en relación con los principio derechos contenidos en la propia Constitución (Alguacil, 2020).

2. En la Ley fiscal general

   El régimen impositivo del sector, de acuerdo al orden constitucional de cada país, puede estar incluido en las leyes fiscales comunes, que puede ser la ley fiscal general o la ley fiscal de sociedades; además que ella puede ser aplicada en forma principal o supletoria.

3. En una Ley fiscal especial

   Otra vía es que el régimen fiscal esté contenido en la ley general del sector, o en una ley fiscal especial, como es el caso de la mayoría de leyes de Iberoamérica. Para López (1999) este último camino pareciera ser el más recomendado por las características peculiares de la cooperativa que, a diferencia de la persona jurídica societaria, precisa una serie de normas que podríamos denominar como técnicas, que no hacen sino adaptar el régimen fiscal previsto para las sociedades comerciales, al fenómeno cooperativo y por la complejidad de la normativa que le es aplicable, que no se limita a un único impuesto, como pudiera ser el impuesto sobre sociedades, sino que afecta a la mayor parte del sistema tributario.

4. Las Buenas prácticas

   Además, se puede contar como fuente las buenas prácticas tributarias, que pueden ser entendidas como el conjunto de principios, valores, normas y pautas, que definen un buen comportamiento de la empresa respecto a sus obligaciones tributarias. Están encaminadas a generar relaciones de confianza, transparencia y seguridad jurídica, tanto en el interior de la organización como respecto a los grupos de interés externos y la sociedad en su conjunto (Martín Fernández, 2017).

Tipos de normas

Adaptado de Alguacil, 2003

Las normas fiscales aplicables a las cooperativas se pueden diferenciar en técnicas, protectoras e incentivadoras

Normas "técnicas" o de ajuste:

Se trata de las normas encaminadas a evitar las distorsiones que serían causadas por el propio sistema fiscal, si se aplicara el régimen general. Normas cuya finalidad y estructura buscan adaptar la estructura impositiva a la especial idiosincrasia cooperativa; esto es, que persiguieran la consecución de la igualdad y el gravamen conforme a la real capacidad económica del fenómeno.

Esto supondría tener en cuenta las especialidades en su estructura jurídica de propiedad y en la naturaleza de sus operaciones con los socios, en el intento de garantizar que su trato no fuera discriminatorio respecto del establecido para las sociedades capitalistas, para las que parece pensado el régimen general (impuesto a la renta global de las cooperativas y las obtenidas por los socios).

Normas "protectoras":

Son aquéllas normas cuyo propósito es, favorecer la igualdad de posición de las cooperativas frente a las posibles distorsiones que podría causar, no el sistema fiscal, sino el propio funcionamiento del mercado, que favorece, por su mecánica, a las sociedades de capital (financiación de las cooperativas y fragilidad de su capital social).

Se parte del hecho que los principales *hándicaps* de las cooperativas ante el mercado que favorece a las empresas con grandes acumulaciones de capital, estribarían en las dificultades de financiación propia y externa, y en directa relación, su fragilidad por la operativa del principio de puertas abiertas.

En tal sentido, hay dos alternativas:

1. Flexibilizar el régimen jurídico de las cooperativas, dotándola de instrumentos más parecidos a la sociedad capitalista: voto plural, socios externos, ampliación de límites de operaciones con terceros, se elevan los límites a la remuneración del capital social, rebaja de dotaciones a fondos irrepartibles y su distribución entre los socios de los excedentes.

INDICE GENERAL

2. Mantener una regulación estricta, pero con mecanismos compensatorios destinados a neutralizar los efectos "secundarios" de las limitaciones derivadas dei régimen jurídico de las cooperativas, para asegurar su supervivencia, lo que incluiría beneficios fiscales como la exoneración (total o parcial) del Impuesto a la renta de las cooperativa, de las dotaciones a los fondos y reservas obligatorios irrepartibles. o la deducción fiscal de la remuneración limitada al capital (aportes obligatorios y voluntarios de los socios).

Normas "incentivadoras",

Aquéllas normas que, otorgando un trato diferente respecto de otras formas sociales para los mismos casos, supusieran un gravamen conjunto inferior. Se distinguen entre;

1. Norma horizontales, que son las que afectan a toda cooperativa per se, es decir, por su forma social, esto es, normas dirigidas a fomentar el cooperativismo, per se, como forma de estructuración empresarial que cumple finalidades socialmente valoradas

2. Normas sectoriales, y aquéllas que incentivaran sólo aquéllas cooperativas que actuaran en determinados sectores desprotegidos, o necesitados de fomento específica, por ejemplo, el agrícola y el de creación de empleo.

JUSTIFICACIÓN DEL RÉGIMEN FISCAL APLICABLE

Ciertamente, el tratamiento tributario es un aspecto crítico para el sector. Ahora bien ¿qué impuestos pueden ser exigidos a las cooperativas? ¿Deberían ser tratadas diferentemente de otras organizaciones económicas?

Observa Cracogna (2002) que existen diferentes puntos de vista para contestar estas preguntas. Algunos sostienen que las cooperativas deben ser exceptuadas del pago de impuestos porque contribuyen con el desarrollo económico y social de la comunidad. Otros dicen que las cooperativas deben tener un tratamiento igual a las corporaciones, etc., sin establecer diferencias entre ellas. Aún más, otros abogan por una exención de impuestos a las cooperativas durante cierto tiempo o en el período inicial (como es en Cuba) o acordándolo por el volumen de transacciones o de la actividad socioeconómica desarrollada.

Las posiciones sobre el tratamiento fiscal especial al sector son dos fundamentales: no justificación y justificación.

NO JUSTIFICACIÓN

Puede ser que no haya ninguna justificación o fundamento real o explícito para dar a las empresas del sector un tratamiento fiscal especial. Como lo sostuvo la Comisión Europea (decisión 668 del 12/07/2000) las ayudas concedidas a las empresas o a las cooperativas bajo la forma de facilidades fiscales "falsean" la concurrencia entre las mismas y pueden incidir sobre los intercambios comunitarios, por lo que resultan incompatibles con el libre mercado, cuando la verdad es que ponen a las empresas solidarias (normalmente de pequeñas dimensiones) en posibilidad de participar en el mercado en igualdad de condiciones.

No obstante, Cotronei (2001) objeta que "solo en caso en que la magnitud de estas facilidades sean tales como para alterar efectivamente la libre concurrencia entre las empresas se puede sostener una violación de la libre concurrencia. Se necesita, además, tener presente las fuertes limitaciones que la legislación impone a la empresa cooperativa sobre la distribución de las utilidades y de la reserva, a la distribución del patrimonio residual, a la distribución obligatoria de una parte de las utilidades, a la suscripción de las cuotas sociales, etc. que contribuyen a despotenciar la capacidad concurrencial con las otras empresas (sociedad ordinaria) contrabalanceando el peso de las, por cierto, limitadas facilidades.

Como dice el maestro brasileño Lopes Becho (2021), reconocer la adecuación de la tributación del acto cooperativo puede significar reducir la carga tributaria de las sociedades cooperativas, con efectos (incluso teóricamente hablando) en la reducción de la recaudación de los contribuyentes. Aunque nos parezca insostenible, no es imposible suponer que, para quienes ven a las cooperativas como una amenaza, un tratamiento fiscal adecuado podría, en extremo, ser visto como una tributación más gravosa, que elimina al competidor social que no se quiere.

ARGUMENTOS DE JUSTIFICACIÓN

Por la naturaleza diferente o especificidad de las entidades solidarias

El tratamiento fiscal a las cooperativas debe estar en concordancia con su verdadera naturaleza de entidades soportadas por el esfuerzo propio y la ayuda mutua para prestar servicios a sus propios miembros. Por tanto, las cooperativas pueden ser sujetos de algunos, pero no de todos los impuestos (Cracogna, 2002).

Armendáriz (1992) sostiene que la exclusión de la tributación de cualquier impuesto incompatible con la naturaleza de las cooperativas, no importa solicitar un privilegio sino el reconocimiento

INDICE GENERAL

de que se trata de una relación de naturaleza distinta que equitativamente debe recibir tratamiento diferente. Y ello, porque el acto –cooperativo- realizado entre la cooperativa y el asociado no constituye operación de mercado, sino el cumplimiento del objeto social.

En opinión de Montero (2016) la existencia de un régimen fiscal específico para determinado tipo de entidades solo puede responder a que dichas sociedades presenten diferencias estructurales respecto a las sociedades a las que se le aplican las normas generales y que, por lo tanto, deban establecerse normas especiales, que adapten las generales a estas entidades.

Los beneficios fiscales reconocidos a las cooperativas deben ir directamente relacionados con el cumplimiento o desarrollo de actividades que promuevan los fines económicos y sociales previstos en la Constitución, para lo que debe exigirse el cumplimiento exclusivamente de requisitos que incidan sobre ellos.

Dichos incentivos fiscales deben ser compartidos con otras entidades que adopten formas jurídicas distintas, pero que persigan o coadyuven a la consecución de dichos objetivos. Las peculiaridades que presentan las cooperativas, inherentes a su forma jurídica, deben ser consideradas mediante normas de ajuste.

Aspectos como la limitación de operaciones con terceros, el obligatorio destino de los resultados de dichas operaciones a fondos irrepartibles y por lo tanto, la inaccesibilidad de los socios a dichos beneficios, así como la contabilización separada de los resultados como método garante de los anteriores presupuestos, constituyen aspectos esenciales de la cooperativa a los que obedece, sin lugar a dudas, el régimen fiscal vigente.

Por manera que gravar con el impuesto a la renta a las cooperativas como si se tratase de sociedades comerciales lucrativas, desconociendo su naturaleza, características, régimen económico y carencia de ánimo de lucro, rompería el principio de equidad tributaria y crearía una desigualdad jurídica notoria (De Conto y Andrade, 2016).

La nueva legislación cooperativa de Bolivia (2013) establece que la legislación tributaria deberá tomar en cuenta la naturaleza de las cooperativas incorporando las categorías económicas propias del cooperativismo.

Porque la cooperativa no tiene fines de lucro para sí misma

En la actualidad, en el contexto de una economía globalizada, es necesario referir que un tratamiento tributario adecuado a las cooperativas no importa un tratamiento privilegiado, sino que se considera tal tipo de sociedad como un emprendimiento común, sin fines lucrativos (*non profit),* en el sentido de que los resultados positivos de las cooperativas, en las operaciones con sus miembros, son propiedad de los miembros y no de la cooperativa. En otras palaba, que el objetivo de la cooperativa no es obtener resultados para sí misma, sino para sus miembros (De Conto y Andrade, 2016).

Por la finalidad del sector

Si los impuestos se establecen para aplicarlos a fines sociales, en tanto estos concuerden con el fin de las cooperativas, toda vez que el acto cooperativo persigue el bienestar general carecerá de razonabilidad imponer cargas impositivas que apunten al mismo fin. Toda la actividad cooperativa se encamina, por exigencia del sistema, a un fin social (Cuesta, 2000).

Por tener su base en un acto cooperativo (mutual o solidario)

Siguiendo a Lameza (2023) de las notas caracterizantes del acto cooperativo surge que el mismo no implica ni un intercambio entre personas, ni una intermediación entre bienes o servicios, ni un acto susceptible de generar renta; con lo cual, un impuesto que gravara el consumo (entendido como la enajenación de bienes y/o servicios) o que gravara la renta (entendida como la utilidad generada por la venta de un bien o servicio), no tendría un hecho generador aplicable al acto por antonomasia de una cooperativa al desarrollar su actividad: el acto cooperativo

Para Colón Morales (2021) el elemento de la imposición de obligaciones fiscales a las cooperativas no puede tratarse como un asunto esencialmente de política tributaria (usualmente pensada para entidades comerciales tradicionales); sino que debe de ser examinado fundamentalmente desde el derecho cooperativo, particularmente en atención a la Doctrina del Acto Cooperativo. Es decir, se debe partir de la base de las políticas públicas relacionadas a la promoción y desarrollo del modelo cooperativo, teniendo en cuenta lo que significa imponerle un tributo a una empresa cuya relación con las personas consumidoras no es de naturaleza mercantil, sino que sus fines y propósitos están dirigidos a satisfacer de la manera más eficiente las necesidades comunes de sus personas asociadas, sin ánimo de lucro

Por la función social

El tratamiento fiscal especial al sector solidario puede sustentarse en el reconocimiento constitucional o legislativo de la uti-

INDICE GENERAL

lidad, interés o función nacional, pública o social que se hace al mismo, o como la aplicación legislativa de las disposiciones constitucionales frecuentes que acuerdan que el Estado debe dar fomento al sector solidario o a las cooperativas.

En esta vía, la ACI (2015) ha determinado que la contribución económica y social de las cooperativas a una economía local o regional tiene una influencia social que redunda en beneficio de la comunidad y de la sociedad civil. Esta contribución de las cooperativas puede describirse como una "gestión de patrimonio común" a favor de la comunidad local, de su economía y de la sociedad.

Y añade: en el caso de las cooperativas que hagan de este tipo de contribución un objetivo y propósito específico, sería conveniente que las administraciones públicas así lo reconociesen otorgándoles un tratamiento fiscal y jurídico particular que reconozca su contribución para atajar las desigualdades en términos de riqueza.

Fortalecimiento de la economía

Álvarez et al (2009) dan una justificación macroeconómica al régimen fiscal cooperativo, en el hecho de que si las cooperativas tienden a generar menor renta líquida debido a la realización de provisiones, reservas y el establecimiento de nuevas áreas de negocio, se estaría constatando su aporte al fortalecimiento de la estructura económica nacional y se establecerían argumentos técnicos para soportar la conveniencia de la exención fiscal para cooperativas que con su accionar fomentan el empleo, el bienestar general y el crecimiento empresarial (aspectos que en tiempo de crisis económicas son sustantivos para impulsar la economía). Además, se justifica por la necesidad de contar con un régimen tributario acorde con las políticas públicas que se hayan desarrollado desde la institucional para las cooperativas (Álvarez, 2016).

Estímulo a emprendimientos

Para Pastor del Pino (2016) el hecho que justifica la especificidad de este modelo es, en definitiva, que constituye una iniciativa empresarial por parte de un grupo de personas que, al margen de la participación capitalista de cada socio, tiene por finalidad la satisfacción de sus necesidades mediante la recuperación de la forma de empresa personalista y de funcionamiento interno democrático.

Ese hecho diferencial, y los logros de política económica y social que a través de dicho modelo se pueden alcanzar, son los que deben fundamentar la particular consideración y tratamiento de la cooperativa, incluso en el plano fiscal. Puede ser porque la cooperación consiente a grupos de sujetos que teniendo capacidad de trabajo, pero escasamente dotados de capital, de desarrollar una actividad económica, confrontándose en el mercado con las empresas constituidas bajo otra forma jurídica (Congiú, 2000).

Por la acumulación indivisible que hace la empresa solidaria

La norma que consiente atribuir a reservas indivisibles en exención de impuestos las utilidades producidas por las cooperativas, representa el instrumento que ha permitido a las cooperativas italianas obtener formas consistentes de capitalización. Ello ha determinado la renuncia a la remuneración del socio, sea por vía del retorno y de la distribución de utilidades. Sin embargo, ésta norma favorable desde el punto de vista fiscal, ha inhibido el recurso a la capitalización a través de la captación de recursos directamente de los socios o al exterior. La norma no ayuda la fase de *star-up* de la cooperativa (Di Odoardo, 1998).

Por las cargas parafiscales que soporta

No puede olvidarse que las cooperativas soportan también cargas parafiscales específicas como son las dotaciones a los fondos de reserva, que son irrepartibles incluso en caso de liquidación, o al Fondo de Educación y Promoción Cooperativa, que los denominados "beneficios fiscales" no hacen sino compensar" (Cabrerizo, 2001).

Sin embargo, la Comisión Europea (2001) consideró que la situación económica de la cooperativa no se ve necesariamente debilitada por el aporte de capital a los fondos obligatorios, ya que los conserva y utiliza en casos muy concretos.

Como compensación

Como medida de compensación por los mayores costos en términos de vigilancia interna y externa que tienen las empresas del sector social y, en especial, las cooperativas, sobre todo, en la fase de creación de la empresa y en los primeros años de la misma.

Conclusión

En definitiva, los caracteres, definición, principios y valores en su actuación y desarrollo práctico por parte de las entidades cooperativas —no en su cualidad formal de meros enunciados—, son en definitiva los que fundamentan una legislación particularizada para las cooperativas, dentro de la cual el tratamiento

INDICE GENERAL

tributario diferencial es un Capítulo de primer orden (Lameza, 2023).

ANÁLISIS CRÍTICO DEL RÉGIMEN FISCAL PROPIO

Adaptado de Aguilar Rubio, 2021

Sobre la justificación del régimen fiscal

De las diferentes legislaciones en materia de cooperativas y de la doctrina que se ha ocupado de analizar, la autora ha sintetizado en seis las justificaciones para la existencia de un tratamiento fiscal propio para las cooperativas:

1. Por la ausencia de ánimo de lucro.

   Sin embargo, parece que en la actualidad la cuestión de la concurrencia o no de ánimo de lucro en la cooperativa se considera bastante superada al entenderse mayoritariamente que el beneficio es normal en la existencia y pervivencia de cualquier sociedad actuante en el mercado y la justificación del régimen fiscal diferenciado hay que buscarla en otros argumentos. Además, la decisión de gravar los excedentes cooperativos no debe atender a la ausencia o no de voluntad de obtener u beneficio, sino a la realidad de su obtención o no.

2. Por la actividad que desarrollan.

   Pero, existe un elevado porcentaje de cooperativas que trabajan en el marco de actividades de gran necesidad y no siempre suficientemente defendidas, como serían todas las relacionadas con el sector primario. Ahora bien, si eso es así, la protección se debería conceder a todas las entidades que actúen en ese sector de actividad, independientemente de cuál sea la forma jurídica que adopten

3. Por la operativa mutualista que las caracteriza.

   No obstante, la limitación de operaciones con terceros que es una especialidad de funcionamiento de las cooperativas, es una limitación que puede no existir para otras sociedades. Sin embargo, la tendencia actual en el mundo cooperativo, es de una cada vez mayor permisibilidad en el volumen de operaciones con terceros

4. Por su menor capacidad económica.

   Se parte de la presunción de que los socios son personas con recursos económicos escasos, por lo que las cooperativas también lo son.. Ello justifica un régimen fiscal más ventajoso en aplicación de un principio básico de justicia tributaria, que obliga a los contribuyentes a colaborar en el sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica

5. Por las especiales reglas de funcionamiento a las que están sometidas.

   La configuración de su capital, la doble condición de socio y trabajador que concurre en sus miembros, sus reservas obligatorias específicas, las cargas para-fiscales que soporten etc. Justifican plenamente su tributación

6. Por la función social que cumplen

   No solo en beneficio de sus socios, sino también del grupo social en general, así como la creación de empleo tanto en el reflotamiento de empresas en crisis como en el de creación de empresas nuevas y su aportación al desarrollo, es el argumento fundamental para justificar la fiscalidad especial de las cooperativas.

   De manera que la justificación de un régimen fiscal favorable para estas entidades, más interesante es el de la identidad de fines que existe entre el Estado y este tipo de empresas, presentándose el beneficio fiscal como una compensación por el desarrollo de una labor tendente a realizar el interés general. De manera que el beneficio fiscal se basa en el cumplimiento del más básico principio de justicia conmutativa y distributiva, pues la aportación en especie que las cooperativas, realizan, debe computarse para reducir su aportación económica vía impuestos, pues, de lo contrario, estará siendo gravada en mayor cuantía que la que le corresponde.

Respecto del excedente

La normativa fiscal de tratamiento del excedente cooperativo es muy diversa, existiendo los sistemas siguientes:

1. Regímenes que aplican a las cooperativas el régimen general del impuesto sin tener en cuenta sus peculiaridades.

   Se le critica que las cooperativas son sociedades que actúan en el mercado en posición de igualdad con otras sociedades , por lo que hay que ser cautos a la hora de establecer reglas especiales para las cooperativas que puedan colocarlas en una posición de competencia desleal.

INDICE GENERAL

2. Los que aplican la no sujeción al impuesto

   Se observa que la sujeción o no habrá de determinarse para cada tributo en concreto mediante la comprobación de si la cooperativa ha realizado o no el hecho imponible previsto por la norma. Solo si esto no es así, podremos decir que nos encontramos ante un caso de no sujeción.

3. Los sistemas que aplican el método de exención en la cooperativa de los resultados obtenidos con socios.

   Se considera que esto es válido para los países en vías de desarrollo, donde un importante sector del cooperativismo se dedica a este tipo de funciones, procurando a sus socios servicios imprescindibles (como vivienda, sanidad, educación y otros) supliendo la incapacidad o inactividad del Estado, lo que no aplica para los países desarrollados. Sin embargo, se argumenta que un excesivo proteccionismo estatal del fenómeno cooperativo a través de normas tributarias favorables conduciría a una excesiva dependencia del Estado por parte del sector, traducida irremediablemente en un estancamiento crónico en su desarrollo y una permanente ineficacia empresarial en su gestión y funcionamiento.

4. Aquellos que deducen el retorno de la base imponible de la cooperativa.

5. Los que conceden a los beneficios distribuidos el tratamiento de dividendo y aplican a la cooperativa un tipo de gravamen más bajo.

6. En América Latina, las fórmulas tradicionalmente han tendido en algunos supuestos, los menos, hacia la no sujeción tributaria o, más frecuentemente, a la exención del pago de impuestos por los resultados de la actividad cooperativizada, en atención a la doctrina del acto cooperativo y de la ausencia de lucro.

Con relación al retorno cooperativo

1. Deducción del retorno del impuesto a la cooperativa

   Esta posición se fundamenta en considerar el retorno simplemente como un ajuste de precio y no como un reparto de beneficios de la cooperativa. Además, se ha utilizado esta fórmula para evitar la doble imposición que, de no optar por la deducibilidad, se produce por el gravamen soportado primero en sede de la cooperativa y más tarde en sede del socio.

2. Deducción de del retorno del impuesto a la renta del miembro

   Se basa en la tesis según la cual loa retoros no pueden ser equiparados a los dividendos, pues, a diferencia de estos, el simple hecho de ser socio de la cooperativa no comporta su percepción; no se trata de un rendimiento derivado de la sola condición de socio, sino que requiere la concurrencia de una segunda circunstancia: el ejercicio por el socio de actividad en la cooperativa.

Respecto de la reserva legal

Hay tres posiciones distintas:

1. La primera parte del carácter irrepartible que, aun en caso de disolución, ha caracterizado la reserva legal y de que su dotación es obligatoria, por lo que considera que su tratamiento correcto es aquel que permita la deducción de toda su cuantía de la base imponible.

2. Otro sector mantiene que lo importante de la reserva no es su irrepartibilidad, sino el hecho de que se destine a los mismos fines que las reservas obligatorias establecidas para las sociedades de capital convencionales. Consecuentemente, como estas últimas no son deducibles de la base imponible para estas sociedades, las cantidades destinadas a la reserva tampoco deben ser deducibles en las cooperativas.

3. Existe también una vía intermedia que establece la deducción de un porcentaje de los resultados que se destinen a la reserva

En conclusión, cree la autora que la legislación fiscal de cooperativas debe darles respuesta creando auténticas normas de tributación que se adapten a ellas y no se limiten a intentar encajarlas en conceptos tributarios que se han creado pensando en el modelo de sociedad capitalista, y que no se ajustan a una sociedad inspirada en criterios mucho más personalistas.

EL IMPUESTO A LA RENTA A LAS COOPERATIVAS EN AMERICA LATINA

El análisis del cuadro siguiente permite concluir que el régimen del impuesto a la renta previsto en las leyes aplicable a las cooperativas de América Latina no es uniforme y, antes por el contrario, difiere notablemente.

INDICE GENERAL

1. Prevalece levemente el sistema de la exención tributaria, tanto total como parcial (11 de 20).

2. Se encuentran en igualdad la sujeción al impuesto a la renta (4) como la no sujeción al mismo (4)

3. Y son minoría (2) las leyes que adoptan el sistema de exoneración impositiva.

Cuadro resumen del trato del impuesto a la renta a las cooperativas de América Latina

País	Sujeción	No sujeción	Exención total	Exención parcial/ temporal	Exoneración
Argentina			X		
Bolivia				X	
Brasil		X			
Colombia	X				
Chile				X	
Costa Rica				X	
Cuba	X			X	
Ecuador		X			
Guatemala	X				
Honduras			X		
México			X		
Nicaragua			X		
Panamá		X			
Paraguay			X		
Perú		X			
Puerto Rico					X
República Dominicana	X				
Salvador			X		
Uruguay				X	
Venezuela					X
20	*4*	*4*	*6*	*5*	*2*

Fuente: elaboración propia

PÉRDIDA DE BENEFICIOS FISCALES

En los últimos tiempos se vienen presentando en todo el mundo dos tendencias contradictorias prevalecientes sobre el tratamiento fiscal a las cooperativas y, por añadidura, a todo el sector social y solidario.

Cracogna (2005) constata que las exenciones de impuestos se han ido perdiendo en los últimos años, pero la tendencia continúa hacia la eliminación de todo tratamiento diferencial entre las cooperativas y las demás empresas, desconociendo así que tienen una naturaleza propia que las singulariza.

En Venezuela, después de 50 años de exención, un Decreto de fines de 2014 eliminó las exenciones tributarias a todas las cooperativas. En 2019 se trató de enmendar, con una mera exoneración, sujeta a numerosos requisitos de control gubernamental.

Señala Zabala (2011b) que en forma paulatina las cooperativas han migrado respecto del fenómeno cooperativo, pasando de no sujetos de impuesto (años 60 y 70) a regímenes especiales condicionados (años 80 y 90); de ahí a regímenes especiales con imposición tributaria escondida (primera década del siglo XXI) y, finalmente –en la pretensión legislativa y gubernamental-, a la sujeción plena (segunda década del siglo XXI).

Así, la RECM en 2004 (en Álvarez, 2016) constató con preocupación creciente la evolución de la situación socioeconómica de los países del Mercosur, donde la inestabilidad económico-financiera es acompañada de ajustes fiscales que, generalmente, no contemplaron la especificidad cooperativa, generándose situaciones que hicieron peligrar la acumulación productiva de capital de propiedad social, logrado por el esfuerzo colectivo de varias generaciones y en muchos casos, con respaldo explícito del Estado.

Y añade la RECM que en medio de las discusiones sobre Reforma Tributaria que se promueven en cada uno de los países del Mercosur, queremos prevenir sobre el eventual daño económico, sus nefastas consecuencias sociales y la grave confusión conceptual desde el punto de vista jurídico, que significaría la asimilación lisa y llana de los Actos Cooperativos con los de naturaleza mercantil, sin otra óptica que la puramente fiscalista.

A todo ello debe agregarse que con la privatización y la retirada del Estado de la actividad económica, las cooperativas han sido descalificadas como operadores económicos debido a que se las asocia con la ineficiencia del Estado que las favorecía. De allí que se considere que no hay motivos para dispensarles ningún

INDICE GENERAL

trato diferencial y que deben ser tratadas en un pie de igualdad con respecto a las sociedades comerciales con las que deben competir.

Se afirma que si en esa competencia sufren consecuencias negativas ello será, simplemente, el resultado del funcionamiento del mercado, al cual deben someterse como todas las empresas. Por eso, probablemente la política fiscal en relación con las cooperativas constituya actualmente el principal problema que éstas deben afrontar en la mayoría de los países de la región, puesto que se pretende equiparar su tratamiento con el de las empresas comerciales pese a su diferente naturaleza, llegándose a imponerles un tratamiento impositivo más gravoso.

No obstante, como antes se señaló, hay una pequeña tendencia en la legislación latinoamericana (Brasil, Panamá, Ecuador y Perú) de declarar la no sujeción de las cooperativas y demás formas de economía solidaria el impuesto a la renta.

LAS CONTRIBUCIONES PARAFISCALES

Adaptado de García-Müller, 2020

Las contribuciones pararafiscales Unad (sf) y Rodríguez Vargas (2002)

La parafiscalidad está constituida por una especie de "impuestos corporativos" que son los que se perciben en provecho de instituciones públicas o privadas que tienen el carácter de colectividades. Son los pagos que deben realizar los usuarios de algunos organismos públicos, mixtos o privados, para asegurar el financiamiento de estas entidades de manera autónoma.

Escapan en todo o en parte de las reglas de la legislación presupuestaria o fiscal en lo concerniente a la creación del recurso o de la renta, la determinación de su base imponible y de su cuantía y de los procedimientos de recaudo y control.

Según la Ley 255, de 1995 de Colombia,

> Son contribuciones parafiscales los gravámenes establecidos con carácter obligatorio por ley, que afectan a un determinado y único grupo social o económico y se utilizan para beneficio del propio sector

Merigot estima que la parafiscalidad es una técnica de intervención del Estado, en régimen democrático, tendiente a poner en marcha y hacer viables, una serie de recursos de destinación especial, percibidos por el gobierno, al lado del presupuesto, o directamente por las asociaciones beneficiarias, exigidos con autoridad, por cuenta de instituciones o asociaciones profesionales, fondos u organismos de previsión social; estos recursos se destinan a defender y estimular los intereses de tales entidades. Los recaudos pueden verificarse directamente por las entidades beneficiarias o por las administraciones fiscales.

Fuentes

Según Alain Barrere, la parafiscalidad ha sido definida como las exacciones obligatorias que tienen una destinación especial instituidas por vía de autoridad con un fin de orden económico, profesional o social, y escapan en todo o en parte de las reglas de la legislación presupuestaria o fiscal en lo concerniente a la creación del recurso o de la renta, la determinación de su base imponible y de su cuantía y de los procedimientos de recaudo y de control de su desembolso.

Naturaleza (Unad, sf).

En el caso de las contribuciones parafiscales el estado cede su soberanía tributaria a los particulares para recaudar unos recursos en beneficio de estos últimos. Se establecen a solicitud de los interesados y una vez adoptadas se vuelven obligatorias. Si los particulares no están de acuerdo el Estado no las puede establecer unilateralmente. Tienen un carácter innovador en cuanto significan un reconocimiento de la capacidad de organizaciones asociativas de la sociedad civil para manejar exitosamente recursos de su propiedad, en interés mutuo, pero con un carácter que trasciende el interés particular para servir intereses más amplios, aquellos de colectividades significativas social y económicamente.

Características

La Corte Constitucional de Colombia en 2004 (en Rodríguez Vargas, 2002) resumió así su jurisprudencia relativa a características de las contribuciones parafiscales:

1. *"... su obligatoriedad, en cuanto se exigen como los demás tributos en ejercicio del poder coercitivo del Estado;*
2. *Su determinación o singularidad, en cuanto sólo grava a un grupo, sector o gremio económico o social;*
3. *Su destinación específica, en cuanto redunda en beneficio exclusivo del grupo, sector o gremio que los tributa;*

4. *Su condición de contribución, teniendo en cuenta que no comportan una contraprestación equivalente al monto de la tarifa fijada;*

5. *Su naturaleza pública, en la medida en que pertenecen al Estado aun cuando no comportan ingresos de la Nación y por ello no ingresan al presupuesto nacional; su regulación excepcional, y su sometimiento al control fiscal, ya que se trata de recursos públicos.*

6. *Las contribuciones parafiscales no pueden convertirse en fondos comunes de las entidades estadales ni siquiera por vía de traslados presupuestarios, por cuanto tienen una destinación específica. En ningún caso, esos fondos pueden ser afectados a fines distintos de los previstos en el ordenamiento jurídico y su manejo debe realizarse teniendo en cuenta la especificidad de su función.*

Diferencias con otras figuras (Rodríguez Vargas, 2002)

1. Con los impuestos

   Las contribuciones parafiscales no son impuestos, pero se asemejan a ellos en que son de origen legal y son obligatorias. Y se diferencian de ellos en que obligan solamente a un sector de la población, por delegación del Estado; son administradas por el sector que las aporta y tienen destinación específica en beneficio del sector que las aporta.

2. Con las tasas

   A diferencia de las tasas, las contribuciones no constituyen una retribución por un servicio público administrativos prestados por organismos del Estado. Antes bien, responden al concepto de los pagos que deben realizar los usuarios de algunos organismos públicos, mixtos o privados, para asegurar el financiamiento de estas entidades de manera autónoma.

Aportes del Estado

Las leyes que reglamentan estos fondos parafiscales expresamente autorizan el pago de una contraprestación, es decir una erogación financiera a favor de la entidad administradora de cada fondo parafiscal, que resulta lógica dada la labor que desempeña y las finalidades que cumple.

Lo anterior tomando en consideración que el mayor valor agregado que pueden ejercer las entidades gremiales en la administración de los recursos es su propia estructura institucional, su conocimiento sobre las necesidades del subsector, su desarrollo tecnológico al servicio del mismo y su capacidad de convocatoria que seguramente es menos costosa que la que tendría que implementar una entidad fiduciaria cualquiera que ella sea.

Las contribuciones parafiscales cooperativas (Ezai, 2009)

De otra parte, recientemente se han emitido opiniones en el sentido de que el reconocimiento de la función social de las cooperativas y de su contribución social y presupuestaria parece quedar más adecuadamente plasmado a través de una sustitución expresamente reconocida como tal de una parte sustancial de la contribución fiscal por una dotación "parafiscal" a fondos de promoción del Cooperativismo, a modo de "impuesto cooperativo", tal como ya sucede en el ámbito del fomento del cooperativismo en el entorno, mediante actuaciones de gestión cooperativa de servicios sociales o de fomento de la cohesión social a través de empresas cooperativas.

Podría tratarse de una contribución o tributo parafiscal de seguridad social, también llamado "Parafiscalidad Social", que es la que exige a los empleados y patronos el pago de ciertos aportes con el objeto de obtener un fin social, tales como asistencia médica, previsión de riesgos u otros que puede particularizar cada Fondo.

En la legislación europea

En Europa de habla del "impuesto cooperativo" como contribución al interés público de una forma distinta. Se trataría del establecimiento del impuesto sobre un 10% de la cifra de resultados, como sustituto del Impuesto de Sociedades, destinado obligatoriamente por Ley al fortalecimiento del entorno cooperativo. Junto al impuesto cooperativo, mantendrían su contribución fiscal en impuestos sobre valor añadido e impuesto sobre la renta de trabajadores y socios en términos equivalentes a los de otro tipo de sociedades (Ezai, 2009).

En Francia existe el Fondo de Solidaridad que es un mecanismo limitado al sistema de cooperativas de trabajo asociado, que canaliza el uno por mil de la facturación de todas las cooperativas de trabajo asociado afiliadas a la confederación francesa de CTA, destinado al financiamiento y la inversión a las cooperativas para que tengan acceso a instrumentos financieros de mercado, en términos y condiciones de mercado, que sean de propiedad de (o controlados por) los propietarios de capital filosóficamente cooperativo.

INDICE GENERAL

En Italia, por disposición de la ley Marcora de 1985, el sector cooperativo ayuda a las cooperativas de trabajo asociado a través de la financiación de acciones o de préstamos favorables usando el *fondo mutualístico*. El *fondo mutualístico* es un fondo de desarrollo para el movimiento cooperativo financiado por los aportes de todas las cooperativas del país que deben destinar el 3% de sus ingresos anuales al *fondo mutualístico* de las federaciones donde están afiliadas, y por una parte sustancial de los beneficios de cooperativas disueltas. (Vieta et al, 2017).

En la legislación cooperativa latinoamericana

En la legislación cooperativa latinoamericana, ya son seis los países que han sustituido el impuesto a las cooperativas por contribuciones parafiscales, aunque no lo denominan como tal, a saber:

1. La ley de Brasil de 1971 establece-, dentro del marco de no sujeción de las cooperativas al impuesto, una contribución obligatoria del 0.2% del valor del capital y de los fondos de las cooperativas en el ejercicio social del año anterior, destinado al sistema cooperativo representado en la OCB y sus federaciones afiliadas.

2. La ley de cooperativas de Panamá de 1997, exceptúa a todas las cooperativas del impuesto sobre la renta y demás impuestos, y crea dos fondos irrepartibles con porcentajes de los excedentes del ejercicio de las mismas: el Fondo Anual Especial de Fomento y Desarrollo Cooperativo, con el 5%, administrado por la Autoridad pública de Fomento Cooperativo, y el Fondo de Integración, con el 0,5% del excedente, entregado a la Confederación Nacional de Cooperativas para el fomento o funcionamiento, educación y asistencia técnica.

3. En Argentina, a la vez que se exceptúa a todas las cooperativas del pago del impuesto a la renta, en 2003 por ley se creó el Fondo para la Educación y Promoción Cooperativa, que tiene por finalidad financiar la promoción de la educación cooperativa en todos los niveles de enseñanza primaria, secundaria y terciaria. El fondo se integra con recursos aportados por el Presupuesto de la Nación, los recursos de los fondos de educación de las cooperativas y una contribución sobre el patrimonio de las cooperativas (1.50%) del mismo. Este fondo es manejado unilateralmente por la Autoridad de Aplicación en materia cooperativa.

4. En Puerto Rico la Ley 239 de 2004 exige que toda cooperativa aporte para ayudar a financiar las operaciones de la Liga de Cooperativas, entidad encargada de la representación oficial del movimiento cooperativista frente al Estado; con no menos de la décima parte de uno por ciento del volumen total de sus operaciones.

   Otra aportación obligatoria es la que se requiere de las cooperativas que efectúen al Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo (FIDECOOP) ley 255 de 2002, para que el mismo cumpla sus funciones de ayudar a financiar, capitalizar y asesorar emprendimientos y proyectos cooperativos Dicha aportación fue de una cantidad base inicial del 1% de sus reservas acumuladas o el 2% para las de seguro; y en lo adelante un 1% de sus economías netas y el 2% para las de seguro; hasta que se alcance el tope de $25,000,000 en aportaciones cooperativas (Colón Morales, 2021)

5. La Ley de cooperativas de Uruguay de 2008, a la vez que declaró la exención del impuesto sobre la renta a las cooperativas de trabajo, agrícolas y de vivienda, creó la Prestación coactiva para la promoción, desarrollo y educación cooperativa. Dicha Prestación es un tributo cuyo sujeto activo es el Fondo de Fomento Cooperativo manejado por el INACOOP (Instituto de Fomento Cooperativo), su recaudación se destina para financiar los programas de apoyo a las entidades, y tiene una alícuota (tasa) del 0.15% sobre el total de los ingresos de cada ejercicio originados en las enajenaciones de bienes y prestaciones de servicios de cada entidad.

   La ley de Economía Social y Solidaria de 2020 extendió la prestación a todas las entidades de la ESS que se encuentren inscriptas en el Registro de entidades de ESS y durante su permanencia en el mismo.

6. En el caso de Honduras, el Congreso aprobó el 29 de abril de 2015 una ley que exime a las cooperativas del pago del Impuesto sobre la Renta, pero a cambio, las cooperativas deben realizar una «contribución social del sector cooperativo» por un importe del 15% de los excedentes brutos de la cooperativa. En este caso, mas que de una verdadera exención, se determina una fórmula de estimación objetiva de la cuota impositiva (Atxabal, 2016).

En conclusión, pareciera que se viene agotando el modelo por el cual las cooperativas exijan un tratamiento fiscal diferencial, lo que cada día encuentra más resistencia tanto en la Autoridad fiscal como en los demás sujetos tributarios, así como por las

INDICE GENERAL

tendencias crecientes de justificar beneficios tributarios solo en la medida de los resultados concretos de política social obtenidos. Y sustituirlo por las contribuciones parafiscales en beneficio de un Fondo de Promoción y Desarrollo Cooperativo manejado por el propio sector. reforzado con otros recursos financieros aportados por las cooperativas, otras organizaciones solidarias y entidades públicas o privadas de fomento, tanto nacionales como internacionales.

LAS MEDIDAS FISCALES COMO AYUDAS DEL ESTADO

Adaptado de Karlshausen (2011)

En la Unión Europea, las ayudas fiscales que los Estados pueden acordar son declaradas incompatibles con el principio de libre competencia desde que tienen por efecto favorecer ciertas producciones o determinadas empresas por medio de recursos del Estado cualquiera sea su forma, incluso bajo la forma de medidas fiscales.

Los criterios que permiten discernir si las ayudas del Estado son incompatibles, son:

1. La medida debe dar a los beneficiarios una ventaja sin contrapartida: puede ser un aligeramiento de la carga fiscal bajo la forma de una reducción de la base imponible, una reducción parcial o total del impuesto, o de una supresión en los hechos de la carga fiscal realizada sobre la deuda fiscal. Y que produzca un "desequilibrio financiero". Sin embargo, la ventaja financiera procurada a una empresa en contrapartida de la ejecución de cargas de servicio público no constituye ayuda del Estado.

2. La ventaja debe ser otorgado por el Estado o por medio de sus recursos, comprendiendo todas las diferentes formas de poderes públicos.

3. La medida debe tener por efecto afectar la concurrencia y los intercambios, lo que se produce cuando la posición de la empresa beneficiaria se ve reforzada en relación a todos sus competidores, manteniendo o aumentando su actividad en el mercado.

4. La medida debe ser selectiva, en cuanto que solo beneficie a ciertas empresas o a ciertos tipos de productos, pero ello si la ayuda otorgada no se inscribe en la lógica del sistema fiscal en la que se inserta. De forma tal, una medida fiscal selectiva no será considerada como ayuda de Estado si es necesaria o funcional a la racionalidad económica nacional.

Por ello, se puede justificar la exención del impuesto a los beneficios a una cooperativa, si las ganancias son enteramente distribuidas a sus miembros, ya que los beneficios son ahora impuestos a su nivel.

*Criterios para que los beneficios fiscales a las cooperativas no sean consideradas ayudas de Estado (*Karlshausen, 2011)

1. Que la deducción de los beneficios afecte a las reservas irrepartibles y no a los ingresos imponibles; solo se justifica esta ventaja a cooperativas "mutualistas"; de doble cualidad (operen sólo con sus miembros) y sin ánimo de lucro.

2. Que se dé deducción del impuesto a las cooperativas por los excedentes distribuidos como retornos. Se justifica porque esos retornos forman parte de la masa de ingresos que serán imponibles a los miembros.

3. Pero, además, no se considera ayuda de Estado una ayuda mínima, en razón de su carácter insignificante para los intercambios y la concurrencia; o si tiene un efecto incitativo, ello es, que permita el desarrollo o la diversificación de la actividad de la empresa, y no solo sostener una actividad cuyo beneficiario habría realizado en condiciones normales de mercado.

4. Puede ser, también, incentivos fiscales bajo la forma de exoneraciones (totales o parciales) a la dotación de Fondos ad hoc para la formación cooperativa y de ayuda al cooperativismo, siendo su finalidad la "solidaridad externa", y no la financiación de la cooperativa, con lo que no resultan libremente disponibles (Alguacil, 2003).

NUEVO ESQUEMA DE POLÍTICA FISCAL

Adaptado de Pastor del Pino (2016)

Fundamento

En España se observa que el modelo actual de beneficio tributario previsto por la normativa para las sociedades cooperativas adolece de importantes defectos desde la perspectiva financiero-tributaria. Legitimado este posible trato beneficioso sobre la base constitucional de la labor de fomento de este tipo social, derivada de los importantes objetivos que con ellas se pueden alcanzar, no se han obtenido sin embargo los logros previstos, entre otras razones, por los importantes inconvenientes surgidos del modelo articulado sobre la simple forma y/o la naturaleza jurídica de las sociedades cooperativas.

INDICE GENERAL

El régimen fiscal específico basado en una concepción puramente mutualista de la sociedad cooperativa, excluyente de cualquier tipo de aperturismo, ha limitado considerablemente su empleo a este modelo social, resultando en gran medida, ineficaz e ineficiente, dadas las exigencias del actual mercado competitivo, resultando además incoherente desde la simple perspectiva mutual, dada su limitación a estas sociedades, y su imposible traslación a otros modelos sociales de análogos fines.

Propuesta

Por ello, se plantea un cambio en la articulación de las políticas fiscales de estimulación o fomento. Dicho cambio debe llevar a la configuración de un modelo uniforme de atribución de beneficios en función, exclusivamente, de la consecución de objetivos concretos, y no de la forma o naturaleza jurídica de la entidad que los alcanza.

El estímulo fiscal a las entidades que integran la llamada Economía Social, y a las sociedades cooperativas en particular, quedará justificado en la medida en que éstas se muestran como modelos idóneos para alcanzar determinados y concretos objetivos de política económica y social.

Resulta indudable que las sociedades cooperativas desarrollan tanto por su objeto como por su forma de funcionamiento una importante función social, colaborando eficazmente en la consecución de ciertos objetivos constitucionales como el del pleno empleo, el acceso a la vivienda digna, o la mejora de la cohesión social y territorial. En la medida en que la consecución de estos objetivos puede lograrse mediante adecuadas políticas de estímulo fiscal, quedarían legitimadas aquellas actuaciones tributarias que trataran de incentivarlos.

En esta ía, Alguacil (2020) coincide con lo expresado por la Fundación EZAI, en relación con que la reducción de la carga fiscal debe relacionarse con los fines de interés general y la internalización de costes sociales realizadas por las cooperativas.

Delimitados los objetivos o fines a estimular, el siguiente paso será el de realizar un detallado análisis de las medidas tributarias más idóneas desde una perspectiva técnico-jurídica y económica, para lograr los objetivos propuestos (exenciones en hechos imponibles, reducciones en bases imponibles, tipos impositivos reducidos, o deducciones y bonificaciones en las cuotas), para ser insertadas en los tributos más apropiados para lograr el objetivo previsto (Impuesto sobre Sociedades, Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosos, o Impuestos Locales), sin desvirtuar la naturaleza jurídica del propio instrumento tributario. Finalmente, resultará imprescindible realizar el seguimiento de las medidas previstas tras su fase aplicativa para comprobar su verdadera eficacia, único aspecto justificativo del gasto indirecto generado.

PROPUESTAS DE NORMATIVA TRIBUTARIA PARA COLOMBIA

El Ciriec Colombia (2017) propuso:

Las organizaciones solidarias vigiladas estarán exentas del impuesto sobre la renta y complementarios si el veinte por ciento del excedente se aplica para la conformación de un fondo social para el fomento de la economía social y cooperativa, el cual se destinará de manera autónoma para financiar o contribuir al desarrollo de programas y proyectos de Intervención Integral en Territorios Rurales o hacia la formación de circuitos económicos solidarios en cualquier territorio. El beneficio neto o excedente de estas entidades estará sujeto a impuesto cuando lo destinen en todo o en parte en forma diferente a lo establecido en este artículo y en la legislación cooperativa vigente."

En 2018, Confecoop-Colombia propuso:

1. Mantener el régimen tributario especial para las cooperativas, tal como estaba antes de la Ley 1819 de 2016, es decir, con un régimen de exención del impuesto de renta

2. Manejo del 20% del excedente cooperativo hecho de manera autónoma por las propias cooperativas para aplicar en cupos y programas de educación formal

3. En caso que la reforma tributaria disminuya la tarifa del impuesto de renta para las empresas de carácter comercial, revisar, de manera proporcional, la tarifa o porcentaje que tendrán las cooperativas en el marco de su régimen tributario propio.

4. Dar un tratamiento a la carga parafiscal de las cooperativas igual al de otro tipo de empresas, en virtud de su aporte a la formalización y la creación de puestos de trabajo

INDICE GENERAL

Contenido

Sujetos tributarios 4521
Impuestos a los miembros 4523
El impuesto a los miembros de las cooperativas de trabajo 4529
En cuanto a las operaciones vinculadas 4531
Condiciones del régimen fiscal..... 4532
Restricciones o extinción de beneficios fiscales 4536
Impuesto al valor agregado (IVA) o a las ventas..... 4539
Impuestos al patrimonio de la empresa solidaria 4541
Impuestos sobre actividades de la empresa 4543
Impuestos sobre las operaciones financieras..... 4545
Impuestos sobre los beneficios obtenidos 4547
Impuestos locales 4551
Tributación de las cooperativas en Europa occidental y Estadps Unidos 4553
Régimen tributario en América Latina 4555

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

128 Régimen Tributario

SUJETOS TRIBUTARIOS

Pueden ser destinatarios del régimen fiscal diferencial aplicable al sector cooperativo y, o social y solidario (sujetos pasivos):

Las empresas solidarias

Pueden serlo todas las empresas solidarias cualquiera sea la forma jurídica que adopten, sin distinción alguna y por el mero hecho de serlo, o solamente algún tipo o forma de ellas. Así, podrían ser objeto de un régimen fiscal diferencial, las organizaciones solidarias simplificadas, las formas previas y las empresas solidarias en etapa de promoción, que deberían estar exentas del pago de todo tipo de impuesto, como medio de estímulo para su constitución.

O sólo algunos tipos de entidades, por ejemplo, las que se desempeñan en determinados sectores de actividad; las empresas solidarias emplazadas en determinadas zonas geográficas; o que se dediquen a determinadas actividades consideradas como de especial amparo (por ejemplo, protección de cuencas); lo mismo que las empresas solidarias extranjeras; los organismos de integración internacionales y los entes resultantes de mecanismos de concentración empresarial solidaria.

Pero, también, podría haber un tratamiento fiscal diferenciado de acuerdo al carácter mutualístico de la entidad solidaria, tal y como sucede en Honduras, o como el derecho italiano, en donde –al efecto- hay dos tipos de cooperativas:

1. Las sociedades cooperativas de mutualidad predominante:

   Gozan de todos los beneficios de una cooperativa, disfrutando de los beneficios fiscales, siempre que cumplan los requisitos siguientes:

   a) Desarrollar su actividad predominante (por ejemplo, más del 50%) con sus propios socios;

   b) El estatuto limite la distribución de excedentes y la remuneración de los títulos financieros suscritos por los socios, así como prohíba la distribución de las reservas

entre los socios y la adjudicación del patrimonio al fondo mutualista en caso de liquidación.

c) Igualmente, que la actividad de la cooperativa se desarrolle predominantemente a favor de los socios (consumo) o utilice preferentemente prestaciones de trabajo de los socios (producción).

d) Además, inscribirse en el registro de cooperativas y depositar anualmente sus informes de gestión y del síndico, perdiendo la condición de cooperativa de mutualidad predominante el no respetar las condiciones establecidas, durante dos ejercicios.

2. Otras sociedades cooperativas:

No gozan de los beneficios de carácter tributario, pero sí de los demás, como de percibir ayuda financiera pública.

Los miembros de las empresas solidarias (personas físicas)

Pueden serlo los miembros ordinarios o –también- los miembros inversionistas o aportantes externos. Cabrerizo (2001) advierte que hay que tomar en cuenta que la carga tributaria recae finalmente sobre los socios de las sociedades y que en las cooperativas estos socios son trabajadores, economías familiares modestas.

Sostiene Rosembuj (2000) que si hay un contribuyente, en sentido técnico, este no puede ser otro que el miembro de la cooperativa, puesto que a través de las ventajas patrimoniales de la entidad es que exhibe o puede hacerlo, capacidad económica. El miembro aparece como el contribuyente en el diseño de una relación plena, absoluta y exclusiva con la sociedad, puesto que resulta el titular de las ventajas patrimoniales que pueden ocasionarse. Lo que es indiscutible es que si se produce renta cooperativa será siempre la del asociado, no de la entidad que le sirve de cauce.

Señala que es el miembro y no la empresa la que debe recibir el beneficio fiscal, si es que existe, por las siguientes razones:

1. Primero, porque no se produce ninguna repercusión en la competencia leal entre la cooperativa y las demás formulas societarias, en posición par en el mercado.

2. Segundo, porque el estímulo al asociado significa actuar el principio de igualdad sustancial, favoreciendo la igualdad de oportunidades en la asunción del riesgo de la empresa por quienes no detentan ni lo hacen bajo módulos de (posesión) de capital.

3. Tercero, porque el beneficio fiscal al asociado no vulnera el principio de capacidad económica e igualdad tributaria, teniendo en cuenta que los asociados son, finalmente, los obligados a la contribución al gasto público.

4. Cuarto, porque la eliminación o sustitución del intermediario por la cooperativa permite concentrar la esencia de la protección fiscal al asociado en la asunción del riesgo de la empresa por vía distinta al capital disponible.

IMPUESTOS A LOS MIEMBROS

Sobre las transacciones de la empresa solidaria con sus miembros, o sobre los actos cooperativos, mutuales o solidarios

Para algunos (Cracogna, 2005; Camino, 2013) las transacciones son las operaciones de compra y venta que se realizan en general en toda la actividad económica de mercado. La llevan a cabo las entidades con fines de lucro. Y los gravámenes sobre las transacciones exigen esencialmente la existencia de un proceso de cambio para aplicar el tributo.

Argumentan que es cierto que la actividad económica interna en las empresas solidarias produce movimientos de riqueza, pero constituyen prestaciones de servicios entre la entidad y los asociados por lo que no hay mercado ni operaciones de cambio; mucho menos compra-venta. Hay intermediación económica pero no jurídica, porque se trata de la unidad esencial asociado/cooperativa.

De manera que no proceden los impuestos sobre las transacciones entre el miembro y la empresa solidaria, ya que debe tenerse en cuenta que la operatoria de la misma con sus asociados es de una naturaleza singular puesto que no hay intermediación sino una acción en común de los asociados solidariamente organizados. Por ello, no puede hablarse estrictamente de una transacción entre el asociado y la empresa solidaria, sino que hay un acto interno que se denomina “acto solidario”.

Podría decirse –entonces- que cuando la cooperativa opera con sus asociados no efectúa transacciones y, en consecuencia, no deben encontrarse alcanzada por tributos destinados a gravar a estas (Vainstok, 1980).

Sobre la pretendida intermediación

INDICE GENERAL

Se parte del hecho que en la cooperativa no hay una intermediación entre el mercado y el asociado, que es lo que existe en las entidades comerciales comunes. Estas intermedian entre el que necesita el bien y el que tiene exceso de disponibilidades, y en esa intermediación se quedan con un beneficio. Es decir, la intermediación lucra con la diferencia entre el costo y el precio de venta. En la cooperativa los asociados se reúnen para hacer juntos lo que hace el intermediario.

Por ejemplo, si se trata de una cooperativa de consumo, compran en común un stock suficiente del cual se van aprovisionando en la medida de sus necesidades. Lo que se ha hecho es eliminar la intermediación que el comerciante minorista realiza para lucrar con la distribución.

En consecuencia, no hay operación de mercado entre el asociado y la cooperativa, sino que hay una operación en común de los asociados, que justamente elimina la intermediación, con lo cual dentro de la cooperativa no existe acto de comercio; no hay transacción que transfiera riqueza de uno a otro.

Como observa Gutiérrez (2007) no existe un servicio a terceros, del que se extrae una renta. Los destinatarios de la actividad de la cooperativa son los propios socios. La función de la cooperativa no es obtener un margen para repartir entre los inversores, sino satisfacer a los usuarios, trasladándoles el beneficio resultante de eliminar etapas de intermediación.

La cooperativa se concibe así, al decir de Rosembuj (2000), como una "sociedad legítima de interposición", una estructura interpuesta para la consecución del fin propuesto. Existe subordinada a sus socios, actuales y futuros. Ellos son los verdaderos titulares de su patrimonio y sobre ellos recaen los efectos económicos.

Sobre los excedentes "cooperativo"

Siempre que la obligación para la cooperativa de reembolsar los excedentes periódicamente. esté establecida por ley o en los estatutos, no cabe duda de que esos excedentes deben clasificarse y declararse en las cuentas como pasivos y no como ingresos y, por lo tanto, no deben considerarse ingresos imponibles. Encontramos este enfoque puesto en práctica en algunos sistemas jurídicos de la familia de sistemas jurídicos anglosajones, como los Estados Unidos. Incluso en los casos en que los miembros, después de una deliberación de la asamblea decidan renunciar a recibir reembolsos por razones específicas, esto podría verse muy claramente como una contribución de capital, que no cambiaría su naturaleza a efectos fiscales.

Pero incluso cuando los reembolsos de patrocinio se basan en una deliberación de los miembros, no se puede ignorar el hecho de que el excedente se obtuvo indebidamente a expensas de ellos. Por lo tanto, al reembolsar los excedentes, la cooperativa solo devuelve a los miembros una suma que ya les pertenecía. En esa medida, los excedentes devueltos a los cooperantes no deben considerarse ingresos de la cooperativa a efectos fiscales. O como dice Pigou, los excedentes reembolsados "son, en esencia, no un beneficio en ningún sentido, sino un reembolso obtenido de un sobrecoste.".

De manera que si el excedente no debe considerarse como un ingreso, la no imposición del excedente cooperativo no es técnicamente una exención fiscal, es decir, un incentivo fiscal. Debe entenderse más bien como la exclusión de la tributación de un devengo que no tiene sustancia imponibledo de Aguiar (2022)

Sobre la transferencia de propiedad de la vivienda

Con relación al impuesto sobre la transferencia de la propiedad de inmuebles de la cooperativa a los miembros, particularmente en el caso de las cooperativas de vivienda, se considera que no procede el impuesto porque no hay causa tributaria. Ello se fundamenta en el hecho de que no hay transferencia de dominio, sino que se trata de un acto cooperativo de distribución o de aplicación interna, por lo que tal operación no puede estar gravada.

Impuesto a las dietas de los directivos

En Costa Rica se ha determinado que las dietas que reciben los directores de las cooperativas están sujetas al pago del impuesto sobre la Renta respectivo, y la cooperativa está en la obligación de retener el importe deducible, para posteriormente girarlo a la Tributación Directa (Fonseca, 2001).

En sentido contrario, el paraguayo Raichakowski (2019) estima que considerando que la labor desempeñada por el directivo resulta manifiestamente imprescindible para que la Cooperativa funcione y, consecuentemente, pueda prestar los servicios a sus socios, ya que de las decisiones que adopten las autoridades en las sesiones –especialmente, del Consejo de Administración y la Junta de Vigilancia- depende su vida institucional. Por tanto, siendo éste un Acto Cooperativo, resulta legítima la pretensión de eximirlo del pago del I.V.A., por la dieta que perciban los directivos, como contraprestación de los servicios brindados a su Cooperativa.

INDICE GENERAL

A las entregas de productos de los miembros (Estrella, 1988)

En el caso de las operaciones de entrega de productos que efectúan los miembros de las cooperativas agrícolas o artesanales a la cooperativa para su comercialización por parte de ésta, no hay transferencia de dominio; no hay compra venta entre el miembro y la cooperativa sino un acto cooperativo de entrega. Se trata de operaciones internas que no tienen el carácter de transmisiones patrimoniales y, por tanto, no están sujetas a impuestos. Son actos cooperativos propiamente dichos.

Así, la cooperativa es mera depositaria de los productos de sus asociados y de ellos recibe en el propio acto constitutivo la delegación de realizar la comercialización conjunta de sus respectivas producciones, esto es, la venta en el mercado del total (o de lo que se pudo colocar) de los productos que le entregaron los miembros.

Concluidas las ventas, la cooperativa devuelve o entrega a los productores el precio alcanzado en esos negocios, descontando los gastos efectuados para ello, gastos que pueden ser efectuados con recursos aportados anticipadamente por los asociados, a título de bonificación (su participación en los costos de comercialización) cuando evidentemente, será realizada una compensación, al final del ejercicio. Si hay un exceso de bonificación sobre los gastos reales, la cooperativa puede –al final del ejercicio- tener excedentes que son retornados a los asociados.

Sin embargo, la legislación puede conceder beneficios tributarios a estas operaciones, como es el caso de la Ley de trabajo y reducciones fiscales de EEUUA (Tax Cuts & Jobs Act) que ha introducido un importante beneficio fiscal a los agricultores que vendan sus cosechas a una cooperativa en lugar de hacerlo a una empresa privada. Así, cuando el agricultor venda su producción (vale decir, también, entrega) a una cooperativa, se beneficiará de un 20% de deducción fiscal sobre sus ventas brutas totales a las cooperativas (hasta 315.000 dólares) lo que representa una reducción del 55.5% de su carga fiscal, y en ciertos casos, podrían reducir su ingreso tributable a cero. Por el contrario, cuando el agricultor venda a una empresa privada, la deducción es el 20% del ingreso neto de la explotación (En, Decoop Chile, 2016).

A las Operaciones financieras con los miembros

La ley puede acordar o no exenciones, exoneraciones, rebajas y demás beneficios tributarios, temporales o permanentes a las operaciones de tipo financiero de la empresa solidaria con sus miembros, o, mejor todavía, reconocer que si hay acto cooperativo, mutual o solidario, no hay acto imponible, porque no hay intermediación.

En tal sentido, los beneficios tributarios pueden otorgarse a:

1. A las aportaciones económicas de los miembros.

   Se podría distinguir si se trata de las aportaciones obligatorias o de las voluntarias. Incluye, también, los aportes que pueden efectuar los patronos a los miembros de una empresa solidaria (como medidas de estímulo al ahorro) proporcionales a lo que los trabajadores ahorran.

2. A los ahorros, intereses y anticipos laborales de los miembros.

   Comprende los ahorros de los miembros y (eventualmente) de los terceros en la empresa; los haberes que tuvieren los miembros en la empresa; los intereses devengados por los miembros por sus operaciones activas con la empresa; por los anticipos laborales percibidos por los asociados-trabajadores de las empresas de trabajo asociado, siempre que alcancen el nivel mínimo exigido por la normativa fiscal respectiva.

3. A las llamadas aportaciones externas y los intereses que puedan pagarse a los miembros por las obligaciones y títulos similares de la empresa que tuvieren los mismos en ella.

4. Sobre los retornos obtenidos por los asociados de los excedentes de la empresa solidaria en el ejercicio anterior.

   El maestro Cracogna (2019) considera que su carácter de ajuste de precio le hará correr el mismo tratamiento que se aplica a la operación de la cual proviene. Es decir que si esta fuera imponible, el retorno también lo será; pero si la operación estaba exenta o no alcanzada por el impuesto, del mismo modo deberá ser considerado su correspondiente retorno

   La cobertura puede ser sobre los excedentes percibidos por los miembros de todo tipo de empresa solidaria, o solo para algunas de ellas, como las que ejercen actividades privilegiadas como serían las de consumo, de crédito, de producción, de vivienda, siempre con sujeción al cumplimiento de determinadas condiciones, como que se haga reinversión

INDICE GENERAL

de parte de los excedentes para compensar pérdidas futuras o para los fondos de auto capitalización.}.

En España, los retornos cooperativos capitalizados y las actualizaciones de las aportaciones sociales no tributan hasta el momento en que se transmitan o reembolsen las citadas aportaciones, teniéndose entonces en cuenta para el cálculo de la posible ganancia o pérdida patrimonial que obtendrá el socio por este motivo.(Pastor, 2022).

5. Sobre la transmisión de títulos o de participaciones entre los miembros de la empresa, inter-vivos o mortis causa o hacia terceros, en los casos en que sea autorizada la transmisión.

6. Sobre los retiros (parciales o totales) de los ahorros de los miembros en las empresas solidarias. Algunos estiman que esos retiros deberían formar parte del enriquecimiento gravable del miembro al momento de hacerlos efectivos. "Significa que los fondos de los planes de ahorro sólo generarían tributo cuando formen parte del ingreso real de la persona, es decir, cuando ésta haga un retiro de haberes, sea total o parcial. Esto implica un estímulo al ahorro, pues el pago del impuesto queda diferido para el ejercicio durante el cual se realiza ese retiro (Asamblea Nacional, 2004).

7. El reembolso percibido en caso de baja del socio puede quedar sometido al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en su modalidad de Operaciones Societarias. En el caso de baja con reembolso de las aportaciones, se produce una transmisión de bienes desde la cooperativa hacia el socio en el marco del contrato societario (éste obtiene una ganancia o pérdida patrimonial por la diferencia entre la cuantía que percibe de la cooperativa y el valor de adquisición de su participación) por lo que se cumplirían los requisitos legales para someter a gravamen dicho reembolso en esta modalidad de Operaciones Societarias (Atxabal,2017).

Impuesto a los dividendos pagados a los miembros inversores

Al establecerse la posibilidad de pagar dividendos a los inversores con los beneficios cooperativos, se reconoce que los inversores no tienen derecho a recibir los excedentes correspondientes sobre la base de transacciones, lo que de alguna manera significa que tales excedentes ya no tienen la naturaleza de "excedentes cooperativos" sino la naturaleza de un costo para los miembros no inversores. Por lo tanto, no gravar al inversor-socio por los dividendos pagados con cargo a los excedentes no puede justificarse por ninguna característica esencial de las cooperativas (Aguiar, 2022)

EL IMPUESTO A LOS MIEMBROS DE LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO

Fundamento

Los asociados trabajadores son a un tiempo propietarios y trabajadores de la sociedad a la que pertenecen por lo que no responden a los caracteres propios de los trabajadores de forma exclusiva, ni tampoco a los caracteres de los propietarios de sociedades. Sin embargo, la normativa tributaria que grava la obtención de renta se configura en base a esos dos modelos fijando unas reglas para gravar las rentas de los trabajadores y otras distintas para someter a gravamen las rentas de los propietarios de capitales. El socio cooperativista participa de ambas cualidades por lo que requiere de normas tributarias específicas que regulen adecuadamente su singularidad (Atxabal, 2017).

En general

Lo más corriente es que los asociados-trabajadores paguen impuesto por los ingresos obtenidos bajo la forma de compensaciones y, o adelanto de excedentes, si llegan al umbral mínimo de tributación de las personas naturales, aunque en ocasiones, se les exime del impuesto a la renta.

En México

En tal sentido, en México, a partir del 2006 el régimen aplicable a las sociedades cooperativas de producción constituidas únicamente por socios personas físicas, permite que la sociedad cooperativa no pague el Impuesto sobre la Renta como una persona moral sino que calcula el de cada uno de sus socios, determinando la parte de la utilidad gravable del ejercicio que le corresponda a cada cooperativista por su participación en la sociedad cooperativa, difiriendo el pago hasta el ejercicio fiscal en que se distribuye la utilidad. (Mejía, 2020).

Esta situación, según Izquierdo (2016) provoca inequidad respecto a otras empresas que por el hecho de tener una organización jurídica diferente, deben pagar el impuesto cuando se generan las utilidades y no cuando se distribuyen.

INDICE GENERAL

El monotributo de Argentina

Adaptado de Torres (2023)

El "monotributo", implementado en 1998, con la creación del "Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes" por la Ley Nacional 24977, es la principal opción tributaria que el sistema tributario argentino ofrece a los socios de las cooperativas de trabajo. originalmente tenía como objetivo reducir la llamada "evasión indirecta" de los pequeños contribuyentes y, con ello, posibilitar la regularización de sus actividades y su incorporación al circuito formal de la economía. Representa una excepción al régimen general, busca aumentar el cumplimiento tributario y reducir los costos de cumplimiento y administrativos para los pequeños contribuyentes

El monotributo consiste en el pago de una cuota mensual que comprende dos componentes:

1. El impuesto que sustituye al impuesto al valor agregado y al impuesto sobre la renta; y

2. La cotización fija a la seguridad social [contribuciones al "Régimen Público de Pensiones del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones" y al "Sistema Nacional de Seguro de Salud"].

   Este régimen permite la integración en el actual sistema fiscal y de pensiones y proporciona seguro de salud.

Condiciones para poder acceder al "monotributo"."

1. El efector del desarrollo local y la economía social es definido por el Ministerio Nacional de Desarrollo Social como un nuevo sujeto económico con características propias

2. La inscripción en "el Registro" es opcional y voluntaria para las cooperativas de trabajo asociado. Sin embargo, su registro permite a los afiliados acceder a la categoría tributaria del "monotributo social"

3. Para que los socios puedan acceder al "monotributo social", tanto los propios socios como la cooperativa de trabajo deben estar inscritos en "El Registro"

4. La matrícula podrá ser denegada por incumplimiento de los requisitos solicitados para la admisión.

5. La situación de vulnerabilidad social representa un supuesto fáctico técnicamente acreditado.

6. La cooperativa de trabajo puede renunciar, en cualquier momento, a su inscripción en "El Registro". Del mismo modo, también puede ser eliminado por "el propio Registro" en casos de incumplimiento de las condiciones requeridas o modificación de las condiciones.

Podemos decir que el sistema "monotributo", que se creó con objetivos exclusivamente fiscales y económicos, pasó por un proceso que lo posicionó como una política de servicio público de amplio alcance que constituye una herramienta útil para la inclusión social.

EN CUANTO A LAS OPERACIONES VINCULADAS

Adaptado de Alguacil (2013)

Concepto

Las operaciones vinculadas son las transmisiones de bienes y, o prestaciones de servicios que se llevan a cabo entre partes vinculadas (no independientes entre sí), esto es, las que se dan entre las sociedades comerciales y sus socios, sus administradores, los familiares directos de éstos, u otras sociedades vinculadas, entre otros. Y que, por tanto, son susceptibles de ser convenidas a precios diferentes de los de mercado.

Se trata de operaciones extraordinarias o eventuales que puede realizar el socio con la sociedad mercantil, como alquilarle una propiedad para su uso, puesto que el objeto de la sociedad no es de operar con sus socios sino con terceros.

En las empresas solidarias

En cambio, el objeto mismo de la cooperativa es realizar operaciones con sus miembros, esto es, el acto cooperativo o la actividad cooperativizada. Las operaciones con los socios son genuinas en las cooperativas y entran dentro del curso normal del negocio, no guardando relación con las operaciones vinculadas, que persiguen disminuir la tributación.

Señala el autor que el precio utilizado en las operaciones con socios de cooperativas, por tanto, normalmente difiere del de mercado, ya que éste es normalmente, el objetivo específico de la cooperativa. Por lo tanto, no puede darse el mismo tratamiento fiscal a las operaciones vinculadas (aplicable a las sociedades comerciales) que a las realizadas por los miembros de las cooperativas (y por extensión a las empresas solidarias) porque:

INDICE GENERAL

1. Las operaciones típicas de la cooperativa con el socio no se realizan en condiciones de mercado equiparables a las realizadas con terceros, ni la formación de su valor o precio sigue el mismo proceso.

2. Las condiciones de las operaciones de los socios con la cooperativa son distintas y generan un "mercado singular". Asimismo, dichas operaciones resultan condicionadas por la existencia de una relación societaria que incide directamente en la dinámica contractual de la cooperativa con los socios.

3. Esta diferencia en la operativa con los miembros resulta consecuencia directa de la naturaleza mutual de la cooperativa y de la incidencia del principio de participación económica, que implica:

   a) Que el objetivo de la cooperativa sea maximizar el bienestar de sus socios,

   b) Que la cooperativa aparta de manera parcial la intermediación entre el socio y el mercado,

   c) Que los contratos de compraventa, prestación de servicios, o trabajo se ven mediatizados por la relación societaria conectada con ellos, y que determina la existencia de obligaciones y derechos distintos a los del mercado libre, así como una forma de fijación del precio distinta a las del dicho mercado.

   d) Que la existencia de estas condiciones específicas en dicho "mercado singular" justifican la no aplicación de las mismas reglas de valoración que en las operaciones vinculadas.

4. Además, que el fundamento de las reglas de valoración específicas para operaciones vinculadas no se produce en este tipo de operaciones, ya que no existe la maniobra elusiva que se intenta corregir con el método de valoración.

CONDICIONES DEL RÉGIMEN FISCAL

Para que las empresas solidarias y demás destinatarios puedan beneficiarse de las ventajas e incentivos tributarios, los mismos deben estar previamente establecidos bien sea en la ley cooperativa o solidaria sustantiva, o lo más procedente, que sean establecidos expresamente en la ley fiscal. O, en todo caso, en una ley fiscal especial para el sector.

Los requisitos, condiciones y obligaciones exigidas a las empresas solidarias relacionadas con el régimen tributarios generalmente son, entre otros, los siguientes:

1. *Constitución regular de la cooperativa o empresa social o solidaria* (incluye registro y publicidad).

2. *El cumplimiento de los principios generales del sector*

   Hace referencia al funcionamiento democrático de la empresa. En el caso de las |cooperativas, la democracia se ha considerado un valor añadido de este modelo, pues lo convierte en escuela de democracia, contagiando este espíritu al resto de la sociedad, o de los requisitos mutualístico: se ha considerado que la cooperativa desarrollaba una auténtica labor social al destinarse principalmente, y antes de cualquier otra finalidad, a la satisfacción de las necesidades de sus socios (Alonso, 1999).

3. *Efectuar sus operaciones dentro del objeto social previsto en el estatuto, o para el cumplimiento de sus fines sociales, u operaciones normales de gestión.*

4. *En cuanto a las operaciones con miembros, puede que se le exija exclusividad o que sean mayoritarias, de acuerdo a porcentajes establecidos por la ley.*

5. *No pago de excedentes o de dividendos superiores a determinado elemento*

   Puede ser un porcentaje sobre el capital efectivamente pagado por los miembros |(en Italia el 14.50%) o no darse el pago de retribución al capital, pasando los beneficios obtenidos en el ejercicio a fondos colectivos irrepartibles. Incluso, se ha entendido que basta la aprobación por la asamblea de la distribución, aun cuando no se haya pagado efectivamente, para que se pierda el beneficio fiscal (Filippi, -1987).

6. *No distribución de las reservas durante la vida social*

   Y devolución, en caso de liquidación, del total del patrimonio social (o de los remanentes) a fines similares. En Italia, al Fondo mutual para la promoción cooperativa; en España, el Fondo de Educación y Promoción. Es lógico que una entidad que colabora con el grupo social a través de estas cantidades, pague después menores impuestos (Alonso, 1999).

INDICE GENERAL

7. *Igual trato de la empresa con sus miembros que con no miembros.*

   A ello se objeta que no hay razón de dar un tratamiento fiscal preferencial a las operaciones con terceros (Comisión Europea, 2004). En efecto, cuando una cooperativa lleva a cabo operaciones con no miembros, actúa en el mercado de la misma manera que cualquier otra empresa y no existen justificaciones para tratarla de manera diferente en comparación con las demás empresas.

   Así, la renta de las cooperativas procedente de las operaciones con no miembros se grava al nivel de la cooperativa como si la actividad estaba realiza por una sociedad de capital y los importes distribuidos a los miembros se tienen que gravar de la misma manera que los dividendos recibidos por los accionistas de una sociedad de capitales.

   De manera que los actos o servicios efectuados por la empresa solidaria con terceros o prestados a ellos, así como los contratos para el cumplimiento de determinadas tareas, no se sujetan al tratamiento tributario especial dispensado a las cooperativas, sino que se sujetan al tributo como cualquier otro; pero no, los realizados con sus propios asociados (Treiger, 2002).

8. *Destinar parte de los resultados del ejercicio en intervenciones mutualísticas externas de carácter local, para reforzar su compromiso con la comunidad.*

9. *Inversión en el país tanto de sus capitales excedentes como de los intereses obtenidos.*

10. *En el caso de los impuestos locales o regionales, el criterio sería de la inversión en la zona geográfica correspondiente.*

11. *Autorización previa de la Administración Tributaria* a ciertos planes como, por ejemplo, de incentivos a la participación de los trabajadores en el capital de la empresa.

Sobre la Contabilidad

1. Llevado

   Generalmente, se exige llevar la contabilidad y, por tanto, la determinación de los resultados del ejercicio, según las normas establecidas expresamente por la Autoridad de la Actividad o por la Autoridad impositiva, o por ambas autoridades, aunque lo lógico sería llevar un sistema que hiciere compatible el cumplimiento de las exigencias de ambas, o hacerlo conforme a los principios del balance social solidario o cooperativo.

2. Contabilidad separada

   En muchos casos se debe hacer distinción entre los ingresos provenientes de actividades cooperativas o solidarias y las que no lo son (extra-cooperativas o extra-solidarias). Y generalmente se entienden las primeras como las efectuadas por la empresa con sus miembros en cumplimiento del objeto social. Y las segundas, las llevadas a cabo con terceros no-miembros de la empresa.

   Para Rosembuj (en Fajardo, 1997) el objetivo de la distinción es doble:

   Primero, el derecho al beneficio fiscal corresponde a la cooperativa que centra su actividad en y con sus socios. Segundo, cuando la cooperativa afronta la realización de actividad ajena a su objeto social, a sus fines o con terceros no socios, además de alejarse del propósito de la protección fiscal, está incurriendo en competencia desleal con la sociedad de capital que, efectuando la misma actividad, carece de beneficio fiscal alguno. Por ello, dice el autor, el legislador tiene interés en delimitar los resultados obtenidos por la cooperativa operando con sus propios socios porque éstos son los que se benefician del tratamiento fiscal favorable.

   En España se ha eliminado la diferenciación en la base imponible de los resultados cooperativos y extra-cooperativos, con lo cual, si bien es cierto que se simplifica el sistema contable, también que da pie para lo que muchos llaman la desnaturalización de las cooperativas.

Declaración impositiva

También se acostumbra exigir a las empresas solidarias presentar declaración impositiva periódica (normalmente anual) muchas veces solo con fines estadísticos, así como depositar en la Autoridad de aplicación o en la de Registro, los estados financieros ordinarios. Además, es frecuente exigir la Inscripción de la empresa en los registros fiscales nacionales, estadales o locales, incluso mediante el sistema simplificado de inscripción, si los hubiere.

INDICE GENERAL

Para los grupos cooperativos al igual que los grupos de sociedades, la ley puede prever dos regímenes de declaración:

1. El régimen de declaración individual, en el que cada sociedad del grupo registra en .su contabilidad el gasto por el impuesto.

2. El régimen de declaración consolidada, según el cual el sujeto pasivo del impuesto es el propio grupo, ostentando la sociedad dominante, a efectos de gestión, liquidación y recaudación del impuesto su representación ante la Administración. No obstante, todas las sociedades que la integran: a) Están igualmente sujetas a las obligaciones tributarias que se derivan del régimen de tributación individual, excepción hecha del pago de la deuda tributaria. b) Responden solidariamente del pago de la deuda tributaria consolidada, excluidas las sanciones (Aguilar Rubio, 2017).

Inspecciones

Sujetarse a las inspecciones fiscales que pudiere practicar la Autoridad tributaria competente, de acuerdo a la normativa ordinaria o especial.

Sobre el domicilio fiscal

Se presume que coincide con el domicilio social. En todo caso, el domicilio fiscal normalmente se encuentra en el lugar de la dirección efectiva de la empresa solidaria. Se entiende por domicilio fiscal el lugar en donde concurran las siguientes circunstancias: la contratación general; la contabilidad principal y la domicialización fiscal de los administradores o gerentes en número suficiente para llevar la dirección de la cooperativa (Crespo, 1999).

RESTRICCIONES O EXTINCIÓN DE BENEFICIOS FISCALES

El goce de los beneficios fiscales, en los casos en que se concedieren, puede estar condicionado (exclusivamente por vía legislativa por tratarse de materia de reserva legal estricta) al cumplimiento de ciertos parámetros, aunque, en ciertos casos, el goce de los mismo es de pleno derecho, no reducible por causa alguna, mientras se mantenga la condición jurídica de empresa cooperativa o solidaria.

Causales

1. El incumplimiento de las condiciones u obligaciones fiscales exigidas por el lapso establecido en la norma y una vez debidamente comprobados los hechos. También, a Alonso (1999) le parece lógico que los beneficios fiscales, para ser reconocidos, exijan en la cooperativa el cumplimiento de una serie de requisitos que son los que permiten hablar de función social en la misma. En pura lógica, desaparecidos esos requisitos mínimos, también se considerará desaparecida la función social, y en consecuencia no queda sino hacer desaparecer igualmente los beneficios fiscales.

2. Evidente desproporción entre los retornos distribuidos a los miembros y el patrocinio realmente efectuado por los mismos a la empresa, lo que puede hacer presumir la comisión de un fraude fiscal.

3. Transferencia de los beneficios fiscales concedidos a las empresas del sector a terceros, o en el caso de acuerdos con empresas de diferente naturaleza jurídica, hacerlos extensibles a las mismas.

4. Incumplimiento de la provisión de los porcentajes obligatorios de los resultados o excedentes del ejercicio, a los fondos y reserva legal, de educación, de promoción y desarrollo del sector.

5. Aplicar recursos de los fondos y reservas a finalidades diferentes a las establecidas legalmente; distribuir entre los miembros los fondos de carácter irrepartibles; no imputar las pérdidas al ejercicio correspondiente o hacerlo inadecuadamente.

   Ahora bien, como señala Álvarez el al (2009) si se constatase que la disminución de la renta líquida es producto de la elusión de los recursos que deben destinarse a educación y de provisiones ficticias para disminuir la carga fiscal, estaríamos frente a un escenario donde sería necesario repensar los mecanismos de incentivos y desincentivos para inducir a las cooperativas a su máximo nivel de optimización empresarial. No debe olvidarse que el objetivo del fisco no debe ser la recaudación a costa de la actividad empresarial, sino por el contrario la estimulación de una óptima actividad empresarial que genere dinámicas que promuevan desarrollo económico.

6. La simulación de empresa solidaria a los efectos de fraude fiscal, laboral y, o de la seguridad social.

7. Realización de operaciones con no miembros de la empresa por encima del porcentaje establecido legalmente, si fuese el caso.

INDICE GENERAL

8. Empleo de trabajadores asalariados por encima del porcentaje, plazo o condiciones establecidos por la ley.

9. Reducción del capital por debajo del mínimo legal establecido por un lapso superior al permitido por la ley.

10. Paralización de la actividad social, inactividad de los órganos, la suspensión de la vida asociativa más allá del lapso legal permitido, o la conclusión del objeto social y, o la imposibilidad manifiesta de cumplirlo.

Situaciones especiales

Es importante prever situaciones excepcionales que justifiquen que las empresas solidarias incurran –por lo menos temporalmente- en algunas de las causales. En tal sentido, la ley española permite que las cooperativas soliciten a los Delegados de Hacienda que autoricen la realización de operaciones con terceros y la contratación de personal asalariado, cuando por circunstancias excepcionales no imputables a ellas, necesite ampliar dichas actividades por plazo y cuantía determinados.

Sanciones

1. La restricción, la suspensión o la privación temporal de los beneficios tributarios disfrutados en el ejercicio en que se produjo la causal.

2. La aplicación de multas.

3. La revocación de la autorización de funcionamiento

4. La conversión obligatoria de forma jurídica o

5. La liquidación obligatoria.

Procedimiento

Para la aplicación de las sanciones normalmente se sigue el procedimiento genérico previsto en la Ley Tributaria común. Lo que si debe exigirse es la comprobación fehaciente de la ocurrencia en alguna de las causales previamente establecidas y el derecho de defensa y de apelación. En defensa de la autonomía del sector y como forma de precaver el uso de medidas de orden tributario para ocultar presiones políticas, lo aconsejable es que sea el Juez quien acuerde la medida, a solicitud de la autoridad pública que constate la falta tributaria.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) O A LAS VENTAS

Las operaciones de consumo en el cooperativismo

Adaptado de Périus (2001)

Plantea el autor que en las cooperativas o secciones de consumo, en la operación de suministro de bienes a sus asociados no ocurre circulación una vez que la salida de las mercancías ya les pertenece a los asociados, o como –en palabras del autor- el paso, entrega o transferencia de bienes por la cooperativa de consumo al asociado no configura operación (mercantil) relativa a la circulación de las mercancías.

Ello, porque los actos cooperativos, siendo distintos de los actos civiles y de los comerciales, se caracterizan por la circulación interna de mercancías, tanto en la recepción de los productos de los asociados como en la entrega de bienes. Las cooperativas son una prolongación de los asociados y así no revenden la mercancía adquirida, sino que la distribuyen.

En rigor, cuando el asociado paga lo que adquirió de la cooperativa, lo que hace es devolver la parte del capital social que esta utilizó para poner ese producto o servicio a su disposición: claramente, no es una operación de compra venta, sino un acto cooperativo de distribución".

Impuesto al valor agregado

Reyes Lavega y Lamenza (2019) resaltan que el acto cooperativo devela que las cooperativas no realizan operaciones de intermediación en el mercado entre la oferta y la demanda de determinado producto o servicio, sino que los socios se los brindan a sí mismos; por ello, en principio tales actos no estarían sujetos a los impuestos al consumo, tales como el Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Expresa García-Arrouy, 1992) que en lo referente al Impuesto al Valor Agregado, las cooperativas de consumidores y las secciones de consumo en las cooperativas multiactivas, no están sujetas al Impuesto a las ventas o al valor agregado en lo referente a los actos cooperativos que realizan con sus asociados. Ello, porque el consumidor final no deja de ser tal porque no hizo personalmente la compra.

El hecho cierto es que cuando la cooperativa retira el bien del mercado se produce el consumo y de esta forma concluye este proceso económico. Hay un solo contribuyente: los asociados reunidos en cooperativa y hay un solo hecho imponible: la com-

INDICE GENERAL

pra que hacen los asociados reunidos en cooperativa; esta actúa como último consumidor. Las mercaderías que ingresan en el patrimonio de la entidad tienen un solo valor de uso, no de cambio, puesto que la cooperativa las retira del mercado para ponerlas en la esfera del consumidor.

Así, la ley puede estimar que en las operaciones de suministro de bienes o servicios hechos por la cooperativa a sus miembros no hay transmisiones patrimoniales, sino que son los mismos asociados quienes, como consumidores directos, los han adquirido conjuntamente de terceros y la cooperativa será considerada a efectos legales como consumidor directo (Ley de Valencia, en Maroño, 1999).

En cuanto a la aplicación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a los suministros de bienes que hace la empresa a sus miembros, al entender de Martín Puebla (2005) desnaturaliza el derecho de los asociados que justamente se asocian en una cooperativa para obtener un mejor servicio a un precio justo. En este caso, vuelven a soportar el IVA que ya pagó la cooperativa al adquirir y o producir los bienes que luego distribuye a los asociados. La cooperativa actúa en este caso como consumidor final y allí debería finalizar la cadena del Valor Agregado. Por tanto, habría un caso evidente de doble tributación.

La cooperativa como consumidor final

En Argentina se propone que, a efectos de la Ley de Impuesto al Valor agregado, las cooperativas sean consideradas como consumidores finales por los bienes y servicios que destinen al aprovisionamiento de sus asociados consumidores finales (Basañes, 2016).

El planteamiento fundamental del sector social y solidario es de aceptar que, en todo caso, las empresas de consumidores deben pagar el impuesto al valor agregado (IVA) una sola vez, cuando retiran el bien del mercado. En ese momento es que se produce el consumo. Hay un solo contribuyente: los miembros reunidos en la entidad y hay un solo hecho imponible: la compra que hacen en conjunto como tales.

En este sentido, la Federación Argentina de Cooperativas de Consumo (2020) plantea: "Sabido es que este gravamen afecta a todas las etapas de la comercialización de un producto o servicio, hasta llegar al consumidor final. Si la actividad de las cooperativas de consumo constituye en realidad una prolongación de la actividad común de consumidores que se unen para dar a su acción la potencialidad del conjunto y obtener así lo que individualmente no pueden alcanzar o les representa un mayor costo, un mayor sacrificio, las propias cooperativas de consumo deberían ser consideradas en el IVA como consumidores finales y cortarse allí la cadena del tributo."

Paraguay, por ley de 2018 declaró la exención del IVA a los actos cooperativos realizados por la cooperativa con sus socios, así como los actos realizados entre cooperativas y de estas con sus organismos de integración.

IMPUESTOS AL PATRIMONIO DE LA EMPRESA SOLIDARIA

La ley puede establecer un régimen tributario especial al patrimonio de las empresas solidarias.

Sobre los bienes de propiedad de la empresa solidaria

1. Se debería exceptuar del impuesto sobre la propiedad los inmuebles cuyo propietario sea la cooperativa o la mutual, siempre que se trate de la sede social o en donde funcionan algunos de los servicios que prestan: campos deportivos, instalaciones, terrenos para el desarrollo de proyectos diversos.

2. Darse un tratamiento fiscal de favor sobre los bienes muebles de propiedad de la empresa solidaria, debiéndose distinguir los equipos y medios de producción necesarios para el ejercicio de la actividad productiva y educativa de la empresa y los bienes suntuarios, así como sobre los derechos de propiedad intelectual de la empresa solidaria.

3. En el caso de las mutuales y cooperativas de seguros, Moreno (2000) propone que con el objeto de evitar la correspondiente fuga de recursos por motivos fiscales, los excedentes provenientes de recargos incluidos en las primas o cuotas, cuyo destino es constituir reservas patrimoniales o incrementar el capital social o el fondo mutual, estén exentos de gravamen en el impuesto sobre sociedades.

Sobre las reservas colectivas

Al respecto, hay dos posiciones divergentes:

1. No imponibles.

   Se plantea que no habría fundamentación en relación con el impuesto sobre los recursos económicos de las empresas solidarias, esto es, por el patrimonio de la empre-

INDICE GENERAL

sa solidaria o por los activos irrepartibles de ésta. En el caso del Mercosur, por lo general, la legislación cooperativa establece la irrepartibilidad de las reservas y su destino desinteresado en caso de disolución de la cooperativa. Consiguientemente, se trata de un patrimonio de carácter social, no perteneciente a los asociados individualmente (Cracogna, 2005).

Henry (2013) estima que no someter los fondos de la reserva legal al impuesto a la renta incentivará al establecimiento de estas reservas (indivisibles). Este tratamiento tributario especial puede ser justificado por la protección de los intereses de terceros y del interés público, dado que la estructura de capital específica de las cooperativas les impide un acceso sencillo a los mercados financieros.

La lógica del beneficio fiscal siempre se ampara en la indisponibilidad de las reservas, sea durante la vida de la entidad o a su culminación. Si son irrepartibles, el asociado ve disminuidos sus beneficios en la proporción de aquellas: se penalizan sus intereses sociales. Por tanto, las reservas deben ser descartadas de la base imponible, y debería admitirse la reducción de la totalidad y no de parte del rendimiento neto destinado obligatoriamente al fondo de reserva (Rosembuj, 2000).

En Italia, la ley financiera de 2001 sancionó el principio que el patrimonio cooperativo acumulado en exención de impuestos no puede ser transferido fuera del movimiento cooperativo con el truco de la fusión con otro tipo de empresa, o transformación en un ente no cooperativo. En el caso que se quiera efectuar la fusión o transformación se debe hacer devolución integral a fines mutualísticos de la totalidad del patrimonio social (Bonfante, 2001).

2. Imponibles (Aguiar, 2022)

   Sostiene que el Tercer Principio cooperativo significa, en términos prácticos, que los organismos cooperativos pueden decidir retener los excedentes para constituir reservas que se utilizarán en actividades que ayuden al desarrollo de la cooperativa con vistas a apoyar su actividad principal en el futuro (por ejemplo, la adquisición de nuevas instalaciones, equipos, etc.) o en actividades que no sean fundamentales para la actividad principal de la cooperativa. aunque se considera beneficioso para los miembros.

   Al examinar el problema sobre la base de un concepto estricto de excedente, cuando se analizan los excedentes retenidos a efectos fiscales, existe una clara similitud entre los excedentes retenidos en las cooperativas y los beneficios retenidos en las empresas, que, por regla general, se gravan a nivel de la empresa..

Otros tratamientos fiscales de favor

1. Por la plusvalía obtenida por los inmuebles de la cooperativa, mutual o empresa solidaria, proveniente de una obra pública o comunitaria.

2. Sobre las liberalidades recibidas por la empresa solidaria, por las donaciones y auxilios, herencias y legados recibidos tanto de miembros como de terceros.

3. Por los capitales provenientes de préstamos o de créditos obtenidos por la empresa solidaria, bien sea de sus propios miembros o de terceros.

La República Argentina, en 1986 estableció –por el lapso de cinco años- una "contribución especial" del 1.5% sobre los capitales de las cooperativas (diferencia entre el activo y el pasivo al final de cada ejercicio anual) para un fondo para educación y promoción cooperativa, manejado por el estado y que, incluso, podría exigirse el pago de anticipos a cuenta de la obligación de cada período (Ley 23.427). Esta normativa ha sido prorrogada y aumentada la contribución al 2% después de muchos años de pasar su recaudación a rentas generales, desde 2003 se cumple con su fin específico.

Argentina exceptúa de impuesto los inmuebles de las cooperativas y mutuales; Costa Rica, grava los activos de las cooperativas con el 1%; Ecuador, el 1.5 por mil, salvo las cooperativas de ahorro y crédito; Paraguay, el 0.12% a las cooperativas y mutuales; Nicaragua y Panamá, las exoneran.

IMPUESTOS SOBRE ACTIVIDADES DE LA EMPRESA

Impuestos sobre procesos de reorganización empresarial

En algunos casos las cooperativas reciben un tratamiento fiscal de favor en los casos de reorganización y reestructuración empresarial mediante operaciones de concentración o de otra naturaleza que tiendan a mejorar su estructura productiva y financiera y al incremento de su respectiva competitividad a través de reducción de costos, de mejoras de calidad, de capacidades tecnológica y de gestión (Estatuto Fiscal Cooperativo Portugal, 1997).

INDICE GENERAL

En caso de escisión, la distribución y asignación del patrimonio, comoquiera que la operación no implica un incremento patrimonial para ninguna de las partes intervinientes, ni constituye enajenación, no causa impuesto.

Tributación consolidada de los grupos solidarios

Importa considerar la posibilidad de tributación consolidada de los grupos cooperativos, así como el tratamiento fiscal previsto para las aportaciones destinadas al saneamiento financiero de las cooperativas, como una de las maneras más claras de solidaridad intercooperativa (Cebrián, 1999).

Impuestos de aduana

En muchas leyes de cooperativas, sobre todo de América Central, se otorga un tratamiento impositivo preferencial en los impuestos a pagar por las importaciones y las exportaciones hechas por las cooperativas, sujeto a la demostración de tener la condición de tales, o de cumplir los requisitos exigidos para gozar del privilegio, condicionado al examen de la autoridad fiscal.

Las leyes de Argentina, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Paraguay conceden exención de impuestos de importación a las cooperativas. Puede referirse solamente a aquellos artículos o mercancías no disponibles en el país; o de artículos esenciales para el cumplimiento del objeto social. Puede establecerse la prohibición de reventa de esos artículos a terceros en un plazo determinado, o la condición de que los derechos de propiedad de los bienes sean de la empresa y no de los miembros individuales.

También el otorgamiento de incentivos o de subvenciones tributarias a la exportación de bienes o servicios producidos por la empresa solidaria, al menos en igualdad de condiciones con las otorgadas a las demás empresas.

Por actividades efectuadas con entidades del Poder Público

Concesión de incentivos fiscales a las empresas solidarias, entre otros, referentes al pago de aranceles o de tasas judiciales o de registro; por los avisos publicados en los diarios de publicaciones oficiales; por los timbres fiscales y los papeles oficiales utilizados en los trámites realizados en las dependencias públicas.

En América Latina diez países otorgan exención de impuestos a estos actos jurídicos de las cooperativas: Argentina, Chile, Guatemala, México, Paraguay, República Dominicana, El Salvador y Venezuela; y exoneración, Nicaragua y Panamá.

IMPUESTOS SOBRE LAS OPERACIONES FINANCIERAS

Se considera que gravar los movimientos financieros del sector solidario es inequitativo, por el carácter eminentemente social y solidario de sus operaciones financieras por cuanto son realizados por entidades que tienen características diferentes de los establecimientos financieros, porque realizan sus operaciones exclusivamente con sus asociados. Además, conlleva a un desestimulo al ahorro de los asociados en sus empresas solidarias porque grava todos los movimientos internos de los mismos (Asfe, 2002).

Sobre intereses devengados

Es posible dar un tratamiento fiscal especial respecto de los intereses devengados en las operaciones activas de la empresa solidaria con sus propios miembros o con terceros (acto cooperativo o solidario). En el caso de las cooperativas que realicen actividades de ahorro y crédito con sus miembros, sería lógico que las operaciones que conforman el acto cooperativo, esto es, del objeto social con sus asociados, estén fuera del campo de incidencia tributaria.

En Brasil, las cooperativas están exentas del impuesto sobre operaciones financieras en las operaciones en que estas figuren como tomadoras de crédito y las operaciones realizadas entre las cooperativas de crédito y sus asociados.

Sobre resultados de las inversiones realizadas (Rodrigo Ruiz, en Alonso, 1999)

Hay consenso en que debería darse un trato fiscal de favor sobre los resultados obtenidos por las inversiones hechas por la empresa solidaria. La opinión mayoritaria es que habría que hacer distinción entre las inversiones realizadas en entes del propio sector solidario de las hechas en entidades extra-sector. De manera que debe haber un trato diferencial según el tipo o naturaleza de la empresa en donde se hace la inversión financiera, aunque se busque solo la obtención de una rentabilidad económica, lo que va a suponer indirectamente un beneficio social en cuanto se está dirigiendo a una entidad que cumple ciertos fines sociales junto a los económicos existentes en cualquier empresa.

La ley valenciana de cooperativas diferencia en cuanto la inversión se haga en empresas participadas mayoritariamente por las cooperativas, de cuando se trate de entidades que realicen actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a la de la propia cooperativa. El tratamiento fiscal de excepción estaría limitado al porcentaje del patrimonio social que la empresa des-

INDICE GENERAL

tine para inversiones en otras empresas del sector, para evitar que una porción excesiva del patrimonio social sirva para financiar proyectos extra cooperativos.

En contra, para Alonso (1999) no hay diferencia pues en ambos casos la cooperativa se limita a aportar un capital y a obtener en cambio unos beneficios.

Sobre las operaciones bancarias o financieras de la empresa solidaria

Algunos autores sostienen que el trato fiscal preferente procedería cuando se trate de aquellos ingresos que proceden de la gestión de tesorería "ordinaria y necesaria" de la empresa solidaria, para la realización de su actividad. En cambio, los ingresos obtenidos por las colocaciones bancarias de excesos de tesorería, es decir, ingresos accesorios a otros ingresos de la empresa, no. "Se excluyen, por tanto, los que proceden de la mera cesión de una cierta cantidad de dinero por plazo determinado" (Martín, en Alonso, 1999).

El Superior Tribunal de Justicia de Brasil (07-05-2002, en Meinen, 2002) determinó que

> *el resultado positivo habido por las cooperativas a través de operaciones financieras constituye ingresos tributables. Entendió la Corte que la aplicación de recursos en el mercado financiero por las cooperativas de productores agrarios, aunque se trate de excedentes de caja y que se trate de un caso eventual, es extraña a los propósitos básicos del tipo, no siendo su finalidad primera negociar dinero en el mercado financiero.*

A las cooperativas financieras

Meinen (2002) considera que esa decisión no es aplicable a las cooperativas de crédito, porque estas tienen en la negociación del dinero el ejemplo clásico del negocio-fin o, por lo menos, de negocio-medio. Se observa que es de su naturaleza trabajar con dinero (su mercancía básica) cuyo "producto" (cuando se trata de recursos propios) debe recibir del cooperativizado y "vender", sea a otro cooperativizado, sea en el mercado financiero.

En este sentido, la cooperativa de crédito –como institución financiera que es- tiene como uno de los procedimientos normales y esenciales su seguridad operacional, mediante la aplicación de los recursos en el mercado financiero -como actividad medio inherente a su objeto social, así como la asistencia financiera a sus asociados. Esa aplicación financiera no tiene por objetivo la obtención de lucro para la persona jurídica, sino se trata de una simple actividad económica de provecho común del cuadro social (Campos, 2003).

Por la revalorización de activos sociales

Es una necesidad el trato de excepción en la materia por cuanto es de observar que la mayoría de las empresas regularizan el balance únicamente cuando se establecen disposiciones que exoneren, en todo o en parte, el mencionado gravamen (Buendía, 1999).

Por los aportes a los trabajadores

Es generalmente aceptado el otorgamiento de beneficios fiscales sobre los incentivos económicos aportados por cualquier empresa (patrono) como contribución al pago de aportaciones a capital de sus trabajadores para que puedan adquirir la condición de asociados, o por los aportes periódicos que como estímulo al ahorro, hacen los patronos a sus trabajadores.

Por la Intercooperación

Establecimiento de incentivos fiscales por los resultados obtenidos en las operaciones económicas realizadas entre las empresas del sector como es el caso de Rio Grande Do Sul, en Brasil, o por acciones de concentración empresarial o de colaboración empresarial, como mecanismo para promover la integración del sector.

En los territorios vascos, las cantidades que las cooperativas aporten a las instituciones de cooperación intercooperativa destinadas al saneamiento financiero o a la promoción y desarrollo de nuevas cooperativas o de nuevas actividades serán deducibles en la base imponible. Para ello es necesario que la Administración Tributaria expresa y previamente a la aportación haya reconocido tal carácter a la mencionada institución (Montero, 2016).

IMPUESTOS SOBRE LOS BENEFICIOS OBTENIDOS

Sistemas de tratamiento fiscal del "beneficio" cooperativo

Adaptado de Alguacil, 2003

Entendiendo el "beneficio cooperativo" como el obtenido por la cooperativa derivado de sus operaciones con sus socios, dada su doble condición de estos como socios y usuarios y/o empresarios; esto es, de partícipes en la actividad. Dado que la cooperativa actúa como un "intermediario" de esta actuación, dicho beneficio está constituido, en realidad, por el excedente obtenido

INDICE GENERAL

menos los gastos generales y específicos generados por la operación, así como por las dotaciones a reservas obligatorias.

Se pueden agrupar en 4 grandes bloques la forma en que los distintos sistemas tributarios han tratado la cuestión del beneficio cooperativo.

1. Aquellos regímenes que aplican a las cooperativas las reglas comunes del Impuesto sobre Sociedades, y obvian sus particularidades.

2. Los que aplican el método de exención en la cooperativa de los resultados obtenidos con socios.

3. Aquellos que trabajan sobre el régimen del retorno. El tratamiento, normalmente, consiste en la deducibilidad del retorno en la determinación de la Base imponible de la cooperativa, aunque también puede actuarse sobre la imputación en el socio.

4. El tratamiento de los beneficios distribuidos como dividendo y el establecimiento de un tipo de gravamen más bajo.

Por los excedentes obtenidos en las operaciones ordinarias del objeto social

Para la Organización Internacional del Trabajo (2000)

> la exención de impuestos sobre los excedentes es procedente porque en una cooperativa el excedente pertenece a los miembros, ya sea en forma de reserva acumulada que hay que distribuir en caso de liquidación de la cooperativa o como bonos no distribuidos.

En ese sentido, Cracogna (2005) señala que con respecto a los impuestos sobre las rentas, cabe señalar que las cooperativas devuelven a sus asociados el excedente que arroja el ejercicio anual en proporción a las operaciones realizadas por cada uno de ellos. De manera que, en principio, corresponde a cada uno de ellos individualmente tributar por los excedentes que perciba.

En el caso de que exista un impuesto que grave los resultados de las empresas –y que se aplique también a las cooperativas– debe tenerse presente que si la cooperativa tributa, no deben hacerlo los asociados; caso contrario habría una doble imposición.

Por otra parte, es de observar que en las cooperativas el excedente anual es simplemente un ajuste en el precio de los servicios utilizados por los asociados durante el ejercicio, en tanto que en una sociedad comercial la ganancia es el resultado de una actividad lucrativa realizada con terceros.

El excedente resulta de las operaciones realizadas con los asociados, mientras que la ganancia resulta de las operaciones con terceros por encima del límite legal, si es que existiese. Lógicamente, los resultados que deriven de la prestación de servicios a no asociados han de tener un tratamiento diferente, aun cuando no sean distribuibles.

En este sentido, dice Périus (2001) que si los sobrantes no son el resultado de una política de precios menores pagados a los productores a la hora de la entrega de la producción, sino el resultado de las operaciones de las cooperativas en función de su buena gestión administrativa (operar con un margen de seguridad en la cobertura de costos para no generar perjuicios) no existe hecho generador que dé origen al tributo, pues la actividad cooperativa, por su carácter no comercial, queda fuera del ámbito de incidencia del tributo; las ganancias generadas por la cooperativa son el fruto de su actividad operacional.

Sin embargo, en ciertos países el Fisco y la Seguridad Social muchas veces entienden que los excedentes líquidos colocados a disposición del órgano colegiado máximo de la cooperativa son o sobreprecios o lucros a ser retornados y, por lo tanto, tributables, con lo cual se observa el desconocimiento absoluto de la naturaleza y de la sistemática operacional de este tipo asociativo (Estrella, 1988).

En muchas ocasiones, para obviar este impuesto se utiliza la adopción de políticas de beneficio o excedente cero (“*gestione di pareggio*”) o cercano a cero con lo que se logra en la práctica que la tributación en el impuesto de sociedades sea meramente formal porque falta el presupuesto de hecho para la tributación (Paniagua, 1997). Sin embargo, la contrapartida de esta práctica es el raquitismo empresarial al no constituir reservas.

A las ganancias obtenidas por la empresa

En relación al impuesto de sociedades en las cooperativas mutualistas puras, la cooperativa no obtiene beneficio, puesto que solo funciona en beneficio de sus miembros. Por esta razón, Borzaga et (2010) consideran que las cooperativas mutualistas puras y las sociedades lucrativas no se encuentran en una situación jurídica y fáctica comparable respecto a la tributación de los beneficios. En tal situación, la deducción del ingreso imponible a las cooperativas mutualistas puras no constituiría una ayuda estatal.

INDICE GENERAL

En el caso de las cooperativas en la Argentina, se afirma que no obtienen ni persiguen ganancias ya que su objetivo es prestar servicios a sus asociados al costo, por lo cual los resultados positivos que pudieren existir son retornados a los asociados que los han generado con su operatoria. Por ello, no existe en ellas hecho imponible que pudiera dar sustento a un impuesto sobre las ganancias. No corresponde el impuesto a las "ganancias" de las cooperativas, porque no existen tales ganancias. No está configurado el hecho imponible. Está claro que ni siquiera se habla de "exención", ya que no se puede eximir de lo que no corresponde (Castro, 2003).

En el caso de las empresas solidarias de consumo, al adquirir los productos para sus asociados la entidad actúa por mandato de estos y debe ser considerada como consumidor final, es decir el último eslabón en la cascada del impuesto y no como ocurre actualmente que vuelven a pagarlo en el costo los asociados. Si diez personas se unen para comprar al por mayor al mismo proveedor de la cooperativa pagan el I.V.A. e Ingresos Brutos una sola vez. Si se agrupan y forman una cooperativa para proveerse de los mismos productos pagan dos veces ambos impuestos (Martín-Puebla, 2005).

Por beneficios procedentes de actos ultra vires

La cooperativa que obtiene resultados extra-cooperativos (procedente de actos fuera del objeto social establecido en el estatuto; beneficios producto de operaciones ajenos a éste) está sometida a tratamiento análogo al de cualquier otra sociedad mercantil, porque de lo contrario, se crearía un supuesto de competencia desleal con aquella sociedad que no lo es y carece de cualquier beneficio fiscal.

El resultado extra cooperativo es –entonces- beneficio mercantil de la entidad y, en caso de reparto, constituye un dividendo para el asociado. Es clara la sujeción al impuesto y la imputación al asociado (Rosembuj, 2000).

Por actos anormales de gestión

Se estima que esos actos no deben ser objeto tratamiento tributario especial puesto que no tienen como fundamento la existencia de un interés de la empresa como tal. Algunos casos serían el otorgamiento de garantías gratuitas; la prestación de ayudas inter-empresariales; no cobro de deudas (del capital o de los intereses).

IMPUESTOS LOCALES

Adaptado de Casalino (2013)

En gran parte de los ordenamientos jurídicos las cooperativas y demás formas de economía solidaria reciben un tratamiento tributario municipal o local de preferencia. Puede ser que la legislación nacional declare la exención del pago de los tributos municipales, o que la normativa local (dentro del marco de la autonomía municipal) les otorgue exenciones, exoneraciones o rebajas impositivas, normalmente temporales.

Ello se justifica en la importancia que para el desarrollo local revisten estas empresas en cuanto a la generación de empleo, la promoción del ahorro y de su gasto o reinversión i*n situ*, así como en la creación de redes empresariales locales, como el caso de los distritos cooperativos.

Sin embargo, hay una tendencia reciente a eliminar todo tipo de tratamiento tributario local, por dos razones fundamentales: por la voracidad fiscal local que se ve impelida, cada día más, a incrementar la recaudación pechando todo tipo de actividad productiva; y por el creciente éxito empresarial que vienen teniendo muchas cooperativas, mutuales y empresas solidarias de todo tipo.

Diferenciación

Ahora bien, es importante diferenciar el caso de los tributos municipales que tienen su base en actividades ordinarias o normales de todos los ciudadanos, como los impuestos por catastro, por empleo de vehículos o de propaganda comercial en que las empresas solidarias deben tributar en igualdad de condiciones con los demás sujetos tributarios, aunque en algunos casos, como reconocimiento a su estímulo a la economía local obtengan ciertos beneficios fiscales. Y el caso de los impuestos que se cobran por las actividades económico-financieras que prestan las empresas, cuando se trata de empresas comerciales ordinarias, la base imponible ordinariamente estaría en el lucro que las mismas obtienen por la intermediación que hacen en el mercado.

Ahora bien, cuando se trata de empresas solidarias auténticas (no los casos de simulación con intención de fraude tributario) las mismas no obtienen lucro si realizan sus operaciones exclusivamente con sus miembros. En tal caso, los impuestos deberían cargarse a éstos porque son quienes se benefician de los servicios (y de los menores costos) que les presta la empresa solidaria.

INDICE GENERAL

En Costa Rica, se exime a las cooperativas de consumo de la licencia o "patente" comercial a la Municipalidad a la actividad que desarrolla la cooperativa misma, como objeto y fin (actos cooperativos) pero no a las actividades comerciales de otra índole como fuese el caso de desarrollar una actividad comercial para la venta al público de alimentos (CSJ, 1994, en Fonseca, 2019).

Impuestos a los ingresos brutos

En la mayoría de los casos, los impuestos locales se fundamentan en los ingresos brutos que obtienen las empresas en sus operaciones en la jurisdicción respectiva. Pero las cooperativas no deberían tributar Ingresos Brutos. Es que teniendo en cuenta su naturaleza económica como entidades sin fines de lucro, se puede decir que no hay una intermediación entre el mercado y el asociado a la cooperativa (como sí ocurre con las empresas privadas) cuyo móvil principal es lucrar con la diferencia entre el costo y el precio de venta.

En la provisión de servicios por las cooperativas no existe acto de comercio, no hay transacción que transfiera riqueza de uno a otro. Y por ello, el acto cooperativo debe quedar fuera del Impuesto a los Ingresos Brutos, ya que en dicho acto no se verifica el hecho imponible del cual es objeto este tributo.

La ley 13.360 (2005) de la Provincia de Buenos Aires estableció la no sujeción del acto cooperativo al impuesto a los ingresos brutos, fundamentado en que el legislador no puede ignorar que la actividad de las cooperativas es en esencia una prolongación de la actividad de sus asociados, una actividad común de todos ellos que se unen para dar a su acción la potencialidad del conjunto y obtener así lo que individualmente no pueden alcanzar o les representa un menor costo, un mayor sacrificio.

Es que es la propia realidad económica la que determina que en la relación cooperativa-asociado existe en verdad un solo sujeto. Desconocer esta situación en el ámbito de los llamados "gravámenes en escala", como es el caso de los impuestos sobre los ingresos brutos, nos lleva a casos de doble y hasta triple imposición, haciendo recaer una mayor carga tributaria en quienes necesitan de la acción conjunta para acceder a los mismos mercados a que llegan individualmente entes de mayor potencialidad económica (Marinello, 2014).

TRIBUTACIÓN DE LAS COOPERATIVAS EN EUROPA OCCIDENTAL Y ESTADPS UNIDOS

En Europa

España	Régimen especial que exime del impuesto sobre la renta a las sociedades sin fines de lucro por sus ingresos provenientes de operaciones propias de su actividad, contribuciones, donativos, subsidios, dividendos y arrendamiento
Francia	Las sociedades sin fines de lucro están en general exentas del impuesto sobre la renta, en la medida en que sus operaciones sean congruentes con el objeto social no lucrativo. En el caso de que dichas organizaciones obtengan ingresos provenientes de fuentes de ingreso de capital, están obligadas al pago del de tasas de 24 o 10 %.
Italia	Las sociedades sin ánimo de lucro están sujetas a obtener beneficios fiscales tan sólo por aquellos ingresos derivados del desarrollo de actividades sociales, previo registro ante la administración tributaria local.

Fuente: Banco Mundial, 2012

Tributación de las cooperativas en Estados Unidos

Adaptado de Arana-Landin, 2023

En los Estados Unidos, la tributación de las cooperativas constituye un régimen muy peculiar con grandes diferencias con el de muchos otros países. El sistema, sin embargo, no es tan diferente en comparación con otras entidades estadounidenses, ya que en muchos casos el hecho de que una entidad sea una cooperativa no hace ninguna diferencia para los impuestos

Por lo tanto, el sistema estadounidense puede considerarse peculiar en el sentido de que tanto su tributación como, sobre todo, su régimen sustantivo es muy diferentes del patrón seguido por la gran mayoría de los sistemas adoptados para las cooperativas en todo el mundo

Eel tratamiento fiscal de las cooperativas en los Estados Unidos puede considerarse inusual con ciertas peculiaridades que se originan en las cláusulas fiscales del Código de Rentas Internas y la doctrina judicial. Esto sucede porque la forma en que se grava una empresa a nivel federal en los Estados Unidos depende en parte de cómo se organiza.

1. Primero, porque a diferencia de la mayoría de las legislaciones donde la forma cooperativa está legalmente reconocida, en los Estados Unidos no lo está. Lo que cuenta cuando se considera una entidad, una cooperativa, no es el hecho de que haya sido constituida o registrada como tal,

INDICE GENERAL

sino que la entidad actúa sobre una base cooperativa. Así, en función de las posibles formas que adopte la entidad que actúa sobre una base cooperativa, existen diferentes opciones de tributación. Esto significa que no existe un único régimen especial para todas las cooperativas, sino varias, ya que pueden aplicarse diferentes disposiciones fiscales en función de la forma jurídica y tributaria elegida. Entre ellas figuran tanto disposiciones generales para esas entidades como, a veces, disposiciones particulares para actuar sobre una base cooperativa.

2. En segundo lugar, el régimen es complejo porque se aplican diferentes disposiciones legales a las cooperativas, que se derivan del tipo de cooperativa que son (en lo que respecta a su objeto social). Por ejemplo, las medidas fiscales para las cooperativas agrícolas no se aplican a las cooperativas de trabajo asociado ni a las de electricidad. Algunas de las medidas de este sistema se remontan a la primera mitad del siglo XX, por lo que la protección de ciertas actividades que parecían razonables en aquel entonces puede que ya no lo sea hoy;

3. En tercer lugar, porque hay diferentes niveles de impuestos debido al hecho de que Estados Unidos es un sistema multinivel. Existe un régimen federal para cada una de las diferentes formas jurídicas que puede adoptar una cooperativa. Además, hay 47 estados y el Distrito de Columbia con sus regímenes fiscales estatales. También hay muchos más locales, ya que varios municipios imponen el impuesto sobre la renta de las empresas.

4. En cuarto lugar, ciertas disposiciones solo son aplicables en función de los estatutos de cada cooperativa, por lo que deben reconocerse previamente.

5. En quinto lugar, el régimen se hace más complejo porque las diferentes medidas fiscales aprobadas en la Ley de Recortes de Impuestos y Empleos de 2017 y otras medidas adoptadas recientemente como alivio de COVID-19 también pueden aplicarse a las cooperativas.

6. En sexto lugar, debido a que no existe un marco regulatorio integral y sustantivo que se ocupe de las cooperativas, algunas de estas entidades también están reguladas por la interpretación judicial de las secciones 1381-1388 en el Subcapítulo T del Código de Rentas Internas.

Cabe agregar que muchos otros tipos de impuestos se aplican a las cooperativas como el impuesto a la propiedad (bienes inmuebles y personales), el impuesto sobre la nómina o el impuesto sobre las ventas (estatales y locales), y los impuestos de licencia e impuestos especiales. También puede haber impuestos sobre el empleo, como los impuestos del Seguro Social y Medicare y la retención del impuesto sobre la renta y el impuesto federal de desempleo,

RÉGIMEN TRIBUTARIO EN AMÉRICA LATINA

Cuadro de resumen del tratamiento tributario a las cooperativas en América Latina

País/ Impuesto	Patrimonio	Renta	Operaciones	Actos Jurídicos	Aduana	Locales
Argentina	2% al Inaes	Exención			Exención	
Bolivia		Exención	Exención		Exención	Exención
Brasil	0,2% a OCB	No sujeción	2.5% de la nómina			
Chile		Exención 50%	Exención con socios	Exención		50%
Colombia	2% a Supersolidaria	20%				
Costa Rica	1% del activo	5-15%				Exención
Cuba		Exoneración 5 años				
Ecuador	1.5% salvo las CAC	No sujeción	Exoneración de seguros			
Guatemala		Sujeción	Exención Inmuebles	Exención	Exención	
México		Exención	Exención	Exención		
Nicaragua	Exoneración	Exención		Exoneración	Exoneración	
Panamá	Exoneración	No sujeción		Exoneración	Exoneración	
Paraguay	0.12% del capital	Exención de fondos	0.25% de nómina	Exención	Exención	
Perú		No sujeción las CAC	Exoneración intereses			
Puerto Rico		Exoneración				Exoneración
R. Dominicana		Sujeción	Exoneración con socios	Exención		
El Salvador		Exención		Exención		Exención
Uruguay		Exención a mayoría	0.15%			

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

UNIDAD XXII.
CONTROL PÚBLICO

Contenido

Concepto 4559
Tipos 4559
Principios 4561
Sistema registral 4562
Autoridad registral 4565
Funciones del Registro 4569
El registro de ESS frente a la falsa cooperativa/empresa de ESS 4572
Actos registrables 4573
Procedimiento registral 4576
Efectos del registro 4578

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

129 Registro de Empresas Solidarias

CONCEPTO

El registro de cooperativas es el conjunto orgánico y material donde se inscriben y producen sus efectos determinados actos relativos al desenvolvimiento ordinario de la cooperativa (Gallego,2006). Es un sistema de publicidad legal o jurídico-privada que tiene por objeto crear seguridad jurídica mediante la inscripción de las entidades cooperativas y de los negocios, actos y hechos jurídicos que afectan su existencia, modificaciones y actividad en los supuestos exigidos por la ley (Vicent, en Fajardo, 2011)

El registro es de naturaleza pública, y tiene por objeto esencial garantizar la seguridad jurídica de las operaciones del sector solidario, así como la protección de los intereses de los terceros. Para la OECD, 2022. Los sistemas de registro y certificación por Autoridades Públicas son importantes por diferentes razones; además de servir para la publicidad de las entidades de la economía social en términos de seguridad jurídica, para el cumplimiento de los principios que rigen el funcionamiento de las mismas, la transparencia y de rendición de cuentas, y permiten el acceso a determinados incentivos.

El registro es un servicio público cuya *"ratio"* consiste en servir de medio de publicidad, así como proporcionar y reforzar la seguridad jurídica de las entidades en el tráfico económico, mediante, por un lado, la presunción de que el contenido del registro es conocido por todos (oponibilidad frente a terceros) y, por otro lado, por la presunción de que ese contenido registral es exacto y válido (Costas, 1999).

Fuentes

Lo ordinario es que la regulación del Registro de cooperativas o de empresas solidarias implique la trasposición de los principios y caracteres de funcionamiento propios del Registro Mercantil, incluso, es considerado el reglamento del mismo como norma de aplicación supletoria.

TIPOS

Se trata de establecer el tipo de autoridad a cargo de quien se encuentre el Registro. Puede tratarse de un Registro jurídico público o de un Registro meramente administrativo: siendo los primeros los que adoptan normas de funcionamiento análogas a las

<< INDICE GENERAL

del registro mercantil, y tienen por principio básico la protección de quienes se amparan en los datos registrales; y los segundos, los que crea la Administración Pública con el fin de controlar la constitución y actividades de ciertos operadores económicos, proporcionando únicamente una publicidad formal limitada al conocimiento de determinados hechos, actos o negocios (Costas, 1999).

El registro puede ser administrativo o jurídico (Mauleón y Genovart, 2016; Gallego, 2006)

1. Administrativo

   El registro es administrativo cuando desarrolla una función meramente censal o de control y para que sus inscripciones tengan alguna eficacia es preciso que se demuestre la realidad que en él consta. Se integra en la Administración pública y sus funciones se realizan por funcionarios públicos.

   Los registros administrativos dependen de la Administración Pública, es decir, del Poder Ejecutivo. Son órganos administrativos bajo un régimen de Derecho público, cual es el Derecho administrativo. Su misión consiste en satisfacer necesidades públicas o colectivas, dando notoriedad de la existencia de determinados hechos o datos.

   En este sentido, existen registros que son meramente informativos, otros que acreditan la veracidad de los datos inscritos y por último, existen otros que tienen efectos internos para la propia Administración. Otra característica, radica en que su responsable es un funcionario público dependiente, con los derechos y deberes que le corresponden como tal.

2. Registro jurídico

   Por el contrario, los registros jurídicos con publicidad formal, aunque son servicios públicos, se orientan a la seguridad jurídica proyectándose al área del Derecho privado. Satisfacen el interés colectivo de la sociedad en general y además el de los individuos o grupos de individuos.

   El Registro es jurídico cuando los actos en él inscritos producen sus efectos frente a terceros desde el momento de su inscripción y se presumen conocidos por todos, y están a cargo de funcionarios profesionales.

PRINCIPIOS

El Registro se basa en los siguientes principios:

Publicidad material y formal

En el sentido que se trata de una oficina pública dependiente del poder judicial o simplemente administrativa, así como que es un archivo o un conjunto de libros abierto a toda persona que tenga interés en él (que acredite un interés legítimo) lo cual no quiere decir, necesariamente, que el acceso sea libre o gratuito.

Ahora bien, si se limita la publicidad certificando su simple depósito, sin que terceros interesados puedan obtener copia compulsada de los documentos presentados, se atenta claramente contra el principio de seguridad jurídica en el tráfico mercantil (Mauleón y Genovart, 2016).

Titulación pública

Sólo podrán registrase documentos que consten en instrumento público, resolución judicial o resolución administrativa (constitución, reforma de estatuto, conversión, fusión, escisión, cesión global del activo, prorroga, disolución, reactivación) aunque basta la certificación del acuerdo adoptado por el órgano social competente elevado a público o con las firmas del presidente y secretario de la empresa para la inscripción de las variaciones en los cargos directivos y depósito de cuantas anuales (Peinado, 2103).

Legalidad y legitimación

El registro debe examinar y valorar la legalidad de los documentos que se pretende accedan a los libros de registro, los que se presumen válidos y exactos y conocidos de todos, no pudiéndose alegar su ignorancia. Por tanto, surten todos sus efectos mientras no se declare su inexactitud o nulidad por el juez (lo que es lo más conveniente) o, en su caso, por la autoridad administrativa.

Se presume que los libros de registro son conocidos de todos, presunción *iuris et de jure*, inderogable, en aras de la seguridad jurídica, que se hace efectiva cuando existe discordancia entre el contenido del registro y la real situación jurídica y el legislador decide sustituir esta por la apariencia creada por el registro, en protección del tráfico (Vicent, en Costas, 1999).

Fehaciencia y garantía formal de los protocolos

Se refiere a la veracidad, autenticidad y merecimiento que deben tener los registros; el valor jurídico que otorga el registro a los

INDICE GENERAL

títulos que certifica, que los hace válidos y ejecutables sin tener que ser homologados.

Tracto sucesivo

Habiendo sido inscrito o anotado preventivamente en el Registro cualquier título, no podrá ser inscrito o anotarse ningún otro de igual o anterior fecha que resulte opuesto o incompatible con él, resultando preferente el documento que acceda primeramente al Registro con respecto a los que accedan a él con posterioridad.

Al mismo tiempo, para la inscripción de actos o contratos relativos a un sujeto inscribible será precisa la previa inscripción del sujeto; para la inscripción de actos o contratos modificativos o extintivos de otros otorgados con anterioridad será precisa la previa inscripción de estos; y para inscribir actos o contratos otorgados por apoderados o administradores será precisa la previa inscripción de estos (Peinado, 2013).

Independencia

Lo esencial es que el registro goce de la necesaria independencia para el desenvolvimiento de su función y, en especial, de la función de cualificación de los documentos que pretenden acceder al registro. Por ello, se afirma que es fundamental garantizar un mínimo de independencia funcional del encargado del registro, pero también garantizar su capacidad técnica (Costas, 1999).

Además de estos, es evidente que se dan otros principios generales que pueden no estar explícitamente recogidos en la ley, como son: el de rogación o actuación registral a petición de parte interesada y no de oficio; y el principio de buena fe, referido al conocimiento antes que a la intencionalidad del contenido de los documentos, actos y asientos registrales, que establece que los títulos y documentos sujetos a inscripción y no inscritos no producirán efectos frente a terceros de buena fe (Sanz Jarque, 1994). En todo caso, no podrá invocarse la falta de inscripción por quien incurrió en tal omisión.

SISTEMA REGISTRAL

Hay diversas alternativas

Sistema Unitario

El registro puede estar organizado en forma unitaria o centralizada: esto es, un único sistema de registro a escala nacional y para todas las empresas, independientemente de la forma o tipo jurídico de que se trate.

Para Henry (2000) la regulación por parte del Estado de las empresas cooperativas debe ser tan restringida como la del sector privado en general. Por consiguiente, solo residirá en el ejercicio de las funciones estrictamente estatales, evitando marginalizar a las cooperativas. A ese respecto, podría preverse el mantenimiento de un registro único donde figurarían todas las organizaciones, cooperativas o de otra naturaleza.

Sistema exclusivo

O puede tratarse de un registro exclusivo para las empresas del sector solidario, o de un registro para cada subsector del mismo; inclusive, puede ser un registro separado para cada uno de los subsectores (cooperativas, mutuales, etc.) lo cual atenta contra el principio de economía, además que hace proclive el tratamiento registral diferente en cada caso-

En Uruguay, por ley de Vivienda de 1998, las de este tipo debían inscribirse en el Registro de Cooperativas de Vivienda. En Cataluña, en 2003 se separó del Registro General de Cooperativas a cargo de la Autoridad de Aplicación en materia cooperativa, un registro especial de las cooperativas de crédito, a cargo de la Autoridad pública encargada de la tutela de las entidades financieras y de crédito. En Costa Rica (2008) ha tomado recientemente gran importancia la necesidad de instituir un Registro de Cooperativas, organizado bajo los principios registrales y la técnica jurídica registral.

Doble registro

Otra forma sería la existencia de un sistema de doble registro: Registro Mercantil y, a la vez, un Registro del sector cooperativo, mutual y solidario, lo que incrementaría injustificadamente los costes de transacción para ellas.

Registro d*esconcentrado*

Puede, también, estar desconcentrado o descentralizado mediante la existencia de un único registro nacional desconcentrado regionalmente y gestionado por las regiones. El registro nacional reproduciría los contenidos de los regionales, como es en Francia. También, cabría la posibilidad de la existencia separada de registros regionales, federales o autonómicos, sin la existencia de un registro nacional.

En México se estudiaron diversas alternativas del registro de cooperativas (Macia, 1991):

INDICE GENERAL

1. Desconcentración:

   Delegación de funciones, pero sin transferencia de competencias. Se designan funcionarios con facultades suficientes en cada uno de los Estados de instruir y calificar los expedientes (no vinculantes) y remisión al Registro Federal para su autorización e inscripción.

2. Descentralización

   Mediante delegación de competencias y de funciones, creando un registro en cada Estado; ámbito territorial con iguales competencias que el nacional; subordinación jerárquica al registro nacional. Autoriza e inscribe por el domicilio y remite copia al registro nacional para constancia, seguimiento, estadística y archivo general.

3. Auténtica descentralización de registro de carácter público con transferencia de competencia a los registros estadales y municipales (si lo amerita). Los registros periféricos tendrían las mismas funciones del registro nacional sobre cooperativas de ámbito territorial de la cooperativa; el registro nacional tendría competencia sobre cooperativas y organizaciones de integración de ámbito nacional.

En Italia, el Código para el Tercer Sector de Italia estipula el establecimiento de un Registro Único Nacional del Tercer Sector para todas las entidades del mismo, cuyos objetivos son (OECD, 2022):

1. Identificar y dar a conocer las entidades calificadas como entidades del tercer sector. Los organismos registrados pueden incluir en su nombre societario acrónimos o frases que permitan identificarlas inmediatamente como entidades de la economía social

2. Elaborar estados, balances anuales, informes sociales, recaudación de fondos, disoluciones, y pérdida de estatus público.

3. Da acceso a beneficios fiscales y la posibilidad de alcanzar acuerdos con las administraciones públicas.

4. Tener un registro que es accesible por terceras partes ofrece visibilidad a la organización para ser identificado como beneficiaria de donaciones recibir donaciones de terceros.

Registro Mercantil

Para Divar (2000) cabría, a los efectos de obtener la unidad publicitaria mercantilista de seguridad jurídico-económica, sin entrar en declaraciones legales afectantes a la naturaleza jurídica de las cooperativas, la promulgación de una modificación de la normativa del registro mercantil que declarara el registro mercantil obligatorio de las cooperativas

El autor recalca su concepto de que es necesaria una innovación jurídica que imponga la inscripción de todas las cooperativas en el Registro Mercantil y su consecuente publicidad, por las siguientes razones:

1. En un mercado abierto como el de la Unión Europea en que rige el principio de libre circulación se requiere una información igualitaria entre los sujetos económicos para garantizar la seguridad jurídica mercantilista.

2. La falta de inscripción en el registro mercantil de las cooperativas es una anormalidad que limita la seguridad jurídica de las mismas y que les excluye de la publicidad mercantilista que el registro mercantil otorga.

3. Con la inscripción en el registro mercantil las cooperativas realmente se harán jurídicamente comunes, ganarán en principio de legalidad y estarán beneficiadas por la publicidad mercantilista general.

4. Por el principio de inscripción de todos los que realicen operaciones comerciales, sean o no comerciantes, tengan o no fines de lucro.

5. Las cooperativas deben cumplir la esencia de las formalidades societarias mercantiles, pues tienen *"intentio mercatorum"* y realizan (o pueden realizar) actos jurídicos con terceros.

AUTORIDAD REGISTRAL

Naturaleza

La autoridad pública a cargo del Registro, puede ser:

1. Judicial:

   Para muchos, lo más aconsejable es que el registro esté bajo la autoridad Judicial, esto es, bajo la responsabilidad del Juez. Sin embargo, caben diversas posibilidades: que se trate del Juez local o inmediato, o a cargo de un Juez de mayor nivel o jerarquía.

INDICE GENERAL

Lo procedente sería que estuviese a cargo del Juez local o de los llamados juzgados de Paz. Pero, además, que institucionalmente cuente con la colaboración activa de los organismos superiores del Sector.

2. Administrativa:

   Puede estar, también, bajo el control de la Autoridad Administrativa genérica o de la Autoridad específica de Aplicación que asume la gestión directa del servicio por medio de una oficina específica.

3. Sectorial:

   Puede tratarse de un sistema registral genérico o de un sistema de registro propio: para todo el Sector o registros específicos para cada uno de los diferentes subsectores.

   De acuerdo a los parámetros de la OIT (2002) se debe

> *"... establecer un marco institucional que permita proceder al registro de las cooperativas de la manera más rápida, sencilla, económica y eficaz posible...", el Registro debería ser llevado por las instancias superiores del Sector, con lo cual se garantiza no sólo la legalidad formal, sino también la legitimidad material del mismo, a la vez que puede ser una importante fuente de autofinanciamiento para los organismos cooperativos de grado superior.*

Autoridad de registro de las cooperativas en América Latina

Como se desprende del cuadro siguiente, en América Latina prevalece el sistema de Registro administrativo, fundamentalmente el llevado por la Autoridad de aplicación.

Autoridad de registro de las cooperativas en América Latina

País	Autoridad de aplicación	Poder Ejecutivo	Registro público	Registro de Comercio	Registro del sector
Argentina	X				
Bolivia	X				
Brasil					X
Chile				X	
Colombia				X	
Costa Rica		X			
Cuba		X			
Ecuador	X				
El Salvador	X				
Guatemala	X				
Honduras	X				
México				X	
Nicaragua	X				
Panamá	X				
Paraguay	X				
Perú			X		
Puerto Rico	X				
R. Dominicana		X			
Uruguay			X		
Venezuela			X		
Totales	*10*	*3*	*3*	*3*	*1*

Fuente: elaboración propia

Según reseña Rippe (2009) en el caso del Uruguay, la utilización del Registro Público y General de Comercio como lugar de inscripción de las cooperativas en su proceso constitutivo, para nada implica haber querido adjudicarles a estas un carácter comercial, pese a que la ley denomina a las cooperativas como sociedades. Fue simplemente la utilización de un registro ya organizado, a efecto de mejorar el mecanismo de obtención de la personería jurídica de las cooperativas, que era sumamente lento y complicado, sin que por ello adquieran carácter comercial.

La remisión a normas procedimentales de la legislación comercial (en este caso la inscripción en el Registro de Comercio) se hace por razones de economía legislativa (en este caso de economía registral); sólo es formal y no altera la naturaleza esencial del cooperativismo.

INDICE GENERAL

En Colombia, son las cámaras de comercio quienes tienen a su cargo todo lo relacionado con el registro de las cooperativas, mutuales, fondos de empleados, empresas comunitarias y demás expresiones de la economía solidaria. Aunque ello se hizo con carácter temporal por incapacidad del registro especializado, se continúa con tal práctica.

Sólo en Brasil, el Registro de las cooperativas es llevado por el organismo nacional de integración, la Organización de las Cooperativas Brasileñas (OCB).

El Registrador

El funcionario (Registrador) a cargo del registro debería ser designado con base en los principios de mérito y capacidad, de ser posible mediante el sistema de oposición o concurso, que garantice que obtenga los conocimientos especializados relacionados con el funcionamiento del servicio público de registro.

El Registrador actúa bajo su propia responsabilidad por lo que debería prestar una garantía para asegurar las resultas de su actividad.

Debería ser un profesional del área, ser remunerado mediante arancel y contar con el personal auxiliar necesario contratado por el propio registro, aunque su relación jurídica sea de carácter laboral. Caso contrario, puede tratarse de funcionarios ordinarios a cargo del presupuesto de la Autoridad de quien dependa.

Organización interna

1. Fuente

   Lo más conveniente es que la forma de organización interna del registro esté dispuesta por el Reglamento específico del registro, siguiendo las pautas que marquen la legislación del sector o la ordinaria registral.

   Pareciera lo más correcto desde la perspectiva sistemática, regular el registro inmediatamente después de los requisitos de constitución de la sociedad cooperativa. Además, la reserva de un título podría estar justificada si el legislador reuniese o integrase íntegra y sistemáticamente todos los aspectos de regulación registral de las cooperativas (Costas, 1999).

2. Libros

El registro debería llevar:

a) El libro diario, en los que se asienta un resumen de todas y cada una de las operaciones registrales diarias.

b) De inscripción de los diversos tipos de empresas: de cooperativas, de cajas y fondos de crédito o de ahorro, de mutuales, asociaciones, etc.

c) De inscripción de los organismos de integración, y

d) Los libros auxiliares que se consideren convenientes para la ordenada gestión del registro.

Financiamiento

La tendencia más clara es a la cobertura de los costos del registro mediante el cobro del servicio por arancel que fije la autoridad u organismo del que dependa el mismo. El arancel, en definitiva, es un precio público que integra los gastos de funcionamiento y conservación de las oficinas en que se realicen las actividades o servicios de los funcionarios, así como su retribución (Fernández, 1998).

La tasa del arancel debe cubrir los costes del servicio y no tratarse de una exacción; ser un arancel de carácter proporcional al capital o al monto de la operación, tal y como lo establece el derecho comunitario europeo desde 1969.

FUNCIONES DEL REGISTRO

El Registro del Sector Solidario podría tener las siguientes funciones:

Función de calificación

1. Concepto

   Por calificación (o cualificación) se entiende la apreciación, examen, comprobación de la legalidad de los títulos y documentos que se presentan en el registro, y que hace el Registrador antes de proceder al asiento o la inscripción de aquéllos (Cabanellas). Consiste en la aplicación del principio de legalidad con la comprobación de que los documentos que se pretenden inscribir reúnen todos los requisitos, formalidades y garantías previstos en la legislación.

   La doctrina sostiene que el acto de cualificación registral consiste en la proclamación jurídica de través de un acto

INDICE GENERAL

imparcial, independiente y responsable, de que un determinado acto o situación es conforme con el ordenamiento jurídico, examinando si se cumplieron los preceptos legales y estatutarios de carácter imperativo que son: competencia del emitente del acto; cumplimiento de las formas externas; capacidad y legitimación de los otorgantes y validez del contenido.

El registrador se limita a examinar los documentos presentados y los libros del registro, sin ejercer actividad inquisitoria, pero los derechos que se crean como consecuencia de la codificación registral y de la práctica del asiento solicitado sólo pueden ser anulados mediante proceso judicial, de carácter contencioso, entre las partes afectadas. La calificación se basa necesariamente en documento y, además, en general, documentos dotados de fe pública (Vicent, 1989).

Sin embargo, pese a que el Registro se presume exacto y válido, tal presunción no alcanza ni a las cuentas anuales ni al informe de auditoría, ni implica la convalidación de los actos y contratos que sean nulos de acuerdo con las leyes. En tal caso, la declaratoria de nulidad o de inexactitud de los asientos del Registro no perjudica a los terceros de buena de que hayan confiado en la exactitud del mismo (Peinado, 2013).

2. Alcance de la calificación registral

   La calificación debe investigar la validez del contenido del estatuto a la luz de todo el ordenamiento jurídico; no alcanza la valoración de la oportunidad o consecuencia del acto (Vicent, 1989).

   Se analizan las faltas de legalidad siguientes:

   a) En las formas extrínsecas de los títulos inscribibles, las faltas o defectos que afectan a su validez, según las leyes que determinan su forma, siempre que resulten de los documentos presentados.

   b) La no expresión o la expresión sin claridad suficiente de cualquiera de las circunstancias que necesariamente deba contener la inscripción, la competencia y facultades de quienes los autoricen o firman, omisión de las menciones exigidas en la ley sobre el contenido del acta y estatuto; la expresión de cualquiera de las expresiones exigidas sin claridad suficiente.

   c) También, la capacidad y legitimación de los otorgantes.

Función de habilitación

De habilitar o legalizar los libros sociales obligatorios: consiste en poner una diligencia en la que conste la denominación de la sociedad, clase de libro, número que le corresponda de los de su clase, número de folios de que se compone, y fecha de la diligencia. De calificar los proyectos de estatutos; de absolver consultas que sean de su competencia; emitir certificación negativa de denominación, etc.

Función de publicidad financiera

La que se concreta en ser depositario de las cuentas anuales, las que pueden ser calificadas sólo en cuanto a si los documentos presentados son los exigidos, y fueron aprobados y suscritos por quien corresponda, de acuerdo a la ley. Calificados los documentos aportados quedarán depositados a efectos de su publicidad.

Con las inscripciones a realizar en el registro citado, no sólo nace o en su caso muere, a la vida jurídica la cooperativa, sino que además se facilita su correcta operatividad, dada la obligación de practicar inscripciones que, al tener que guardar el necesario tracto sucesivo, reflejo registral de la vida societaria real, colabora indirectamente al normal desarrollo de aquélla (Arrieta, 1987).

Función de inscripción y de certificación (Gallego, 2006)

1. De inscripción:

   Consiste en practicar las inscripciones en los correspondientes libros en el orden y forma establecido en la legislación.

2. Función de certificación:

   Consiste en hacer efectivo el principio de publicidad formal a través de la emisión de certificaciones que es el único medio que acredita de modo fehaciente el contenido de los actos registrables.

   La certificación puede referirse a un solo asiento, a varios o a la totalidad de la información inscrita a nombre de la empresa, o a los documentos que se conserven en el archivo (Sennent, 2011).

Función de Archivo y estadística

INDICE GENERAL

Comprende:

1. La legalización de los libros sociales y de contabilidad, así como el depósito y publicidad de las cuentas anuales y de los informes de gestión. Calificados los documentos aportados quedarán depositados a efectos de su publicidad (Gallego, 2006).

2. El llevar una base de datos que suministre información completa y confiable referida a la realidad administrativa, legal y sustantiva de mutuales y cooperativas.

3. La inscripción de una eventual resolución administrativa de transcendencia, de las sentencias judiciales firmes, de mandamientos judiciales, o las anotaciones preventivas derivadas de un procedimiento de impugnación de acuerdos (ídem).

Función de publicidad

Publicación en Diario Oficial de la constitución, transformaciones y extinción de empresas durante determinado período (mensual, por ejemplo).

EL REGISTRO DE ESS FRENTE A LA FALSA COOPERATIVA/ EMPRESA DE ESS

Adaptado de Bolado, 2023

Los Registros de Cooperativas son instrumentos de carácter administrativo con eficacia jurídica, y su principal función es la calificación y el control de la actividad registral y de los elementos que configuran el cumplimiento de la legalidad vigente en materia de inscripción registral y del control en vía administrativa, cuya puesta en marcha corresponde de oficio a la Administración Pública competente por la materia.

Los Registros actuando como primera línea de vigilancia y control administrativo, deben actuar denunciando y denegando en su caso la calificación de las inscripciones de las sociedades que cometen fraude cuando optan por este revestimiento jurídico para obtener el régimen propio de las entidades de la ESS, cuando su verdadera naturaleza dista mucho de los principios y características propias de estas entidades de la Economía Social.

En el fraude de ley no hay ocultación fáctica, sino aprovechamiento de la existencia de un medio jurídico más favorable (norma de cobertura) previsto para el logro de un fin diverso, al efecto de evitar la aplicación de otro menos favorable. En consecuencia, a) Es necesario, la existencia de un negocio jurídico realizado con la finalidad exclusiva de conseguir una ventaja. b) Utilización de una serie de normas que dan cobertura a las citadas operaciones y la existencia de normas que son eludidas dentro de una actuación en fraude de Ley. En consecuencia, se produce fraude con la existencia de entidades que utilizan la forma societaria de cooperativa cuando ocultan una realidad que difiere de la esencia de éstas.

El problema es constatar que se está produciendo esta situación, y el poder desvirtuar la apariencia de la falsa legalidad, pudiendo demostrar que se ha producido dicha irregularidad con el objetivo de obtener beneficios que no les correspondería, si hubieran actuado de acuerdo bajo el principio de legalidad. Como señala reiteradamente la jurisprudencia, el fraude no se presume, ha de acreditarse por quién lo invoca, pues su existencia sólo podrá declararse si existen indicios suficientes de ello, que necesariamente habrán de extraerse de hechos probados, no pudiéndose derivar de meras presunciones, aunque si puede acreditarse mediante pruebas directas o indirectas, admitiendo entre estas últimas las presunciones, debido a que en muchas ocasiones la intención constitutiva del fraude solo puede obtenerse, mediante presunciones. Solamente podrá declararse si existen indicios su suficientes de ello, que necesariamente habrán de extraerse de hechos que hayan sido probados.

Para que pueda calificarse una actuación como fraude de ley se requiere la existencia de una serie de actos de apariencia legales, porque están amparados por la ley (ley de cobertura), pero que en el fondo tratan de eludir otras normas que son las que procede aplica

En consecuencia, en la documentación presentada, previos a la calificación e inscripción en los Registros Públicos Administrativos de Cooperativas, estos Registros actuando como primera línea de vigilancia y control administrativo, deben actuar denunciando y denegando en su caso la calificación de las inscripciones de las sociedades que optan por este revestimiento jurídico para obtener el régimen propio de las entidades de la ESS, cuando su verdadera naturaleza dista mucho de los principios y características propias de estas entidades de la Economía Social.

ACTOS REGISTRABLES

Naturaleza

No todas las inscripciones en el registro tienen la misma naturaleza, pudiendo ser las inscripciones constitutivas o declarativas.

INDICE GENERAL

1. En ocasiones pueden tener carácter constitutivo que determinan la propia existencia del sujeto o del derecho inscrito; en otras, se trata de inscripciones declarativas que otorgan derechos ya existentes con anterioridad al registro (Fernández, 1998). Así, normalmente el registro del acto constitutivo es obligatorio y determina la adquisición de la personalidad jurídica de la entidad.

2. En cuanto al carácter constitutivo de la inscripción, el mismo ha sido interpretado de diferentes maneras. Para algunos, la inscripción será necesaria para que el acto –aunque siendo válido y obligatorio- produzca efectos jurídicos (el registro es un requisito legal de eficacia jurídica –no así de validez- del acto). Para otros, en cambio, el acto producirá efectos en todo caso –aunque no se inscriba- entre las partes, si bien no podrán perjudicar a terceros (Tobío, 1999).

Actos registrables

Puede ser que la ley no establezca expresamente qué tipo de documentos o actos deben ser incorporados al Registro, razón por la cual se hace remisión a las disposiciones del derecho común, o a las regulaciones específicas que pueda dictar la Autoridad de aplicación o la Autoridad registral.

Sin embargo, dado que el registro tiene por objeto la garantía de la seguridad de las actuaciones empresariales, es necesario que la actividad registral se produzca no solo en la constitución de las empresas, sino a lo largo de su vida ordinaria o extraordinaria empresarial con trascendencia para esa seguridad, en la medida en que de ellas pueda derivarse algún efecto directo o indirecto para los terceros que con la sociedad contratan (Fernández, 1998).

Determinación

La ley debería fijar con precisión qué actos societarios o documentos deben ser registrados.

Lo fundamental, es determinar qué tipo de entidades deben registrarse. Al respecto, la OECD, 2022, considera que:

1. Se deben calibrar bien los criterios y herramientas de los registros, ya que podrían ser "excluyentes" al poder ocurrir que algunas organizaciones no encajen totalmente en los diferentes perfiles previstos o no estén interesadas en registrarse.

2. En importante tener en cuenta la inclusión en el Registro de entidades de ES específicas a nivel regional/local

3. Es importante que el la Autoridad registral garantice un enfoque específico para el registro de las entidades de ES, con el fin de poder identificar las distintas formas empresariales que implementan los principios y características de la ES

4. Se debe revisar el registro de forma periódica para asegurar que mantienen las características que permiten la inscripción de las entidades.

Lo normal es que sean registrables:

1. Los documentos de constitución de la entidad y la legalización de los libros (previa a su utilización).

   Puede incluirse la calificación previa por el registro. La calificación previa puede tener carácter potestativo y eficacia: lo normal es que el Registro mantenga la calificación provisional si no hay cambios ni en la documentación aportada ni en la normativa aplicable.

   Ahora bien, la calificación provisional no parece que condicione la definitiva si el Registro advierte a posteriori faltas subsanables o insubsanables: sin perjuicio de la posible responsabilidad patrimonial de la Administración (Paniagua, 2005).

2. En cuanto a los directivos se podrían registrar los actos de designación, caución, renuncia, remoción.

   Ello, porque es necesario que existan constancias fehacientes, en registros públicos, sobre la vinculación y desvinculación de los directivos, a los efectos de que los terceros tomen conocimiento de las personas que han tenido a su cargo la gestión de los negocios sociales (Nissen, 2000).

   En tal sentido, el anteproyecto de ley de cooperativas del Perú (2005) estableció que la elección de los dirigentes, la designación de gerentes y demás mandatarios, así como la modificación o revocación de sus mandatos, surte efectos sólo después de que las actas en que tales hechos consten sean inscritas en el Libro de Cooperativas de Registro de Personas Jurídicas; para el efecto de la inscripción sería suficiente la presentación de copias certificadas notarialmente, o en su defecto por Juez de Paz.

INDICE GENERAL

3. En relación con la gerencia:

   Acto de designación, poderes concedidos y su modificación, revocación.

4. Lo relativo a la representación legal; designación, revocación.

5. Las actas de los órganos internos: fundamentalmente del órgano deliberante.

6. Los estados financieros: inventario, balance, ganancias y pérdidas.

7. Los Informes de gestión.

Su depósito registral podría reemplazar la obligación de publicarlos textualmente en diarios, con la publicación de un resumen.

8. Transformaciones: reforma de los estatutos, conversión, fusión y escisión.

9. La extinción de la entidad: disolución, liquidación, reactivación.

Forma registral

Se considera conveniente que los asientos se registren en forma concisa, remitiéndose al expediente correspondiente, donde conste el documento objeto de inscripción técnica (Costas, 1999). Lo procedente es que se registre un extracto del documento, y el texto completo del mismo se incorpore por medios informáticos, con remisión al archivo donde consta el documento (Registro de Sociedades Cooperativas de España, 2002). Además, se hace necesaria la presentación fáctica de los pertinentes instrumentos respecto de los cuales, previo control de legalidad, se practica la toma de razón.

Certificaciones

Son el medio de acreditar el contenido de los actos inscritos en el registro, expedido a instancia de quien demuestre tener interés en el acto registrado.

PROCEDIMIENTO REGISTRAL

La inscripción registral debe seguir un proceso determinado. El Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas de España (2002) contempla las siguientes etapas:

Iniciativa

El principio que regula materia es el de rogación, según el cual el procedimiento registral se abre con una petición del interesado, y que el registro no puede realizarse de oficio, salvo cuando se trate de sentencias judiciales o de actos administrativos, en los cuales la Autoridad emitente debe remitirlos al registro para su inscripción.

Se presenta junto al instrumento cuya inscripción se solicita, por quien ostente su representación legal, junto con las autorizaciones administrativas necesarias en los casos especiales, dentro de un plazo fijo desde el momento de producirse el hecho o acto a registrarse.

Están legitimados para solicitar las inscripciones quienes hayan sido designados para ello en el acto constitutivo; los directivos ordinarios de la empresa solidaria (presidente y secretario) y quienes ostenten un poder suficiente.

Admisión y calificación

Se procede a continuación con una comprobación inicial para ver si el documento reúne los requisitos formales o básicos para registrarlo, dándose un plazo para la subsanación de errores, vencido el cual se declara la inadmisión del registro o se abre un lapso a partir del cual la autoridad registral debe proceder al registro.

La calificación registral propiamente dicha que examina y valora la legalidad de las formalidades extrínsecas de los documentos, así como la capacidad y legitimidad de quienes los otorgan, y la validez de su contenido: adecuación jurídica.

Resolución e inscripción

Decisión registral que disponga la inscripción por estar ajustada a derecho, o, caso contrario su denegatoria, y la inscripción registral, con la que se producen los efectos requeridos según la clase de asiento de que se trate. Se puede producir el registro parcial de actos que puedan serlo, aunque hubiese otros que no, siempre que aquellos no queden afectados o condicionados por éstos.

Plazos

La calificación, y la inscripción, en su caso, deberían efectuarse en el plazo determinado que nunca debería ser superior a un mes, a contar desde la fecha en que la solicitud de inscripción

INDICE GENERAL

haya tenido entrada en el registro del órgano competente para su tramitación.

El vencimiento de dicho plazo, sin que se haya notificado resolución expresa, legitima al interesado que hubiera deducido la solicitud para entenderla estimada por silencio administrativo en todos los casos, a excepción de la relativa al depósito de cuentas.

Transcurrido un plazo que no debiera exceder de un año desde el cierre del ejercicio social sin que se haya cumplido el deber de depositar las cuentas en el Registro, no se debería practicar la inscripción de ningún documento presentado con posterioridad a aquella fecha, con las excepciones que reglamentariamente se determinen.

Errores

En caso de constatarse posteriormente errores materiales, de hecho o aritméticos, de oficio o a instancia de parte se procede la rectificación registral procedente y se comunica a los interesados.

EFECTOS DEL REGISTRO

La decisión del registro

Si el título presentado no contiene ningún defecto, una vez efectuada la calificación, el Registrador procede a la inscripción o asiento registral solicitado en un plazo estipulado, preferentemente breve, dando lugar en ocasiones al nacimiento de un derecho; en otras modificando su estructura interna o generando su extinción. Con el acto administrativo de inscripción se opera una ampliación o modificación de la esfera jurídica del interesado solicitante y la protección subsiguiente de la misma (Fernández, 1998).

El registro otorga eficacia al acto registrado.

Aunque la inscripción no convalida los actos inscritos, se presume exacta y válida. El contenido del registro de presume conforme a derecho, en tanto una sentencia judicial firme no cancele el asiento y, aun en estos casos, sin poder perjudicar a los derechos adquiridos legalmente por terceros de buena fe; y los actos de inscripción obligatoria sólo tienen efecto respecto a terceros (de buena fe) desde su inscripción (Paniagua, 2005).

Si bien se presume válido el acto inscrito en el Registro, su posible nulidad no queda convalidada por la inscripción, y por ello puede impugnarse, siempre que no haya caducado la acción.

Defectos

Los documentos de constitución pueden estar afectados de defectos de fondo y de forma. Los primeros, deben ser corregidos por los interesados; los segundos, podrían ser subsanados de oficio por el Registrador mismo. Si el título presenta defectos que pueden ser enmendables o subsanables, se concede un plazo determinado para hacerlo, o se produce la denegación definitiva por defectos no enmendables o insubsanables.

Naturaleza de la decisión

La decisión registral es reglada y no discrecional. Salvo que la Ley otorgue facultades para apreciar el mérito la inscripción no puede ser denegada por el Registrador sino por los defectos previstos en la norma, sean estos subsanables o insubsanables, pero en ningún caso distintos de los previstos en ella, como podrían ser juicios de oportunidad, e interés público, u otros que catalogarían a esas autorizaciones como de naturaleza discrecional (Fernández, 1998).

Recursos

En caso de denegatoria injustificada de Registro, procederían los recursos administrativos o judiciales correspondientes.

INDICE GENERAL

Contenido

Supervision sobre el sector 4581
Fundamento de la supervisión pulica..... 4583
Naturaleza de la supervisión pública 4586
Ámbito de la supervisión 4590
Tipología de la supervisión pública 4591
Sistemas 4592
Supervisión concurrente..... 4595
Ejercicio de la supervisión 4597
Efectos..... 4602
La supervisión por los organismos de integración 4603
Supervisión auxiliar o delegada..... 4607
Algunas experiencias de supervisión auxiliar 4609
La autorregulación..... 4612

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

130 Supervisión Pública

SUPERVISION SOBRE EL SECTOR

La supervisión

Clásicamente se entiende por supervisión al ejercicio de una inspección superior respecto de un trabajo que realiza otro u otros. En este caso, la supervisión es ejercida por el Estado cuando la Constitución Política le otorga al gobernante potestades especiales para ejercer dicha función sobre la actividad económica, social o política que desempeñen los ciudadanos (Zabala, 2009).

La supervisión pública consiste en la actividad de examen o de revisión que la Autoridad pública realiza sobre las empresas solidarias para verificar la conformidad de su actuación con el cuadro normativo dentro de la cual operan. Para Cracogna (2002) es la acción que realiza el Estado a través de diferentes oficinas u organismos para vigilar el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias por parte de las cooperativas, desde su constitución y hasta que finalice su liquidación, es decir, a lo largo de toda su existencia. Esta función suele también llamarse de vigilancia, de contralor, de fiscalización pública o de intervención administrativa.,

Zabala (2023) estima que la vigilancia del Estado tiene sentido mientras sea racional, en correspondencia al hecho de que el Estado necesita de información sobre las sociedades que actúan bajo su radio de acción; además necesita controlar el cumplimiento de una función social, sobre todo en el caso de la economía social y cooperativa, considerándose que la vigilancia se exige porque el Estado debe velar por el buen manejo de los recursos de los ciudadanos y supervisar su administración. De otra parte, el reglamentarismo es dañino para el buen desarrollo de los Estados Sociales de Derecho. En las relaciones Estado-cooperativismo es innecesario el detalle normativo, fundamentalmente porque, de acuerdo con las prácticas cooperativas universales, existen instrumentos de autorregulación, autodinamismo y generación de prácticas fiscalizadoras autónomas.

Fuentes

La supervisión especial del Estado en las sociedades cooperativas no existe *per-se*; ello es producto directo de la legislación. Esto es, la intervención estatal sobre las cooperativas resulta

de la facultad concedida al Poder Público de fiscalizarlas y controlarlas. Y sin el poder fiscalizador y controlador, el Poder Público no intervendría en las cooperativas, simplemente porque no tendría conocimiento de lo que estaría ocurriendo en su administración (De Campos, 1988). Tal es el caso del Brasil, cuya Constitución Nacional declara expresamente que está prohibida la interferencia estatal en las cooperativas.

De manera que la supervisión administrativa sobre las empresas solidarias sólo se justificaría sobre aquellas entidades que operan en sectores de actividad protegidas por el Estado, y sólo por causales taxativas establecidas expresamente en la ley.

Objeto

La doctrina y la legislación son mayoritariamente conformes en que la supervisión pública sobre el sector social y solidario tiene por objeto:

1. Cumplimiento normativo

   Lograr la exacta observancia de las normas legislativas, reglamentarias, estatutarias; la subsistencia de los requisitos exigidos para la concesión de los beneficios fiscales o de otra naturaleza; garantizar el regular funcionamiento contable y administrativo; el exacto cumplimiento técnico y el regular desarrollo de la actividad que el ente se propone cumplir; la consistencia patrimonial y el estado de los activos y pasivos; dar sugerencias y consejos a los administradores y a los empleados sobre el recto y eficaz funcionamiento del ente y socorrerlo con su asistencia (Dabormida, 1999).

2. Estabilidad del sector

   El objetivo de la supervisión estatal consiste resumidamente en que, mediante el control que ejerce la Autoridad pública competente, el sector cooperativo sea estable y confiable, reduciendo al mínimo la posibilidad de riesgos, fraudes o actos que terminen afectando a las cooperativas, mediante regulaciones adecuadas, controles oportunos y un régimen sancionatorio racional que sirva para ejemplificar las consecuencias de las irregularidades (Valle Gómez, 2019).

3. Mantenimiento de la identidad

   Verificar el mantenimiento de la identidad del sector, lo que los italianos denominan la finalidad mutualística, o, como expresa Acuña (2018) su ejercicio, a diferencia de otras formas asociativas, comprende la verificación de su actividad dentro del marco doctrinario que configura un sistema, basado en Valores y Principios de carácter Universal.

Meira (2016) resume los objetivos perseguidos por la fiscalización de las cooperativas: "el objetivo nuclear de defender los intereses de la cooperativa (y luego, los de los cooperados) asegurando que el propósito mutualístico así como la constitución financiera interna sean respetados; tutelar los intereses de las personas que contratan con las cooperativas, específicamente los acreedores; proteger el interés general de la comunidad, asegurando el buen funcionamiento de la cooperativa en cuanto unidad económica con relevante función social; cautelar la confianza general de los organismos públicos y de los agentes económicos de la idoneidad de la cooperativa".

Burzaco (2021) indica una tendencia reciente según la cual el papel de la Administración ha de focalizarse en los aspectos fundamentalmente cooperativos, como son la participación de las personas socias o la adopción de acuerdos –ejercicio real de la democracia cooperativa–, y la solidaridad –fondos irrepartibles o aplicaciones–, y desprenderse de otros aspectos puramente formales u operativos –comunes, por otra parte, con el resto de sociedades que operan en el mercado– que no se hallen vinculados directamente con aquellas cuestiones que son sustanciales de la cooperativa y la hacen diferente del resto de sociedades. Es decir, aquellos aspectos que hacen a este tipo de empresas de «interés social», que es lo que legitima la intervención pública.

FUNDAMENTO DE LA SUPERVISIÓN PULICA

Justificación

De acuerdo al Fici (2015 y 2015b) las cooperativas constituyen el único tipo de organización empresarial que se encuentra sujeto a una forma de control externo dirigido a verificar el cumplimiento de las normas que definen y regulan su objetivo y estructura y, por lo tanto, el fin mutualista, la democracia interna, la participación de los socios, etc.

Mediante el control, se analiza el tema de la vigilancia cooperativa en sentido estricto, es decir, la actividad con la que se vigila el cumplimiento por parte de las cooperativas de las disposiciones legales y reglamentarias que definen y regulan su objetivo y estructura, es decir, su identidad de cooperativas, desde su constitución hasta su liquidación, o lo que es lo mismo, a lo largo de toda su existencia.

INDICE GENERAL

La supervisión pública al sector solidario se justifica con diversos argumentos:

Adaptado de Morales-Acosta (2016)

1. Protección de la "marca" Coop

   El control externo resulta ser conveniente para las cooperativas y el movimiento cooperativo en general, en tanto que la sociedad y los consumidores en general percibirán que la denominación —cooperativa, es una "marca" colectiva que solo puede ser usada por auténticas cooperativas, más ahora con la marca Coop de la ACI.

2. Como consecuencia de la identidad

   La supervisión es la natural consecuencia de la identidad peculiar de las cooperativas. A través de la supervisión se preserva la naturaleza jurídica de la cooperativa, o, dicho de otro modo, se protege la denominación de cooperativa, como si fuera una marca colectiva de calidad.

   Y, de este modo, se protegen varios intereses: el interés de los socios de la cooperativa en participar en entidades realmente cooperativas; el interés del Estado en fomentar la verdadera cooperación; el interés de terceros en relacionarse con verdaderas cooperativas; y, por último, si bien no menos importante, se tutela el interés de todas las cooperativas y del movimiento cooperativo en general por beneficiarse y seguir beneficiándose de esta marca.

   En sentido contrario, para el maestro Zabala (2022) en las relaciones Estado-cooperativismo siempre será innecesario que el Estado asuma la función de control sobre su naturaleza porque, desde el orden del control intrínseco, en el cooperativismo existen instrumentos de autorregulación, autodinamismo y generación de prácticas fiscalizadoras autónomas.

3. Dada su función, la supervisión cooperativa es un instituto irrenunciable para la defensa y el desarrollo de las cooperativas, así como de todas las entidades de la economía solidaria a las que se presentan problemas del mismo tipo. Por lo tanto, la cuestión real en el tema de la supervisión no es el «si» de la supervisión, sino el «cómo», es decir, qué formas de supervisión son más eficaces, eficientes y, sobre todo, respetuosas con la identidad cooperativa".

4. Como garantía de las ventajas que se les reconocen

   Para el autor, teniendo presente que las cooperativas tienen importantes aspectos que las diferencian de las sociedades en general, el estado les brinda un régimen de protección y beneficio especial, la supervisión resulta ser una herramienta fundamental para garantizar que solo las cooperativas que cumplen la legislación y los principios cooperativos, que tienen una estructura cooperativa, y que carecen de ánimo de lucro, aprovechen el régimen y ventajas especiales reguladas para ellas.

Critica

Dice Burzaco (2015) que es frecuente que el régimen de intervención (distinto y más gravoso) de las cooperativas trate de justificarse en una suerte de equilibrio compensatorio con la idea de que el fomento conlleva vigilancia y control. Sin embargo –precisa el autor- este argumento carece de solidez: indudablemente el fomento exige fiscalización de la actividad fomentada, pero es cada medida concreta la que puede someterse a dicho control, sin que un principio general de fomento al cooperativismo habilite al establecimiento de un régimen de intervención singularizado.

Por su parte, Colón Morales (2023) considera que el Estado al intervenir con sus procesos y determinaciones internas, debiera de reconocer su obligación de establecer una política aún más cuidadosa de "manos afuera" para con las cooperativas, debido a su naturaleza asociativa, mutualista y democrática. De manera que una sana política pública requeriría de normas de autolimitación mediante las cuales el Estado reconozca que debe ser más cuidadoso al intervenir con determinaciones internas de las cooperativas que no contravengan las leyes que rigen las industrias particulares en las que operan. Lo anterior, a menos que se trate de situaciones en las que las personas afectadas carezcan o se les hayan negado sus de participación democrática al interior de la cooperativa.

Esta posición la sustenta el autor con los siguientes razonamientos:

1. Lo primero tiene que ver con ¿a quiénes y contra qué estaría ejerciendo una función protectora el Estado cuando interviene con las determinaciones de las cooperativas tomadas en sus procesos democráticos?

INDICE GENERAL

Se trata de un asunto determinante, pues al tratarse de empresas que fundamentalmente realizan negocios con su propia membresía, toda intervención estatal conllevará acciones que, de ordinario, se proyectaran únicamente al interior de la cooperativa y que no suelen afectar derechos de terceros ajenos a la entidad.

2. Segundo, en la medida en que en toda cooperativa la membresía constituye un acto voluntario de afiliación, y de igual modo es el de desafiliación; es muy difícil imaginar situaciones en que la afiliación a una cooperativa pueda tornarse en un asunto opresivo que requiera de la intervención estatal para su solución.

   Ello así, pues toda persona desafecta contará con un derecho de salida de la comunidad de miembros sin que le signifique sufrir una pérdida pecuniaria, pues a su desafiliación voluntaria le acompañará el derecho a retirar el capital invertido por su valor real. Por eso, la entidad estatal de supervisión debe de cuestionarse cuán necesaria y prudente resulta su intervención en protección de los derechos de ciertas personas que, si por alguna razón se oponen a las determinaciones democráticas de su cooperativa, siempre tienen el derecho a retirarse sin perder su capital

3. Tercero, la cooperativa es por naturaleza una asociación voluntaria de carácter personalísimo, cuya afiliación constituye un ejercicio del derecho de libre asociación de las personas naturales.

   Así, en cuanto a la capacidad del Estado de intervenir en sus operación, estaría interviniendo en última instancia con el derecho natural e inalienable de libre asociación de las personas que son sus miembros.

   Con base en tales consideraciones, las instituciones estatales debieran de abstenerse más de interferir con las operaciones internas de las cooperativas. Todo Estado debiera ser más deferente con las cooperativas, pues en última instancia, sus intervenciones se traducen en interferencias prácticamente directas con el derecho ciudadano a la libre asociación de sus miembros; mientras que cuando intervienen con empresas capitalistas, estaría afectando derechos meramente de naturaleza patrimonial.

NATURALEZA DE LA SUPERVISIÓN PÚBLICA

Existe una tendencia creciente en que la supervisión pública al sector solidario, de existir, debe ser de naturaleza tutelar y de carácter extraordinario.

Tutelar y preventiva

Las actividades de supervisión deberían tener carácter más bien directivo, tutelar y asistencial que sancionatorio o punitivo. Más precisamente, tener carácter preventivo, esto es, evitar que las entidades solidarias incurran en infracciones.

En tal sentido, consideran Hernández y López (2003) que la fiscalización que realiza el Estado debe orientarse como una medida preventiva no sólo sobre la estructura y formación de las cooperativas, sino más bien, la tutela se debe considerar sobre la actividad y el campo de acción en que se desarrolla dicho ente.

En igual vía, Rippe (en Fernández, 2016) sostiene el necesario control del Estado sobre el funcionamiento de las cooperativas debe ser moderado, fundamentalmente orientado al apoyo y a la prevención, excepcionalmente represivo o sancionatorio y en todo caso, ejercido de acuerdo a criterios legales, conocidos y uniformes.

El carácter predominantemente preventivo de la fiscalización implica que las entidades externas con poderes de supervisión, sean capaces de actuar para impedir la consumación de actos lesivos a los principios y valores cooperativos, del fin mutualístico de la cooperativa y de su patrimonio, entre otros (Meira, 2016).

Ahora bien, la Autoridad de aplicación es responsable civilmente por su conducta omisiva, sólo cuando la ley le imponga el deber de impedir un evento lesivo en una empresa solidaria sujeta a su supervisión. Como se trata de una responsabilidad subjetiva, hay necesidad de una causa determinante del daño, o sea, un nexo causal entre la conducta y el resultado (Ribeiro de Oliveira, 2018).

Extraordinaria

Como sostiene Münkner (1988) la supervisión debe ser un poder extraordinario de la Administración pública. En efecto, un dispositivo gubernamental debidamente equipado para supervisar un número creciente de cooperativas resulta con frecuencia más caro que lo que el Estado puede sufragar. Sin una misión clara, sin personal calificado y motivado y sin todos los recursos necesarios, la supervisión estatal no será eficaz; y cuando incluso las cooperativas que pueden trabajar por si solas siguen siendo estrechamente supervisadas, la supervisión resulta contraproducente.

La supervisión externa bajo la forma de intervención directa, por parte de los funcionarios de la Autoridad de tutela en la toma de decisiones de los administradores o en el trabajo del director/

INDICE GENERAL

gerente trae como consecuencia que los administradores y empleados mantengan sus responsabilidades, pero se vean privados de sus poderes de decisión.

La intervención de los agentes del gobierno puede sustituir la carencia de una eficacia económica real, emana del interior de la cooperativa y crear, en su lugar, una eficacia artificial dirigida desde afuera. Esto estaría en contradicción con los principios de *self-help*, de identidad y de la administración y del control democrático y, como práctica permanente, destruiría el carácter cooperativo de estas organizaciones.

Entonces, dice Münkner (1988) que allí donde las condiciones socio-económicas exigen una cierta medida de intervención gubernamental, el legislador debiera prescribir que esos poderes de intervención sean poderes excepcionales y extraordinarios, que no pueden ser utilizados salvo en caso de necesidad y por un período limitado.

Además, el rendimiento efectivo de una u otra forma sufrirá necesariamente, pues nadie puede inspirar confianza como asesor y actuar al mismo tiempo como inspector. La estrecha supervisión de todas las sociedades como actividad de rutina resta estímulo a la acción de autoayuda y tiende a perpetuar la supervisión.

De ahí la importancia de hacer que ésta sea un poder extraordinario que se utiliza sólo cuando hay buenas razones para ello (Münkner, 1995). Entonces, se puede concluir que la función de promoción es, indudablemente, incompatible con las funciones de supervisión y da lugar a una excesiva interferencia de los oficiales de gobierno en las cooperativas (Cracogna, 2002).

Por demás, ocurre con marcada frecuencia que las legislaciones y regulaciones administrativas imponen a las cooperativas medidas de fiscalización que son mucho más gravosas que las que corresponden a las sociedades comerciales, llegando a convertirse en mecanismos que las colocan en seria desventaja frente a aquéllas. Otra vez, el argumento con que suele pretenderse justificar esta situación es –curiosamente- la tutela y protección del funcionamiento de las cooperativas.

Cabe señalar que la supervisión por razón de la actividad de las cooperativas que realizan organismos especializados como las superintendencias de banca y de seguros y otros similares comúnmente no toman en consideración las características propias de las cooperativas como organizaciones constituidas por usuarios de esos servicios y llegan a plantear exigencias contrarias a su naturaleza (Cracogna, 2015).

Características de la fiscalización pública (Darío, 2016)

1. Es de carácter administrativo.

   Corresponde al órgano administrativo designado por la ley, es decir, a la autoridad de aplicación que a este respecto tiene competencia originaria atribuida por la ley específica para ser ejercida por sí o por órganos locales competentes.

2. Es institucional.

   Es amplia, comprensiva de la necesaria intervención para el otorgamiento de su carácter de entidad regular, hasta el retiro de la autorización para funcionar o la cancelación de la inscripción en la matrícula, pasando por las reformas estatutarias, inscripción y reformas de reglamentos, integración cooperativa, en su caso, contralor de la documentación inherente a sus ejercicios económicos y asambleas.

3. Es doctrinaria.

   A diferencia de la fiscalización pública a que están sujetas otras formas asociativas, ella comprende en las cooperativas la verificación de su actividad dentro del marco doctrinario que configura el sistema. De allí que de conformidad con la ley específica, el ente público de contralor cumpla funciones de fomento y promoción en virtud de las cuales la fiscalización pública adquiere rasgos propios de carácter formativo.

4. Es comprensiva de las cooperativas en general, independientemente del servicio que presten. Ello sin perjuicio de la fiscalización pública correspondiente a otros organismos en razón del servicio cuyo contralor les es impuesto por las leyes respectivas de dichos organismos.

5. Es limitada (Colón, 2022)

   Una sana política pública, requeriría de una norma de autolimitación mediante la cual el Estado reconozca que debe abstenerse de intervenir con determinaciones internas de las cooperativas que no contravengan las leyes que de forma general rigen la particular industria en la que operan; a menos de que de otra forma necesite intervenir para defender intereses públicos apremiantes, de la manera menos injerencista posible, y solo en contextos en que las afectadas carezcan de (o en que ilícitamente se les hayan negado), derechos de participación democrática al interior de la cooperativa.

INDICE GENERAL

ÁMBITO DE LA SUPERVISIÓN

La supervisión pública sobre los componentes del sector solidario puede ejercerse:

Según su ámbito orgánico

Debe decidirse si se supervisan todas las empresas solidarias o tan sólo las que necesitan más que una supervisión normativa. Lo mismo, clasificar las empresas solidarias en categorías de intervención y supervisando más cuidadosamente las situadas en las categorías inferiores; limitar el período de estrecha supervisión a la fase inicial previa al registro o a los primeros años, o efectuar la supervisión estrecha como una actividad adscrita o reservada para los casos de urgencia y, de ser así, determinar quién debe decidir qué es una situación de urgencia.

Diferencial

La supervisión puede ser igualitaria, esto es, para todo tipo de empresa solidaria, o variable, según la eficacia de la gestión de la misma. Incluso, puede haber entidades exceptuadas, otras de control atenuado o intenso, según sus dimensiones o su tipo de actividad, etc. De manera que habría que modificar el sistema de control, limitándolo solo a las cooperativas que gozan de beneficios fiscales, o eliminándolo del todo y sujetándolas a los mismos controles previstos para los otros tipos de sociedad (Bonfante, 1999).

Específica

Puede darse la supervisión sobre todas las empresas solidarias; sólo respecto de las instituciones financieras; o sólo sobre las empresas solidarias que no sean objeto, por diverso título y por su misma naturaleza particular, de otras formas de control de naturaleza pública (financieras, de seguros, etc.).

Según sus dimensiones

Puede ser de acuerdo a la importancia económica o social de la cooperativa, por ejemplo, las que sobrepasen determinado capital o volumen de operaciones, o cierto número de miembros; las consideradas como de «importancia económica» (caso de Chile) tomando en cuenta el tamaño y volumen de las operaciones económicas que realizan cotidianamente (Comisión, 2004).

Morales-Acosta (2016 es partidario de que la supervisión debería efectuarse a todas las cooperativas en general, y no solo a las de mayor "importancia económica", puesto que hacerlo solo con estas puede generar:

1. El incentivo perverso a las cooperativas de no superar determinado monto de activos o número de socios, a fin de gozar del régimen de protección y beneficio de las cooperativas sin ser fiscalizadas;

2. Podría constituir una afectación al principio de igualdad, en tanto que se estaría tratando de forma desigual a entidades que tienen la misma naturaleza y realizan las mismas operaciones; y

3. Que no sería neutro desde el punto de vista de la competencia, que se apliquen diferentes reglas de juego para entidades que tienen la misma naturaleza y realizan las mismas operaciones

Según la eficacia de su gestión

Según este criterio, el legislador debería definir los poderes de intervención del gobierno en la ley, y debería reglar bajo qué condiciones las sociedades cooperativas que han demostrado su capacidad de dirigir sus propios negocios, bajo la forma de una administración y control democrático, puedan ser exceptuadas del control gubernamental.

Por ejemplo, la clasificación en categorías en atención a la eficacia de su gestión, al realizarse la auditoria anual. En ese caso el legislador puede prescribir diferentes formas de inspección y control, para cada una de esas categorías, por ejemplo: Categoría A: muy bien; Categoría B: pasable; Categoría C: en mal estado; Categoría D: a disolver (Münkner, 1988).

Proporcional

Pero, además, es necesario encontrar un punto de equilibrio entre un control riguroso e inflexible en caso que la cooperativa inspeccionada se encuentre en una situación de continuas y graves irregularidades, y el rol de consultor en caso en que las irregularidades, no graves, provengan de una ignorancia excusable (Cotronei, 1998).

TIPOLOGÍA DE LA SUPERVISIÓN PÚBLICA

Modelos de supervisión

Adaptado de Fici (2015 a y b)

Hay diversos modelos de supervisión pública a las empresas solidarias:

INDICE GENERAL

1. Ordenamientos en los que la ley no se ocupa en absoluto de la cuestión de la supervisión que, sin embargo, no son pocos países (Finlandia, y Holanda, entre ellos).

2. El más difundido, aquel en el Estado se halla en posición central, en el sentido de que no sólo regula el fenómeno de la supervisión, sino también la ejerce directamente mediante un ente especial ubicado en el área de un ministerio, o en la oficina de la presidencia, o en otro lugar. Es al caso de la mayor parte de las legislaciones latinoamericanas.

3. El Estado solamente regula el fenómeno de la supervisión, previendo que ésta sea ejercida por las propias cooperativas, o más bien por entidades de supervisión integradas por cooperativas de las que éstas deben ser afiliadas, siendo la afiliación a una entidad de supervisión una *conditio sine qua* non para la constitución y existencia de una cooperativa. Sin embargo, las entidades cooperativas de supervisión están sujetas al control del Estado (Alemania).

4. Un modelo intermedio es aquel en el que la supervisión la ejerce un ente especial instituido por la ley cooperativa, pero integrado también, o incluso en mayoría, por representantes del movimiento cooperativo (Argentina y la mayor parte de las leyes de América Central).

5. Otro modelo intermedio es aquel en que la ley prevé que asociaciones nacionales de cooperativas, reconocidas por el Estado como organismos de supervisión, ejerzan la supervisión de las cooperativas afiliadas, mientras que el Estado ejerce la supervisión de las cooperativas no afiliadas a ninguna asociación, además de las asociaciones de cooperativas reconocidas como organismos de supervisión. En todo caso, el Estado puede someter a inspección extraordinaria a toda cooperativa, afiliada y no afiliada, cuando tenga un temor fundado de irregularidades.

   Los modelos intermedios son muy interesantes en la medida en que, por un lado, reducen, aunque sin anularlo, el papel público en beneficio del autogobierno o autocontrol cooperativo y, por otro, garantizan que la supervisión se desarrolle según lo que la ley prescribe, pudiendo el poder público controlar a los que controlan y así generar la suficiente confianza en la autenticidad del movimiento.

SISTEMAS

De acuerdo a du naturaleza a supervisión pública sobre las empresas solidarias puede ser ordinaria, concurrente, especializada y exhaustiva

Supervisión ordinaria (De Campos, 1988).

Es aquella a la que se encuentra sometida toda empresa, de acuerdo a la legislación ordinaria. Implica tanto un normal control de policía sobre la actividad que desempeña la misma, como un control judicial sobre la regularidad del funcionamiento en la gestión de la entidad, comprendida la aplicación de sanciones.

Esa intervención trata de impedir que todas las sociedades procedan de modo de frustrar la política gubernamental, destinada al bien público. En ella no hay la intromisión de agentes del poder público en las relaciones internas de la sociedad. Esa intervención se dirige apenas a los negocios practicados entre las sociedades y los compradores, usuarios o consumidores de sus servicios o mercancías, con la finalidad de evitar el abuso del poder económico, obedecer al control del abastecimiento o a la estabilización y o congelamiento de los precios.

Inexistencia de supervisión especial

Con base en el principio de la autonomía y el carácter de derecho privado que tienen las cooperativas, se plantea que las cooperativas no pueden ser fiscalizadas, investigada, asistidas en sus asambleas; tampoco están sujetas a solicitudes en relación a suspensión de decisiones internas, intervenciones, disoluciones, liquidaciones y control sobre sus actos por parte de las autoridades gubernamentales.

Ello, sobre todo en Brasil a raíz de la constitución de 1988 que declaró la creación de cooperativas sin necesidad de autorización y prohibió la intervención del Estado en el funcionamiento de las cooperativas (Périus, 2001).

Supervisión registral

En el sistema registral, tal y como lo tiene Uruguay, la Autoridad pública examina la legalidad de los estatutos, pero no se adentra en la consideración de las capacidades de gestión de los asociados en particular; en un sistema de contralor que se concentra en la regularidad jurídica del funcionamiento de las cooperativas (¡incluido el cumplimiento de los principios cooperativos!) sin entrometerse en la calidad de la gestión, que sí importa y mucho pero no es el ámbito de su competencia; en un entidad que promueve pero no impone, que ofrece servicios sin que sea preceptivo tomarlos, que apoya financieramente a los organismos de integración in marcarles el rumbo, que integran a la dirección a los representantes,, que potencia a las entidades de capacitación y asistencia técnica sin competir con ellas (Gutiérrez Fiori, 2023)

INDICE GENERAL

Supervisión especializada

Sin embargo, puede existir y es frecuente que exista una supervisión administrativa adicional y especialmente establecida para las cooperativas al que no están sometidas las demás personas jurídicas, salvo aquellas que manipulan valores que le son confiados por el público (Bancos y Seguros, fundamentalmente).

Para algunos, esa intervención administrativa deriva de la naturaleza de utilidad social que se les reconoce a las mismas, a los beneficios fiscales que se les otorgan, y al sistema de preferencias reconocidas.

Como sostienen Hernández y López (2003) pese al origen de entidades de Derecho Privado de las cooperativas, se inició la costumbre de introducir en las normas jurídico-cooperativas ciertas disposiciones dirigidas a legitimar el control estatal de estas organizaciones. Afirman que ello forma parte del Derecho Natural Cooperativo.

De Campos (1988) observa que en los países desarrollados esa intervención es menor que la ejercida en los países subdesarrollados en donde la interferencia estatal es más acentuada, normalmente en lo que se refiere a las cooperativas, las que se hayan sometidas, muchas veces, a rígidos controles.

Por otra parte –afirma- generalmente la Administración Pública no tiene mecanismos apropiados de supervisión que tiendan al perfeccionamiento de las empresas solidarias, sino que se trata de una acción vaga, distante, complaciente, sujeta a injerencias políticas y, por ello mismo, algunas veces facciosa y casi siempre inoperante, de los órganos administrativos, no obstante la seriedad y competencia funcional de algunos abnegados funcionarios.

Para Kesselman (1992) el Estado solamente se halla legitimado a realizar un control amplio y permanente del funcionamiento regular de las cooperativas en tanto y en cuanto desarrolla respecto de ellas, políticas de promoción, asistencia, fomento, etc. De no ser así, de considerarse a estas entidades un tipo societario más, aun respetando sus particularidades, su control no puede ni debe ir más allá del control de legalidad de su acto de constitución.

Pero, además, el límite razonable a la injerencia del Estado está dado por el interés concreto y efectivo que éste manifieste y efectivice respecto del cooperativismo, por aquel principio que el interés constituye la medida de las acciones en derecho, una amplia acción de control sólo se justifica para hacer al sujeto pasivo de la misma titular de alguna ventaja.

Supervisión exhaustiva

Para el maestro Fernández-Peiso (2006) hay una opinión —minoritaria— que se manifiesta por el control estatal casi absoluto para garantizar que se constituyan sujetos auto-organizándose independientes, en pie de igualdad y capacidad legal suficiente ante los demás actores económicos y el propio Estado.

En tal sentido, sostiene que la política regulatoria cooperativa debe basarse en una debida, clara y exhaustiva normativa —cuasi reglamentaria—de jerarquía suprema que fije el contenido y alcance de las relaciones de colaboración; delimite las acciones estatales de promoción, fomento, inspección, calificación, intervención y control (a *priori* y a *posteriori*) y su ejercicio; identifique la Autoridad de aplicación y sus facultades; determine los requisitos y limitaciones para reconocer y, en casos de sectores especialmente protegidos, autorizar la creación de cooperativas; infracciones, sanciones, procedimiento sancionador y de impugnaciones administrativas y judiciales ante actos estatales o administrativos; declare el régimen tributario especial, sus estímulos; y por último garantice que los futuros procesos regulatorios cooperativos, incidentalmente cooperativos o de otra naturaleza no minoren la opción cooperativa ni en lo económico ni en lo social.

SUPERVISIÓN CONCURRENTE

Concurrencia de competencias de supervisión

La supervisión del sector puede ser ejercido exclusivamente por la Autoridad administrativa de aplicación, o puede ser «concurrente» entre la Autoridad de aplicación y la Autoridad administrativa de la actividad y, o judicial, u otras autoridades. Ello se produce sobre todo en el sector financiero del sector solidario, en donde cada día se da más el control de las instituciones pública de supervisión bancaria y de seguros. Puede darse un control especializado para las operaciones y actividades propias del objeto social de las cooperativas, y otro, para las relaciones entre los socios y la cooperativa y el funcionamiento de su aparato de administración interno (Naranjo, 2002).

De manera que la fiscalización pública que efectúe la Autoridad de aplicación no obsta a la que pudiera corresponder a otros organismos competentes por razón de su respectiva materia. De todas maneras, debe realizarse una coordinación entre tales organismos a fin de evitar interferencias que perjudiquen a las cooperativas, lo cual se reafirma exigiendo que tal supervi-

INDICE GENERAL

sión tenga en cuenta la peculiar naturaleza de las cooperativas (ACI-Américas, 2009)

Ahora bien, la supervisión entre los dos diversos tipos de vigilancia no podrá hacer que prevalecer, en el caso de la autoridad judicial, los intereses privados de los socios y sólo indirectamente el interés general y público, mientras que el control gubernamental estará dirigido prevalentemente a la tutela de los intereses públicos y sólo indirectamente a los privados de los socios (Cotronei, 2000).

Concurrencia con la Autoridad de la actividad

Este tipo de control concurrente sucede cuando existe una Autoridad de aplicación y control estatal de las cooperativas, pero por su actividad la cooperativa debe ser controlada también por otra entidad estatal, desde que las cooperativas pueden desarrollar cualquier actividad lícita, tendremos, por ejemplo, aquellas que giran en el rubro salud, otras en el rubro agrario, o crediticio, etcétera (Lameza, 2022).

Por otro lado, el doble control por parte de la Autoridad pública de la actividad productiva puede ser llevada, a causa de la profesionalidad específica a la que se dedique, a verificar el respeto sólo de la disciplina relativa a la empresa ejercida y no aquella relativa a la disciplina relativa a la particular organización que ejercita. Tal es el caso de vigilancia bancaria que busca la tutela exclusivamente de los intereses públicos de protección del ahorro, dejando de lado la promoción del cooperativismo de crédito y a la tutela de su identidad (Cusa, 2002).

Alcance

Para determinar, hasta dónde puede llegar el control del órgano estatal específico de la actividad que desarrolla la cooperativa, debe tenerse presente lo siguiente (Lameza, 2022).

1. En primer lugar, la competencia de control de principio es de la autoridad de aplicación general de las cooperativas. Si hubiera otro órgano que quiere asumir competencia, debiera asumirla sólo en aquellos aspectos que la autoridad de aplicación estatal general de control no tiene competencia alguna.

2. Si la Autoridad de aplicación general de las cooperativas ya realiza controles que tienen que ver con la actividad específica, ejemplo, agraria o de crédito, no debiera otro organismo no especializado en cooperativas duplicar los controles con todos los problemas, gastos -incluso para el propio Estado superfluamente-, burocratización y contratiempos que ello conlleva, más aún si uno de los órganos no tiene consideración alguna de la doctrina cooperativa.

3. A su vez, esas competencias adicionales debiera ejercerlas con conocimiento y en aplicación de la doctrina cooperativa (caracteres, principios y valores), diferenciando su tratamiento al de otras entidades no cooperativas, porque son distintas no sólo en la mera forma, sino en la esencia práctica de su desenvolvimiento fáctico.

4. A su vez, dicho órgano de control de la actividad, como todo órgano deberá actuar dentro de sus estrictas competencias, conforme con el principio de especialidad por el cual los organismos públicos actúan por competencias expresas dadas por las normas. Ello es más palmario aún en el caso de las cooperativas que ya tienen otro órgano estatal de control, por lo que el incursionar en el control de cooperativas debe ser interpretado de manera estricta y restrictiva.

5. Finamente, dicho órgano específico no podrá realizar el control sin tener en consideración la declaración de interés general de las cooperativas por parte del mismo estado y sociedad que le otorgan el poder reglado de controlar.

Concurrencia con autoridades regionales/locales

Puede suceder —también— que la supervisión concurrente sea asumida entre la Autoridad nacional o federal, y las autoridades regionales o locales, bien sea por mandato expreso de la ley, o por convenios celebrados al efecto. En tal virtud, la autoridad central establece los lineamientos generales y los parámetros dentro de los cuales se ejercerá el control, delegando en las autoridades locales su ejercicio práctico.

EJERCICIO DE LA SUPERVISIÓN

Condiciones (Fici, 2015 a y b)

Cualquiera que sea el modelo de supervisión empleado, debe garantizarse la autonomía de las cooperativas tanto frente al Estado como frente a otras entidades (incluidas las federaciones de cooperativas) que la ejerzan en su lugar.

Tanto la ACI como la OIT hacen hincapié en la necesidad de garantizar la autonomía e independencia de las cooperativas. En particular, la OIT (2002) invita a

INDICE GENERAL

"... prever la adopción de medidas de supervisión de las cooperativas acordes con su naturaleza y funciones, que respeten su autonomía y sean conformes con la legislación y la práctica nacionales y no menos favorables que las medidas aplicables a otras formas de empresa o de organización social".

En tal virtud,

1. Para que la autonomía de las cooperativas sea garantizada, es necesario que cuando el Estado sea el encargado de la supervisión, la misma sea desempeñada por un organismo público diferente al encargado de la promoción cooperativa; en cambio, cuando una entidad del movimiento cooperativo sea la encargada de la supervisión, es necesario que tal entidad no desarrolle también una actividad empresarial, sino que sólo se ocupe del control y, como mucho, de la promoción cooperativa.

2. Para que la autonomía de las cooperativas sea garantizada, es necesario que la supervisión apunte hacia la legitimidad de la acción de la cooperativa (al respecto de las normas de ley o de reglamentos) y no hacia el mérito o la oportunidad de las decisiones empresariales. La Procuraduría General de Costa Rica, 1988 (en: Fonseca,2001) señalo que dado que la intervención de la Autoridad de aplicación tiende a mantener el respeto a la ley, el control no faculta al Instituto a sustituirse a la cooperativa, revocando un acto considerado inoportuno o inconveniente y dictando el que el Instituto juzgue oportuno. Es decir, no existe control sobre la oportunidad de las decisiones tomadas, pero sí, reiteramos sobre su legalidad.

3. Confecoop-Antioquia (2019) propone que la supervisión que ejerza el Gobierno Nacional sobre los organismos cooperativos de segundo o ulterior grado que realizan esencialmente funciones de representación y defensa del movimiento cooperativo, no podrá recaer sobre las actividades que desarrollen para el cumplimiento de su objetivo fundamental.

4. Es necesario tomar en cuente que el acento supervisor o legislativo mal podría valorar la eficiencia organizacional de una empresa solidaria por los ingresos obtenidos, como se hace con las empresas ordinarias) sin tener en cuenta la distribución que de éste se hace entre sus miembros (ESA, (2020).

5. Además, para que la autonomía de las cooperativas sea garantizada, es necesario que las cooperativas puedan interponer recursos de carácter administrativo o judicial contra las resoluciones de la autoridad (pública o privada) encargada de la revisión.

6. Cualquiera que sea el modelo de supervisión empleado, es necesario que se limiten los costes a cargo de las cooperativas, si es preciso, distinguiendo entre grandes y pequeñas cooperativas; es necesario que la supervisión no sea inútilmente invasiva; y que las personas que la ejerzan sean personas especialmente calificadas para ello.

Momentos

Adaptado de Zabala (2011b)

La supervisión presenta varios momentos, según el mayor o menor grado de atención que se ejerza sobre las entidades vigiladas o según la mayor o menor carga impuesta a éstas por el Estado.

1. Vigilancia

   Como la palabra lo indica, es "vigilare", ver, observar. Acá el Estado sólo observa la conducta de los particulares, sin que esto represente para aquellos ninguna carga o interferencia directa en sus actividades. Por ejemplo, confirmar si se hacen los análisis financieros, revisión del estatuto o de otra información que se tenga de las entidades vigiladas. El Estado cumple con su función de vigilancia, sin que el vigilado se dé cuenta siquiera, en muchos casos, de esta actividad de supervisión del Estado.

2. Inspección:

   Aquí ya hay una carga para el administrado, en cuanto a suministrar toda la información posible sobre su actividad económico-financiera, administrativa y social, a la Autoridad que ejerce las facultades de inspección, que se realiza tanto extra situ como in situ. Su fundamento son las facultades que tiene la Autoridad pública en virtud de sus funciones legales, al representar el interés general que prevalece sobre el interés particular. Así, por ejemplo, el realizar una visita administrativa, el admitir una declaración a un representante legal, el requerir la entrega de determinados documentos, constituyen potestades especiales que no tienen los particulares, unos respecto de otros, sino que sólo las tiene el Estado frente a aquellos.

INDICE GENERAL

3. Control:

   Es el grado más alto de supervisión. De manera excepcional el Estado, autorizado por la Constitución y la ley, interfiere directamente en la autonomía de las entidades vigiladas, para establecer la conformidad de su actuación con el esquema normativo dentro del cual opera. Es el caso, por ejemplo, de la orden de remover a un directivo, de la orden dada de realizar una reforma estatutaria. Incluso, por excepción, algunos ordenamientos (Costa Rica) autorizan a la Autoridad de aplicación para declarar la nulidad de las actuaciones de las cooperativas, pudiendo actuar de oficio o a petición de parte, investigando el acto cuestionado, con audiencia de las personas involucradas, para emitir la respectiva resolución, la que constituirá un acto ejecutivo de obligado acatamiento tanto para la cooperativa afectada como para la Administración Pública. Es obvio que antes de su firmeza, la resolución que emita estará sujeta a los recursos previstos por el ordenamiento jurídico" (PGR, 1989, en Fonseca, 2001).

Formas de ejercicio

La supervisión se puede ejercer mediante las siguientes formas:

1. Extra-situ o de control indirecto

   Persigue analizar toda la información de la entidad supervisada, actividad que se realiza desde la sede de la Autoridad de control y, o por medios de sistemas informatizados. Comprende, entre otros: la evaluación de su actividad económico-financiera; el monitoreo del comportamiento de las principales variables financieras; el análisis de la suficiencia de capital y de la calidad de activos, de la gestión administrativa, rentabilidad y liquidez; análisis de informes de auditorías externas; control patrimonial, reparto de utilidades, infra capitalización; revisión de actas (Zabala, 2011b).

2. In-situ o de control directo.

   Se ejerce por medio de visitas de funcionarios a las empresas para: la constatación de hechos o de actos; de la asistencia a sesiones de los órganos internos; examen de la documentación, libros, contabilidad; ejecución de arqueos, supervisiones, revisiones, investigaciones; auditorias: contabilidad, administración, manejo técnico-social, consistencia patrimonial.

   El acceso de la Autoridad de aplicación a los libros de actas y de contabilidad de todas las cooperativas, la realización de auditorías, así como solicitar y recibir informes estadísticos no resulta contrario al derecho a la intimidad y libertad y secreto de las comunicaciones, pues el Estado, a través de ella, debe ejercer una labor de supervisión y vigilancia, a fin de determinar si se da cumplimiento a los fines públicos que dispone la Ley y se cumple con los procedimientos y formas ahí establecidos, además que debe tomarse en cuenta que están en juego los derechos de terceros que podrían verse afectados con el manejo de los estados financieros de una cooperativa (Briones y Li, 2013).

   Ahora bien, como señala Pantano (2003) sólo a través de la creación de un especial perfil profesional de inspector de cooperativas y, por tanto, de un cuerpo disgregado sobre el territorio, podrá ser realizada una vigilancia extraordinaria «creíble»

Auditoría

Adaptado de Arzbach y Dirán, 2020

Debido al alto número y a la fuerte descentralización regional de las CAC, tanto la auditoría externa como la revisión interna pueden ser un apoyo a las autoridades en su labor de supervisión corriente, o a la Federación que realiza supervisión auxciliar.

1. Auditoría externa

   La auditoría externa (anual) constituye el primer apoyo del órgano fiscalizador, ya que de la calidad de la auditoría depende la profundidad en que el supervisor estatal deba realizar su inspección. Por otra parte, pueden implicar una disminución de costos y de labores para las superintendencias, ya que los informes de los auditores servirán de base para una supervisión más eficiente de la cooperativa.

2. Auditoría interna

   La auditoría interna forma parte del sistema de control interno de una entidad financiera y es el principal pilar de un autocontrol adecuado de una CAC. La calidad del sistema de control interno y del departamento de la revisión interna es decisiva para el desempeño de la entidad y servirá de base para el trabajo que deba realizar el auditor externo y el órgano supervisor.

INDICE GENERAL

EFECTOS

Las funciones de supervisión del Estado muchas veces conducen a que el mismo tenga un marcado carácter oficial y ello, a su vez, constituye un obstáculo mayor para una efectiva integración, y para mantener una autonomía administrativa y financiera. La empresa solidaria vive, en muchos casos, de favores del Estado. No llega a estructurar sus propias condiciones de sobrevivencia, advertidamente, porque vive en dependencia del Poder Público (Périus, 1988).

Sin autonomía financiera y administrativa el sector solidario no consigue consolidarse, crear sus propias reglas de protección y de regulación. Todo ello conduce a que no pueda caracterizarse como un sistema propio, independiente e integrado.

La supervisión pública especializada tiene como corolario que se dé una creciente injerencia estatal en la constitución y el funcionamiento de las cooperativas, lo que —a su vez— va produciendo una pérdida progresiva del sentido de autonomía (que es inherente a su propia naturaleza) la que no admite subordinación, lo que a su vez, lleva consigo la dependencia respecto de las agencias estatales.

Pero, a la vez, la «demasiada» injerencia del gobierno en la organización, en la administración y en la disolución de las cooperativas; esa actitud «paternalista» genera a nivel de los asociados un compartimiento pasivo en relación con los deberes de controlar. En tal virtud, los miembros, como dice (Périus, 1988) en su buena fe, confían en la fiscalización oficial a tal punto que llegan a culpar al Poder Público de las liquidaciones de cooperativas, provenientes de mala administración.

Como señala Sarmiento (2009) los excesos en el control y vigilancia de las cooperativas por parte del Estado son la clara consecuencia de la misma actitud paternalista manifestada en el fomento y en los estímulos de diversa índole en sus relaciones con las cooperativas.

Es más, señala el autor que el excesivo control impide el libre desarrollo integral de los asociados de las cooperativas, obstaculiza su actuar social, económico y cultural en las mismas condiciones que otras empresas, implica directa o indirectamente una coadministración y vulnera de plano el derecho fundamental de asociación de las cooperativas y sus miembros, así como la autonomía que debe caracterizarlas.

Por otra parte, la eficiencia supuesta del Estado en materia de supervisión se ve limitada por la presencia de una gran cantidad de instituciones solidarias relativamente pequeñas con una gran dispersión geográfica y la disminución de la planta de personal.

Por otra parte, asumir que existe idoneidad por parte de una entidad administrativa, para calificar el grado de legitimidad o apego a valores cooperativos, en la constitución y actuación de un grupo humano organizado como cooperativa, significa colocar en manos de operadores políticos de turno actuaciones que deben corresponder únicamente a entidades estrictamente cooperativas, siendo éstas las capacitadas y especializadas en su respectivo modelo de gestión (Ramos, 2016).

Medidas alternativas (Zabala, 2012)

La supuesta eficiencia del Estado en materia de supervisión se ve limitada por factores como la cantidad de unidades económicas a atender, su dispersión geográfica en todo el territorio nacional, la diversidad de actividades económico-sociales que desempeñan, la carencia de personal calificado, el poco interés del poder público en materia de economía social y solidaria, el desconocimiento de las particularidades del mismo o dificultades presupuestarias.

Esa incapacidad estatal de mantener un nivel de eficiencia a largo plazo, conduce a que se establezcan políticas de limitación del crecimiento del sector. Ante semejante alternativa, se ha venido proponiendo que se propicie la existencia de mecanismos de "autocontrol" y "supervisión auxiliar", mediante la intervención de los órganos federados, especialmente del sector cooperativo

Para romper con la tendencia general de creer que la supervisión sólo es eficiente si la ejerce el Estado, es necesario que el sector de la economía solidaria adopte férreamente diversos instrumentos alternativos.

De manera que solamente las cooperativas a través de sus propios asociados y con el soporte de sus organizaciones de integración, pueden ejercer el control de su actividad asociativa, los gobiernos pueden y deben controlar a las cooperativas únicamente en lo relacionado con su actividad ante la colectividad. Las distintas manifestaciones de la actividad cooperativa que habrán de surgir en el futuro inmediato, corresponde propiciarlas y calificarlas sólo a los cooperativistas del futuro (Ramos, 2016).

LA SUPERVISIÓN POR LOS ORGANISMOS DE INTEGRACIÓN

Es pacífico el criterio por el cual la supervisión puede ser de tres tipos:

INDICE GENERAL

1. La supervisión subjetiva es la que se ejerce sobre la persona o el sujeto, está relacionada con la constitución, desarrollo y funcionamiento del supervisado en los aspectos societarios, económicos, contables, jurídicos y administrativos,

2. la supervisión objetiva es la que recae sobre la actividad prestadora de bienes y servicios que desarrolla la entidad,

3. Lla supervisión integral la que se ejerce tanto sobre el sujeto como sobre la actividad.

Lo que se plantea es que la supervisión subjetiva sobre las entidades de ESS sea ejercida por el propio sector a través de organismos especializados, mientras que la supervisión objetiva continúe, por lo menos hasta que el propio sector haya acumulado experticia en la materia y cuente con la estructura organizacional necesaria, en manos de la Autoridad pública.

Adaptado de Zabala /2011)

Se trata de un proceso de la transmisión de las funciones de supervisión pública en los organismos de integración, que pasa de la delegación de algunas de las funciones hasta llegar al autocontrol del sector social y solidario.

En este sentido, González (2023) recomienda que se explore la posibilidad de delegarle a organismos autónomos del propio movimiento cooperativo la facultad y la responsabilidad (con toda la carga jurídica que ello pueda conllevar) de certificar el cumplimiento de toda cooperativa con una operación que cumpla con los requisitos identitarios correspondientes en cada sector. El velar por el cumplimiento cabal de esas funciones delegadas de certificación de cumplimiento debe de ser entonces el limitado objeto de la fiscalización estatal

Actividades previas

Para que se pueda proceder a dicha delegación, el Estado exige unas fuertes organizaciones de representación, con un alto grado de afiliación. Por eso, ante la debilidad de estas estructuras en casi toda América Latina no ha podido desarrollarse ampliamente dicha cultura de delegación.

De manera que se hace necesario prever un mecanismo de transferencia de funciones, que pasa por:

1. Desarrollo de la cultura del autocontrol.

   La cultura del autocontrol exige no solo instrumentos internos en cada entidad, sino también instrumentos organizativos y técnicos del propio sector por lo menos en el nivel regional, que sean promovidos y mantenidos por los organismos de integración, lo que implica –necesariamente- el fortalecimiento de los órganos de control interno.

2. Producción normativa

   La producción de normas para la delegación paulatina de los elementos de supervisión subjetiva hacia órganos de integración del sector: ello supondrá una metodología base de coordinación y de reportes a los organismos especializados en la supervisión objetiva.

3. Entidades especializadas

   La formación de estructuras en el orden del autocontrol y el monitoreo desde el sector, en los ámbitos regionales y organizacionales: Cámara de ética, sistemas de autocomposición de conflictos (Centro de Conciliación especializados), el traslado de los sistemas de Registro y otros.

4. Operacionalización

   Además, implica contar con el apoyo de los órganos de supervisión del Estado para establecer metodologías, transferir tecnologías, constituir mecanismos de interacción y ampliar los niveles de capacitación para todos los sujetos intervinientes.

Monitoreo

Plantea el autor que en cierta medida el monitoreo por parte de los organismos de integración es el primer nivel de supervisión que busca estimar el comportamiento general de un determinado sector. El monitoreo es la recopilación sistemática de información, así como su consolidación, análisis y verificación para el cálculo de indicadores específicos y estratégicos de un determinado sector, con el fin de identificar acciones u omisiones que puedan poner en riesgo la utilización de los recursos o el desenvolvimiento adecuado de sus operaciones.

El objetivo de todo sistema de monitoreo es actuar como mecanismo de advertencia anticipada que alerta a los miembros del consejo de administración, gerentes, contadores e inspectores en cuanto a posibles problemas antes de que éstos surjan, así como también los motivos de los problemas y proporciona implícitamente recomendaciones para la solución (Richardson, 2000).

INDICE GENERAL

El monitoreo es esencial para ejercer el autocontrol en el sector. Si este ha de ejercerse por sus organismos de representación, es necesario que se establezcan con claridad las características de dicho monitoreo, a saber:

1. Acceso permanente o periódico a la información financiera de las entidades asociadas.
2. Acceso periódico a la información no financiera, relacionada con el movimiento de sus asociados, el empleo generado y la cuantificación del uso de sus servicios.
3. Análisis de la eficiencia financiera y administrativa.
4. Seguimiento de indicadores financieros, haciendo énfasis en los que tienen que ver con la liquidez, el riesgo y la solvencia.
5. Medición de la competitividad de su desempeño respecto de otros sectores.
6. Proyección de escenarios, utilizando modelos de alerta temprana.
7. Seguimiento a la cultura del reporte relacionada con las obligaciones adquiridas frente al Estado en diferentes materias.

En cumplimiento de esta función habrá que hacer acuerdos con los organismos de supervisión del Estado, sobre todo en cuanto a oportunidad de información, intercambio de la misma y recepción de recomendaciones de los órganos de representación

Colaborador técnico

Figura que es entendida como el apoyo institucional que la entidad pública puede recibir para recopilar información, procesarla, y adecuarla por parte de los organismos de integración, instituciones auxiliares o firmas especializadas. Tal labor de apoyo no tiene el carácter de supervisión delegada o de supervisión auxiliar, y se implementa en la medida en que se encuentren los mecanismos necesarios y las entidades idóneas para efectuarlo.

El colaborador técnico debe cumplir con algunos requisitos mínimos de experiencia, infraestructura y legalidad; adicionalmente se requiere la conformación de un comité de supervisión que determine las responsabilidades, facultades, y prohibiciones en esta labor de apoyo.

SUPERVISIÓN AUXILIAR O DELEGADA

Concepto

La supervisión delegada se refiere a un acuerdo por el cual la entidad gubernamental de supervisión delega su tarea en un órgano externo, al tiempo que examina y vigila el trabajo de dicho órgano. En este caso, las funciones de supervisión podrán ejercerse mediante delegación a las cooperativas de grado superior u organismos auxiliares especializados del movimiento cooperativo.

En este modelo la ley estipula que las federaciones o asociaciones nacionales de cooperativas, reconocidas por el Estado como organismos de supervisión, ejerzan el control de las cooperativas afiliadas a las mismas; mientras que el Estado ejerce la supervisión de las cooperativas no afiliadas a ninguna federación, además de supervisar a las federaciones de cooperativas reconocidas como organismos de supervisión.

La Supervisión auxiliar es efectuada por una o varias federaciones cooperativas o entidad privada independiente del sector. En tal caso, la Autoridad pública responsable mantiene el poder de normativa y de sanción; mantiene todas sus facultades; mantiene el control del organismo de supervisión auxiliar y, o un alto grado de confianza en el mismo. Vela por la calidad de la supervisión del auxiliar.

En la supervisión delegada, la ley transfiere la supervisión a las federaciones de cooperativas. Todas las funciones se trasladan al supervisor (*on y off site*). Sin embargo, para Zabala (2012) se delegan en las organizaciones de representación de las cooperativas actividades que no implique trabajo de supervisión *in situ*. Ejerce funciones instrumentales. Visita en el terreno. Se le delegan funciones de supervisión. Requiere fuertes federaciones con alto grado de afiliación.

El legislador introduce la participación del movimiento cooperativo a través de sus entes representativos (federaciones y Confederación) para que ejerza funciones inspectoras respecto de sus entidades asociadas como un mecanismo de autocontrol, con lo cual el velar por el cumplimiento de la ley no solamente está en manos de la Administración pública sino del propio movimiento cooperativo a través de su estructura asociativa. Tal es el caso de Costa Rica, El Salvador y Brasil.

Las responsabilidades delegadas pueden incluir tareas tales como recopilar y procesar datos, ocuparse del seguimiento fuera del lugar, realizar inspecciones sobre el terreno, formular reco-

INDICE GENERAL

mendaciones sobre acciones específicas, hacer cumplir las medidas correctivas, emitir órdenes de cesar y desistir, y (rara vez) intervenir y liquidar entidades (CGAO, 2012),

En este modelo el Estado puede someter a inspección extraordinaria a toda cooperativa, afiliada y no afiliada, cuando tenga un temor fundado de irregularidades. Asimismo, a la hora de ejercerse la supervisión de cooperativas no afiliadas, la ley permite al Estado servirse de supervisores procedentes de las federaciones. Este modelo es seguido por la legislación italiana (Morales-Acosta, 2016).

En algunos países, la constitución (o las leyes) prohíbe la delegación externa de las facultades y responsabilidades de supervisión. En estos casos, para la CGAP (2012) quizá sea posible lograr cierto grado de delegación de hecho como "tercerización de las funciones de apoyo".

Naturaleza

Sin embargo, se trata de una relación de colaboración entre la Administración y el movimiento cooperativo, de manera que la función inspectora que se ejerza desde el movimiento cooperativo no alcanza más eficacia legal que la que se establezca para dicho ámbito por la propia normativa.

Por lo tanto, no tiene el mismo carácter y fuerza jurídica frente al que en propiedad y obligatoriamente le corresponde realizar a la Administración en atribución de su potestad sancionatoria, pues no se trata de una delegación administrativa propiamente dicha de competencias por parte de la Administración. Esta función inspectora se realizará preferentemente con carácter preventivo y coadyuvante al mejor cumplimiento de la ley.

Responsabilidad (Ribeiro de Oliveira, 2018)

La entidad que actúa como supervisor auxiliar reporta el resultado de sus trabajos a la propia cooperativa y a la Autoridad pública, que son los que tienen los efectivos poderes para la adopción de acciones correctivas o de cambiar la administración.

Cualquier responsabilidad de la entidad que realiza la supervisión auxiliar debe necesariamente ser restrictiva y correspondiente a sus deberes de actuación. O sea, desempeñando sus atribuciones y funciones de forma diligente, adecuada y tempestiva, no tiene, absolutamente, atribuirse cualquier responsabilidad por el fracaso de una cooperativa singular afiliada. Extrapolar tal límite implicaría destruir de forma absurda y casuística el principio de legalidad, tan querido por un Estado de Derecho.

ALGUNAS EXPERIENCIAS DE SUPERVISIÓN AUXILIAR

Experiencias de Alemania

Adaptado de Armbruster y Arzbach (2009)

La supervisión auxiliar tal como está implementada en Alemania goza de la confianza tanto de la Superintendencia de entidades financieras y del Bundesbank como del depositante y del público en general. Sin embargo, la delegación de funciones y poderes a las Federaciones tiene límites:

1. Primero, supervisión auxiliar no significa la delegación de la responsabilidad, ni reemplaza totalmente la supervisión por parte del Estado.
2. Segundo, las Federaciones no disponen de instrumentos de sanción en el caso de incumplimientos con la normativa prudencial. Requieren entonces en última instancia del involucramiento del Supervisor oficial para exigir medidas de ajuste o cambios en la gestión de sus bancos miembros.
3. Mucho menos las Federaciones actúan como órgano regulador: La emisión de la normativa prudencial sigue siendo la potestad de la Superintendencia Bancaria.
4. La delegación se limita a los Bancos cooperativos locales: los bancos cooperativos centrales son supervisados directamente por la SFSF debido a su peso sistémico. La supervisión auxiliar se limita entonces a funciones prácticas como recibir, evaluar y enviar la estadística mensual y otras estadísticas periódicas y no periódicas a la SFSF y al Bundesbank y aprovecha los fuertes efectos de sinergia. Advierten a la Superintendencia en el caso de problemas graves en un banco miembro. Además, las Federaciones analizan los grandes riesgos y aconsejan a sus miembros.}

Italia después de la II guerra mundial

Adaptado de Verrucoli, 1975

Luego de la guerra se abolió el Ente Nacional para la Cooperación, creado durante el fascismo, y para no reincidir en el sistema, la ley de 1947 confió esta función a las asociaciones nacionales de representación, asistencia y tutela del movimiento cooperativo, las que deben contar con no menos de mil cooperativas asociadas y acreditar su eficiencia.

Ell resultado de la fiscalización a través de las asociaciones nacionales ha sido estupendo, y ha posibilitado el desarrollo exito-

INDICE GENERAL

so de una autentica cooperación. Si aún mayores resultados no han obtenido, es en su mayor parte por causas imputables a las deficiencias de la legislación, más que por su propia actividad.

La ley dispone que las cooperativas no afiliadas sean fiscalizadas por el Ministerio del Trabajo, el que no ha tenido la posibilidad de ejercerla de manera eficiente.

Se plantea mantener la actual delegación de la función pública a las asociaciones nacionales, pero haciéndola extensiva, no solo a las cooperativas asociadas a las mismas, sino también a las no asociadas que se confíen a su vigilancia a través de una relación de "affidamento" (custodia) por la Comision regional de la Cooperación, organismo de tipo administrativo, por el término de tres años, en base a una indicación preferencial de la propia cooperativa, o en su defecto según si deliberación.

La Comision regional de la Cooperación se forma en cada región por miembros elegidos por el movimiento cooperativo y por el Consejo Regional y el Consejo Superior de la Cooperación que funcionará em en el Ministerio del Trabajo

Del Consejo Superior de la Cooperación dependerá la Comision Nacional de Control sobre la fiscalización de las cooperativas, que vigilará el ejercicio de la fiscalización por parte de las asociaciones nacionales reconocidas, asegurando su corrección y efectividad.

El caso del Perú

La ley 26702 de Perú regula la supervisión auxiliar de las CAC no autorizadas a operar con recursos del público, fijando las facultades de las Federaciones respecto de sus cooperativas afiliadas voluntariamente y las facultades de la Superintendencia respecto de las federaciones:

1. Facultades de las federaciones

   Las federaciones de cooperativas reconocidas por la Superintendencia respecto a sus cooperativas afiliadas están facultadas para:

   a) Disponer que cualquier cooperativa adopte, en el plazo y las condiciones que establezca, las medidas necesarias a fin de restablecer un nivel adecuado de solvencia, pudiendo para tal efecto variar su estructura financiera o reorganizar su administración con las modificaciones que fueren requeridas en sus órganos directivos y gerencia;

   b) Recabar de las cooperativas toda información que les soliciten y exigirles la presentación de todo tipo de documentos;

   c) Efectuar auditorías externas a las cooperativas afiliadas;

   d) Constituir un fondo de contingencias para el apoyo financiero de las cooperativas afiliadas; y

   e) Brindar los demás servicios que requieran las cooperativas integrantes de la respectiva federación.

   f) Además de ello, la federación tiene la potestad de crear normatividad especial con el aval de la Autoridad de aplicación, así como proceder a aplicar sanciones e intervenciones.

2. Facultades de control y supervisión de la Superintendencia respecto de las federaciones autorizadas a supervisar a sus cooperativas afiliadas voluntariamente:

   a) Recabar, por conducto de las citadas federaciones, información sobre cualesquiera de dichas cooperativas;

   b) Practicar visitas de inspección;

   c) Disponer la adopción de las medidas necesarias para corregir las deficiencias patrimoniales o administrativas que se detecte.

Otras experiencias

En América Latina el concepto de supervisión auxiliar fue puesto inicialmente en práctica en Costa Rica. Se permitió al Estado convenir y contratar servicios de un supervisor auxiliar que realizaría funciones auxiliares de fiscalización en las CAC´ siguiendo un esquema determinado por la Autoridad de aplicación. Dicha supervisión auxiliar podía ser otorgada a los organismos de representación siempre y cuando cumpliera con ciertos requisitos técnicos.

En Brasil, la OCB efectúa estas labores de supervisión para el Banco Central.

INDICE GENERAL

LA AUTORREGULACIÓN

Concepto

La "autorregulación" significa que la regulación (o supervisión) está a cargo de un organismo efectivamente controlado (ya sea de hecho o por ley) por las entidades reguladas, no por la institución gubernamental de supervisión (CGAP, 2012).

Mediante la autorregulación las cooperativas crean instrumentos de control a través de sus federaciones como es el caso de la República Dominicana, Honduras y Perú. Sin embargo, en Perú a partir de 2019 las CAC pasan a ser fiscalizadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros (Díaz de la Vega y Montoya, 2019).

Mediante este mecanismo, se establece una normativa prudencial, abarcando diversos indicadores con unos parámetros mínimos que deben cumplir las cooperativas como es el caso de Guatemala (Zabala, 2012).

Señala la ACI (2015) que la autorregulación de las cooperativas que se adhieran voluntariamente a códigos de buena gobernanza y a normas de notificación puede ser una alternativa a la regulación impuesta, aunque la tendencia global es que la inspección por parte de las autoridades reguladoras y las auditorías obligatorias sean cada vez más, y no menos, vinculantes.

La regulación, ya sea autoimpuesta o como obligación normativa, deberá ser eficaz y capaz de impedir que se constituyan cooperativas falsas. La eficacia se logra haciendo que la autorregulación cumpla con los valores éticos cooperativos de honestidad, apertura, responsabilidad social y preocupación por los demás.

Para que la autorregulación de las cooperativas logre sus propósitos deberá ser abierta, transparente y responsable, de tal modo que la regulación estatal resulte innecesaria. Se trata de una aspiración ética muy elevada, que las cooperativas deberían intentar alcanzar en todas sus actividades. Las organizaciones de cúpula nacionales tienen un papel fundamental que desempeñar en el diseño, implementación y control de regímenes autorreguladores eficaces (ACI, 2015).

Caracteres

Adaptado de Zabala (2012)

Plantea la OIT (1995) que

> "... habida cuenta de la función legislativa del Estado, éste debería velar por que el proceso de vigilancia de la aplicación de las normas jurídicas consista, en toda la medida de la posible, en la autorregulación; el proceso de autorregulación sea abierto, transparente y esté sujeto a la indagación estatal pertinente; se garantice el derecho de acceso a las autoridades jurídicas en caso de presentarse quejas relativas a la autorregulación".

Mecanismo que se ha producido en El Salvador y Guatemala. Se trata, en sentido general, de velar por unas buenas prácticas financieras de las entidades afiliadas. En el marco del autocontrol las organizaciones federadas fiscalizan a sus miembros (es decir todos sus afiliados y solamente ellos), representando un acuerdo societario.

Y es que los controles externos –que son de exclusiva función estatal- resultan protagónicos cuando fallan los ejercicios del autocontrol. Cuando fallamos en el autocontrol –como ha ocurrido en Colombia en los últimos años- el Estado introduce nuevos tipos de control, bajo su propia racionalidad, que subvierten la cultura cooperativa.

La cultura del autocontrol exige no sólo instrumentos internos en cada entidad, sino también instrumentos organizativos y técnicos del propio sector, por lo menos en el nivel regional, que sean promovidos y mantenidos por los organismos de integración.

En el autocontrol el Estado no tiene potestad para intervenir. Este es un ejercicio voluntario que adopta el sector. En el marco del autocontrol, las organizaciones federadas fiscalizan sus miembros (es decir todos sus afiliados y solamente ellos), representando un acuerdo societario.

Cuando se trata de autocontrol no se puede olvidar que en las empresas de economía solidaria hay que poner especial cuidado a tres tipos de control (interno, social y fiscal). No se puede descuidar ninguno de ellos: algunas empresas se centran en un solo aspecto, redundando en la formación de desequilibrios.

Un buen sistema de autocontrol implica hacer una precisión exacta y una definición indudable de responsables por cada forma de control institucional. Cuando se logra ese equilibrio, es posible que los controles externos (provenientes especialmente de agentes del Estado) no resulten demasiado impactantes en la vida institucional.

INDICE GENERAL

De acuerdo a Esteve (2002) el autocontrol se configura un sistema articulado "en cascada" en el que una entidad superior acredita a otras que a su vez otorgan la acreditación a otras entidades inferiores. Ante tal sistema es evidente que la tutela de los poderes públicos no puede extenderse a esta constelación de entidades, controlando en su caso la actividad que desarrollan todas las terminales de esta organización que son sujetos operando en ámbitos muy especializados y de gran complejidad.

La tutela pública o administrativa ha de situarse, entonces, en puntos estratégicos y es así que se concentra en el vértice del sistema, asegurando su buen funcionamiento, su objetividad, su solvencia, asegurándose en buena parte del buen funcionamiento del conjunto.

Señalan Arzbach y Durán (2010) que en el autocontrol el Estado típicamente no interviene, dado que es totalmente voluntario, mientras en la supervisión delegada o auxiliar se aplica la normativa "oficial" y que en el marco del autocontrol las Federaciones fiscalizan a sus miembros (es decir todos sus miembros y sólo ellos) mientras la supervisión delegada y auxiliar sugiere el control de un universo de intermediarios establecido por la Superintendencia Bancaria, sean miembros de la Federación respectiva.

No se trata –como dice Colon Morales (2014) de sustituir el intervencionismo del Estado por el de otras entidades supra cooperativas, aunque sean co-gobernadas. En tales casos, el resultado en términos de violentar la autonomía cooperativa y la subversión de los procesos democráticos internos, seguiría siendo el mismo, pues a los fines de los intereses que busca proteger el principio de autonomía cooperativa, da igual que sea el Estado el que intervenga para suplantar las determinaciones democráticas de los socios de las cooperativas, a que sean entidades gobernadas por representantes provenientes del propio sector cooperativo.

En América Latina se considera que la supervisión estatal ha de reducirse a los límites estrictamente necesarios salvaguardando la autonomía de las cooperativas y permitiendo siempre recurrir a la justicia a fin de controlar los eventuales excesos de las autoridades gubernamentales. En este campo es importante permitir y fomentar el autocontrol a través de organizaciones del propio movimiento cooperativo (Comisión, 2005).

Ahora bien, las asociaciones conservan un margen de autonomía entendida como libertad de determinar, sobre bases voluntaria y estatutaria, la propia organización y acciones para perseguir sus propios fines. Esa autonomía organizativa puede resultar limitada solo por aquello que sea funcional al desarrollo del servicio de vigilancia a las asociadas y con poder de control de parte del Estado sobre el buen funcionamiento de su ejercicio (Mazzotti, 2000).

En definitiva, la intervención del Estado debe ser subsidiaria, porque, en general, cualquier problema se debe tratar de resolver primero en la esfera interna del ente, tal vez con la colaboración o el control de la entidad de grado superior y, luego, recién entonces, con la intervención del órgano local competente y luego, de la Autoridad de aplicación (Moirano, 2005).

INDICE GENERAL

Contenido

Fundamento 4617
Criterios de supervisión 4620
Formas de supervisión 4621
Supervisión especializada 4621
Por la Autoridad de Aplicación 4624
supervisión única por la Autoridad bancaria 4625
Opiniones en contra 4628
supervisión dual 4632
Supervisión delegada 4633
Entidades de supervisión 4635
Aspectos regulatorios especiales 4639
Sanciones administrativas 4642
Regulación de Las CAP de México 4644
La "Alerta Temprana" en Paraguay 4649
Supervisión de organizaciones solidarias microfinancieras 4650

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

131 Supervisión de Empresas Solidarias Financieras

FUNDAMENTO

Adaptado de García-Müller (2006)

Comprensión de la identidad

El diseño de sistemas eficaces de regulación y supervisión de las cooperativas de ahorro y préstamo (CAP) y demás entidades solidarias que realizan actividad financiera, exige una buena comprensión de su naturaleza diferencial, de los intrincados detalles de sus incentivos internos y sus estructuras operativas, en especial de la estructura de propiedad de base mutual que poseen.

Como señala De Souza (2017) al pretender regular una cooperativa, es deber de la norma establecer las condiciones necesarias para que también la política y la ideología cooperativa funcionen efectivamente y de forma armoniosa con su actividad. El propósito de regular las cooperativas, silenciando sin embargo algunos de sus factores condicionantes y determinantes –como son los valores y principios- el órgano regulador falta a su deber constitucional y legal de promover el cooperativismo.

En este sentido y de acuerdo a Luque et al (2023) la supervisión de las CAP debe enfocarse en fortalecer el sector cooperativo brindando solidez y confianza a sus . depositantes. Sin embargo, en la actualidad se ha convertido en un limitante puesto que de su cumplimiento depende la adquisición de derechos financieros.

El hecho es que el ineficiente y redundante control de instituciones como la Superintendencia de Bancos conlleva a la pérdida de la estructura de economía social y solidaria siendo cuestionable este parámetro al tomar al depositante como consumidor al imponer una cuota mínima a cumplir travistiendo su objeto social.

Con ello se evidencia la involución de los procesos de control al no incorporar de manera endógena los principios de la economía social y solidaria en las disposiciones de la Superintendencia de Bancos. El temor a la supervisión se presenta de manera anacrónico ya que debería ser entendido como un mecanismo de apoyo que garantice el fortalecimiento de finanzas sólidas, sanas y confiables y no como un factor de competitividad des-

piadada que acabe con la eliminación de las propias CAP al imponer obligatoriedades que deberían ser accesorias como la gestión ambiental permanente en cada oficina, que más allá de ser necesaria, se impone un alto coste su despliegue repercutiéndolo a los propios cooperativistas que ya cumplen de sobra con todo tipo de legislación ambiental en el país.

Confianza frustrada

De otra parte, es crucial prestar atención a las cuestiones vinculadas con la supervisión desde un inicio y de manera realista, porque cuando el Gobierno otorga licencias para realizar operaciones financieras, asume una responsabilidad fiduciaria.

Se parte de la idea que ños depositantes deben poder suponer que, si el Gobierno otorga una licencia a un intermediario financiero, significa que lo supervisará eficazmente, lo que se entiende por aquella que resulta suficiente para detectar la mayoría de los problemas antes de que sea demasiado tarde para solucionarlos. De manera que, antes de proceder a autorizar la concesión de licencias a las instituciones financieras, el Gobierno debe tener en claro que dispone de la capacidad para llevar adelante la tarea (CGAP, 2012).

La fiscalización es positiva pues la experiencia ha demostrado que es saludable y genera crecimiento; la liberalidad puede generar desconocimiento, principalmente en el sentido de quebrarse la transparencia (que es un factor de extrema consideración sobre la salud de los emprendimientos empresariales) y para evitar esto, tiene que haber fiscalización (Teixeira, 2016).

Además, como señala Arzbach (2020) se aspira a la protección de los "ahorros del público" (aunque si los depósitos sólo son mantenidos por asociados) en el sentido que son recursos recibidos de un "gran número de personas".

Prevención de irregularidades

Otro argumento es que con la supervisión se busca encontrar situaciones no deseadas, entendidas como aquellas donde existe una desviación de los objetivos corporativos o el desarrollo de operaciones que no le son propias a las empresas del sector de la economía solidaria, derivando en situaciones que, en caso de materializarse, pueden afectar su funcionamiento, pueden generar un clima de desconfianza generalizada en las empresas del sector que es difícil recuperar (Conpes, 2021).

Em el caso latinoamericano se busca resolver problemas de gobernabilidad, entre otros;

1. Dominancia de los deudores netos en CAC "abiertas", que captan ahorros de terceros, pero dan crédito sólo a sus miembros,
2. Desinterés del miembro en las cooperativas grandes
3. La falta de inversionistas grandes lleva a la posibilidad de que nadie controle la institución de verdad
4. Consejos de Administración y Comités de Vigilancia inexpertos, relacionados con gerentes demasiado fuertes.
5. La ausencia de manuales y procedimientos claramente establecidos
6. Alta rotación de los Directivos o falta de rotación.
7. Un lento proceso de toma de decisiones importantes (Arzbach, 2020)-

Sin embargo, como lo plantean Luque et al (2023) el régimen político de cada país es evidente en los distintos organismos de supervisión. Su marcada injerencia ha sido motivo de permanente preocupación teórica y práctica, por la superposición de funciones, falta de coordinación y unidad de criterio en sus actividades. El interés por proteger los capitales de los depositantes, ha ocasionado que cada vez se creen más leyes, reglamentos y poco a poco se pierda la esencia del cooperativismo. La necesidad de incrementar esfuerzos y crear sistemas financieros latinoamericanos sanos, sólidos, solventes y sobre todo confiables han encaminado a las COAC a creer en un falso el «sello de confianza de la Superintendencia» (Arzbach, 2021).

Elementos

La supervisión en sentido amplio, debe ser entendida como un modelo constituido sobre la base de cuatro elementos (Jacobo, 2019):

1. El conjunto de normas que rigen tanto el acceso de las entidades financieras a la actividad que le es propia como su ejercicio;
2. Toda la actividad de control que las Administraciones públicas realizan sobre las entidades financieras para verificar que cumplen con la mencionada normativa;
3. La utilización de las potestades coactivas que la misma normativa otorga a las Administraciones públicas como medio de reacción ante situaciones de incumplimiento; y

INDICE GENERAL

4. El correspondiente régimen sancionador

CRITERIOS DE SUPERVISIÓN

Énfasis en el control interno (Rossi, 2002).

Es necesario hacer los mayores esfuerzos para establecer un verdadero ambiente o cultura de control dentro de las CAP y demás entidades solidarias financieras, de manera de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de los objetivos de eficacia y eficiencias de las operaciones, fiabilidad de la información contable y cumplimiento de las leyes y normas que sean aplicables.

Lo que se persigue es que la Autoridad de supervisión aplique técnicas de comprobada eficacia, procedentes o no de los mecanismos de supervisión de entidades financieras o bancarias y ¿por qué no? en concertación con ellas. Pero, por sobre todo, que se haga hincapié en la aplicación de una verdadera cultura de control interno en todas las entidades solidarias financieras y, en especial, en las CAP, ya que -como es sabido, no hay control externo posible sin control interno eficiente. Es más, lo que de verdad sucede es que el control externo se ejerce, en última instancia, sobre el control interno.

En todo caso, la base para cualquier tipo de supervisión –y también para cualquier gestión sensata de una institución financiera- debe ser un plan de cuentas, emitido por la autoridad de supervisión. Esos planes de cuentas, normalmente parecidos a los planes de las Superintendencias de Bancos, aunque típicamente con un menor número de cuentas y una mayor diferenciación en la parte de las cuentas patrimoniales, para poder considerar los aportes (Arzbach, 2020).

Énfasis en los riesgos

En la actualidad es alta la propensión a que la supervisión se base en riesgos, la que se concentra en los resultados y los principios y busca evaluar de manera prospectiva los riesgos prudenciales y de conducta que enfrentan las empresas y hasta qué punto pueden gestionarlos y contenerlos.

Para las empresas grandes los enfoques pueden ser continuos y para las pequeñas, específicos, con el fin de garantizar un tratamiento justo, proporcionado y coherente, sopesando los costos y beneficios de desplegar los recursos del organismo de supervisión que son limitaos, en casos de alto impacto, sin que esto indique dejar de desarrollar formas constructivas y proporcionadas para atender a las pequeñas empresas (Conpes, 2021).

Preservación de la identidad

Sin embargo, pareciera que la supervisión de las CAP y demás entidades solidarias que realizan actividad financiera debería ser producto no de criterios aproximativos de tamaño, riesgo, operaciones, capital, etc., sino, más bien, del hecho que se trate realmente de una entidad solidaria, y no sea una simulación o de una aproximación de tales.

Ahora bien, para determinar si una CAP o empresa solidaria financiera realmente lo sea, el criterio debería ser si la misma mantiene su identidad, si cumple o no los principios cooperativos o solidarios que es lo que —en definitiva— la caracteriza. Y ello se hace por medio de indicadores que miden el grado de cumplimiento de los principios que las rigen a través del método del Balance Social Cooperativo desarrollado por la Alianza Cooperativa Internacional junto con la Organización Internacional del Trabajo.

De manera que, sometiendo a la técnica del Balance Social Cooperativo a una CAP o entidad financiera solidaria, el resultado sería: si cumple con dichos principios, es una auténtica cooperativa o solidaria y, por tanto, quedaría bajo el control de la institución de supervisión del sector; caso contrario, pasaría a la supervisión de la autoridad financiera o bancaria.

FORMAS DE SUPERVISIÓN

La supervisión de las CAP y demás entidades solidarias que realizan actividad financiera puede ser ejercida de distintas formas:

SUPERVISIÓN ESPECIALIZADA

Por la naturaleza propia de sus operaciones, hay muy fuerte tendencia a apartar a las cooperativas de ahorro y crédito y, en general, a las empresas solidarias que ejercen actividad financiera de la supervisión que realiza la Autoridad pública de supervisión ordinaria del sector cooperativo o solidario, y pasarlo a una Autoridad pública de supervisión bancaria.

Aunque se objeta esta política de separación, se argumenta que la regulación de las empresas solidarias financieras no desnaturaliza de ninguna forma la organización cooperativa; por el contrario, las medidas que se adoptan tienden a fortalecerlas, para mantenerlas dentro de una economía cambiante, bajo el entendido de que el ejercicio de la actividad financiera comporta un riesgo social y económico frente al cual el estado debe exigir determinados requisitos y márgenes de solvencia por parte del público y asociados (Sentencia C-779, 25-7-2001, Colombia, en Conpes, 2009).

INDICE GENERAL

De acuerdo a Schujman (2018) la segmentación el sector parece ser la tendencia que ha proporcionado mejores resultados, pero fundamentalmente, la creación de Unidades o Departamentos Especiales para las CAP que atiendan a sus particularidades, es lo que propone mejores resultados.

Fundamento

Adaptado de Rodriguez (2010), Conpes (2009), Fischer & Desroches (1999)

La supervisión especializada de las CAP y entidades solidarias que ejercen actividad financiera, se sustenta en los siguientes argumentos:

1. Por la percepción de riesgo

   Con la supervisión especializada se pretende que la actividad financiera se desarrolle de manera ordenada, en condiciones de seguridad y en concordancia con la estructura general del sistema financiero, mediante regulación que debe ser neutral y no debe ser forzada a ajustarse a las particularidades de cada forma jurídica. De hecho, en el ámbito internacional el espectro de operaciones autorizadas tiene relación directa con aspectos como niveles importantes de capitales mínimos, calificación y supervisión.

   El principal propósito del proceso de fiscalización gubernamental (a veces denominado un "examen") es revisar la solidez de la administración, gobierno, finanzas y de las decisiones referentes a políticas que afectan la liquidez y solvencia de las CAP. El cumplimiento de la ley y los límites prudenciales regulatorios es también el enfoque principal de la inspección (Woccu, 2011).

2. Por el azar moral

   Ello está relacionado con el riesgo al que puede estar expuesto el ahorrador frente a la toma de riesgo del accionista en los activos subyacentes: toma parte en la decisión de los riesgos asumido en la colocación de activos ya que nombra a los administradores, orienta los planes de la organización, mientras que los ahorradores tienen una posición pasiva sobre estas decisiones. La regulación para el azar moral puede ser similar al del sistema financiero internacional. Se objeta a ello que en el sector solidario no se trata de accionistas, y que los socios de las CAP tienen la condición de propietarios.

3. Por el acceso al mercado

   En cuanto a la libre concurrencia en el sistema financiero, lo que existe es una dificultad de las cooperativas para lograr unos márgenes apropiados que les permitan penetrar efectivamente los mercados. Por ejemplo, el acceso a las líneas de redescuento para intermediar recursos para las microempresas, requiere de las CAP contar con un reglamento de crédito y administración de cartera adecuado, que les permita hacer un otorgamiento de crédito micro empresarial con mayores niveles de seguridad en el recaudo de las operaciones, así como una estructura operativa que permita el crecimiento de la cartera en pequeños créditos a los microempresarios, lo cual en algunos casos les exige algún tipo de inversión.

4. Por los costos de agencia

   Se trata de los costos generados por los administradores en detrimento de los asociados o de una parte de ellos. Se plantea que son tres los grupos de interés en una CAP: los deudores netos, los acreedores netos y los administradores. Uno de ellos o la combinación de ellos puede dominar la estructura de gobierno de la cooperativa, dominio que se traducirá en políticas gerenciales dispares dependiendo del grupo de interés que ejerza el liderazgo.

   En las CAP estas políticas son mucho más dispares que en el sistema bancario por acciones, ya que en este último el accionista controla efectivamente la entidad, siendo más efectivo mientras mayor concentración de capital se tenga. En cambio, aquellos bancos en los que la propiedad es atomizada, el control que se ejerce es menor (en este sentido se podría parecer a una CAP).

   Es necesario establecer una regulación especial para los costos de agencia, ya que corresponden a una problemática muy particular de las CAP, por el doble carácter de los asociados de ser dueños, pero al mismo tiempo usuarios de los servicios de la CAP.

La Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Puerto Rico

Un buen ejemplo de supervisión especializada es el caso de Puerto Rico, donde la ley que creó la actual Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Ahorro y Crédito, Ley Nª 114-2001 (COSSEC) proporciona una estructura legal,

INDICE GENERAL

viabilidad operativa y continuidad financiera, sin que dependa de la asignación de fondos estatales para su subsistencia operativa y con la garantía de la participación del sector cooperativo en su Junta de Gobierno, un logro sin precedentes que requirió grandes esfuerzos de negociación.

La finalidad de la ley es garantizar la integridad, la solvencia y la fortaleza financiera del movimiento cooperativo de Puerto Rico y que la responsabilidad del Estado fuera la de llevar a cabo una supervisión y control justo, equitativo y efectivo de las cooperativas bajo los siguientes principios:

1. La función de supervisión y que la supervisión de las cooperativas de crédito y de sus operaciones, productos y servicios se consolide y unifique exclusivamente en la Corporación Pública para la Supervisión y el Seguro de Cooperativas de Puerto Rico.

2. La formulación de la política pública y la regulación del movimiento cooperativo por parte de la Corporación esté representada por las cooperativas aseguradas.

3. Aquellas cuestiones relacionadas con los procesos rectores de las cooperativas, cuyos riesgos económicos, financieros, legales o institucionales o sus socios estén sujetos a la autorregulación y al amparo de aquellas normas adoptadas por la Corporación con la aprobación de su Junta.

POR LA AUTORIDAD DE APLICACIÓN

En este sistema, la supervisión sobre las CAP, así como la operatoria financiera de las secciones de ahorro y crédito de las cooperativas y otras empresas solidarias que realizan otras actividades, se ejerce por medio de una sección especializada de la misma y única Autoridad de Aplicación del sector solidario. Esto es, de parte de Institutos Cooperativos "tradicionales" (Arzbach y Durán, 2010).

Desde el punto de vista organizacional hay dos tipos de Institutos de Cooperativas: integrados como departamento en un Ministerio, o independientes, o no hay Institutos de Cooperativas.

En todo caso, es criterio generalizado que para poder lograr una buena supervisión se requiere de una clara separación de las funciones de fomento y de control en entidades diferentes y un carácter técnico (no político) del Instituto. Aunque, debido a la naturaleza (tamaño y dispersión geográfica de los supervisados) el costo del control puede constituir un problema.

Además, las leyes de cooperativas aplicadas por los Institutos de Cooperativas no son una base suficiente para una apropiada regulación y supervisión de las CAP, por lo siguiente:

1. Porque estas leyes son diseñadas para regular el funcionamiento de las cooperativas independientemente de sus actividades; es decir, no pueden reglamentar el comportamiento específico de las cooperativas que abarcan desde el transporte o la producción agraria hasta la intermediación financiera.

   En otras palabras, el criterio para la selección del tipo de supervisor estatal debería ser la actividad de la empresa y no su forma jurídica. Para la actividad de la intermediación financiera, sin embargo, ya existen entes estatales de supervisión, cuya utilización permite la realización de efectos de escala y una fiscalización más eficiente y menos costosa.

2. Además, porque los institutos estatales de cooperativas en América Latina se encuentran en un constante conflicto de intereses entre sus funciones de fomento y de control de los sectores cooperativos, el cual en muchos casos no ha podido ser resuelto de una manera satisfactoria.

SUPERVISIÓN ÚNICA POR LA AUTORIDAD BANCARIA

Fundamento

Hay como una especie de consenso en la literatura y en la praxis de las grandes cooperativas de ahorro y crédito (CAP) latinoamericanas, algunas de ellas bajo influencia del cooperativismo alemán, en el sentido que:

1. Las características (multiplicidad, diferencias sustanciales de dimensión y dispersión geográfica) de dichas cooperativas en la región hacen que –sin cambios sustanciales que deben hacer- sea casi imposible que puedan ser debidamente supervisadas por el Estado.

2. Que muchas de esas cooperativas funcionan inapropiadamente; que los intereses de sus miembros no están debidamente protegidos; que ha habido cooperativas fraudulentas; que ello –en gran parte- es culpa de una mala supervisión de parte de la autoridad pública cooperativa. Y

3. Que es indispensable que sean supervisadas "eficiente y profesionalmente" por la Autoridad bancaria ya que estas cooperativas son verdaderos intermediarios financieros.

INDICE GENERAL

Justificación

1. Plantea Saint-Hilaire (2005) que el mejor camino es endosarle la supervisión al organismo que ha sido creado y preparado para llevar a cabo el control y la supervisión del tipo de actividad que hacen las CAP, es decir, la Superintendencia de Bancos, cuya razón de ser es la de supervisar las operaciones de intermediación financiera de todas aquellas entidades que la realicen.

   En tal sentido -cree el autor- que esta institución debe asumir la responsabilidad de supervisar a las cooperativas financieras, entendida estas como toda aquella empresa cooperativa que capta recursos en libretas de ahorro y depósitos a plazos y coloca estos recursos en préstamos, sin importar que los mismos sean de sus miembros o no.

2. Para Poyo (2000) las razones en favor de la transferencia de la regulación y supervisión prudenciales a la superintendencia bancaria son:

   a) Dada la gran proliferación de CAP, la estrategia de la Autoridad de Aplicación ha sido supervisar directamente sólo a las cooperativas grandes, que se definen en términos de ciertos niveles mínimos de activos. No obstante, es posible que se coloque en riesgo a muchas instituciones, en especial las instituciones rurales pequeñas, que son las que más requieren servicios de supervisión.

   b) La pequeña porción del mercado financiero nacional que representan las CAP y demás entidades financieras y los elevados costos de establecer y financiar estructuras de supervisión separadas.

   c) Se necesitan inversiones considerables para contar con lo más avanzado en términos de sistemas de información y personal especializado altamente capacitado.

   d) La separación de las funciones de supervisión por este tipo de institución socavaría las sinergias reguladoras inherentes que provendría de tener todos los tipos de intermediarias financieras en el mismo sistema regulador y supervisor.

   e) No está presente la supervisión por parte de los accionistas ni el mercado de valores.

   f) Exigen conocimientos técnicos especializados

   g) Las federaciones tienen debilidades institucionales y conflictos de intereses al tratar de supervisar a las mismas instituciones que se supone han de promover.

   h) La consolidación de estas funciones dentro de una organización, como la superintendencia bancaria, generaría sinergias reguladoras y supervisoras positivas.

Critica

Adaptado de García-Müller (2007)

Frente a estos postulados, importantes sectores cooperativos de América Latina, especialmente de México (Alianza Cooperativa Nacional-Alcona) sostienen que parecería una verdadera herejía lo que algunos vienen sosteniendo en el sentido que la consideración de las CAP como intermediarios financieros y, en consecuencia, su supervisión por la autoridad bancaria es, por lo menos, inadecuada.

El hecho es que comoquiera que se parte de premisas aparentemente ciertas, son falsas muchas de las conclusiones derivadas de ellas. Pero, además, que se trata de una deliberada política de cerrar el paso al cooperativismo de ahorro y crédito que en América Latina ha demostrado eficacia y eficiencia bajo el pretexto de optimizar sus actividades, sujetándolas a una supervisión especializada.

En cuanto a la primera afirmación, en efecto, se trata de un alto número de empresas que se encuentran en constante crecimiento, son de dimensiones muy heterogéneas, desarrollan una variada diversidad de operaciones, tienen una gran dispersión geográfica, su capital es fácilmente redimible, hay ausencia de barreras de entrada, están signadas por una débil integración y compiten indebidamente entre sí. El problema sería, entonces, que la supervisión no fue diseñada conforme a la realidad, y ahora se pretende que las cooperativas se adecuen a los requerimientos de la supervisión, y no, al contrario, como debiera ser.

Respecto a lo segundo, es –precisamente- la presencia de la supervisión lo que ha producido, en muchos casos, los desaciertos advertidos. Como se observó en Brasil antes de que se eliminara el control administrativo sobre las cooperativas, la fiscalización, el control y la intervención gubernamentales no constituían óbices para que ocurriesen defraudaciones y se produjesen escándalos.

INDICE GENERAL

Al contrario, en varios casos, principalmente en aquellos que estremecieron la opinión pública, tales escándalos no habrían ocurrido si no fuese por la participación activa y continuada de órganos oficiales y entidades controladas por el gobierno (De Campos, 1999).

Y sobre lo tercero, se hace creer que las cooperativas de ahorro y crédito son intermediarios financieros de ellas mismas y que, como tales, ya no son –ciertamente- más cooperativas, sino entes parecidos a los bancos, pero no, exactamente iguales, sino como sus parientes pobres.

Ventajas y desventajas (Arzbach y Durán, 2010)

Las ventajas de esta forma de supervisión son que el supervisor oficial las conoce; dado que es la forma tradicional de control, el supervisor tiene más injerencia directa; se puede familiarizar con el tipo de institución en cuestión (en el caso que la supervisión de CAP sea nueva para él), y no tiene que controlar un controlador auxiliar o delegado y comprobar la confianza depositada en él (control de calidad).

La desventaja principal de la supervisión directa es el gran cuadro de personal necesario en el caso de alta dispersión geográfica de las CAP y el alto número de instituciones de tamaño pequeño, conduciendo a un alto costo de la supervisión debido a estos factores (difícil de cubrir con los aportes de los supervisados que tradicionalmente dependen del tamaño de la institución).

La supervisión especializada y directa del total de las CAP por parte de las Superintendencias Bancarias en muchos casos se ve limitada por un conjunto de factores: la gran cantidad de instituciones, su relativamente pequeña participación en el mercado y -en muchos casos- la gran dispersión geográfica

OPINIONES EN CONTRA

Adaptado de García-Müller (2007)

En esta materia al siguiente razonamiento se le da carácter de axioma: todas las CAP deben estar sujetas a la supervisión de la Autoridad única nacional en materia financiera o bancaria, y no por las autoridades que ejercen el control sobre todas las entidades solidarias o cooperativas.

Sin embargo, pareciera que este argumento no se corresponde con la realidad por las siguientes razones:

1. Porque, *per-se*, la supervisión ejercida por las autoridades bancarias no es eficiente: el mero hecho de que sea ejercida por la autoridad bancaria no garantiza sus resultados. Se trata de un falso supuesto, ya que la experiencia mundial arroja —de vez en cuando— colapsos bancarios puntuales de inmensas magnitudes, muchas veces con la connivencia de las autoridades de supervisión bancaria, cuando no con su complicidad.

   Además, nada obsta para que los mecanismos técnicos que se hayan comprobado eficientes en materia de entidades financieras, puedan serlo igualmente aplicados por autoridades especializadas en cooperativismo, pero adaptados a sus características específicas.

   La experiencia de Puerto Rico y reciente de Colombia, entre otras, ha demostrado que la Aplicación de los controles técnicos necesarios y suficientes por parte de autoridades no bancarias arroja óptimos resultados sobre las cooperativas financieras.

2. Porque no es lógico aplicar a entidades de distinta naturaleza los mismos criterios y mecanismos de supervisión, ya que sería colocar en un mismo plano a entes que son diferentes con lo que se rompe el principio de isonomía. Por ello, la autoridad de control y los mecanismos que emplee debe ser diferenciada, de acuerdo a la naturaleza del supervisado.

   En efecto, las cooperativas (incluidas las de ahorro y crédito) tienen por finalidad la prestación de servicios preferente o exclusivamente a sus asociados, quienes son —al mismo tiempo— sus copropietarios; esto es, tienen la doble condición de usuarios y propietarios. En cambio, los bancos y demás entidades financieras tienen fines de lucro, es decir, obtención de beneficios económicos para sus dueños (que no son al mismo tiempo sus usuarios) por medio de la intermediación financiera

3. La naturaleza de los actos que realizan los asociados con sus CAP son diferentes de los que efectúan los clientes de los bancos. No son actos mercantiles, sino se trata de actos cooperativos, reconocidos en la mayor parte de las legislaciones latinoamericanas.

   En efecto, en sentido estricto, los depósitos de dinero que hacen los asociados en sus cooperativas no son depósitos de ahorros; el dinero que la cooperativa entrega a sus asociados son actos de provisión de fondos propios (que no

INDICE GENERAL

préstamos) y la remuneración de ese dinero no son intereses, sino remuneración por su uso (Torres, 1990).

Esas operaciones, por efecto de la normativa del acto cooperativo, no se regulan por la legislación bancaria sino por la norma cooperativa.

4. Las características mismas de las operaciones de las CAP las diferencian sustancialmente de los bancos. Así, son de muy diverso tamaño, desde muy grandes a otras con pocos asociados; se trata de muy numerosas entidades, dispersas por todo el territorio; mantienen agencias en zonas rurales apartadas o en localidades pobres de las ciudades; las cantidades de dinero que los asociados tienen generalmente son reducidas, lo mismo que el dinero que obtienen de sus cooperativas.

   la experiencia de la Argentina así lo demostró, la supervisión por la autoridad bancaria sobre Cajas de Crédito (auténticas CAP) les arrojaría daños irreparables, ocasionando la desaparición de las mismas como un sector diferenciado, o la pérdida de su identidad, como también ha sido demostrado en México.

5. Por los años que se ocasionan a las CAP al sujetarlas a la supervisión de la autoridad bancaria

Adaptado de García Müller (2007)

La tendencia creciente a considerar las CAP como intermediarios financieros, colocándolas bajo la supervisión de la autoridad pública de control bancario., en el caso latinoamericano, les ocasiona graves e irreparables daños, con relación a su objeto, naturaleza, valores y principios cooperativos y pérdida de identidad.

Así mismo, daños en su proceso de constitución, legislación aplicable, régimen de los miembros, libre ingreso. limitación de servicios a socios de cooperativas no financieras, naturaleza del control interno, los directivos, gerencia, participación de los trabajadores, servicios no financieros, acto cooperativo, ahorros y préstamos (ayudas económicas), protección de ahorros, colocaciones e inversión de fondos, contabilidad, computación, seguridad, agencias, estados financieros, balance social cooperativo, evaluación financiera, capital mínimo, aportes externos y pagos, retornos, integración, organismos de integración, protección y fomento públicos, tratamiento fiscal, autoridad de supervisión, sanciones administrativas, jurisdicción, conversión, fusión y extinción.

En tal sentido,

1. La posición de la inmensa mayoría del cooperativismo latinoamericano es que no es procedente para las CAP otorgarles el carácter de intermediarios financieros, ni conveniente someterlas a un marco regulatorio y de supervisión extrañas a su naturaleza. Con ello, se corre el peligro de la contaminación del paradigma cooperativo (Miranda, en De Souza, 2017),

2. Aunque sea respetable, hay un importante sector de las CAP que están en contra de la opinión de la mayor parte de los más calificados expertos en materia de intermediación financiera, en el sentido que cada vez es más grande la necesidad de que las CAP sean supervisadas por la Superintendencia de Entidades Financieras de cada país, lo que sería provechoso para las mismas, dándole solidez y confianza al depositante del sistema (Arzbach y Durán, 2002).

   En esta vía, la clasificación de las cooperativas de crédito como instituciones financieras no puede desnaturalizar su naturaleza jurídica. Sus particularidades no las pueden descaracterizar como un tipo societario especial, siendo que están dotadas de sus mismas características que marcan las peculiaridades de su naturaleza societaria. Por tanto, continúan siendo titulares del derecho al mismo tratamiento dispensado a las demás cooperativas (Campos, en De Souza, 2017).

3. La supervisión de todas las cooperativas, incluidas las CAP, debe estar en manos del propio movimiento cooperativo mediante el sistema de autocontrol, según la Recomendación sobre la Promoción de las Cooperativas 2.002, OIT, en cuanto que los

   "... gobiernos deberán... prever la adopción de medidas de supervisión de las cooperativas acordes con su naturaleza y funciones, que respeten su autonomía y sean conformes con la legislación y la práctica nacionales y no menos favorables que las medidas aplicables a otras formas de empresa y de organización social".

4. De manera que, siguiendo al profesor Münkner (1995) lo fundamental es que la ley precise la no-injerencia externa en las cooperativas, salvo cuando esté en juego el interés

INDICE GENERAL

público y la limitación del Estado a funciones meramente normativas: registro, disolución y liquidación. Incluso, se considera que la ley debería establecer con cierto detalle: el calendario de retirada progresiva del Gobierno y su sustitución por instituciones del movimiento cooperativo; la transferencia de poderes del gobierno al movimiento cooperativo, incluida la función de auditoría: plazo de transición, condiciones acordadas, etc.

SUPERVISIÓN DUAL

Adaptado de Arzbach y Durán (2010)

Supervisión conjunta de parte de la Autoridad de aplicación cooperativa o solidaria y de las entidades de supervisión bancaria y financiera.

Sistema

Se hace una división de labores entre los institutos cooperativos y las Superintendencias Bancarias, en el sentido que los institutos cooperativos sean responsables del registro para todo tipo de cooperativa y ejercerían el control legal (velando por el cumplimiento de las leyes de cooperativas) mientras las Superintendencias se encargarían de la fiscalización de la actividad financiera. Esta división haría el control de las cooperativas financieras más eficiente, evitaría una duplicación de trabajo, de costos y el conflicto de intereses descrito.

El hecho es que a diferencia de las CAP, en el caso de las aseguradoras cooperativas nadie cuestiona la responsabilidad de un ente estatal especializado –sea una Superintendencia de Bancos, de Valores o de Seguros– para vigilar dichas instituciones.

Dentro de las Superintendencias conocemos dos formas de organización del control de las CAP de CAP/no-bancos y unidades no-especializadas que controlen CAP y bancos o entidades financieras indistintamente.

La doctrina especializada sobre la materia sostiene que si no es posible ejercer la supervisión de todas las CAP por parte de la Autoridad bancaria, se debería ejercer un control dual, esto es: unas, por esa Autoridad y otras, por la Autoridad de control cooperativo, según diversos criterios:

1. Según que ejerzan operaciones sólo con sus asociados, o que sean autorizadas a operar con el público. Las primeras —cerradas—estarían bajo el control de la autoridad cooperativa; las segundas —abiertas— de la autoridad bancaria.

2. Según el grado de riesgo y el tipo de operaciones que realicen: las de bajo riesgo y limitadas a operaciones tradicionales serían supervisadas por la autoridad cooperativa; las que efectúen operaciones riesgosas y «modernas» (tarjetas de crédito, manejo de remesas del exterior, operaciones en línea) por la autoridad bancaria.

3. Por el tamaño de la entidad, determinado por el número de asociados, el volumen de los depósitos de los miembros; el monto de los créditos, etc., de manera que las pequeñas estarían bajo la supervisión cooperativa, y las grandes, por la bancaria.

4. Lo mismo por el capital que manejan o del patrimonio de que disponen. De manera que según sea el monto del capital inicial, del capital mínimo o permanente, lo mismo que por otros indicadores de naturaleza financiera, las cooperativas serían clasificadas como de mayor o menor importancia en el mercado financiero, y controladas por agencias diferentes.

Sin embargo, estos criterios diferenciales no permiten discernir claramente entre entidades de naturaleza cooperativa y las que no lo son; resultan imprecisos y hasta discriminatorios. Y lo que persiguen es que las CAP «pequeñas» deban desaparecer por medio de fusiones imperativas, de manera de constituir cooperativas «grandes» que sean tratadas como bancos, las que al final de cuentas, sean convertidas en bancos. Y bancos también <<pequeños>> que luego serían absorbidos por los grandes bancos.

Por el contra, la introducción de normas prudenciales y de requisitos de ingreso más estrictos, causará naturalmente la consolidación del sistema de CAP, llevando a una reducción del número de instituciones. Pero este proceso debe ser resultado del juego de las fuerzas del mercado ante un telón de fondo regulador imparcial y no debería ser conformado por una falta de neutralidad reguladora (Poyo, 2000).

SUPERVISIÓN DELEGADA

Por una entidad externa especializada

Mediante este sistema, la supervisión se hace por delegación, la que consiste en la contratación que hace la Superintendencia de Bancos de una entidad de prestigio nacional e internacional para llevar a cabo las tareas de aplicar la normativa a un subsector de intermediación financiera.

Es importante aclarar que –en esta situación- la Superintendencia de Bancos, con la contratación de una entidad para la realización de la supervisión no delega su responsabilidad, lo que sucede es que, en vez de esta institución tener un departamento dentro de su estructura física, lo tiene fuera y la entidad que realiza la supervisión por contrato, viene a ser una extensión de la Superintendencia de Bancos.

Acá, lo determinante es la competencia técnica de la entidad contratista, pero por sobre todo, su identificación con los principios y formas de actuar propiamente cooperativos.

*Supervisión por los organismos de integración (*CGAP, 2012)

Ahora bien, los organismos encargados de supervisar bancos y otras entidades financieras, como mínimo, deberían designar la supervisión a la organización que ofrezca la mejor alternativa posible (tal vez la federación nacional de CAP).

Al mismo tiempo, debería establecer las políticas y los procedimientos que se habrán de seguir y realizar verificaciones al azar para cerciorarse de que el esquema de supervisión se aplique de forma apropiada (O´Donnell, 2000).

En caso de que se delegue esta facultad en una red, la entidad supervisora controlará a dicha federación y tendrá las mismas facultades para hacer cumplir las normas que cualquier otra entidad supervisada. La federación, a su vez, controlará a sus integrantes conforme a las normas prudenciales establecidas por la entidad supervisora.

Estas federaciones deben tener, como mínimo, un departamento de auditoría independiente, un sistema de información para la administración, datos consolidados y procedimientos operativos uniformes. Sin embargo, no se debe permitir que ninguna federación se ocupe de la gestión de activos y pasivos de una red si no cuenta con estas herramientas técnicas.

Las organizaciones de segundo piso (federaciones) pueden desempeñar una importante función de apoyo, en cuanto a:

1. Exámenes en el terreno, recolección y procesamiento inicial de información (siguiendo lineamientos estrictos establecidos por la superintendencia bancaria).

2. Suministro de asistencia técnica a las CAP en sus esfuerzos por cumplir con regulaciones prudenciales. Las federaciones deberían invertir recursos en apoyar a sus CAP afiliadas en sistemas de información gerencial, unificación de prácticas contables y capacitación a la administración y al personal (Poyo, 2000).

3. Sin embargo, ello no debería quedar indefinidamente así, sino que se proceda al traspaso paulatino -en plazos preestablecidos- de las funciones de la autoridad de supervisión al propio movimiento cooperativo y, o solidario a través de instancias especializadas desarrolladas por el mismo, de manera de llegar —a mediano plazo— al autocontrol.

Advierten Arzbach y Durán (2022) que suelen existir problemas de financiamiento del supervisor auxiliar, salvo que el mismo pueda combinar los trabajos de supervisión (no o mal pagados) con otros servicios mejor remunerados (intermediación financiera, auditoría, consultoría, etc.).

ENTIDADES DE SUPERVISIÓN

Adaptado de García-Müller (2006)

Hay cinco situaciones respecto de qué tipo de instituciones ejercen la supervisión sobre las CAP y, en general, sobre las empresas solidarias que ejercen actividad financiera:

Primera situación

La supervisión sobre todas las CAP se efectúa por medio de las agencias públicas de supervisión de las entidades bancarias y financieras. Así:

1. En el Reino Unido, a partir del 2002 la supervisión la ejerce la Autoridad de Servicios Financieros del Estado.

2. El Banco de España (Banco Central) junto a las autoridades especializadas en políticas financieras de las comunidades autónomas ejerce la supervisión de las cooperativas de crédito y secciones de crédito. En las Islas Canarias, la entidad pública financiera tiene poder de elaborar proyectos normativos, así como de inspección e instrucción de procedimientos sancionatorios sobre las financieras solidarias.

3. En Alemania, existe un control de dos pisos: control formal (de calidad de gestión o desempeño cooperativo) realizado por las Federaciones de Auditoría—de afiliación obligatoria— autorizadas por el Estado.

   a) Las federaciones les hacen auditorías anuales o bianuales por medio de auditores especializados.

INDICE GENERAL

b) Y control directo del Estado por parte de la Superintendencia de Servicios Financieros, sobre el acatamiento de la ley bancaria, así como supervisa el cumplimiento de las obligaciones de las federaciones.

4. En Brasil, las cooperativas de crédito están subordinadas al control y fiscalización del Banco Central, que posee un Departamento específico encargado a la supervisión prudencial de las cooperativas e Instituciones No Bancarias (DESUC).

5. En Bolivia y Uruguay, la actividad de las CAP queda bajo la supervisión de la autoridad bancaria.

6. En Jamaica, desde 2002, las CAP se someten al Banco Central.

7. En América Central (salvo Panamá) prevalece la supervisión por la autoridad de supervisión bancaria, asumiendo las federaciones labores de supervisión auxiliar.

8. En Perú, las CAP son objeto de supervisión por parte de la Superintendencia adjunta de Cooperativas de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Segunda situación

Supervisión de las CAP por una autoridad especializada:

1. En los Estados Unidos de América, las «*Credit Unión*» están controladas (examen y revisión) por una Agencia especializada del Gobierno Federal, la *National Credit Union Administration,* dirigida por un Bureau compuesto por 3 miembros (especialistas financieros) designados por períodos de 6 años (prorrogables) por el Presidente de la Nación con la aprobación del Senado.

2. En Puerto Rico las CAP están bajo la supervisión especializada de la Corporación de Seguros de Acciones y de Depósitos.

3. Trinidad y Tobago tienen una autoridad especializada en CAP la que actúa en conformidad con el Banco Central.

Tercera situación

Supervisión dual de las CAP por la Autoridad de Aplicación de las cooperativas y por las autoridades de supervisión bancaria.

1. Barbados establece un control diferencial por grados, estando las de mayor grado supervisadas por el Banco Central y las menores por la Autoridad administrativa. En la República Argentina la ley diferencia las Cajas de Crédito, supervisadas por la autoridad bancaria, de las mutuales y demás cooperativas que ejercen actividades diversas (incluidas las financieras) que están sujetas a un Instituto descentralizado y especializado de la Administración pública, el INES.

2. En Ecuador el control es diferencial, de acuerdo a si las cooperativas operan sólo con sus propios asociados (cerradas) o pueden efectuar operaciones con el público (abiertas). Las primeras, son supervisadas por la Autoridad de Aplicación en materia cooperativa; las segundas, por la autoridad bancaria o financiera.

3. En Paraguay, la supervisión de las CAP es ejercida por un Instituto especializado de la Administración Pública y los bancos cooperativos, por la autoridad de supervisión bancaria.

4. Colombia ejerce el control de las cooperativas que ejercen actividad financiera con el público a través de la Superintendencia Bancaria y las que limitan sus operaciones con sus asociados, por medio de una sección especializada (delegatura) de la Autoridad de Aplicación genérica para todo el sector solidario.

Cuarta situación

Supervisión dual por parte de la Autoridad de Aplicación y las autoridades ordinarias

1. Italia, a partir de 2002, tiene una vigilancia ordinaria, ejercida en forma concurrente entre el Ministerio con competencia en la actividad y las federaciones nacionales, a efectos de garantizar el cumplimiento del principio de mutualidad. Y vigilancia extraordinaria, que es competencia exclusiva del Ministerio de la actividad.

2. En Grecia, todas las cooperativas urbanas son supervisadas por el Ministerio de Economía Nacional, y las agrarias, por el Ministerio de Agricultura.

Quinta situación

Supervisión indiferenciada sobre todas las cooperativas

INDICE GENERAL

1. Chipre tiene un servicio de Auditoría dependiente del Ministerio de Comercio.

2. En Japón, todas las cooperativas son supervisadas por la autoridad local (prefecturas).

3. Bangladesh tiene un Departamento de Cooperativas que las registra y las supervisa en combinación con el Ministerio de Gobierno Local.

4. En Tailandia, el control lo ejerce el Departamento de Promoción de Cooperativas.

5. En Ghana, Mauricio y Kenia, el control de todas las cooperativas está a cargo del Registrador de cooperativas; en Senegal, le corresponde al Departamento de Agricultura.

6. En Cuba, el control público se ejerce a través de los organismos de la Administración Central: los Ministerios; las estructuras provinciales y municipales y sus órganos de Control o Inspección, en razón de sus respectivas competencias.

7. En República Dominicana, bajo el Instituto Especializado en materia cooperativa.

8. En Venezuela, el control de las CAP lo ejerce la Autoridad de Aplicación genérica en materia de cooperativas. Las cajas de ahorro (entidades semi-cooperativas de ahorro y crédito cerradas) son supervisadas por una Autoridad de Aplicación especializada en ellas y adscrita a otro Ministerio.

Estructura de supervisión del sector financiero solidario de América Latina

Según Luque et al (2023 en América Latina se pueden reconocer tres grupos de supervisión y base legal que regula las Cooperativas de Ahorro y Crédito. En 19 países de América Latina las bases legales para supervisión y regulación de las cooperativas de ahorro y crédito varían.

1. En el grupo 1 (Guatemala, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Venezuela) los países no son sujetos de fiscalización por parte de una Superintendencia Bancaria, Superintendencia Financiera o un Banco Central y sólo existen disposiciones generales establecidas en las leyes cooperativas;

2. En el grupo 2 (Argentina, Bolivia, Perú y Uruguay) las Cooperativas de Ahorro y Crédito son reguladas básicamente en la ley bancaria, aun con la existencia de leyes cooperativas que pasan a segundo plano,

3. Mientras que en el grupo 3 (Brasil, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador Honduras México Paraguay) se evidencia una mayor rigurosidad puesto que en estos países a más de las leyes cooperativas, agregan leyes o decretos especiales para Cooperativas de Ahorro y Crédito y mantienen un estrecho vínculo con la Superintendencia de Bancos.

Los sistemas de supervisión pública del sector financiero solidario son muy diversos. Sin embargo, la tendencia es a crear unidades especializadas dentro de la Autoridad bancaria o financiera en general, que ejerce sus competencias directamente.

Solo cuatro legislaciones contemplan la supervisión auxiliar a delegada de parte de los organismos de integración del sector (Federaciones) reservándose la Autoridad pública las facultades sancionatorias. en contravía de la tendencia internacional de ir hacia el autocontrol, sobre todo de las cooperativas.

ASPECTOS REGULATORIOS ESPECIALES

El Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Woccu) en su *Ley Modelo para Cooperativas de Ahorro y Crédito* de 2011, propone que la Autoridad de Aplicación competente en materia de regulación de las CAP, además de las facultades ordinarias que ejerce sobre las entidades solidarias, debe disponer de otras particulares, entre otras, las siguientes:

Normativa

Prescribir regulaciones para la implementación de la ley y establecer normas prudenciales para CAP, con el objeto de fomentar y mantener un nivel eficaz de servicio y la seguridad de las cuentas de los socios, debiendo dar notificación de la disposición propuesta con anticipación.

La facultad de reglamentar del Superintendente debe estar explícitamente definida. Todo intento de reglamentar fuera de esa facultad será considerado ilegal. Es más, lo procedente es que dichas regulaciones sean producto de concertación o, por lo menos, elaboradas tomando en cuenta los criterios de los organismos de integración.

Facultades de la Autoridad de supervisión

INDICE GENERAL

1. Exigir la entrega oportuna de informes a la CAP: estados financieros y otras informaciones operativas puntuales. Se trata de monitorear el desempeño de las CAP en comparación con las normas, y tomar medidas para que se emprendan acciones correctivas.

2. Inspeccionar o hacer que se examine a cualquier cooperativa -en intervalos periódicos- las cuentas y registros con base en los riesgos de la organización que se va a examinar. Se trata de un análisis de la solvencia, observancia y operaciones de la entidad, así como una revisión de la morosidad y una evaluación de la suficiencia de la provisión para préstamos incobrables. La Autoridad de Aplicación presentará un informe de las conclusiones de la inspección al consejo de administración.

3. Aceptar un informe sobre la condición de la cooperativa realizado por un profesional independiente o por un profesional que trabaje para el organismo de integración. El alcance de la inspección será el prescrito por la regulación de la Autoridad de Aplicación.

4. Exigir hacer una auditoría anual llevada a cabo por despachos de auditoría calificados. El alcance de la auditoría deberá concordar con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas (GAAS por su sigla en inglés).

Medidas correctivas

La existencia de regulaciones y requisitos de legislación no es suficiente por sí sola para asegurar la administración sólida y segura de una cooperativa de ahorro y crédito y la protección contra pérdidas de los ahorros y depósitos de los socios. Es también esencial que existan las facultades para obligar el cumplimiento de la legislación, mediante la adopción de medidas correctivas inmediatas para cambiar el curso de la dirección.

En tal sentido, la Autoridad supervisora podría:

1. Dictar órdenes de prohibición de ciertas prácticas dañinas o directrices a una CAP

2. Ordenar la separación del cargo de directivos y, gerencia, y convocar asamblea extraordinaria con el propósito de elegir al sucesor.

3. Restringir los retiros de las cuentas de depósitos después de haber determinado que tal acción es necesaria para proteger los intereses de los socios.

4. Instituir acción penal o civil a través de la entidad pública competente, cuando haya evidencia substancial de la comisión de una violación de norma o que haya cometido un delito.

5. Eximir a una cooperativa de ahorro y crédito del cumplimiento de un requisito específico de la Ley o regulaciones por un periodo de tiempo especificado.

Supervisión especial

En los casos en que se determine que una CAP está funcionando de manera poca segura o sólida, o no cumpla con sus requisitos de capitalización o liquidez, o está cerca de la insolvencia, o en violación de la Ley o de los reglamentos, y no instituye las medidas correctivas dictadas por la Autoridad de Aplicación, ésta podrá emitir una orden que coloque dicha cooperativa bajo supervisión especial, designando a un representante que la supervise.

El supervisor tomará posesión y control inmediato de todos los negocios y activos de la cooperativa. Aunque el supervisor tome control legal de la entidad, mantiene el derecho de permitir que el consejo de administración y la gerencia sigan administrando los asuntos de la cooperativa hasta el punto que considere apropiado.

El supervisor podrá destituir a los funcionarios, directores, integrantes de comité o empleados de sus cargos, o el supervisor o administrador podrá prohibir que ejerzan cualesquier de sus respectivas facultades o autoridades, en los casos en que estime que tal ejercicio contribuya a la conducta insegura o poco sólida de los funcionarios de la CAP u ocasione dificultades financieras para la misma.

Dentro de un plazo breve de dictada la resolución de supervisión especial, el consejo de administración podrá interponer recurso de apelación contra el fallo para demostrar por qué al supervisor deberá prohibírsele continuar con la supervisión especial. Se presentará la apelación al Ministro o el departamento responsable de las cooperativas de ahorro y crédito.

A menos de que la cooperativa mantenga su apelación, la Autoridad de Aplicación podrá mantener posesión y control de la cooperativa y su administración hasta el momento en que ocurra una de las siguientes situaciones:

1. La Autoridad permita que sea liberada de la supervisión especial y que reanude sus operaciones normales bajo la au-

INDICE GENERAL

toridad y dirección del consejo de administración, sujeto a cualesquiera términos y condiciones establecidos.

2. Si se ha podido corregir los problemas causantes de que la cooperativa haya sido colocada bajo supervisión especial, pero considera que la misma no podrá seguir a largo plazo como una organización independiente y viable, puede fusionar la cooperativa con otra CAP, en tanto que ofrezca la oportunidad de proteger los ahorros y depósitos de los socios y haga posible la continuación de servicios de la cooperativa.

3. Si los esfuerzos por fusionar la cooperativa con otra fracasan, entonces la Autoridad de Aplicación determinará que esto no sería prudente, y puede proceder a la liquidación de la misma.

El objetivo de la supervisión especial debe ser siempre encontrar el método menos costoso de asegurar que se tome acción correctiva, a la vez que se protejan los ahorros y depósitos de los socios. Es esencial que toda medida tomada asegure que se mantenga la confianza tanto de los socios de la cooperativa de ahorro y crédito como del movimiento global.

Fusión compulsiva

Como alternativa a la liquidación de la cooperativa, se faculta a la Autoridad de Aplicación a dictar una orden exigiendo que la CAP insolvente o en riesgo de serlo, o que se determine que no sea ni viable a largo plazo ni capaz de cumplir con normas prudenciales, se fusione con cualquier otra cooperativa de ahorro y crédito inscrita que acepte la fusión, o bien, que la cooperativa de ahorro y crédito sea liquidada.

Para emitir tal orden, se requiere que:

1. No se pueda esperar que la cooperativa opere como una organización independiente y viable dentro de lo razonable;

2. No haya otras alternativas fácilmente disponibles; y que la fusión serviría mejor los intereses de los socios.

3. La fusión sea aceptable para la institución fusionante, y que no afectaría severamente su situación financiera.

SANCIONES ADMINISTRATIVAS

Las sanciones administrativas que impone la Autoridad de Aplicación se producen mayoritariamente por la inobservancia de los principios que rigen la actividad financiera de selectividad,

garantía, liquidez y diversificación del riesgo. De otra parte, la inobservancia de las normas de buena técnica de gestión podrá, además, ocasionar la apertura de investigaciones para la determinación de eventuales ilícitos en la esfera penal, especialmente sobre gestión temeraria o fraudulenta (Teixeira, 2016).

Causales

Las entidades financieras solidarias pueden incurrir en algunas de las siguientes irregularidades que darían pie para la imposición de sanciones administrativas de parte de la Autoridad de Aplicación respectiva:

1. Cometer una práctica financiera insegura o poco sólida

2. Incumplimiento de las normas de solvencia y de prudencia financiera

3. La presunción de la existencia de prácticas ilegales de tal magnitud que pongan en grave peligro los recursos del público

4. Otorgar créditos a no asociados (si lo prohíbe la normativa)

5. Conceder préstamos por cantidades mayores a las que corresponden según la normativa interna y, o incumplir las condiciones en cuanto a plazos, tasas de interés, garantías y demás condiciones establecidas

6. Participación de los directivos y funcionarios en el proceso de aprobación, control y fiscalización de sus propios préstamos. 7. Incumplir con los aportes a los Fondos de Liquidez y Seguros, en los casos en que estén constituidos

8. Incumplimiento de los programas de vigilancia preventiva o de regularización

9. Inobservancia de normas que regulen la captación de ahorros.

10. Violación de una disposición de la ley, el reglamento o una orden escrita de la Autoridad de Aplicación

Sanciones

De acuerdo a la gravedad de la irregularidad, la Autoridad de supervisión podría aplicar diversas sanciones: multas, destitución de directivos y funcionarios de la cooperativa de sus cargos, suspensión de operaciones, o colocar la entidad infractora en liquidación forzosa, lógicamente, respetando el debido proceso administrativo.

INDICE GENERAL

Habría que diferenciar cuál sería el sujeto pasivo de la sanción, según que se trate de una irregularidad producto:

1. De un acuerdo de la asamblea, en cuyo caso el responsable sería la empresa solidaria.

2. O que la irregularidad sea producto de un acto u omisión imputable a los empleados y, o directivos de la entidad solidaria, en cuyo caso los responsables serían éstos y no la empresa. En este segundo caso, si se trata de sanciones pecuniarias, habría que establecer expresamente en el estatuto, que su satisfacción recae sobre el patrimonio personal de las personas directamente responsables y no sobre el de la empresa. Y que, si la multa deba ser satisfecha por la empresa, ésta pueda repetir su pago contra los responsables, mediante el mecanismo de compensación.

REGULACIÓN DE LAS CAP DE MÉXICO

Adaptado de García Müller (2022)

ESTRUCTURA Y REGULACIÓN PRUDENCIAL

1. Fuentes
   Existe una ley especial: la ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamos de 2009 y disposiciones de carácter general aplicables a las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, dictadas en 2012 y actualizada al 8 de septiembre de 2021 de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.- Comisión Nacional Bancaria y de Valores

2. Barreras de entrada
   - Un procedimiento sumamente complejo para obtener la autorización para funcionar, que llega a ser discrecional,
   - Deben presentar: bases constitutivas, programa general de operación, incluido estudio de viabilidad, relación de administradores y principales directivos, acreditación de solvencia económica,
   - Requieren de autorización de la Comisión Nacional Bancaria y dictamen favorable de la Federación respectiva.
   - Pueden tener una Institución fundadora con el 15% de los votos en la asamblea general y en el consejo de administración y hasta del 30% en el consejo de vigilancia

3. Capital mínimo

Niveles	Activos (en $ USA)	Capital mínimo
Básico	Hasta 50.000.	Ninguno
Nivel I	De 50.000 – 200.000	100.000
Nivel II	Hasta 1.000.000	500.000
Nivel III	De 1.000.000 – 250.000.000	5.000.000
Nivel IV	Más de 250.000.000	22.500.000

4. Normativa sobre solvencia
   La ley autoriza a la Autoridad de supervisión para el dictado de regulación prudencial que establezca lineamientos mínimos relativos a aspectos eminentemente técnicos u operativos tendientes a preservar la liquidez, solvencia y estabilidad de las CAP de niveles i a IV, básicamente según el monto de sus activos totales

5. Capital neto
   Los requerimientos de capital neto se determinan aplicando el 8 % a la suma de sus activos y de otras operaciones, ponderados

Grupos	Porcentaje de ponderación de riesgo
1.	0%
2.	20%
3.	100%

6. Ponderación de cartera
   La Autoridad de supervisión podrá exigir a cualquier CAP requerimientos de capitalización adicionales, cuando a su juicio así se justifique, tomando en cuenta, entre otros aspectos, la integración de su capital, la composición de sus activos, la eficiencia de sus sistemas de control interno y, en general, la exposición y administración de riesgos

7. R*iesgo crediticio,*
   Las CAP deben:
   - Diseñar procedimientos de control del riesgo de crédito de operaciones a plazo, de acuerdo con la liquidez de los activos relacionados con dicha operación y con la calidad crediticia de la contraparte.
   - Estimar la exposición al riesgo con instrumentos financieros, tanto actual como futura.
   - Calcular la probabilidad de incumplimiento de la contraparte.
   - Analizar el valor de recuperación y estimar la pérdida esperada en la operación.
   - Mantener una posición de por lo menos el equivalente al 10 por ciento de sus pasivos a corto plazo, invertidos en depósitos a la vista, así como en títulos bancarios, valores gubernamentales o en disponibilidades, cuyo plazo de vencimiento sea igual o menor a 30 días.

8. Tratamiento preferencial y diferencial para las entidades pequeñas
   - Para las que denomina de nivel básico que son aquellas cuyo monto total de activos no sobrepase los 2.500.000 UVI. Se las clasifica en 4 categorías según el nivel de capitalización que presenten: A: Mayor del 150%; B: de 100 a 150%; C: de 50 a 100%: D: menor del 50%.
   - Deben registrarse, pero no requieren de autorización administrativa para realizar operaciones de ahorro y préstamo. Se les prohíbe la expedición de cheques.
   - Son evaluadas semestralmente

INDICE GENERAL

9. Créditos por libranza
   - Se les denomina" Comisiones" y tienen una amplia regulación
   - El Senado aprobó un proyecto de ley de Crédito de Nómina con Cobranza Delegada y Fuentes de Pago.
   - Los Créditos de Nómina son aquellos contratos de apertura de crédito, simples o en cuenta corriente, en los que "se pacte la obligación del acreditado de realizar los pagos correspondientes mediante el libramiento … de una orden de pago para que un tercero realice el entero de dichos pagos con cargo a una o más de las fuentes de pago señaladas

10. Provisiones de cartera
    Las CAP deben analizar el valor de recuperación y estimar la pérdida esperada en la operación.

11. Provisiones de cartera por pérdida incurrida
    La Autoridad de supervisión podrá ordenar la constitución de estimaciones preventivas adicionales a las que deban crear las CAP como resultado de su proceso de calificación de cartera crediticia, hasta por la cantidad que se requiera para provisionar al 100 por ciento, en los casos siguientes:
    I. Tratándose de CAP que no se ajusten a la normatividad aplicable o a las políticas y procedimientos establecidos en materia de crédito.
    II. Si a su juicio así procediere, tomando en cuenta el riesgo de crédito asumido por la CAP en sus operaciones.

12. Obligación de ahorrar
    No existe la obligación de ahorrar, salvo en las cajas de ahorro que por estatutos si puede serlo.

13. Porcentaje de ahorro
    No aplica en general, aunque se deja al estatuto
    En las cajas de ahorro se acostumbra que sea un porcentaje de su salario, normalmente el 13% del mismo

14. Brechas de vencimiento
    De acuerdo a la complejidad de sus operaciones, las CAP deberán realizar con la periodicidad que su Consejo de administración determine, el análisis de brechas de vencimiento de sus activos y pasivos, que les permitan gestionar su riesgo de liquidez

15. Garantías
    Se entiende que un financiamiento se encuentra garantizado con efectivo, cuando el deudor constituya un depósito de dinero en la propia Sociedad acreditante y le otorgue un mandato irrevocable para aplicar los recursos respectivos al pago del financiamiento de que se trate.
    Todas las CAP tienen prohibido recibir en garantía de los préstamos que otorguen a sus socios, certificados de aportación representativos de su capital social.

16. Gastos asumidos por el patrón
    En casos lo hacen, cediendo locales sin arriendo, con tiempo de personal para la administración de la entidad, donando un dinero para el arranque, pero no es una obligación legal. A veces, hacen aportes a los trabajadores, equivalentes a un porcentaje del ahorro del trabajador.

17. Costos de la regulación prudencial
    Los determina el órgano supervisor en forma periódica

18. Costos de la regulación en las entidades de menor tamaño
    Las CAP con Niveles de Operación I a IV estarán obligadas a pagar al Fondo de Protección, las cuotas mensuales que determine el Comité de Protección al Ahorro Cooperativo, Por ello las CAP de nivel básico no pagan aporte.

19. Límites de operaciones
    La Autoridad de supervisión fija, mediante disposiciones de carácter general, las reglas para la estimación máxima de los activos de las CAP con Niveles de Operación I a IV y las reglas para la estimación mínima de sus obligaciones y responsabilidades

20. Exigencias regulatorias diferenciales al tamaño de las organizaciones
    Según los Niveles de Operación I a IV, se podrá establecer las características y requisitos que deberán cumplir los auditores externos independientes, determinar el contenido de sus dictámenes y otros informes, dictar medidas para asegurar una adecuada alternancia de dichos auditores en las CAP, así como señalar la información que deberán revelar en sus dictámenes, acerca de otros servicios, y en general, de las relaciones profesionales o de negocios que presten o mantengan con las sociedades que auditen.

Fuente: elaboración propia

PRÁCTICAS DE BUEN GOBIERNO

1. Renovación obligatoria de directivos
   En todas las CAP los consejeros del consejo de administración y junta de vigilancia podrán fungir por un periodo de hasta cinco años, según se establezca en sus bases constitutivas, con posibilidad de una sola reelección, cuando lo apruebe por lo menos las dos terceras partes de la Asamblea General.
   No existe el revisor fiscal

2. Prácticas de buen gobierno especiales para el sector cooperativo,
Todas las CAP
- Deben tener comité de crédito, comité de riesgos, gerente general y auditor

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

RED DE SEGURIDAD

1. Superintendencia especial para el sector solidario
   El Comité de Supervisión Auxiliar como órgano de ejecución de las funciones del Fideicomiso llamado Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores, que centraliza las siguientes dos funciones:
   1. La supervisión auxiliar, a través de un Comité de Supervisión Auxiliar con una oficina central y oficinas regionales, y
   2. La administración de la cuenta de seguro de depósitos del Fondo de Protección a través de otro comité independiente, que se denomina Comité de Protección al Ahorro Cooperativo

   Son objeto de supervisión especializada las cooperativas de ahorro y préstamos con activos superiores a 10 millones de UVI

2. Supervisión delegada
   De acuerdo a la Ley de 1994, el Comité de Supervisión Auxiliar podía apoyarse para el desempeño de dicha función, en alguna Federación, siempre que esta última contase con un área de asistencia técnica que reuniese los requisitos que para tales efectos estableciera el Comité Técnico. Sin embargo, la ley especial de regulación les quitó las funciones de supervisión auxiliar y administración del fondo de protección.
   La supervisión auxiliar tiene por objeto revisar, verificar comprobar y evaluar los recursos, obligaciones y patrimonio de dichas sociedades, así como las operaciones, funcionamiento, sistemas de control y, en general, todo lo que pudiendo afectar la posición financiera y situación legal de aquéllas, conste o deba constar en sus registros, a fin de que se ajusten a esta Ley, a las disposiciones que de ella emanen y a las sanas prácticas y usos imperantes entre las CAP

3. Ley de regulación prudencial específica para el sector solidario
   La ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamos de 2009 y las DISPOSICIONES de carácter general aplicables a las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, de 2012, actualizada a 2021

4. Fondo de seguro de depósitos
   Solamente las CAP de los niveles i a IV. Sin embargo, no garantiza las operaciones que no se hayan sujetado a las disposiciones legales, reglamentarias, administrativas, así como a las sanas prácticas y usos entre las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, en las que exista mala fe del titular y las relacionadas con actos u operaciones ilícitas
   Las CAP de nivel básico y las cajas de ahorros no lo tienen. Se denomina Fondo de Protección al Ahorro Cooperativo. Es público

5. Cobertura por seguro de depósitos
   Es diferencial. Las cajas de ahorro, no.. Las CAP de nivel básico, no
   Si son CAP de niveles I a IV, sí.
   Hasta el equivalente de 8.364$ US por persona física o moral, cualquiera que sea el número y clase de operaciones a su favor.

Fuente: elaboración propia

PRESTAMISTA DE ULTIMA INSTANCIA

Acceso a liquidez del Banco de Emisión
Las CAP con Niveles de Operación I a IV pueden recibir del Fondo de Protección, a través del Comité de Protección al Ahorro Cooperativo, apoyos preventivos de liquidez a que no puede exceder del 15 por ciento de los recursos de la cuenta de seguro de depósitos

Fuente: elaboración propia

INCLUSION FINANCIERA

1. Posibilidad de fondearse con recursos públicos
   Solamente las CAP con Niveles de Operación I a IV pueden recibir apoyos financieros, siempre que, escinda, fusione, venda activos, 0 realice cualquier otra transacción que contribuya a disminuir el riesgo de insolvencia o quebranto, siempre y cuando esta opción se considere razonablemente menos costosa que el pago de los depósitos de dinero de los Socios ahorradores.
   Excepcionalmente, se pueden autorizar apoyos financieros en los supuestos o en casos distintos, incluso cuando su costo sea mayor que el pago de los depósitos de dinero de los socios, siempre que de no hacerlo pudieran generarse efectos negativos serios en otra u otras CAP, de manera que peligre su estabilidad o solvencia.

2. Manejo de programas sociales del gobierno
   Las CAP podrán recibir depósitos mensuales adicionales al límite establecido, hasta por el equivalente en moneda nacional a 6,000 UDIS, siempre que el origen de los recursos provenga exclusivamente de subsidios relativos a programas gubernamentales de apoyo a determinados sectores de la población.

Fuente: elaboración propia

LA "ALERTA TEMPRANA" EN PARAGUAY

Adaptado de Maidana, 2022

La "Supervisión" de las CAC en Paraguay abarca todo el amplio espectro del control realizado al sector cooperativo y que cae bajo potestad de ser regulada por el INCOOP, vale decir, la Supervisión es la actividad de monitoreo y control "extra–situ" que se realiza a través de las normas regulatorias y datos presentados por las propias entidades cooperativas.

Para una mejor supervisión, y con el Acompañamiento de la DGRV (La Confederación Alemana de Cooperativas que trabaja en el marco del proyecto CoopSur desde la oficina en Asunción"), se ha desarrollado una herramienta denominada Alerta Temprana; el cual consiste en un sistema automatizado de información de gestión y riesgos diseñado específicamente para cooperativas de ahorro y crédito (CAC"s), La herramienta se basa en esquemas sencillos, tales como gráficos, y debido a que su metodología de interpretación principal es el uso de

INDICE GENERAL

una imagen de semáforo, los colores comúnmente atribuibles a éste, (rojo, amarillo y verde) representan el grado de riesgo que la cooperativa presenta al momento de ser evaluada.

Esta herramienta permite conocer la situación de la Cooperativa, por medio de los indicadores, y en función a la misma información que remite la cooperativa de Manera mensual, según el tipo de Cooperativa (Tipo A, B, o C); y en consecuencia se puede acceder a informaciones puntuales sobre cuestiones de índole financiero especialmente de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. –

SUPERVISIÓN DE ORGANIZACIONES SOLIDARIAS MICROFINANCIERAS

Adaptado de Ledgerwood (2000) y CGAP (2012)

La supervisión microfinanciera incluye el examen y monitoreo de las organizaciones microfinancieras para establecer su cumplimiento de la regulación financiera.

Institución supervisora

Puede haber distintos sistemas:

1. Puede ser la autoridad de supervisión del sistema financiero en general (Superintendencia Bancaria). En la mayoría de los casos, el ente supervisor más adecuado será el organismo responsable de los bancos comerciales.

2. Un departamento de dicha entidad especializado en la supervisión del sistema microfinanciero.

3. O una entidad de especial de supervisión microfinanciera, que tenga la capacidad, la independencia, los recursos y las facultades necesarias.

4. Otra alternativa es que las organizaciones microfinancieras sean supervisadas por las autoridades regulatorias, a la vez que se contrata a un tercero para realizar las funciones de supervisión.

5. En el caso de las cooperativas financieras, la supervisión la ejerce la autoridad de Aplicación que supervisa todas las cooperativas.

6. La autorregulación, según la cual la supervisión la ejercen los organismos de integración del sector (asociaciones o federaciones de entidades microfinancieras) bajo el control superior de la autoridad financiera.

En todo caso, la entidad de supervisión debe conformar un cuadro sólido y estable de examinadores de las organizaciones microfinancieras, dedicado exclusivamente a ellas, que hayan recibido capacitación especializada (CGAO, 2012).

La supervisión genera costos tanto para las instituciones reguladas como para los encargados de la supervisión. Estos costos deben ser proporcionales a los riesgos involucrados (ídem).

Destinatarios

Se estima que las instituciones microfinancieras deberían estar reguladas si movilizan depósitos del público, o cuando alcanzan dimensiones en donde su bancarrota podría tener consecuencias que trascienden a sus propietarios y acreedores. En cambio, de no existir circunstancias extraordinarias, las Instituciones solidarias microfinanciera que no sean de depósito no deberían estar sujetas a reglamentaciones prudenciales ni a supervisión.

Mecanismos de supervisión

Los procedimientos de inspección y auditoría de las organizaciones microfinancieras requieren técnicas y habilidades significativamente distintas de las que aplican los entes supervisores cuando analizan las carteras de los bancos minoristas convencionales. Requieren tener conocimiento de los métodos y las operaciones de las microfinanzas y experiencia en la interpretación y la apreciación, y necesitan recibir capacitación adicional en esta área.

En particular, la supervisión incide en:

1. La cartera de microcréditos

   Examen de los sistemas y las políticas que aplica la institución para otorgar préstamos, cobrar, gestionar el riesgo crediticio y establecer controles internos, así como el desempeño real de su cartera. De otra parte, la documentación contenida en las carpetas de los préstamos constituye un indicador poco confiable del riesgo microcrediticio.

2. Los activos de garantía de los microcréditos

   La supervisión de los activos puede resultar considerablemente costosa. Además, el salvamento de los activos que garantizan los micropréstamos mediante su transferencia a otra institución en caso de quiebra, no da resultado.

INDICE GENERAL

3. Las órdenes de no otorgar nuevos préstamos resulta contraproducente, puesto que muchos de sus clientes dejan de devolver sus empréstitos actuales.

4. Los llamados a aportar capital de parte de la entidad supervisora no es procedente porque los propietarios de la entidad muchas veces no disponen de capital líquido suficiente para responder.

5. Informes

   Los requisitos de presentación de informes a la Autoridad de supervisión deben ser más sencillos que los que se aplican a las operaciones de la banca minorista convencional. Sin embargo, deberían incluir estados financieros periódicos, informes de auditoría externa e interna, e información acerca de la calidad de la cartera, apalancamiento, coeficientes prudenciales, costos operativos, estructura de financiamiento, posición de liquidez, riesgo cambiario y deficiencias del mecanismo de fijación de nuevas tasas de interés.

Sanciones

La entidad de supervisión puede imponer sanciones a las entidades microfinancieras que incurran en insolvencia o situaciones irregulares, de amonestación, multas, cancelación de autorización para funcionar, suspensión o cancelación de incentivos o, exigir un Plan de Normalización.

En la medida de lo posible, no es conveniente suspender el otorgamiento de nuevos préstamos en situaciones de iliquidez, de manera de no desincentivar a los prestatarios al pago de sus créditos vencidos, con lo cual sólo se agrava la situación de la organización microfinanciera.

.

INDICE GENERAL

Contenido

Concepto 4655
Sistema 4656
Adscripción institucional 4658
JERARQUIA administrativa 4659
Fuentes 4663
Estructura organizativa 4664
Financiamiento 4666
Competencias 4668
Sobre el control 4672
Inspección 4674
Competencias diversas 4676
Institucionalidad de la supervisión publica de la economia social y solidaria en américa latina 4680
Propuesta 4693

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

132 Autoridad de Aplicación

CONCEPTO

Por Autoridad de aplicación o institución pública de supervisión se puede entender el organismo o entidad dependiente del Estado encargado del control y la vigilancia de las entidades del sector solidario. Tiene por misión velar para que la organización y funcionamiento de las empresas y organizaciones del sector solidario se ajusten a las normas legales y estatutarias. Su actividad debe basarse en el respeto a la autonomía de las entidades y no implica facultad de cogestión o de intervención en sus actividades.

Objetivos

(Münkner (1995) y Cracogna (2002)

Lo procedente es que los objetivos de la Autoridad de aplicación estén determinados específicamente, como entidad superior centralizadora de las acciones del Estado en materia cooperativa y afines, los que pueden ser:

1. Garantizar el cumplimiento de legislación.
2. La definición de las políticas públicas relacionadas con el sector solidario.
3. La planificación, promoción, desarrollo, registro, financiamiento y control de las cooperativas, mutuales y demás empresas solidarias.

Ahora bien, se observa que cuando la promoción y la supervisión de las cooperativas es efectuada por una misma Administración pública e –incluso- por el mismo personal, el rendimiento efectivo de una u otra forma sufrirá necesariamente, pues nadie puede inspirar confianza como asesor y actuar al mismo tiempo como inspector.

Y es que la estrecha supervisión de todas las entidades como actividad de rutina resta estímulo a la acción de autoayuda y tiende a perpetuar la supervisión. De ahí la importancia de hacer que esta sea un poder extraordinario que se utiliza sólo cuando hay buenas razones para ello.

<< INDICE GENERAL

Entonces, se puede concluir que la función de promoción es, indudablemente, incompatible con las funciones de supervisión y da lugar a una excesiva interferencia de los oficiales de gobierno en las cooperativas.

SISTEMA

Fundamento

La naturaleza transversal de la actividad que llevan a cabo las empresas solidarias que se desarrolla en una gran variedad de sectores y la gran diversidad de entidades que forman la economía social y solidaria, ha conducido a una cierta confusión en las autoridades públicas sobre como estructurar de manera coordinada su normativa y su desarrollo. Esta situación se refleja en el hecho, por ejemplo, que diversos ministerios tengan responsabilidad en el sector de las cooperativas y demás empresas solidarias (Cracogna, 2002).

La OIT (2002) ha postulado que se prevea la adopción de medidas de supervisión de las cooperativas acordes con su naturaleza y funciones, que respeten su autonomía y sean conformes con la legislación y la práctica nacionales y no menos favorables que las medidas aplicables a otras formas de empresa y de organización social.

En esta vía, puede ser que se prevea que el Estado tenga poderes de controlar o intervenir en la constitución y funcionamiento de las cooperativas y demás formas de economía social, el que puede o no ser igualitario al que se ejerce sobre otras formas jurídicas, o "adecuado"; o, lo que parece más conveniente, que se declare expresamente la independencia de autorización y prohibición de la interferencia del Estado en su funcionamiento (caso de Brasil), con lo que se da paso al autocontrol cooperativo.

Como señala la OIT (1988) se necesitaría un mayor grado de flexibilidad del aparato administrativo y la eliminación de requisitos injustificados, así como la proscripción de prácticas rutinarias y burocráticas, pues está demostrado que el tiempo y costo que requiere un trámite de una empresa del sector social supera con mucho a lo requerido por otras empresas de otro carácter, con las consiguientes limitaciones en la concertación de acciones.

Sistemas

En el mundo se dan diversos sistemas de estructuración de la Autoridad de aplicación, a saber:

1. Inexistencia de autoridad especializada

   Puede que no exista una entidad pública especial para el control del sector solidario, por lo que -en tal caso- las entidades solidarias estarían sujetas –como cualquier persona- a un control público genérico de policía, o al control público de las sociedades en general.

   Tal es el caso de Brasil y Cuba e Italia a partir de 2.002, en que la vigilancia corresponde al ministerio de la actividad socio-productiva que desarrolla cada cooperativa, con la finalidad de hacer más eficiente y eficaz el sistema de control y de eliminar superposiciones y duplicaciones entre las diversas tipologías de control, evitando que sobre la naturaleza mutualista se exprese más de una Autoridad administrativa (Cotronei, 2003).

2. Autoridad única especial

   Hay quienes aceptan la existencia de un órgano Administrativo único centralizador de la competencia estatal en la materia, de carácter permanente, pero de sentido más consultor o tutelador que represor.

   Puede ser que exista una autoridad general para todas las entidades solidarias, esto es, un organismo único especializado en la materia, que concentre funciones de fomento, de control y de financiamiento, como en el caso de ocho países de América Latina, o el actual sistema de Puerto Rico que en 2008, por la fusión de las tres dependencias existentes con injerencia en materia de cooperativas (la Administración de Fomento Cooperativo, la Oficina del Inspector de Cooperativas y el Fondo de Inversión de Desarrollo Cooperativo) creó la una Corporación única, que une en una sola agencia púbica todas las funciones anteriormente separadas.

   Señala Moirano (2001) que pareciera que en atención a sus orígenes históricos comunes en la Argentina (cooperativas y mutuales) su identidad de principios y sus objetivos comunes o complementarios, no hay razones para que la Administración duplique esfuerzos dedicando distintas estructuras para cada clase de entidades.

   Cuesta (2000) plantea que la peculiar naturaleza del sistema cooperativo que asienta sobre una unidad doctrinaria basada en valores y principios, es lo que motiva que un solo ente público asuma el carácter de Autoridad de aplicación. Para

Cracogna (2002) la existencia de una sola agencia pública que trate con las cooperativas ofrece la ventaja de una sola y consistente política respecto de los asuntos cooperativos.

3. Autoridad múltiple

   Puede ser un sistema de autoridades de supervisión separadas por tipos de empresas solidarias. Así, en Venezuela hay una Superintendencia de Cooperativas y una Superintendencia de Cajas de Ahorro. En Colombia, las financieras están bajo la supervisión de la Superintendencia de Economía Solidaria, y otras, por la Autoridad de la actividad. En Europa, hoy seis estados miembros tienen un ministerio que es directamente responsable de la economía social. En algunos estados miembros se han creado unidades interministeriales (*taskforces*) con la finalidad de coordinar los ministerios involucrados (Commissione, 2002).

Área geográfica

De acuerdo al área territorial de competencia, puede haber una Autoridad especializada a nivel nacional y Autoridades regionales y, o locales como es el caso de la Argentina. Ahora bien, en caso de optarse por el control directo del Estado, lo que parece más conveniente es la descentralización de esa función de control, en el sentido que lo meramente operacional esté a cargo de agencias regionales o locales, lo más cerca posible de las empresas, y no una vasta y pesada organización burocrática a nivel nacional, con las ineficiencias y altos costos que ello comporta.

ADSCRIPCIÓN INSTITUCIONAL

Adaptado de Correa (2022)

La adscripción administrativa de la Autoridad de aplicación tiene mucho que ver con la orientación de la política y de los propósitos que el sector público tiene respecto de las cooperativas (y en general, de la economía solidaria) y, por ende, a la orientación que se le desee asignar al propio movimiento cooperativo.

De manera que la adscripción se puede dar:

1. En los ministerios de la producción.

   La orientación política está asociada a considerar las cooperativas primordialmente como empresas productivas que generan bienes y servicios, y que pueden ser objeto de programas de política pública orientados a la productividad, la innovación, el mejoramiento técnico, el crédito, entre otras formas tradicionales de apoyo a las empresas (fundamentalmente micro, pequeñas y medianas).

2. En los ministerios del trabajo,

   El eje principal está en la creación de empleo, en la paliación del desempleo, y también en las consideraciones de calidad del empleo como son la formación y capacitación, la estabilidad o el aseguramiento de contribuciones para el acceso a la seguridad social.

3. En los ministerios sociales

   La acción pública se orienta al propósito de subsanar las condiciones de pobreza de la población, pobreza generalmente entendida desde los ingresos monetarios, pero también desde un enfoque multidimensional. En estos casos, el énfasis de la política está en el incremento de los ingresos monetarios y en el mejoramiento en las carencias identificadas. Esto se realiza generalmente a partir de programas de política pública que apuntan tanto hacia la provisión de empleo, como hacia la formalización del empleo, ambos a través del trabajo cooperativo y asociativo.

Sin embargo, la orientación y los propósitos que determinan el ministerio de adscripción de la institucionalidad público de apoyo cooperativo pueden, generalmente, ser entendidos en términos de énfasis. Apuntar hacia el mejoramiento en la producción, en el empleo y en los ingresos son objetivos complementarios y que se condicionan y determinan mutuamente. Así, elegir uno u otro ministerio de adscripción no implica que los propósitos principales de otros ministerios se dejen de lado; implica, más bien, un énfasis en una de las variables de lo que podría llamarse el proceso de desarrollo económico, proceso que involucra mejorías continuas en términos de empleo, producción e ingresos.

En América Latina los primeros ministerios de adscripción de la institución pública cooperativa fueron los de Agricultura, trabajo y producción. Luego, se incorporan a los ministerios de desarrollo social, a la presidencia de la Republica y a bancos nacionales. Últimamente predomina la adscripción a los ministerios de la producción, social y del trabajo.

JERARQUIA ADMINISTRATIVA

Existen diversos sistemas de ubicación de la Autoridad de aplicación dentro de la organización general del Estado: ente descentralizado, Ministerio o dependencia de menor jerarquía.

INDICE GENERAL

Ente descentralizado

Puede tratarse de una entidad o ente descentralizado dotado de personalidad jurídica, patrimonio propio y autonomía en el ejercicio de sus funciones, como un Instituto Autónomo, un ente descentralizado o una Corporación pública. Es el caso más común en América Latina (16 de 20 países).

Ministerio técnico

También, puede tener la jerarquía de Ministerio o de Secretaría de Estado de carácter general, o exclusivamente técnico, como es el caso de Francia o, en su tiempo, en Brasil para el sector solidario.

Para la OIT (2000) un ministerio específico del gobierno debería ser responsable de garantizar que las cooperativas sean tratadas con igualdad en todo el sistema. Debería también tener la responsabilidad de tratar de que las necesidades específicas de las cooperativas se tengan en consideración en todos los departamentos del gobierno.

Pareciera conveniente la creación de un Ministerio de Estado (sin cartera) encargado de definir las políticas públicas y de coordinar las actividades de todas las dependencias de la Administración pública hacia el sector solidario, así como de supervisar y ejercer la tutela administrativa de las actividades de la Autoridad de aplicación y de la Autoridad de fomento, si es que existen separadamente.

Debería procurarse que los gobiernos instituyan sino un ministerio de cooperativas o de economía solidaria, al menos un ministro que tenga el sector cooperativo y solidario como una parte específica de una cartera más amplia. Esto debe ser acogido con satisfacción, a condición de que no vaya acompañado por la amenaza de una intervención en los asuntos internos de las cooperativas.

Por su parte, la *co-operative Comission* de Gran Bretaña (2002) consideró que el gobierno británico debería, de inmediato, extender el mandato de un ministro del consejo de ministros que devenga responsable de la promoción de los ideales cooperativos y pueda fungir de referencia principal para el movimiento que quiera manifestar al gobierno sus aspiraciones y preocupaciones propias.

En igual sentido, Bastidas-Delgado (2002) considera que se debe pensar seriamente en la formulación y puesta en marcha de una política de estado para la economía social, y el establecimiento de una instancia de nivel ministerial, con o sin cartera, de coordinación de esfuerzos gubernamentales de alta nivel para desarrollar esa política de estado y favorecer, sin imposiciones, fórmulas de la economía social en el país.

Cracogna (2002) es de la opinión que su localización debe estar en el departamento de planificación o en las oficinas del presidente o del primer ministro, con lo cual puede definir e implementar una única política para todas las áreas de gobierno y todas las clases de cooperativas.

Pareciera que lo más procedente sería la creación de un Ministerio sin cartera de carácter coordinador de las diversas dependencias públicas de control, de fomento y de financiamiento del sector social y solidario, así como de orientación de las políticas públicas relacionadas con el mismo, de las diferentes dependencias gubernamentales con injerencia en el sector.

Dependencia subalterna

Puede, también, ser un órgano público de menor jerarquía, como una dependencia ministerial o de una entidad descentralizada, como el caso de Chile, Colombia y Venezuela, lo cual limita las posibilidades de diseñar y ejecutar una política seria de control del sector solidario.

Dado el papel multisectorial del movimiento cooperativo tendría sentido que la Autoridad responsable para las funciones de reglamentación esté separada de los ministerios técnicos –como el ministerio de agricultura- y ubicarlo en un organismo central como las administraciones locales, las cámaras de comercio y las instituciones que pertenezcan al propio movimiento cooperativo (OIT, 2000). Debe tratarse de un organismo "neutro".

En Argentina se ha propuesto que el Instituto dependa directamente de la Presidencia de la Nación, y no de un Ministerio en particular. La razón de ello es que la temática de las cooperativas y mutuales atraviesa muchas de las políticas públicas, por lo que no resulta conveniente que se encuentre subsumido sólo en la problemática específica de un Ministerio. De manera que el Instituto debe estar en condiciones de articular con todas las áreas, en el marco de la política general definida por el ejecutivo, pero sin un sesgo específico con un determinado sector o una determinada problemática (Basañes, 2016).

Transferencia al sector

INDICE GENERAL

Se estima necesario que las cooperativas, mutuales y demás empresas solidarias asuman gradualmente la responsabilidad de su propia dirección y evitar indebidas intromisiones oficiales en sus propios negocios, por lo que deberían transferirse competencias de la Autoridad de aplicación al organismo nacional superior del sector y a los organismos de integración, como ha sido el caso del Brasil desde 1999.

Otros, en fin, son partidarios del desmantelamiento inmediato de estas instancias burocráticas de fiscalización que han servido más de freno del Sector, amparo de corruptelas y mecanismos de manipulación política del mismo.

Además, la ley debería establecer con cierto detalle los extremos siguientes:

1. Para algunos, este órgano público debería tener carácter temporal, y que la propia Ley establezca un cronograma de transferencia de sus competencias a las instancias propias de control del movimiento cooperativo, incluso, el plazo de transición en las condiciones acordadas.

2. La transferencia de la función de intervención de cuentas a una federación de auditores o a una organización especial de auditorías; la transferencia de personal del organismo del gobierno para el desarrollo cooperativo a otros servicios o a las cooperativas, si estas están dispuestas a emplear funcionarios del gobierno.

En algunos países, las funciones de control las ejerce el movimiento cooperativo.

1. En Perú, el control de las cooperativas de ahorro y crédito no autorizadas a operar con terceros le correspondía a la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú, y la Superintendencia de Banca y Seguros ejerce la supervisión y el control de la Federación. Sin embargo, a partir de 2019 la Federación perdió esas facultades. Las demás cooperativas no son objeto de supervisión propia, limitándose a presentar informes a la autoridad en materia de estadística.

2. En Brasil, está a cargo del servicio Nacional de aprendizaje del Cooperativismo (Sescoop) que es una entidad paraestatal de régimen mixto (cooperativo-estadal).

3. En Honduras, las cooperativas de ahorro y crédito son controladas por instancias propias del sector cooperativo.

FUENTES

Son múltiples:

La ley cooperativa o social y solidaria

La Autoridad de aplicación puede regirse por la legislación del Sector, bien sea dentro de la ley general, o por una especial ley especial para ella. En América Latina, 12 países regulan la Autoridad de aplicación por medio de la ley general de cooperativas o del sector solidario, y sólo 4 cuentan con ley especial de creación y regulación de dicha autoridad. En 17 países la Autoridad de aplicación cooperativa es de carácter público, creados por leyes y generalmente dependiente de un ministerio u otra institución pública.

Las leyes administrativas

También, como integrante del aparato del Estado, lo procedente que la Autoridad de aplicación se le apliquen las leyes que regulan la actividad administrativa de los entes públicos, en particular, la ley de procedimientos administrativos.

No parece conveniente crear una normativa procedimental administrativa especial para la actuación de la Autoridad de Aplicación, sino –por mérito de economía normativa- aplicarle la legislación ordinaria de procedimientos administrativos.

Normativa administrativa subalterna

También, se acostumbra otorgar a la Autoridad de aplicación la facultad de dictar la normativa de detalle, como son las Resoluciones de carácter general de rango sub-reglamentario, las normas operativas, pautas o directrices, los instructivos y los modelos de estatuto. Ello, sin embargo, tiene la desventaja de dejar a funcionarios de menor jerarquía dentro del aparato público, la verdadera potestad reglamentaria sobre el sector social.

Adicionalmente, por vía -evidentemente ilegal- se dictan "circulares" que crean normas que imponen obligaciones y se instauran prohibiciones a las entidades del sector solidario más allá del marco normativo que la ley establece, así como -en algunos casos- la Autoridad de aplicación asume el dictado de «normas de buen gobierno», con lo cual excede su competencia ya que las mismas son de evidente carácter autonómico.

Además, estas prácticas son contraproducentes dada la tendencia de las dependencias públicas de ampliar sus competencias más allá del marco legal establecido, al punto de ahogar la autonomía de las entidades solidarias.

INDICE GENERAL

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Composición

La Autoridad de aplicación, en los casos en que exista, puede estar dirigida por un cuerpo integrado exclusivamente con funcionarios de gobierno, incluso, por una sola persona, con lo que se puede correr el riesgo de dejar a una individualidad adoptar arbitrarias y personales decisiones en lugar de decisiones de grupo.

Participación del sector

Pero, se observa en muchos casos (Argentina, Brasil que esa agencia es conducida por un cuerpo constituido con funcionarios representativos del gobierno y del movimiento cooperativo. Afirma Cracogna (2002) que esta experiencia ha mostrado buenos resultados ya que ha permitido que las cooperativas representadas participen en las actividades del gobierno relativas a ellas y pueden retransmitir a los oficiales públicos sus necesidades y propósitos.

Fuente

La estructura interna de la Autoridad de aplicación puede estar determinada en Ley cooperativa o solidaria, o lo más frecuente es que se haga remisión al Reglamento de la misma, o a las normas internas que dicte la misma Autoridad de aplicación.

Órganos *internos*

1. Dirección

   Lo procedente es que sea dirigida por un órgano colectivo con funciones deliberantes-decisorias. La designación de sus integrantes puede estar a cargo del Estado, de los organismos superiores de integración del sector, o un sistema mixto –lo más común- en que tanto el Estado como el sector participen en el órgano deliberante de la Autoridad de aplicación, muchas veces en forma paritaria, aunque la tendencia es a la mayoría procedente del Sector, además de la presencia de representantes de otros sectores sociales, obreros, campesinos, micro o medio empresarios, etc.

   Como atribuciones le corresponde la definición y aprobación de las políticas, los planes, la normativa interna y el presupuesto del organismo.

   En América Latina, de 17 países que cuentan con Autoridad de Aplicación, 8 tienen representación en el órgano directivo, y 9 no.

2. Órgano ejecutivo

   La Autoridad de Aplicación debe contar con un órgano ejecutivo cuya designación puede corresponder al Poder Ejecutivo Nacional, directamente, o al órgano deliberante o al directivo de la propia Autoridad de aplicación, de duración por un período determinado. Las atribuciones de éste órgano son tanto la ejecución de las atribuciones genéricas del Ente, como las específicas del jerarca.

   En Paraguay, la directiva del INCOOP es designada por el Presidente de laRepública de una terna escogida por la Asamblea Nacional de Cooperativas (con la participación de todas las cooperativas legalizadas) y los cuatro miembros restantes, uno por cada uno de los principales sectores de actividad cooperativa: confederaciones, producción agropecuaria, ahorro y crédito y demás tipos de cooperativas (Incoop, 2005).

   Quien ocupe este cargo debería ser una persona de altas calidades profesionales y técnicas, con probada experiencia en asuntos financieros, de supervisión y control y con reconocida experiencia en el ámbito de la economía cooperativa y solidaria, ello con el fin de que su desempeño se centre en los aspectos misionales de la entidad y no en intereses de carácter burocrático. Adicionalmente, siguiendo la política de estabilidad solicitamos que esa designación sea por un período fijo de cuatro años (Gremios, 2022).

Funcionarios

Encargados de la vigilancia y exigencia del cumplimiento de la normativa referente a las cooperativas y demás formas de economía social y solidaria. Debe tratarse de funcionarios de carrera, ingresados por concursos de oposición, profesionales de alto nivel, preferentemente procedentes del sector solidario.

En España son:

1. Inspectores de nivel técnico superior y habilitación nacional pertenecientes al Cuerpo Superior de Inspectores de Trabajo y de Seguridad Social que gozan de autonomía técnica e independencia frente a cualquier influencia exterior indebida y deben actuar conforme los principios de objetividad e imparcialidad.

2. Subinspectores que desempeñan labores de apoyo, colaboración y gestión precisas para el ejercicio de la labor

INDICE GENERAL

inspectora, dependientes técnicamente de los inspectores (García y Reguero, 2006).

FINANCIAMIENTO

El financiamiento de la Autoridad de aplicación puede provenir del presupuesto del Estado o de tasas, de contribuciones parafiscales de las empresas solidarias fiscalizadas, impuestos especiales y de multas aplicadas a las entidades del sector.

Exclusivamente del Estado

Los recursos para el funcionamiento de la Autoridad de aplicación (Institutos Autónomos o entes autárquicos (dotados de personería jurídica propia) generalmente son aportados por el Estado que asigna una partida presupuestaria para ello. Cuando son órganos dependientes de un Ministerio, el sostenimiento financiero es parte del presupuesto del Ministerio y depende en cierta medida de la política gubernamental en materia de cooperativismo.

Uno de los principales problemas que se advierten con ello es que la mayor parte de su financiamiento depende de asignaciones presupuestarias de la Nación, lo cual crea una dependencia a las políticas gubernamentales y tiende a limitar la capacidad técnica y de personal para un adecuado control de todo el sector cooperativo y en especial las cooperativas de ahorro y crédito (Arzbach, 2005).

Además, como advierte Gutiérrez Fiori (2023) si la fuente presupuestal fuese el único origen de los ingresos de la institución, su autonomía resultaría fuertemente limitada. Estaría supeditado a la iniciativa anual del Poder Ejecutivo a la anuencia del Poder Legislativo, en la aprobación de las leyes de Presupuesto y de Rendición de Cuentas.

Financiamiento mixto

El financiamiento puede provenir del sector mediante aportes directos, determinado porcentaje de resultados de los ejercicios y de los remanentes de la liquidación. También, puede tratarse de un régimen de financiamiento mixto, conformado con aportes paritarios o proporcionales del sector y del Estado.

La dependencia del Estado se ve mitigada por una fuente de otro origen: la recaudación directa de un «paratributo» («prestación coactiva») que se percibe de las cooperativas. Que sea la propia institución el organismo recaudador, si bien tiene sus complejidades y dificultades, lo libera de la mediación estatal para la recepción de los recursos.

Asimismo, aporta al cooperativismo legitimación para su participación en la gestión. Son las propias cooperativas quienes sostienen a la entidad y, por tanto, con toda razón pueden pedir cuentas de la aplicación eficiente y eficaz de lo recaudado (Gutiérrez Fiori, (2023)

Financiamiento de la Autoridad de Aplicación cooperativa en América Latina

País	Aporte de las cooperativas
Argentina	- 50% del 2% del capital cooperativo - Multas aplicadas a las cooperativas por infracciones legales
Bolivia	- tasa de regulación mensual de 50 cts de boliviano a cada uno de sus socios, - Pago por la prestación de servicios a las cooperativas
Brasil	- 2.5% del importe total de las remuneraciones pagadas por las cooperativas a sus empleados - Rentas por la prestación de servicios - Sanciones pecuniarias
Chile	El Ministerio de adscripción fija los valores que la Autoridad de aplicación podrá cobrar a los interesados por sus propias actuaciones
Colombia	Tasa de contribución del 0.262 al 0.713 por mil del total de activos netos
Costa Rica	- Hasta el 50% los cubre el Banco Central - Hasta 2% de los ingresos brutos anuales de la cooperativa - Multas provenientes de la ley cooperativa
Ecuador	Hasta el 5% de los excedentes netos para la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria;
Guatemala	Cuota anual que fija el Inspector de Cooperativas, calculada en relación a las utilidades netas del ejercicio anterior
Honduras	- Las CAC, 0.30% de la cartera anual de préstamos - Las demás cooperativas, 1.00% por millar de los activos de los activos totales
Nicaragua	- 2% de los excedentes netos - Multas a las cooperativas
Panamá	5% del excedente neto
Paraguay	- 0.25% del salario mínimo mensual calculado por el número de socios - 0.12% del capital integrado - Multas aplicadas
Perú	- Cuotas de sostenimiento de Fenacrep - Contribución según promedio trimestral de activos son exceder de un decimo del 1%
Puerto Rico	- Cobro del costo total de los exámenes e investigaciones realizadas a las cooperativas - Multas
Uruguay	0.15% del total de los ingresos del ejercicio

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

Del análisis del cuadro anterior se desprende que el régimen del financiamiento de parte de las cooperativas a la Autoridad que las supervisa y controla:

1. En la mayor parte de los países que tienen una Autoridad de Aplicación para las cooperativas, se establece el pago de parte de las mismas de una contribución económica para financiar sus operaciones (13 de 17).

2. La forma de contribución de las cooperativas al financiamiento de la Autoridad de aplicación es muy diversa, estando constituido por:

    a) Porcentaje del capital o de los activos de la cooperativa y no en proporción al trabajo a realizar por parte de los inspectores.

    b) Porcentaje de los excedentes o de las utilidades del ejercicio anterior

    c) Cobro por prestación de servicios prestados a las cooperativas

    d) Multas aplicadas por la Autoridad de aplicación

    e) Otros (tasa de regulación, cuota de sostenimiento, porcentaje de la cartera de préstamos, porcentaje de las remuneraciones pagadas a los empleados, porcentaje del salario mínimo por el número de socios).

COMPETENCIAS

Adaptado de García-Müller (2009).

Concepto de competencia

Por competencia puede entenderse las potestades, facultades o poderes que el ordenamiento jurídico concede a una Autoridad pública, en el caso, a la Autoridad de aplicación del sector solidario; la aptitud de obrar de la Autoridad que determina los límites dentro de los cuales ha de moverse.

La competencia se otorga en razón de

1. La materia: el conjunto de actividades, funciones o tareas que la ley le asigna a un órgano del estado;

2. Del territorio: el ámbito espacial o límite espacial de la actuación del ente público;

3. Del grado: la posición que ocupa la Autoridad dentro de la ordenación del Estado

4. Del tiempo. Generalmente, son de duración indefinida.

La competencia es de ejercicio obligatorio (no puede relajarse su ejercicio ni derogarse por convenios) y, como tal, es inderogable e improrrogable (no puede ampliarse, reducirse o delegarse sin autorización legal). Además, está sujeta a los principios de legalidad, especialidad y finalidad acorde con el interés colectivo.

Extensión

1. Orgánica

    La competencia orgánica de la Autoridad de aplicación puede extenderse a todos los tipos de entidades o de empresas solidarias; sólo a algunas de ellas (por ejemplo, sólo a cooperativas o a cajas agrarias o de ahorro) e, incluso, puede que se extienda al control de empresas de naturaleza semejante.

2. También, puede darse una distribución de la competencia entre distintos entes públicos por razón de la actividad específica que desempeñan las empresas: seguros, intermediación financiera, mineras, de vivienda, agrícolas, etc. O. también, se puede distribuir la competencia por la naturaleza de los entes sobre los que recae: mutuales, cooperativas, cajas, etc.

3. Extensión material de su competencia.

    Puede comprender la verificación de la actividad de las empresas o entidades dentro del marco doctrinario en que se desenvuelve, así como el control de legalidad de sus actos. Dice Cuesta (2000) que no cabe al ente de contralor analizar el mérito, la oportunidad ni la conveniencia de los actos de las entidades, mientras ellos no contravengan expresas disposiciones legales, reglamentarias, estatutarias o principios doctrinarios acogidos por la ley en la materia.

Fuente

Las competencias de la Autoridad (o autoridades) deben ser fijadas con carácter previo en la ley, o puede ser que la misma ley haga remisión a la reglamentación o a las normas internas que

INDICE GENERAL

dicte esa Autoridad, pudiendo ser de naturaleza taxativa o meramente indicativa.

Ahora bien, las atribuciones deben estar previstas expresamente en la ley dado el principio general de legalidad al que debe sujetarse toda Autoridad pública, y ser de interpretación restrictiva, por cuanto limitan de alguna manera la autonomía e independencia de los destinatarios.

La Ley de cooperativas de Paraguay trae una disposición única e inédita, de dinamismo de las normas regulatorias, ya que permite que estas sean modificadas conforme van cambiando las actividades y las condiciones de mercado. Esto es posible mediante una norma que faculta al INCOOP a perfeccionar la legislación cooperativa sin necesidad de promover la modificación de la Ley, sino mediante actos administrativos instrumentados en resoluciones que permiten reglamentar, aclarar y hacer más entendible la Ley de Cooperativas (Valle Gómez, 2019).

Forma de ejercicio de su competencia con el sector

La competencia de la Autoridad de aplicación puede ser de concertación, de coordinación, o de delegación a los organismos de integración sobre las empresas a ellos afiliadas. La ley de cooperativas de Chile de 2002 permite la delegación de sus funciones fiscalizadoras a entidades revisoras o de supervisión auxiliar, de carácter privado, las que pueden ser empresas clasificadoras de riesgo, empresas auditoras especializadas, institutos auxiliares de cooperativas y federaciones o confederaciones.

De esta manera, se establece un sistema de acreditación y de registros de estos entes, estableciendo los requisitos de ingreso y de retiro de sus facultades. De igual manera, la Autoridad de aplicación determina las facultades de actuación, los requisitos técnicos que deban cumplir; normas sobre sistemas y procedimientos de trabajo, garantías que deban rendir, escala de aranceles que puedan cobrar, etc.

Ejercicio

El ejercicio de la competencia de la Autoridad de aplicación con otros entes públicos puede ser:

1. De supremacía, con competencia plena en materia de economía solidaria, sobre todas las dependencias públicas.

2. De ejercicio compartido con las autoridades de policía sanitaria, del trabajo y seguridad social, de tránsito y similares de aplicación general.

3. De coordinación. De ejercicio concomitante con la Autoridad de aplicación de la actividad que desarrollan las empresas solidarias bajo su control. Ello –necesariamente- deberá conducir al establecimiento de relaciones orgánicas y permanentes entre los diversos organismos a fin de lograr una acción eficiente y armónica encaminada al logro del objetivo común que inspira a toda manifestación de contralor pública (Proyecto ley argentina, 2001).

4. Ejercicio de las competencias por parte de los entes locales por convenio con la Autoridad de aplicación sin perjuicio del control por la Autoridad de la actividad, si fuere el caso. Para la OIT (2001) las políticas de los estados deberían establecer políticas para descentralizar en la medida de lo posible, a nivel regional y local la formulación y aplicación de políticas y reglamentaciones sobre las cooperativas.

5. Ejercicio de poder de policía a cargo de las jurisdicciones locales (autorización para funcionar, cancelación, fiscalización).

6. En caso de empresas solidarias concesionarias de servicios públicos, control a cargo de la Autoridad concedente pero exclusivamente en lo referente a los términos del servicio, quedando el control ordinario en cabeza de la Autoridad de aplicación y, o de la actividad.

Duplicidades, concurrencia y solapamiento

Adaptado de Urrutia (2014)

La existencia de diversas entidades públicas con competencias sobre el sector solidario ocasiona duplicidades, concurrencia y solapamiento, lo que se traduce en ineficiencias en su actuación.

1. Duplicidades

   Se entiende por duplicidades la actuación de varias administraciones públicas sobre un mismo objeto de intervención, espacios territoriales o personas. Puede existir duplicidad cuando dos entidades actúan desde distintos ángulos y metas en una misma realidad. De ahí puede nacer concurrencia si además de la intervención en una misma realidad se realizan acciones de control sobre una misma organización bajo parámetros distintos.

2. La concurrencia

INDICE GENERAL

Es un tipo de duplicidad basada en la disfunción de competencias que se produce cuando dos entidades concurren en una misma materia (como la cooperativa) produciendo altos costos para satisfacer sus demandas.

3. Solapamiento

   Se entiende por solapamiento la ineficiencia que se alcanza cuando una medida de política pública se sobrepone a otra, generando vaivenes institucionales que obstaculizan el desarrollo de las materias de intervención. Se presenta solapamiento cuando en una misma organización concurren entidades que fomentan ciertos comportamientos y paso seguido una entidad de control los sanciona.

Las duplicidades, concurrencias y solapamientos pueden ser superadas a través de los siguientes mecanismos:

1. Mecanismos económicos: reduciendo la capacidad presupuestal de alguno de los entes.
2. Mecanismos organizativos: propiciando esquemas de cooperación, traslación temporal de competencias, acciones colaborativas.
3. Modificaciones normativas: que articule las competencias, llene los vacíos y propicie la distribución compartida de responsabilidades.

SOBRE EL CONTROL

Carácter

El control público puede ser igualitario, esto es, para todo tipo de empresa solidaria, o variable, según la eficacia de la gestión de la empresa. Incluso, puede haber entidades exceptuadas, otras de control atenuado o intenso, según sus dimensiones o su tipo de actividad, etc. Algunos sostienen la necesidad de modificar el sistema de control, limitándolo solo a las cooperativas que gozan de beneficios fiscales, o eliminándolo del todo y sujetándolas a los controles previstos para los tipos societarios (Bonfante, 1999).

Tipos de control

1. El control puede ser ordinario o normal, que se efectúa cada determinado lapso: cada uno o dos años; o extraordinario, que se practica cada vez que se considere necesario.
2. Puede ser un control previo, un control concomitante, o un control posterior, este último que pareciera ser lo más conveniente, dado que como se ha evidenciado, los controles previos, en la práctica, retardan cuando no obstaculizan las operaciones de las empresas solidarias.
3. Puede darse sobre todas las empresas; sólo respecto de las financieras; o sólo sobre las empresas que no sean objeto -por diverso título y por su misma naturaleza particular- de otras formas de control de naturaleza pública (financieras, de seguros, etc.).
4. El control puede proceder según la importancia económica o social de la entidad, por ejemplo, sobre las empresas que sobrepasen determinado capital, cierto volumen de operaciones, o cierto número de asociados, por ejemplo, las consideradas como de "importancia". En tal sentido, los parlamentarios latinoamericanos recomiendan "procurar que la legislación cooperativa considere criterios de control distintos que tomen en cuenta el tamaño y volumen de las operaciones económicas que realizan las cooperativas cotidianamente" (Comisión, 2005).
5. El control podría ejercerse exclusiva o preferentemente sobre los organismos de integración de grado superior que tengan a su cargo la supervisión auxiliar o delegada de las entidades de grado inmediatamente inferior, como es el caso del Perú y República Dominicana.

   En este sentido, para Morales (2016) la modalidad de supervisión más conveniente es la de control mixto (denominada "Supervisión diferenciada"),en la que entidad pública que se cree, se encargaría solo de la supervisión de las cooperativas no afiliadas a una federación nacional; mientras que las cooperativas afiliadas a una federación, serían supervisadas precisamente por las federaciones nacionales a las que se encuentren afiliadas. Cabe precisar que la entidad pública supervisora, controlaría a su vez a las federaciones nacionales, y tendría la facultad de supervisar extraordinariamente a las cooperativas afiliadas a una federación, en el supuesto en que tenga indicios de irregularidades en las mismas.
6. Igualmente, control sobre los grupos empresariales del sector. Se trataría de controlar si el grupo, en cuanto tal, persigue los objetivos mutualísticos. En tal caso, el control se debe realizar a través de las relaciones interconectadas entre una actividad y otra. Podría imponerse la cesión de la

INDICE GENERAL

participación adquirida cuando se observe falta de conexión con el fin mutualístico, obtenida aun a través del examen del balance consolidado y, en especial, del destino de los excedentes provenientes de la actividad de la participada en un uso compatible o no con el fin mutualístico de ella (Buonocore, 1997).

7. Incluso, como es el caso de Italia, el poder de acceso del inspector de cooperativas se ejerce, además de en la sede del ente, en todos aquellos otros lugares de ejercicio de la actividad, incluso sobre terceros, así como el poder de convocar e interrogar todos los sujetos relacionados en la actividad del ente cooperativo, incluidos los terceros (Marano y Zoppini, 2003).

Responsabilidad del ente de control

De acuerdo a los principios generales del derecho administrativo, la Autoridad de aplicación sería responsable patrimonialmente por los daños causados en el ejercicio de sus actividades de tutela o de control, siempre que haya culpa o falta grave de su parte.

En tal sentido, se ha sentenciado que

> *los perjuicios causados por el administrador de una entidad (en el caso, de una mutual) comprometerían la responsabilidad del estado, cuando las carencias de control público presenten el carácter de una falta grave* (Consejo de Estado, Francia, 26-06-1971, en Saint-Jours, 1990).

Es más, modernamente se sostiene que la Administración pública es responsable patrimonialmente por los daños causados a los administrados (en el caso, las empresas solidarias) en el ejercicio de sus competencias, aún si no se logra identificar la persona responsable, en cuyo caso se sostiene que la responsabilidad se fundamenta en una falta del servicio, que no funcionó o que funcionó mal.

INSPECCIÓN

Objeto

Las inspecciones no deberían tener carácter sancionatorio sino, antes bien, carácter directivo, tutelar y asistencial. Más precisamente, tener carácter preventivo, esto es, para evitar que las entidades incurran en infracciones. En tal sentido, consideran Hernández y López (2003) que la fiscalización que realiza el Estado debe orientarse como una medida preventiva no sólo sobre la estructura y formación de las cooperativas (y mutuales) sino más bien, la tutela se debe considerar sobre la actividad y el campo de acción en que se desarrollan esos entes.

Ahora bien, cuando la injerencia de la Autoridad de aplicación en la gestión de una entidad sea considerada indispensable, teniendo en cuenta las condiciones existentes, el legislador debería definir los poderes de intervención del gobierno y reglar bajo qué condiciones las entidades que han demostrado su capacidad de dirigir su propia actividad, bajo la forma de una administración y control democrático, puedan ser exceptuadas del control gubernamental. Por ejemplo, la clasificación en categorías en atención a la eficacia de su gestión, al realizarse la auditoria anual. En ese caso la ley puede prescribir diferentes formas de inspección y control, para cada una de esas categorías (Münkner, 1988).

Las empresas del sector solidario están sujetas a específicas reglas de vigilancia, además de los controles internos y los órganos respectivos que, sobre todo, para las nuevas y pequeñas, comportan costos más elevados de aquellos a los que están sujetas las otras empresas (Zevi, 2000).

Finalidad

La finalidad perseguida por el legislador al otorgar a la Autoridad de aplicación la potestad inspectora sería lograr la exacta observancia de las normas legislativas, reglamentarias, estatutarias y los principios doctrinarios; la subsistencia de los requisitos exigidos para la concesión de los beneficios fiscales o de otra naturaleza; garantizar el regular funcionamiento contable y administrativo; el exacto cumplimiento técnico y el regular desarrollo de la actividad que el ente se propone cumplir; la consistencia patrimonial y el estado de los activos y pasivos.

En tal virtud, los funcionarios inspectores deben dar sugerencias y consejos a los administradores y a los empleados sobre el recto y eficaz funcionamiento del ente y socorrerlos con su asistencia (Dabormida, 1999).

Para Marano y Zoppini (2003) la actividad de vigilancia incluye la valoración sobre el mérito de las operaciones llevadas a cabo, sobre su compatibilidad con la búsqueda de la finalidad mutualística (no meramente lucrativa) y de la correcta gestión, sea bajo el perfil económico-patrimonial, sea de la permanencia de la democracia, sea, en última instancia, con la capacidad de satisfacer los intereses mutualísticos de los asociados.

En esta dirección, en Italia, se busca individualizar los elementos concretos de mutualidad mediante el establecimiento de pará-

INDICE GENERAL

metros como la real consistencia de la base social, la participación de los asociados en la vida de la empresa, la ausencia de ánimo de lucro, etc. (Cotronei, 2003).

La función inspectora de los poderes públicos presenta de entrada una doble articulación: con el cumplimiento de la legislación que disciplina las entidades o su funcionamiento en razón de su naturaleza y, la función de inspección que toma título de los poderes de regulación sobre el sector de actividad económica (García, 1999).

Es indudable que la función práctica prevaleciente es la de la inspección y del control de la regularidad de la gestión de los entes y de verificar -eventualmente- la existencia de las condiciones previstas en la ley para la aplicación de medidas de rigor. Funcionalmente conexas al control de inspección en sentido estricto, son otros sistemas de control, como la solicitud de parte de la Autoridad de vigilancia de comunicar datos, precisiones y noticias varias, o la exigencia de poner cese a irregularidades de funcionamiento (Scordino, 1970).

En materia de vigilancia, además del deber general de atenerse a las instrucciones impartidas por la Autoridad administrativa que ha sido llamada a ejercitarla, los administradores, en caso de inspección de la sociedad, tienen obligación de poner a disposición de la inspección todos los libros, los registros y la documentación y a dar, además, los datos e informaciones que le han sido claramente requeridas (Scordino, 1970).

COMPETENCIAS DIVERSAS

La ley puede otorgar facultades más o menos amplias a la Autoridad de aplicación, las que pueden ser –entre otras- las siguientes:

De autorización o de aprobación de las operaciones de las empresas solidarias

Puede ser:

1. Para la emisión o rescate de títulos.
2. Para el aumento, reducción o revalorización de los recursos económicos.
3. Para la creación de reservas facultativas.
4. De acuerdos adoptados por el órgano deliberante que tengan especial trascendencia.
5. Para efectuar transformaciones societarias y para la liquidación.
6. Para efectuar operaciones inmobiliarias y financieras (lo que parece excesivo por atentar contra la autonomía de las empresas, además que obstaculiza y retarda dichas operaciones).
7. Para llevar a cabo negociaciones, inversiones, planes y proyectos.

Esta potestad de autorizar o de aprobar acuerdos o decisiones de los órganos competentes de las empresas solidarias, atenta contra el principio de autonomía reconocido generalmente en la ley, colocan en desigualdad de acción a las empresas solidarias respecto de las demás empresas las que no están sometidas, revierten la presunción de legalidad (y de buena fe) que tienen los entes privados, además que entraban, retardan y –en veces- imposibilitan la sana administración de las empresas solidarias.

De objetar, suspender o prohibir actos

Potestad de controlar la ejecución de los acuerdos de los órganos internos, o de operaciones de las empresas solidarias, cuando se presuma fehacientemente que comportan violaciones graves a la normativa, o hagan temer daños graves o irreparables para la empresa, sus miembros o terceros.

Puede alcanzar la suspensión -lógicamente con temporal preciso y con carácter preventivo- de algunas actividades, servicios, prestaciones, departamentos o secciones, pudiendo llegar al cierre total (temporal) de todas las actividades socioeconómicas de la empresa solidaria en cuestión.

De decisión o semi-judiciales

1. En caso de apelación de la negativa de admisión de nuevos miembros.
2. En caso de sanciones, o de apelación de la exclusión de miembros de la empresa, de actos de los directivos, o de actos contra los directivos.
3. De apelación de la destitución de directivos, de la suspensión de miembros, de solicitud de reintegro de aportes, entre otros.

Estas competencias son de dudosa constitucionalidad o legali-

INDICE GENERAL

dad, en cuanto el atribuir a la autoridad administrativa la resolución de conflictos interpersonales, invade la jurisdicción judicial y atenta contra el principio del debido proceso.

Sobre la declaratoria de nulidad de los acuerdos de asamblea

En relación con los acuerdos y resoluciones de los órganos sociales, algunos ordenamientos facultan a la Autoridad de aplicación para la declaratoria de la irregularidad o ineficacia a los efectos administrativos, siempre que sean violatorios de la ley, el estatuto o el reglamento, o aplicar en tales supuestos una sanción o medida similar.

En este sentido, la Procuraduría General de la República de Costa Rica (17/12/1988) sostuvo que el establecimiento de un control de legalidad no está previsto en consideración de la persona controlada sino en resguardo del interés público y de terceros que eventualmente podrían ser lesionados en sus derechos por un acuerdo ilegal. De allí la necesidad de anular los acuerdos ilegales.

Por otra parte, dado que la intervención de la Autoridad de Aplicación tiende a mantener el respeto a la ley, el control no le facul-ta a sustituirse a la cooperativa, revocando un acto considerado inoportuno o inconveniente y dictando el que el Instituto juzgue oportuno. Es decir, no existe control sobre la oportunidad de las decisiones tomadas (en: Fonseca, 2001).

Sin embargo, lo procedente podría ser que la Autoridad administrativa solicite del juez competente la nulidad de las resoluciones de los órganos sociales, y no ejercerla por sí misma. Debe aceptarse, entonces, que no será suficiente el acto administrativo que declare irrita alguna actuación semejante, si no cuenta con la sentencia judicial de nulidad. Ello así, desde luego, cuando la entidad interesada no acate el acto administrativo firme (Moirano, 2001).

Además, lo procedente podría ser que la Autoridad de aplicación tuviese potestad de anulación de los acuerdos de asamblea con vicios de forma o de procedimiento, dejando la anulación de los acuerdos por vicios de fondo o de contenido a la autoridad judicial, a quien corresponde esta materia.

De convocatoria

1. De los órganos internos a nombre de los miembros, por vencimiento de los plazos sin que lo hubiesen hecho los órganos internos responsables; por solicitud de un determinado porcentaje de ellos y durante la intervención.
2. Por la negativa de los órganos internos de hacerlo cuando corresponda; o en caso de situaciones que comprometan gravemente la estabilidad de la entidad, como medida previa a la disolución.

En materia normativa

1. De dictar disposiciones de carácter sub-legal o sub-reglamentaria, si tiene otorgada la potestad reglamentaria, bien sea por poder propio, o por delegación del poder ejecutivo.
2. De dictado de normas complementarias, tales como resoluciones o normas operativas.
3. De interpretación de la normativa, la que puede ser de carácter obligatorio, vinculante o recomendatoria. Sin embargo, se observa que la potestad de interpretar la normativa atribuida a funcionarios de dichas entidades, removibles de sus cargos y supeditados al programa político del gobernante, no tiene los atributos de imparcialidad (independencia, inamovilidad y responsabilidad, entre otras) lo que pone en entredicho la certeza jurídica (Evans, 2002).
4. De elaboración de proyectos normativos en la materia.

   Se objeta que no es admisible que las normas dictadas por esos órganos fiscalizadores creen situaciones jurídicas nuevas, impongan obligaciones no previstas en la legislación regular, establezcan prohibiciones señalen tipos penales administrativos o apliquen sanciones en caso de infracción a tales normas.

De coordinación y planeamiento

1. Definición de políticas públicas relativas al sector solidario.
2. Formulación del plan nacional de fomento público del sector, en necesaria concertación con los organismos superiores del mismo, pero no, del plan de desarrollo del sector, que es competencia del mismo, efecto de su autonomía.
3. La coordinación de las actividades de todas las dependencias del gobierno relacionadas con el sector solidario, de manera de evitar solapamientos o acciones contradictorias de diferentes agencias gubernamentales. En este sentido, la OIT (2000) observa una necesidad generalizada de coordinar la manera en que los distintos organismos guberna-

INDICE GENERAL

mentales ponen en práctica las políticas oficiales en relación con las cooperativas.

De registro

De registrar los actos de constitución, de transformaciones y de la extinción de las entidades del sector y de otras formas jurídicas semejantes; de la designación y remoción de los directivos y del gerente; del aumento y reducción de recursos económicos; de los estados financieros e informes de gestión; de las actas de los órganos internos, etc.

Sin embargo, por la naturaleza meramente administrativa de la Autoridad de aplicación, lo procedente es que esta función se encomiende a una entidad especializada en el Registro. En Brasil, lo hace el propio sector cooperativo.

De promoción

Aunque se recomienda la separación de las funciones de control de las de promoción y fomento, en muchos casos se otorga a la misma Autoridad de aplicación llevar a cabo actividades de educación, de fomento y desarrollo del sector solidario. En todo caso, comoquiera que el ejercicio de las facultades de control comporta necesariamente la instauración de un efectivo sistema de control interno en las empresas solidarias objeto de dicho control, se hace imperativo el desarrollo de actividades de educación en tal dirección.

INSTITUCIONALIDAD DE LA SUPERVISIÓN PUBLICA DE LA ECONOMIA SOCIAL Y SOLIDARIA EN AMÉRICA LATINA

Visión general

Señala Correa (2022) que la institucionalidad pública latinoamericana fue, en un primer momento, una institucionalidad dirigida mayoritariamente al control y la regulación del sector –no a la promoción–, creándose para ello oficinas y departamentos especializados al interior de los ministerios de agricultura, de trabajo, y de la producción, Aunque la adscripción a los ministerios de desarrollo social es un hecho más reciente.

Y añade que, siendo inicialmente instituciones de control y fiscalización, las funciones de las entidades públicas han mutado paulatinamente a realizar funciones de fomento y apoyo. A su vez, en la medida en que el sector fue creciendo y las políticas públicas se orientaron a diseñar planes y programas para multiplicar las experiencias cooperativas y fortalecer las ya existentes, las primeras oficinas y departamentos se fueron transformando en direcciones e institutos dotados de mayor presupuesto, más funcionarios y una jerarquía institucional mayor en el aparato público.

Ahora bien, se puede constatar que, en materia de control, esas reparticiones administrativas, por regla general, han venido ejerciendo un férreo control sobre las empresas solidarías más grandes, particularmente sobre las grandes cooperativas financieras, dándoles un trato semejante, y a veces más exigente, al que se les da a los establecimientos bancarios.

A la par, por la gran cantidad de empresas existentes, por su muy diversa actividad socioproductiva y por su dispersión en los territorios, la mayor parte de las empresas solidarias pequeñas (que son las más) no son objeto de supervisión efectiva.

De otra parte, se ha separado y preferido la supervisión de las empresas solidarias que realizan actividad financiera, respecto de las empresas solidarias de la economia real. Con ello se propicia la división del sector solidario y se le despoja de su brazo financiero propio.

En todo caso, la actividad de las instituciones supervisoras se viene presentando más con carácter punitivo y sancionador que preventivo y tutelar, como la doctrina prevalente señala que debería ser. Es más, como afirma De Campos (1988) generalmente la Administración Pública no tiene mecanismos apropiados de supervisión que tiendan al perfeccionamiento de las empresas solidarias, sino que se trata de una acción vaga, distante, complaciente, sujeta a injerencias políticas y, por ello mismo, algunas veces facciosa y casi siempre inoperante, de los órganos administrativos, no obstante, la seriedad y competencia funcional de algunos abnegados funcionarios.

En definitiva, para Arzbach y Durán (2005) la supervisión por parte de institutos estatales de cooperativas se ha mostrado insuficiente en muchos casos, también por el permanente conflicto entre sus funciones de fomento y fiscalización, y por la heterogeneidad de las actividades en los sectores cooperativos.

Principales características

Como se presenta en el cuadro siguiente, las instituciones de supervisión de las cooperativas y en general, de las empresas solidarias en América Latina presentan las siguientes características:

1. La institucionalidad supervisora pública de la economía social y solidaria en América Latina no ha sido diseña-

INDICE GENERAL

da adecuadamente, sino que ha sido extrapolada de otros ámbitos y requiere de un especial esfuerzo para ajustarla a las realidades de la Región (decisión propia, formación de personal, reformas normativas y una adecuada política pública) que, sin embargo, tiene antecedentes exitosos en nuestra Región.

2. Prácticamente todos los países cuentan con una repartición u organismo del Estado, encargado de la supervisión del sector solidario, diferente del que supervisa a las asociaciones y sociedades comerciales, bajo la órbita de distintos Ministerios.

3. En 20 países hay 27 instituciones de control de la economía solidaria y sólo en 3 países (Brasil, Cuba y Perú) no existe una Autoridad pública especializada en el control y la supervisión de las cooperativas.

4. En 6 países existen dos Autoridades públicas, generalmente una para cooperativas en general, y otra para las cooperativas de ahorro y crédito (en adelante CAC) abiertas (operan con terceros) u otro tipo de organización solidaria.

5. En la mayoría de los casos (16 de 27) la institución de control tiene naturaleza de Instituto Autónomo o de persona pública descentralizada, dotada de personería, patrimonio propio y autonomía. En pocos casos, la supervisión de las CAC que operan con el público o que no están afiliadas a un organismo de integración, son supervisadas por una dependencia especializada del Banco Central

6. En general son organismos de alcance Nacional, aún en países como Argentina, que cuenta con organización política federal, que suelen contar con delegaciones o actuar por convenio con las provincias, pero reservándose el otorgamiento de la autorización o matrícula al ámbito Nacional (Acuña, 2016).

7. En la mitad de los países la Autoridad pública responsable ejerce funciones conjuntas de fomento y de control, mientras que en la otra mitad se dedica exclusivamente a actividades de control y supervisión. Sin embargo, aún en los casos en que se le aginan funciones de fomento, prevalece –con mucho- la actividad de supervisión.

8. Es lamentable pero cierto que, de existir autoridades separadas para el fomento y el control, en algunos casos lo que una construye la otra destruye, al no existir coordinación entre ambas instituciones, ni menos una autoridad superior que ejerza dirección política y tutela administrativa sobre ambas.

9. Destaca el bajo aporte presupuestario de los gobiernos para que las instituciones públicas puedan realizar un eficaz control sobre el sector, su rezago tecnológico y el poco, aunque generalmente eficiente personal.

10. La supervisión se ejerce fundamentalmente sobre las cooperativas, salvo el caso de Argentina, Ecuador, Colombia y Venezuela, que versa también sobre otras formas asociativas: mutuales, empresas comunitarias, fondos de empleados y cajas de ahorro, respectivamente;

11. Hay una tendencia creciente a separar la supervisión de las cooperativas financieras de la Autoridad general de supervisión, y trasladarla al Banco Central o a una entidad de supervisión del sistema financiero nacional. Es el caso de Brasil, Colombia, Costa Rice. México, República Dominicana y Perú;

12. Solo Costa Rica y México permiten que las pequeñas CAC que operen exclusivamente con sus miembros, sean excluidas de la supervisión de la Autoridad pública, o que se les dicten normas especiales de fiscalización;

13. En solo 6 países (Brasil, Perú, Costa Rica, México, Panamá y Paraguay) las federaciones de CAC y las cajas centrales pueden asumir la supervisión auxiliar de las CAC afiliadas a ellas, o que no operan financieramente con el público,

14. En un poco menos de la mitad de las legislaciones los organismos de integración cooperativa participan de pleno derecho en el órgano colectivo de dirección de la institución pública de supervisión, aunque en proporciones diferentes a la participación de las diferentes entidades públicas con injerencia en el sector. En otros casos, participan en órganos meramente consultivos de la Autoridad.

15. Una característica peculiar de América Central es que la mayoría de las 1legislaciones contemplan la participación de los organismos de integración del sector cooperativo en las instancias decisorias de la Autoridad de aplicación (5 de 6 países) mientras que en el resto de países sólo 3 lo tienen (Paraguay, Puerto Rico y República Dominicana).

INDICE GENERAL

Cuadro de las instituciones de supervisión de la economía solidaria en América Latina

País	Denominación	Ente autónomo y especializado	Competencias		Participa Sector		Supervisión auxiliar	
			Fomento y control	Sólo control	Si	No	Si	No
Argentina	Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social	SI	X		X			X
Bolivia	Autoridad de Fiscalización y Control de Cooperativas	SI		X		X		X
Brasil	Banco Central sobre CAC no afiliadas	NO		X		X	X	
Chile	División de Asociatividad y Cooperativas	NO	X			X		X
Colombia	Superintendencia de Economía Solidaria Superintendencia Financiera para cooperativas financieras	SI NO		X X		X X		X X
Costa Rica	Instituto Nacional de Fomento Cooperativo Superintendencia General de Entidades Financieras	SI NO	X	X	X	X	X	X
Cuba	Ministerio de Agricultura para cooperativas agropecuarias Ministerio de Economía y Planificación	NO NO	X	X		X X		X X
Ecuador	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria	SI		X		X		X
Guatemala	Inspección General de Cooperativas	SI	X		X			X
Honduras	Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas	SI			X	X		X
México	Instituto Nacional de la Economía Social Comisión Nacional Bancaria para CAC	SI NO	X		X		X X	X X
Nicaragua	Instituto de Fomento Cooperativo	SI	X			X		X
Panamá	Instituto Panameño Autónomo de Cooperativas	SI			X		X	X
Paraguay	Instituto Nacional del Cooperativismo	SI	X			X		X
Perú	Superintendencia adjunta de CAC para CAC	NO			X		X	X
Puerto Rico	Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas	SI			X	X		X
República Dominicana	Instituto de Desarrollo y Crédito Cooperativo Banco Central sobre CAC	SI NO	X		X	X	X	x X
Salvador (El)	Instituto de Fomento Cooperativo Departamento de Asociaciones Agropecuarias	SI NO	X		X	X	X	X X
Uruguay	Auditoría Interna de la Nación	NO			X		X	X
Venezuela	Superintendencia Nacional de Cooperativas Superintendencia de Cajas de Ahorro	SI SI	X X				X X	X X
20	**27**	**Si 16 -No 17**	**12**		**15**	**8**	**19**	**7** **20**

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

Análisis por país

1. Argentina (Schujman, 2022)

   El Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social a partir del año 2019, es un organismo descentralizado en el Ministerio de Desarrollo Productivo, que asumió las funciones de fiscalización, normativas, y de contralor, es decir la fiscalización y la sanción de las cooperativas de todo tipo y de las mutuales, asi como de su promoción y fomento.

2. Bolivia

   La Autoridad de Fiscalización y Control de Cooperativas es la Institución Técnica y operativa, con personalidad jurídica y patrimonio propio, con independencia de Gestión Administrativa, Financiera, legal y técnica, bajo tuición del Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social. Tiene facultad para dictar normas regulatorias para la fiscalización, la supervisión y el control de la cooperativa.

3. Brasil

En Brasil, "una característica de la política oficial en relación con el cooperativismo es la diversidad de órganos del gobierno que de él se ocupan". Con ello, "no se tiene una visión homogénea o uniforme en relación con el cooperativismo, ni las políticas de los diversos. órganos oficiales son semejantes en relación con el cooperativismo" (Schneider, en Pereira Morais, 2022).

a) Las cooperativas centrales pueden desempeñarse como supervisores auxiliares para el Banco Central de Brasil. Las cooperativas centrales combinan esta función con otras actividades (caja central, capacitación, asistencia técnica). Mientras las cooperativas de base que estén afiliadas reciben supervisión auxiliar, las cooperativas centrales reciben supervisión directa del Banco Central en cuanto a control de calidad como supervisores auxiliares.

b) Las Cooperativas no afiliadas a ninguna cooperativa central reciben supervisión directa mientras el Banco Central de Brasil no asigne una cooperativa central como supervisor auxiliar. Sin embargo, en caso necesario, el Banco Central puede realizar inspección directa a cualquier cooperativa (Arzbach y Durán, 2020)-

4. Chile (Radrigan, 2022)

   El responsable del control y fomento del modelo cooperativo es la División de Asociatividad y Cooperativas, dependiente de la Subsecretaría de Economía del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Tiene tres áreas: Control Legal, Control Financiero-Contable y Área de Capacitación y Gestión. En la práctica, parte importante de sus recursos y capacidades se han concentrado en la función de supervisión y fiscalización, relegando a un segundo plano las labores de promoción y fomento.

5. Colombia (Bucheli y Salazar, 2022)

   a) Por una parte, se encuentra la Superintendencia de la Economía Solidaria la actúa como organismo de supervisión de la mayoría de organizaciones del sector solidario. La Supersolidaria es un organismo descentralizado, técnico, adscrito al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonial.

   b) Las cooperativas financieras están sometidas al control, inspección y vigilancia de la Superintendencia Bancaria y para todos los efectos son establecimientos de crédito. Son cooperativas financieras los organismos cooperativos especializados cuya función principal consiste en adelantar actividad financiera.

   c) Además, aquellas cooperativas que actúan en el ámbito del transporte están reguladas por la Superintendencia de Puertos y Transporte; las de seguridad y vigilancia privada, por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada; las que actúan en el área de la salud, reguladas por la Superintendencia Nacional de Salud) y las administraciones públicas cooperativas, reguladas por la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios.

La mayoría de políticas de supervisión y control son realizadas de forma directa. La desarticulación entre estas entidades genera problemas de concurrencia y de solapamiento con las políticas de fomento implementadas. Esto ocurre por la ausencia de implementación de herramientas de valoración cónsonas con la naturaleza cooperativa (Álvarez, 2016).

INDICE GENERAL

6. Costa Rica (Hernández y López, 2003; Mora Delgado, 2022).

   a) El Instituto Nacional de Fomento Cooperativo es una institución pública con personalidad jurídica, patrimonio propio y con autonomía administrativa y funcional, creada para fomentar, promover, financiar, divulgar y apoyar el cooperativismo, fortaleciendo el desarrollo socioeconómico del país. A la vez, al Instituto le corresponde llevar a cabo la más estricta vigilancia técnica sobre las asociaciones cooperativas, con el exclusivo propósito de que éstas funcionen ajustadas a las disposiciones legales.

   b) La supervisión y vigilancia de las cooperativas de ahorro y crédito (CAC) corresponde a la Superintendencia General de Entidades Financieras a través de una unidad administrativa especializada, en la intervención y fiscalización de entidades financieras. La Superintendencia es un órgano de desconcentración máxima del Banco Central de Costa Rica; que ejerce a sus actividades de supervisión y fiscalización, sobre todas las entidades autorizadas para realizar intermediación financiera.

   c) La respectiva federación puede actuar como ente de supervisión y vigilancia sobre las CAC afiliadas, sin perjuicio de las atribuciones que le corresponden a la superintendencia.

   d) De otra parte, la ley confiere a la Superintendencia la potestad de eximir de la fiscalización y de establecerles normas especiales de fiscalización a las CAC en función del tamaño de sus activos, el número de asociados o cuando realicen operaciones con un grupo cerrado de asociados. o bien establecer normas especiales de fiscalización de ellas.

7. Cuba

   No hay una entidad pública nacional única para la supervisión de las cooperativas.

   a) Las cooperativas agropecuarias están bajo el control del Ministerio de Agricultura;

   b) Las cooperativas no agropecuarias, bajo la supervisión del órgano local y provincial del domicilio de la cooperativa

8. Ecuador (Jácome Estrella, 2022).

   La Superintendencia de Economia Popular y solidaria es una entidad especializada que gestiona un conjunto de intervenciones de supervisión para verificar el estado de las organizaciones del sector financiero y del sector real. La estructura, procedimientos y objetivos de la Superintendencia toman en consideración las diferencias y asimetrías existentes entre las organizaciones del sector. La Superintendencia también realiza supervisiones *extra situ.*

9. Guatemala

   En 1978 se constituyó el Instituto Nacional de Cooperativas, ente gubernamental de promoción y asistencia técnica cooperativa, así como la Inspección General de Cooperativas (órgano encargado de ejercer supervisión y vigilancia permanente de las cooperativas y demás organizaciones creadas bajo amparo de la Ley General de Cooperativas. Depende de la Presidencia de la República, pero actúa con independencia funcional, administrativa y económica.

10. Honduras

    a) Las cooperativas se encuentran sujetas a la supervisión por parte del Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas, que es una institución descentralizada del Estado, autónoma y con patrimonio propio que tiene a su cargo la aplicación de la legislación cooperativa y su vez es la autoridad de control sobre los entes cooperativos que se rigen por la Ley de Cooperativas de Honduras (Fernández Guzmán, 2020)

    b) Sea crean dos superintendencias como órganos técnicos especializados del Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas en materia de supervisión; la Superintendencia de Cooperativas de Ahorro y Crédito para supervisar a las CAC con activos mayores a un millón de dólares y la Superintendencia de Otros Subsectores para supervisar a las CAC con activos menores a este umbral y las cooperativas de otros subsectores /Arzbach, 2020).

INDICE GENERAL

11. México (Rojas Herrera, 2022).

    En México resalta la inexistencia de un referente institucional exclusivo del cooperativismo. En efecto, la atención de las necesidades de las cooperativas, tanto a nivel nacional como en algunos estados y municipios de la República se procesa, hoy en día, por diferentes dependencias públicas:

    a) A la Comisión Nacional Bancaria y de Valores le corresponde la triple función de autorizar a las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, emitir la normatividad secundaria para la regulación y supervisión prudencial en materia financiera, operativa e informática, y supervisar su actividad financiera.

    b) La función de supervisión la ejerce la Comisión en forma directa sobre el conjunto del sistema cooperativo de ahorro y préstamo. Puede delegar la supervisión auxiliar al Fideicomiso Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores

    c) La supervisión de las cooperativas de ahorro y préstamo podrá ser realizada de manera auxiliar por las federaciones autorizadas, lo que implica un carácter complementario a la realizadas por otra entidad.

12. Nicaragua

    El Instituto Nicaragüense de Fomento Cooperativo el órgano encargado del fomento y desarrollo del movimiento cooperativo, mediante la promoción, divulgación, capacitación y fortalecimiento al sector cooperativo.

13. Panamá

    Todas las cooperativas son supervisadas por el Instituto Panameño Autónomo de Cooperativas, que es una institución económica y administrativa autónoma, con funciones de promover el desarrollo cooperativo y fiscalizar las operaciones de las cooperativas, directamente o delegar la mismas a asociaciones cooperativas.

14. Paraguay

    El Instituto Nacional de Cooperativismo es persona jurídica de derecho público, autónoma y autárquica, de duración indefinida, es la Autoridad de Aplicación de la legislación cooperativa y Autoridad de Control de los Entes Cooperativos. Es una entidad técnica de regulación y supervisión, que busca el desarrollo, estabilidad y correcto funcionamiento del sector cooperativo.

    El Instituto puede instituir, mediante acto fundado, vigilancias localizadas de las operaciones y actividades de las cooperativas, por sí o a través de las centrales y federaciones cooperativas, y en el caso de las centrales,

15. Perú

    El control de las cooperativas de ahorro y crédito (CAC) varía:

    a) Las CAC que operan con recursos del público están bajo el control de la Superintendencia de Banca y Seguros a través de la Superintendencia Adjunta de Cooperativas al interior de la SBS.

    b) La supervisión de las CAC no autorizadas a operar con el público está a cargo de la Federación Nacional de CAC o de otras federaciones de segundo nivel reconocidas por la Superintendencia, y a las que se afilien voluntariamente.

    c) La Superintendencia supervisa y controla a las federaciones y regula las operaciones de las CAC no autorizadas a operar con recursos del público.

16. Puerto Rico

    La ley proporciona a la Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Ahorro y Crédito una estructura legal, viabilidad operativa y continuidad financiera, sin que dependa de la asignación de fondos estatales para su subsistencia operativa y con la garantía de la participación del sector cooperativo en su Junta de Gobierno. La responsabilidad de la Corporación es de llevar a cabo una supervisión y control justo, equitativo y efectivo de las cooperativas de crédito y de sus operaciones, productos y servicios (Colón Morales, 2014).

17. República Dominicana

    a) El Instituto de Desarrollo y Crédito Cooperativo es el órgano rector del cooperativismo en República

INDICE GENERAL

Dominicana, con carácter autónomo, con personalidad jurídica propia, patrimonio independiente y duración ilimitada, con capacidad para contratar y adquirir derechos y contraer obligaciones.

b) Las cooperativas financieras abiertas (autorizadas a operar con el público) son supervisadas por el Banco Central.

18. El Salvador

a) El Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo como corporación de derecho público, con autonomía en los aspectos económicos y administrativo, tiene por atribuciones Iniciar, promover, coordinar y supervisar la organización y funcionamiento de las asociaciones cooperativas, federaciones y confederación de las mismas, y prestarles el asesoramiento y asistencia técnica que necesiten;

b) El Departamento de Asociaciones Agropecuarias, dependencia del Ministerio de Agricultura y Ganadería, que ejerce la promoción, organización, reconocimiento oficial y otorgamiento de la personería jurídica de las Asociaciones Cooperativas de Producción Agropecuaria, Pesquera y demás similares que desarrollen actividades técnicamente consideradas como agropecuarias.

19. Uruguay

La Contraloría del Estado sobre las cooperativas está concentrada en la Autoridad Interna de la Nación, dependencia del Ministerio de Economía y Finanzas, si bien cada modalidad cooperativa tiene variados órganos de control estatal (Mora, 2012).

20. Venezuela

Hay dos Superintendencias con funciones tanto de supervisión como de fomento, aunque en la práctica se concentran exclusivamente en la supervisión:

a) La Superintendencia Nacional de Cooperativas, es un órgano desconcentrado adscrito al Ministerio de las Comunas y de los movimientos sociales cuya misión

es la fiscalización, seguimiento, control, formación y promoción de todas las asociaciones cooperativas, y

b) La Superintendencia de Caja de Ahorro, ente público que es un servicio de carácter técnico, sin personalidad juridica, pero con autonomía funcional, administrativa, financiera y organizativa, integrado al Ministerio con competencia en materia de finanzas, que promueve e incentiva la constitución y funcionamiento de las cajas de ahorro, fondos de ahorro y asociaciones de ahorro similares, así como su promoción, vigilancia, control, fiscalización, inspección, supervisión y regulación.

PROPUESTA

Debe terminarse que a las empresas solidarias financieras se les trate como intermediarios financieros tradicionales (lucrativos) desconociendo sus caracteristicas diferenciales producto de su identidad propia. Debe acabarse la profunda desconfianza de las potencialidades del autocontrol del sector solidario, sostenida por el sofisma que la supervisión bancaria es más eficiente.

En ese sentido, como sostiene Rippe (en Fernández, 2016) el control del Estado sobre el funcionamiento de las cooperativas debe ser moderado, fundamentalmente orientado al apoyo y a la prevención, excepcionalmente represivo o sancionatorio y en todo caso, ejercido de acuerdo a criterios legales, conocidos y uniformes.

Se trataría de una estrategia (Münkner, 1988) según la cual, en forma gradual, progresiva y programada, se vaya traspasando el control público unilateral al sector solidario, del colaborador técnico al supervisor auxiliar y supervisor delegado, hasta llegar al autocontrol del Sector; autocontrol que se ejercería en cascada, supervisando las de grado superior a las de grado inferior, afiliadas o no, reservándose la Autoridad pública el control sobre la cúspide del sistema. Prácticamente sería supervisión pública del autocontrol solidario.

Mientras se logre el traspaso –paulatino- de las funciones de la Autoridad de aplicación al propio sector solidario, a través de instancias especializadas que el mismo haya ido desarrollando, la supervisión del sector solidario debería llevarse a cabo a través de una institución propia que tenga las siguientes características (García-Müller, 2006):

INDICE GENERAL

1. Sea un Instituto Autónomo, Corporación o entidad pública con personalidad jurídica y patrimonio propio, dotado de autonomía normativa, funcional, organizativa y administrativa.

2. Esté especializado exclusivamente en el control de todo el sector solidario, incluidas las empresas que ejercen actividad financiera.

3. Sus órganos directivos sean integrados por representantes del Estado y de los diversos tipos de subsectores que componen el sector solidario, preferentemente en forma mayoritaria.

4. Sea dotado de adecuados recursos humanos profesionales de alto nivel de especialización y con independencia de criterio; de medios tecnológicos modernos, con especial utilización de la telemática; así como de recursos financieros apropiados y suficientes.

5. Funcione de manera descentralizada, manteniendo a nivel nacional la definición de las normativas y políticas, dejando lo operativo a los niveles regional y local.

6. Ejerza preferentemente una acción preventiva y de tutela, sin desmedro de la correctiva y sancionadora, sólo cuando fuese estrictamente necesario y haga hincapié en la aplicación de una verdadera cultura de control interno.

Contenido

Concepto 4697
La intervención produce consecuencias jurídicas en dos ámbitos distintos: 4698
Características 4698
Objeto 4701
Medidas previas a la intervención 4702
Tipos de intervención 4705
Intervención sustitutiva 4706
Sobre la afectación de la asamblea 4709
Supuestos o condiciones de la intervencion 4710
Órgano de la intervención 4712
Procedimiento 4714
La Intervención administrativa de la cooperativa en la legislación de América Latina 4717
Leyes de América Latina que regulan la Intervención con cierto detalle 4721

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

133 Intervención Administrativa

CONCEPTO

Definición

La intervención administrativa consiste en la interposición de la autoridad pública en el gobierno o en la gestión interna de la empresa solidaria por razones de interés general. El acto administrativo producto de la ejecución de las potestades de dirección y control, que la Administración competente puede ejercer como efecto de la inserción de la empresa, mediante el acto autorizatorio original, a un ordenamiento sectorial propio (Martin, 1999).

Para Gadea (2001) la intervención temporal es la facultad que la ley atribuye a la Administración para actuar en el ámbito interno de una cooperativa; es decir, es la capacidad que la ley le otorga para introducirse directamente en sus órganos sociales, mediatizando bajo su control la actividad de los mismos en un espacio de tiempo determinado. Por tanto, es una acción muy delicada, extrema y de carácter excepcional, por lo que exige una especial cautela y cuidado por parte de la Administración.

Naturaleza

Tradicionalmente, la intervención ha sido ligada a la función inspectora y al ejercicio de la potestad sancionadora en materia cooperativa, convirtiéndola en una medida puramente accesoria a las facultades públicas. Se trata de una aplicación conocida en el Derecho Administrativo económico como "intervención de empresas", que Gamero (1996) conceptúa como una potestad administrativa extraordinaria, en cuya virtud, por razones de interés general previamente definidas en una norma con rango de ley, la Administración asume, directa o indirectamente, y con carácter temporal, las facultades propias de los órganos de una empresa determinada, incidiendo sobre su gestión ordinaria o sobre su liquidación, con respeto de los derechos patrimoniales de los sujetos afectados.

A juicio de Burzaco (2004) toda intervención encierra notas de medida preventiva: de un lado, la intervención como tal ni constituye ni puede constituir un fin en sí misma, sino que se halla configurada como un instrumento dirigido a evitar riesgos para una serie de intereses o, caso de que tales riesgos se hayan materializado de algún modo, tendente a eludir males mayores; y, por

INDICE GENERAL

otra parte, su propia limitación en el tiempo le dota igualmente de ese carácter provisional.

La intervención afecta a la libertad de empresa; implica una merma –temporal, extraordinaria y legítima- a la misma, por lo que ha de estar prevista en la ley: es necesario que exista una habilitación legal. (Burzaco, 2004).

Efectos

LA INTERVENCIÓN PRODUCE CONSECUENCIAS JURÍDICAS EN DOS ÁMBITOS DISTINTOS:

1. Sobre la empresa intervenida

   Sus efectos se dirigen a su saneamiento, por lo que se considera que tiene carácter preventivo, no solo del ente en particular, sino de todo el sistema (diríamos, del sector solidario).

2. Sobre los titulares de los órganos sociales.

   Martin (1999) lo denomina efecto de gravamen. En Italia se considera que el efecto principal de la gestión del comisario de gobierno es de sustraer la administración de la cooperativa de sus naturales órganos administrativos (Dabormida, 1999).

CARACTERÍSTICAS

La intervención es un acto administrativo de carácter excepcional, temporal y proporcional (Gamero, 1996).

Acto administrativo

Se trata de una decisión unilateral de la Autoridad competente, dirigida a una empresa determinada, que puede ser reglado o discrecional de acuerdo con el texto legal en que se basa, y de carácter *sui generis (*Martin, 1999) y que tiene por objeto garantizar la continuidad de la empresa, así como los intereses de los miembros y de terceros.

Para alguna parte de la doctrina, la intervención se configura como una decisión discrecional del órgano público de control o supervisión, quien una vez confirmada la mediación del presupuesto de hecho, es libre de acordar la intervención o bien abstenerse de hacerlo y que debe basarse en una fundada ponderación de las circunstancias del caso. Opinan, de igual forma, que su configuración como potestad reglada a menudo la congelaría en una rigidez absolutamente desprovista de operatividad.

Por el contrario, como sostiene Cuesta (2009) la necesidad de proteger los bienes o intereses que están en juego impone a la Administración la obligación de intervenir cuando se den las circunstancias descritas por el legislador. Es evidente que la Administración ha de valorar las causas y que habrá de justificar suficientemente su decisión, pero parece también lógico que su inhibición, en caso de derivarse los daños o perjuicios que tratan de evitarse, generará la responsabilidad patrimonial de aquélla.

En palabras de Jiménez-blanco, nos encontraríamos «en una de las que doctrinalmente se conocen como *relaciones jurídicas multipolares*, en las que la Administración, más allá de su propio interés, asume un cierto papel arbitral o de composición de intereses privados.

Comoquiera que la intervención es un acto administrativo, necesariamente debe ser motivado, es decir, que defina expresamente la norma jurídica vulnerada, así como la conducta del presunto infractor, correspondiente al supuesto de hecho prevista en la misma, y que dichos motivos sean manifestados en la decisión adoptada (motivación).

Excepcional

La intervención es un procedimiento de excepción: sólo podrá establecerse legalmente cuando resulte estrictamente necesario para resguardar el interés público amparado por ella.

Para Burzaco (2004) el carácter excepcional es doble, porque sus presupuestos legitimadores remiten a la existencia de circunstancias de especial gravedad que justifican esta actuación pública dirigida a la salvaguarda del interés general. Y excepcional, por otro lado, en cuanto, dado el carácter de las medidas interventoras, estas constituyen una quiebra temporal de la autonomía cooperativa y una limitación máxima del derecho a la libertad de empresa.

Burzaco (2021) señala dos aspectos de su carácter excepcional: por un lado, sus presupuestos habilitantes, que remiten a circunstancias de especial gravedad que servirían de aval para la injerencia pública con base en la salvaguarda del interés general; por otro, por los efectos, siquiera temporales, de una medida que comporta la limitación del derecho a la libertad de empresa y una quiebra de la autonomía cooperativa

Resalta Gadea (2001) la excepcionalidad como medida de intervención, la urgencia y la prevención como respuesta necesaria ante irregularidades producidas en la cooperativa, que generen

INDICE GENERAL

circunstancias que aconsejen la adopción de medidas urgentes para evitar que lesionen gravemente los intereses sociales. Se requiere –por tanto- la evidencia potencial o la certeza de que las irregularidades traerán graves lesiones a los intereses de los socios o de terceros.

Temporal

Algunos consideran que la duración de la intervención debe quedar a la discrecionalidad de la Autoridad que la decreta y hasta que sea necesario para obtener sus objetivos. La opinión generalizada, por el contrario, es que debe tener una duración predeterminada decretada por un lapso prudentemente calculado, por ejemplo, seis meses, autorizándose una prórroga, bajo ciertas condiciones, hasta cumplir un plazo máximo que no exceda, por ejemplo, un año, a cuyo vencimiento, sin haberse obtenido el objetivo, deberá procederse a otra medida alternativa, como pudiere ser la apertura del procedimiento disolutorio, con subsiguiente efecto de conversión, fusión, escisión o liquidación.

Señala Gadea (2001) que la propia acción de intervención, así como las medidas urgentes a adoptar lleva implícita asumir, en los términos que le concede la ley, el control temporal de la cooperativa para frenar las irregularidades, corregirlas y evitar graves perjuicios, procurando encausar a la cooperativa al estado en que no sea necesaria dicha intervención; es decir, hasta el momento en que las causas que la motivaron hayan desaparecido., Pareciera que la intervención no pudiere ser de plazo indeterminado, pues –de ser así- en el fondo se trataría de una confiscación de la empresa.

Proporcional (Cuesta, 2009)

El principio de proporcionalidad se considera como el criterio determinante de la elección de la medida a adoptar. En tal virtud, la Administración deberá calibrar bien la gravedad del supuesto de hecho en el que sustente su decisión para después optar, con argumentos, por una u otra medida de intervención.

Como muy certeramente expuso Stober, «el escrupuloso cumplimiento del principio de proporcionalidad exige que las medidas de intervencionismo económico sean adecuadas, necesarias y proporcionales en sentido estricto». Esto último significa, en opinión de Parejo, que «aquéllas han de ser, además de necesarias a la consecución del fin, las más idóneas y de menor incidencia en la vida de la empresa de entre las necesarias al efecto».

OBJETO

La intervención pretende poner cese a las irregularidades observadas en el funcionamiento de la empresa solidaria; busca obtener una solución expedita de los problemas que tuviere, razón por la cual de no lograrse la rehabilitación del ente intervenido deberá procederse a su liquidación.

Su finalidad esencial es la conservación de la empresa por lo que podría decirse que tiene carácter preventivo y nunca sancionador. Así, para García (1999) los poderes de intervención de cooperativas atienden de un lado a una genérica función de garantía del orden público económico y, del otro, a la específica función tutelar que se encomienda a los poderes públicos respecto de esta categoría de entes societarios.

Ahora bien, como expresa Burzaco (2015) es frecuente que el régimen de intervención (distinto y más gravoso) de las cooperativas trate de justificarse en una suerte de equilibrio compensatorio con la idea de que el fomento conlleva vigilancia y control. Sin embargo, este argumento carece de solidez: indudablemente que el fomento exige fiscalización de la actividad fomentada, pero es cada medida concreta la que puede someterse a dicho control, sin que un principio general de fomento al cooperativismo habilite al establecimiento de un régimen de intervención singularizado.

Añade el autor que la intervención administrativa en las cooperativas no puede verse sino como una manifestación de la más amplia intervención pública en la economía. Si la intervención pública económica emplea las diversas modalidades de actividad administrativa para incidir en objetivos de interés general, la consecuencia evidente es que las actuaciones de fomento son una expresión más de aquella participando de su sentido en dos direcciones: 1) como medio para impulsar actividades productivas, propiciando su regulación, encauzamiento y control; 2) como instrumento de redistribución dirigido a corregir desigualdades de origen (Burzaco, 2015).

Incluso, en caso de que una empresa en trámite de constitución se paralice en forma definitiva, podría aceptarse la designación de un interventor a los efectos de decidir su destino (Althaus, 1974).

Motivación

La motivación consiste en la necesidad que tiene la Administración de exteriorizar en el acto que la acuerde, el objeto de la intervención, esto es las razones de hecho, coincidentes con los supuestos legales, en que se fundamenta.

INDICE GENERAL

Nos encontramos ante un gravamen limitativo de derechos e intereses legítimos, aun cuando la Administración goza de un amplísimo margen de discrecionalidad, por lo que la Administración ha de llevar a cabo un esfuerzo especial a la hora de justificar la intervención pues, entre otras cosas, de ello va a depender también el legítimo derecho de defensa de los afectados. Sólo si éstos conocen las causas determinantes de la intervención podrán oponerse a ella con argumentos solventes a la hora de utilizar los medios de defensa que les proporciona nuestro ordenamiento jurídico (Cuesta, 2009).

MEDIDAS PREVIAS A LA INTERVENCIÓN

Siendo la intervención una medida de excepción, es evidente la existencia de medidas menos onerosas previas a la misma, siendo dos principales, la administración en cogestión y la administración controlada.

Administración en cogestión (Castro, 2016)

En Brasil se atribuye a la Cooperativa Central de Crédito o Confederación de Centrales el papel de supervisor auxiliar del Banco Central en relación con sus cooperativas afiliadas, a fin de verificar si van cumpliendo las normas vigentes, así como para adoptar medidas para sanear irregularidades y prevenirlas, para evitar riesgos de solidez sistémica.

De esta manera, las cooperativas de crédito pueden ser asistidas, con carácter temporal, mediante administración en régimen de cogestión, por la respectiva Cooperativa Central de Crédito o Confederación de Centrales, cuando la cooperativa singular atraviese dificultades financieras graves, o cuando se detecte el cometimiento de prácticas irregulares, debiendo ser observadas las siguientes condiciones:

1. Convenio

   Que sea firmado un convenio entre la cooperativa singular y la cooperativa central, en donde debe constar, entre otras, la caracterización de las situaciones consideradas de riesgo que justifiquen la implantación del régimen de cogestión, la forma de su implantación y las atribuciones del equipo de cogestión.

2. Previsión estatutaria

   En el estatuto de la cooperativa asistida debe haberse previsto la posibilidad de implantar el régimen de cogestión.

3. Refrendo por parte de la asamblea de la cooperativa singular.

   La cooperativa central podrá actuar directamente en la administración de la cooperativa singular, a través de un cogestor o equipo de cogestión nombrado por ella, en forma consensuada con el consejo de administración de ésta, el que permanece en ejercicio de sus funciones. En particular, en lo referente a los actos burocráticos de administración, como asignar contratos, emitir cheques, otorgar poderes.

Dentro del plazo de un año desde la implantación del régimen de cogestión, la cooperativa debe realizar asamblea extraordinaria para deliberar sobre el mantenimiento del régimen, o la adopción de otras medidas juzgadas necesarias.

Administración controlada

Se trata de una medida establecida en algunos ordenamientos (Venezuela), de carácter temporal y previo a la intervención, dictada por la Autoridad de aplicación o por el organismo de integración al que se encuentre afiliada la empresa solidaria, que tiene por objetivo subsanar irregularidades en la administración de las empresas solidarias, sin tener que llegar a la intervención propiamente dicha.

1. Causales

   a) La incursión de la empresa en faltas o irregularidades de gravedad en las operaciones de la empresa (de orden social, legal, administrativo, contable o financiero) que puedan poner en peligro los objetivos, fines y patrimonio de la misma, o que lesionen los derechos de los miembros.

   b) La inminencia de una circunstancia tal que ponga en riesgo la subsistencia de la empresa, o que la cause un perjuicio de difícil subsanación.

   c) El vencimiento del plazo para el cumplimiento de medidas correctivas establecidas por la Autoridad de aplicación o el organismo de integración a la empresa solidaria, sin que se hubieren aplicado, o no hubieren tenido el resultado esperado.

2. Órgano

La administración controlada es llevada a cabo por un equipo o una comisión integrada por funcionarios de la Autoridad de aplicación por profesionales externos debidamente calificados, o por expertos designados por el organismo de integración, los que deben ser de reconocida solvencia moral, con idoneidad para el trabajo a realizar, no asociados de la empresa sujeta al régimen y sin conflictos de intereses.

Las personas que asumen la administración controlada son responsables solidariamente por los daños y perjuicios ocasionados a la empresa durante la aplicación de la medida de administración controlada.

3. Funciones

El equipo encargado de la administración controlada tiene las siguientes funciones:

a) En forma conjunta con los órganos de administración y de control internos, en un plazo breve, formular estrategias, coordinar la ejecución de las acciones a seguir y vigilar el cumplimiento de las mismas.

b) Convocar la asamblea para informar de la situación y para definir las políticas y medidas a tomar para normalizar el funcionamiento de la empresa solidaria.

c) Asumir las funciones del órgano directivo de la empresa, sin que ello incluya facultades de disposición de bienes inmuebles de su propiedad. No podría sustituir las competencias de la asamblea.

d) En el momento que se regularice el funcionamiento de la empresa solidaria convocar la asamblea, rendirle forme de la actuación y hacer entrega formal de la administración a quienes la asamblea designe o ratifique.

e) Al término del plazo concedido (y su prórroga, si fuese el caso) los designados deben presentar un informe a la autoridad que los designó, que contenga los resultados de la gestión realizada, a los fines de levantar la medida o decretar la intervención de la empresa.

4. Oposición

Los miembros de la empresa y, o los terceros con interés legítimo y que consideren que la adopción de la medida de administración controlada no es justificada, podrán recurrir en un término perentorio siguiente al inicio de la medida de administración controlada, ante la entidad que la dictó, para que ésta considere la situación y suspenda la medida, si fuese el caso.

TIPOS DE INTERVENCIÓN

Hay cinco tipos de intervención: presidencial, aditiva, extraordinaria, excepcional y sustitutiva.

Intervención-presidencia (Cuesta, 2009)

Se trata, quizás, de la más peculiar de las medidas propuestas, en cuanto que lo único que se confía a los interventores designados por la Administración es la presidencia de la asamblea.

En principio, la medida se adopta con el fin de que la asamblea de la cooperativa intervenida pueda adoptar los acuerdos pertinentes y, así, impedir que ésta se encuentre en una situación de peligro. Ahora bien, el cambio operado en la presidencia sólo garantiza, en principio, que determinados asuntos o cuestiones sean incluidos en el orden del día y, por tanto, propuestos a debate en la asamblea, pero no que éstos vayan a poder contar finalmente con el respaldo de la misma y que, en definitiva, sean adoptados, puesto que ello, como es lógico, dependerá del resultado de la votación que se celebre al efecto.

Parece, por tanto, lógico que el interventor pueda realizar varias convocatorias hasta conseguir este fin. De no obtener el respaldo de éstos, el interventor podrá proponer a la autoridad competente la adopción de otras medidas de intervención más intensas.

Intervención aditiva

También llamada intervención-aprobación. En este caso el interventor adiciona sus atribuciones a las del gobierno normal de la cooperativa, pero conservando ésta sus órganos de gobierno, si bien sometidos en la esfera de la intervención a las decisiones del interventor (Lluís, 1972).

El legislador otorga a los interventores —funcionarios o no— designados por la Administración, un poder de veto de los acuerdos adoptados y las decisiones tomadas por los órganos de la cooperativa.

Todo ello conlleva a que la competencia de los órganos de la empresa esté restringida y adicionada por el interventor, por lo que el efecto de la no aprobación de un acto por parte del interventor sería la nulidad de lo actuado, de forma tal que se condiciona la validez de los actos de los órganos sociales a la aprobación

INDICE GENERAL

expresa de los interventores. Así pues, si tales acuerdos o decisiones no cuentan con la aprobación de los interventores no tendrán validez alguna y, consecuentemente, serán nulos de pleno Derecho.

En la práctica, con esta medida de intervención, la dirección y la administración de la cooperativa pasan a ser «compartidas» entre los órganos de la cooperativa y los «interventores» designados, nuevos gestores también de la misma.

Intervención extraordinaria

Procede a solicitud de los miembros o de los acreedores, bien sea en forma individual o por un porcentaje de los mismos. Tiene por efecto efectuar la intervención sin mediar el procedimiento previo.

Este tipo de intervención se puede producir por la concurrencia de tres condiciones:

1. La existencia de una situación de extrema gravedad en el funcionamiento de una empresa solidaria en el sentido que haya peligro real para la existencia de la empresa;

2. Que la intervención –dada la situación de hecho- sea la única medida posible; y

3. Urgencia, en cuanto sea necesario proceder de inmediato, de manera de precaver daños irreparables.

Régimen excepcional

En ciertos ordenamientos se prevé que los organismos de integración puedan asumir – en forma temporal- las funciones del órgano directivo (salvo disposición de bienes inmuebles) siempre que esté previsto en el estatuto de la empresa afiliada, cuando la misma corra grave e inminente riesgo para su existencia, o cuando no haya corregido –dentro de los plazos establecidos- las irregularidades observadas en su funcionamiento.

INTERVENCIÓN SUSTITUTIVA

Concepto

Se trata, sin duda alguna, de la más drástica de todas las medidas intervencionistas previstas. Con ella, la Administración no sólo deja en suspenso la actuación de todos los órganos sociales de la cooperativa, sino que, a la par, nombra uno o varios administradores provisionales que asumirán las funciones de aquéllos.

En este caso, el interventor se hace cargo de todos los poderes de los directivos asumiendo o bien la administración ordinaria de la empresa o la dirección plena de la misma, poderes que pueden ser otorgados en forma directa por la ley, o que la misma ley prevea que la Autoridad de aplicación los confiera en forma particular y específica (Cuesta, 2009).

Constituye la medida más intensa por cuanto implica la suspensión temporal de los administradores de la cooperativa, con nombramiento de una o más administradores provisionales (Burzaco, 2004).

Significa dejar de lado los titulares de los órganos internos de la empresa solidaria, sustituyéndolos por los interventores, designados por la Autoridad que dictó la intervención.

Facultades del interventor

La ley puede otorgar al órgano de la intervención sustitutiva algunas de las siguientes facultades (Gomero, 1996):

1. Poderes del órgano directivo

   Todos los poderes del consejo de administración relativos al normal funcionamiento de la entidad y los poderes especiales son conferidos en relación a la situación que produjo la intervención. No comporta modificaciones funcionales de la sociedad que continúa su ejercicio normal y el interventor no puede alterar la estructura social, sino solo adoptar los proveimientos necesarios (Paolucci, 1999).

   Bassi (1995) es de la opinión que los poderes otorgados al interventor deben ser especificados y no genéricos, y no pueden exceder la finalidad de la intervención misma. Se limita el ejercicio de la actividad necesaria a la conservación y administración del ente, tutelando solo el público interés al normal, correcto y fructífero funcionamiento de la empresa (Paolucci, 1999). Ello, porque la Administración pública sólo está habilitada para ejercer las concretas funciones que las normas le reconozcan en el procedimiento específico.

2. Derecho de veto sobre los acuerdos privados de la empresa

   En un supuesto de ejercicio del derecho de veto, previsto en la ley, el acto jurídico acordado por el órgano directivo de la empresa intervenida sería válido en tanto no se interpusiera el veto por parte del interventor. A partir de ese momento decaería en su eficacia, impidiéndose que continúe desplegando sus efectos válidamente.

INDICE GENERAL

3. Imposición de obligaciones de hacer o no hacer

   Comprende la facultad del interventor de dictar instrucciones concretas que afectan decisivamente sobre la capacidad de emprender de los administradores ordinarios de la empresa intervenida, como la suspensión temporal de específicas ramas de su actividad, la imposición de prohibiciones de inversión o de disposición de bienes previamente señalados. La empresa continúa siendo regentada por sus gestores ordinarios, pero sus actos no alcanzarían validez si resultasen contrarios a las limitaciones dispuestas por la Administración en el acuerdo de intervención.

4. Sustitución de directivos

   Sustitución en la gestión de los miembros del órgano directivo ordinario de la empresa por un período determinado (no destitución o remoción definitiva, ya que está en función de la asamblea). Los administradores continúan en sus cargos, aunque no pueden ejercerlos, y conservan el derecho de oponerse a los actos del interventor y de solicitar el levantamiento de la intervención. Puede ser de todos los miembros del consejo de administración o sólo la designación de algunos de sus componentes.

5. Otras facultades

   Además de las facultades analizadas, de acuerdo al texto legal en que se fundamenta, el interventor puede tener, entre otras, las siguientes:

   a) La realización de actos de mera administración y nunca de actos de disposición, lo que supondría un verdadero exabrupto ya que significaría asumir, por esta vía, los atributos del derecho de propiedad cuyo ejercicio corresponde a los miembros de la empresa.

   b) Ejercer la representación judicial y extrajudicial de la empresa.

   c) Dictado de medidas precautelativas.

   d) Realización de investigaciones y, o de auditorías.

   e) Formulación de proyecto de reformas del estatuto y de reglamentos internos.

   f) Elaboración de manuales de sistemas y procedimientos.

   g) Convocatoria de los órganos: deliberante, directivo, de control interno.

   h) Actualización de la contabilidad, de los libros y de los registros.

   i) Propuesta de reducción o de aumento del capital a fin de cubrir las pérdidas sufridas, o de hacer viable financieramente la empresa.

   j) Propuesta de destitución de directivos.

   k) Recomendación de procesos de fusión o escisión, o de cesión de activos.

   l) Interposición de denuncias ante las autoridades penales competentes en caso de la presunción de la comisión de delitos.

SOBRE LA AFECTACIÓN DE LA ASAMBLEA

Adaptado de Cuesta (2009)

Aunque en algunas legislaciones se otorga a los interventores el excesivo poder de sustituirse en las competencias de la asamblea, sin embargo, es criterio generalizado que éste órgano debe conservar intactas sus competencias estatutarias, excepción hecha del nombramiento y revocación de los administradores que, a consecuencia del acuerdo de intervención, y hasta el levantamiento de la misma, pasa a corresponder a la Autoridad de supervisión.

Y es que la asamblea es el órgano de gobierno de la cooperativa, y sus competencias deben ser respetadas en el transcurso de la intervención, sin que ésta pueda comportar pura y simplemente la traslación de todas sus facultades a favor de la Administración (Gamero, 1996).

El fundamento de esta posición es que la intervención debe respetar la titularidad o el derecho de propiedad de la empresa, en el sentido que la misma seguirá siendo privada y su propietario el mismo antes y después de la intervención, aunque la Administración puede asumir ciertas facultades, como la posesión y el uso de bienes de la empresa a objeto de preservar su gestión de las irregularidades o torpezas en que puedan incurrir los gestores privados.

A partir de la necesaria distinción entre propiedad y gestión, aquélla en ningún modo puede verse afectada, en cuanto que es al órgano soberano de la cooperativa —la asamblea—, y sólo a

INDICE GENERAL

él, al que le corresponde la titularidad de ésta. Recordemos que en ningún caso la intervención puede afectar la propiedad de la empresa.

Por el carácter excepcional de la medida debería seguirse una interpretación restrictiva de la misma, por lo que también la asamblea puede verse afectada por esta medida de intervención-sustitución, si bien sólo y exclusivamente en aquellas cuestiones de administración en las que aquélla tuviera competencias.

En la doctrina existe unanimidad a la hora de entender que la intervención-sustitución no cabe extenderla a la asamblea lo que sería excesivo. Así, a Paz Canalejo esa interpretación le parece «harto discutible», «desorbitada».

Por tanto, la competencia de los órganos de la empresa es asumida en forma plena por el interventor, salvo los de la asamblea, En tal sentido, Burzaco (2004) pone de relieve que esta clase de intervención sólo es posible en relación con los órganos ordinarios de administración, de manera que cualquier intento de sustitución de la asamblea carece de cobertura constitucional y constituiría de facto en una expropiación temporal por afectar la titularidad de la empresa.

SUPUESTOS O CONDICIONES DE LA INTERVENCION

Carácter

Como señala Burzaco (2004) por lo general, el supuesto de hecho que permite acordar la intervención se define con base en una serie de conceptos jurídicos indeterminados que, por su propio carácter, encierran importantes dificultades interpretativas, como pudiesen serlo la existencia de "irregularidades o de circunstancias que pongan en peligro grave la propia cooperativa o los intereses de los miembros o de terceros, cuando así lo exigiere el interés general".

En este sentido, como señala Cuesta (2009) el empleo, para la fijación de la causa *(de intervención)* de conceptos jurídicos indeterminados que implican incluso la aplicación de criterios de valoración no jurídicos, supone la atribución al órgano competente para decidir sobre la intervención un amplio margen de apreciación que no alcanza, sin embargo, a la discrecionalidad en sentido estricto.

Añade el autor que es importante, por tanto, la cautela con que ha de proceder en este campo la Administración. No olvidemos que estamos ante una medida a todas luces excepcional que no viene acompañada del rigor que sería necesario en la previsión

de las causas determinantes. Ante ello, no cabe sino pedir a la Administración un ejercicio escrupuloso de la que podemos llamar «potestad interventora», que responda a una reflexión prudente y cautelosa. Ello sin olvidar que su decisión debe fundamentarse suficientemente en una convincente justificación que, por otra parte, puede ser objeto de control por los Tribunales, por ejemplo, en cuanto a la proporcionalidad de su alcance.

Sin embargo, lo procedente en derecho es que las causales para dictar la intervención sean claramente establecidas en forma reglada y no discrecional; nunca fijadas en forma enunciativa, sino taxativa y, por tanto, de interpretación restringida, todo ello porque es una medida que limita la actividad de los particulares y restringe la autonomía de la cooperativa, amparada constitucional y, o legalmente.

Supuestos

1. Existencia de una situación de crisis social, administrativa, económica y, o financiera de la empresa, debidamente comprobada.

   Comúnmente la figura de la intervención se ha relacionado con situaciones de crisis económicas configurándose como un medio de salvamento de empresas, aunque en el ámbito cooperativo la adopción del acuerdo de intervención corresponde a situaciones en las no necesariamente estamos ante eventuales dificultades económicas; en otras palabras, la intervención de cooperativas presupone la existencia de circunstancias críticas, sean éstas económicas o de cualquier otro carácter (Burzaco, 2004).

2. Por haberse agotado plenamente otras vías previstas en la ley, como medidas de administración dirigida o co-gestión temporal, o el procedimiento interno de corrección de irregularidades.

3. Por la subsistencia de irregularidades, la realización de actos, o la incursión en faltas de especial importancia que importen un grave riesgo para la existencia de la empresa. La Autoridad competente para dictar la intervención deberá, en tal caso, estar atenta a la verificación de los extremos o de las causales de intervención porque, de producirse el riesgo para la existencia de la entidad, la falta de requerimiento oportuno al juez para que decida la intervención podrá causar su responsabilidad, porque no se trata de una mera facultad (Moirano, 2001).

INDICE GENERAL

4. La presencia de malos manejos de los recursos financieros o físicos que afecten negativamente el patrimonio.

5. La presentación de una solicitud por parte de un porcentaje considerable de los miembros de la empresa (por ejemplo, 20% o más).

6. Realización de actividades diferentes a las de su objeto social o no autorizadas por la Superintendencia;

7. Utilización de la organización, con fines de elusión o evasión tributaria, propia de sus socios o de terceros.

8. Incumplimiento reiterado en la entrega de la información requerida por la Ley y la Superintendencia u obstaculizar la labor de ésta; u obstaculizar la labor de ésta;

9. Uso indebido de los recursos públicos que recibieren

10. Inexistencia de mecanismos correctivos o de rehabilitación menos drásticos que atiendan adecuadamente el riesgo de pérdida para los socios y acreedores de la cooperativa;

11. Cuando no existen cuerpos directivos

12. Como se trata de una empresa privada, su intervención administrativa, en ciertos países sólo se permite cuando se afecte la prestación de servicios públicos o la producción, venta o distribución de artículos de primera necesidad o se afecte la calidad de éstos (Ley de Cooperativas de Panamá, 1997).

En los casos de intervención con sustitución, solo es posible hacerla operativa si los interventores pueden acceder libremente a las instalaciones de la empresa. Comoquiera que las personas jurídicas son sujetos del derecho de inviolabilidad del domicilio, ello implica que cuando se requiera entrada domiciliaria para ejecutar un acuerdo de intervención de empresas, la administración deberá contar con el consentimiento del afectado (expreso o implícito) o con autorización judicial (Gomero, 1996).

ÓRGANO DE LA INTERVENCIÓN

Autoridad

El órgano de intervención normalmente es una Autoridad pública que puede ser la Autoridad de aplicación o la Autoridad de la actividad en que actúa la empresa. También, ser asignada a una entidad del sector (organismo de integración o institución auxiliar, preferentemente) lo que es lo más conveniente, dado su particular interés y especialización en la materia.

En ciertos casos, se designa como interventor a otras entidades privadas con particular experticia en control administrativo en general (por ejemplo, firmas de contadores públicos) pero que, si no tienen conocimiento de la naturaleza cooperativa o solidaria, pueden aplicar criterios de gestión que resultan incompatibles con la identidad de la empresa intervenida.

En el primer caso, la intervención puede ser ejecutada sin especialización orgánica en el sentido de que no se encomienda a sujetos específicos, sino que se lleva a cabo directamente por un órgano preexistente en la Administración pública, sin designar personas concretas que acometan las medidas interventoras. Pero en otros casos, la Autoridad de control y supervisión designa sujetos terceros a los que les encomienda el desarrollo de la función interventora.

Estas personas pueden ser tanto funcionarios públicos adscritos a los servicios de la Autoridad de control y supervisión, como sujetos privados elegidos por la Administración pública por su cualificación para el desempeño de las tareas que la Administración debería acometer por sí misma (Gomero, 1996).

Naturaleza

Los interventores tienen una doble naturaleza: son, a la vez, órganos propios de la empresa solidaria puesto que fueron designados para interferir en su funcionamiento y al mismo tiempo son agentes públicos, dado que aun sin ser funcionarios han sido designados por la Administración en atención a un interés público.

En tal virtud, en el ejercicio de sus funciones están sujetos a una doble normativa:

1. Al Derecho Administrativo en lo referente al ejercicio de potestades públicas,

2. Y en cuanto a sus funciones propiamente empresariales, sujetos al derecho cooperativo, mutual o solidario.

El efecto de ello es que sus actos pueden ser impugnados, en el primer caso, ante la jurisdicción contencioso-administrativa, y en el segundo, ante la jurisdicción ordinaria o social, si la hubiese.

Designación

Pueden ser designados por el Poder Ejecutivo, por el Registro, por la Autoridad de aplicación o por el juez competente. Lo procedente es que la intervención debería ser solicitada por la Autoridad de aplicación al juez competente.

Composición del órgano

El interventor puede ser un órgano individual, aunque lo ordinario es que sea de composición colectiva: una comisión interventora integrada por un grupo de expertos que puedan trabajar en equipo en las muchas veces dificilísimas tareas que comprenden la medida.

Debería estar compuesta, al menos, por profesionales expertos en las áreas jurídica, administrativa y contable, pero, por sobre todo, conocimientos y experiencia comprobada en materia cooperativa o solidaria.

Responsabilidad (Cuesta, 2009)

En primer lugar, cabe afirmar que la adopción de una medida tan drástica como es la intervención de una empresa solidaria, puede dar lugar a un supuesto de exigencia de responsabilidad patrimonial de la Administración, puesto que es ella la que, en definitiva, acuerda la medida interventora y es ella la que designa a quienes deberán ponerla en práctica. Y ello con independencia de que ostenten o no la condición de funcionarios.

En definitiva, la Administración ha de indemnizar a los titulares de la empresa solidaria—a los cooperativistas— de los daños y perjuicios que pudiera haber sufrido la cooperativa como consecuencia, precisamente, de la actuación de los interventores designados.

Es cierto, como suele ocurrir en estos casos, que la clave estará en establecer claramente la relación causa-efecto entre la actuación de los interventores y la situación en la que se encuentra la cooperativa al levantarse la intervención, máxime si tenemos en cuenta que el punto de partida siempre será una situación de deterioro que, a su vez, puede responder a muy diversas causas. De ahí la dificultad de la operación de deslinde de responsabilidades.

PROCEDIMIENTO

Adaptado de Cuesta (2009)

Como acto administrativo que es, la intervención necesariamente debe seguir un procedimiento administrativo que contemple los siguientes aspectos:

Apertura

Como es obvio, todo procedimiento administrativo podrá iniciarse de oficio o a instancia de parte interesada. En el primero de los casos, la Administración puede haberse decidido a actuar como consecuencia del ejercicio de la potestad de inspección o bien al hilo de la tramitación de un expediente sancionador.

Sin embargo, también cabe que su decisión de incoar el procedimiento se deba al requerimiento o a la denuncia de cualquier interesado. Ésta, como es evidente, no determinará por sí sola la apertura del procedimiento, sino que será la Administración la que, después de sopesar debidamente las causas invocadas, opte por iniciar o no el procedimiento destinado a adoptar una medida de intervención temporal.

Al peticionario, que lógicamente habrá de ser interesado, se le debe pedir que, en el ejercicio de la facultad que la ley le tiene reconocida, actúe con cautela y sin ánimo obstruccionista, aparte, como es obvio, de que razone debidamente su petición.

Para la mayor parte de la doctrina, el acuerdo de intervención en orden a la gravedad de la medida, solo debe ser resuelto en sede judicial, a pedido de la Administración., lo que es –sin duda- la posición más acorde con los principios democráticos.

Audiencia del interesado

En ningún caso podría admitirse la elusión del trámite de audiencia, pues de no darse éste nos encontraríamos ante un caso de indefensión por parte de los intervenidos, sin que se hubiera respetado el esencial principio contradictorio que ha de regir una actuación administrativa.

Ejecución de acto

Los actos de las Administraciones públicas sujetos al Derecho administrativo son ejecutivos. Éstos se presumen válidos y producirán efectos desde la fecha en que se dicten, salvo que en ellos se disponga otra cosa; ahora bien, su eficacia quedará demorada cuando así lo exija el contenido del acto o esté supeditada a su notificación, publicación o aprobación superior.

Ejecutoriedad

También las personas jurídicas son titulares de derechos fundamentales y, por tanto, es al juez al que corresponderá garantizar

INDICE GENERAL

la inviolabilidad del domicilio de la cooperativa, comprobando que la resolución administrativa por la que se acuerda la intervención «parece dictada por autoridad competente en ejercicio de facultades propias, garantizando al tiempo que esa irrupción en el ámbito de la intimidad se produzca sin más limitaciones de ésta que aquellas que sean estrictamente indispensables para ejecutar la resolución administrativa».

Recursos

Es evidente que nos encontramos ante una decisión administrativa, que puede ser impugnada primero en esta vía y, con posterioridad, si así se estimase, en la jurisdicción contencioso-administrativa. Y, en este ámbito, tratándose de una medida excepcional, cobra mayor fuerza, si cabe, la regla general de la no suspensión por la mera interposición de un recurso, puesto que difícilmente casaría ésta con la urgencia que requiere la adopción de la medida para que sea realmente efectiva.

Terminación o levantamiento

La intervención cesa por alguna de las circunstancias siguientes:

1. Por el cumplimiento del objetivo

   Esta medida excepcional se adopta porque se han detectado <<irregularidades>> o concurren circunstancias que ponen en peligro la cooperativa. Desaparecida dicha situación decae de suyo la necesidad de la intervención. Debiendo, por ello, ser levantada la intervención».

   Ahora bien ¿cómo llegar a determinar que el referido peligro ha desaparecido? será la cualificada opinión de los interventores la que goce de mayor peso específico en la valoración del cambio de situación operado.

   No obstante, nada impediría que puedan también ser los propios socios o el órgano directivo quienes, por estimar viable la vuelta a la normalidad de la cooperativa, puedan solicitar la finalización de las medidas interventoras.

   Por su parte, la Administración está obligada a acordar dicho cese en cuanto tenga el conocimiento, y el convencimiento, de que han desaparecido las circunstancias que dieron lugar a su aprobación; pues, en definitiva, se encuentra ante un auténtico deber de actuar para levantar la limitación infringida al derecho de libertad de empresa amparado constitucionalmente.

2. Por la imposibilidad de regularización de las operaciones de la empresa pese al agotamiento de las medidas permitidas por la ley. Se trata de una cuestión de hecho, cuya valoración debe ser hecha con la mayor atención posible, dadas las circunstancias en que se produce.

3. Por el vencimiento del plazo de la intervención, cuando lo hubiese y, o de su prórroga sin haber regularizado su funcionamiento.

4. Por decisión judicial que acoge un recurso de los directivos ordinarios de la empresa en contra de la intervención, generalmente por haberse dictado basada en un falso supuesto, es decir, porque los hechos que la motivaron no fueron debidamente comprobados, o porque no existe correspondencia entre el supuesto de hecho ocurrido y la norma aplicada; o por desviación de poder, esto es, por perseguirse con la intervención una finalidad diferente de la prevista en la norma otorgó la competencia para dictarla.

LA INTERVENCIÓN ADMINISTRATIVA DE LA COOPERATIVA EN LA LEGISLACIÓN DE AMÉRICA LATINA

Aspectos generales

1. De las 19 leyes generales de cooperativas que tiene América Latina /salvo Cuba) 11 regulan de manera más o menos intensa la intervención administrativa a la cooperativa,

2. Las leyes de Ecuador, Puerto Rico, Venezuela y Panamá, en ese orden, las que tienen una regulación más completa, y salvo las mismas, se remite al Reglamento la normativa de la intervención.

3. Colombia denomina la intervención como “toma de posesión” mientras que Puerto Rico la llama Sindicatura.

4. La mayoría de las leyes opta por la intervención sustitutiva y una sola la aditiva, traspasando a la figura del interventor las funciones de los órganos administrativos de la cooperativa, y solo una ley, le confiere potestades exclusivas de la asamblea, en evidente desconocimiento de la autonomía cooperativa.

5. En todos menos un caso en que la intervención la autoriza el juez a solicitud de la Autoridad administrativa, la intervención es decretada por la Autoridad y practicada por un interventor designado por ella misma.

INDICE GENERAL

6. Es común el objeto que las leyes le dan a la intervención: regular su funcionamiento, poner cese a irregularidades y garantizar el cumplimiento de obligaciones de la cooperativa.

7. Las causales de la intervención previstas en las leyes son muy variadas, siendo la más común la situación de riesgo para la cooperativa.

8. Salvo la ley de Panamá que otorga competencia en la materia a los gobiernos regionales, la intervención está a cargo de la Autoridad administrativa de control cooperativo de alcance nacional o federal.

9. Todas las leyes le confieren naturaleza temporal a la intervención, aunque muy variable (de 2 a 18 meses)

10. Solamente una ley confiere expresamente recurso judicial contra el acto administrativo de intervención, pero sin efecto suspensivo-

La Intervención administrativa a la cooperativa en las leyes de América Latina

País	Normativa
Argentina	Son facultades inherentes a la fiscalización pública: Solicitar al juez competente: la intervención de la cooperativa cuando sus órganos realicen actos o incurran en omisiones que importen un riesgo grave para su existencia,
Bolivia	La intervención es un procedimiento administrativo que tiene como objeto regularizar el funcionamiento de una Cooperativa, cuando se presenten las siguientes causales: 1. Evidencia de ingobernabilidad de la Cooperativa, agotadas las instancias internas del movimiento cooperativo, conforme a Decreto Supremo reglamentario. 2. Cuando la situación económico-financiera de la Cooperativa ponga en riesgo la continuidad de su funcionamiento. 3. En los casos en que exista una regulación sectorial específica de intervención, ésta se aplicará preferentemente La intervención de una cooperativa se efectuará por la Autoridad de Fiscalización y Control de Cooperativas - AFCOOP, previo informe técnico y legal, la que será dispuesta a través de una resolución administrativa. La interposición de recursos en contra de la resolución administrativa de intervención, no impedirá que la misma sea efectuada. El interventor tiene la obligación de convocar a Asamblea General para garantizar la continuidad de la Cooperativa en un plazo no mayor a tres meses, prorrogable por un periodo similar, previa justificación ante la Asamblea General
Brasil	Poder Público, por intermédio da administração central dos órgãos executivos federais competentes, por iniciativa própria ou solicitação da Assembléia Geral ou do Conselho Fiscal, intervirá nas cooperativas quando ocorrer um dos seguintes casos: 1. Violação contumaz das disposições legais; 2. Ameaça de insolvência em virtude de má administração da sociedade; 3. Paralisação das atividades sociais por mais de 120 dias consecutivos; Ao interventor, além dos poderes expressamente concedidos no ato de intervenção, são atribuídas funções, prerrogativas e obrigações dos órgãos de administração.
Chile	El Departamento de Cooperativas podrá nombrar a un funcionario de su dependencia que tendrá la facultad de recopilar la información relevante de la cooperativa, la que será presentada ante la junta general de socios- En el tiempo intermedio entre la notificación de la resolución que instruya la realización de la junta general de socios a la que hace referencia el inciso precedente y la celebración de la misma, los infractores que tengan facultades de administración de la cooperativa sólo podrán ejecutar los actos y celebrar los contratos indispensables para el correcto funcionamiento de la cooperativa, evitar la paralización de sus actividades o el incumplimiento por parte de aquella de obligaciones legalmente contraídas, sin perjuicio de las multas establecidas en esta ley.
Colombia	La Superintendencia de la Economia Solidaria cuenta con la función y facultad general prevista en el numeral 6° del Artículo 2º. del Decreto 186 de 2004, que establece: "Ejercer las funciones de inspección, vigilancia y control en relación con las organizaciones de la economía solidaria distintas a las establecidas en el numeral 23 del artículo 36 de la ley 454 de 1998, en los términos previstos en las normas aplicables, incluyendo dentro de dichas funciones, las atribuciones relacionadas con institutos de salvamento y toma de posesión para administrar o liquidar. El régimen de toma de posesión previsto en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero se aplicará a las entidades sujetas a la inspección, control y vigilancia de la Superintendencia de la Economía Solidaria en lo que resulte pertinente de conformidad con la reglamentación que para el efecto expida el Gobierno Nacional".
Honduras	El HIDECOOP podrá intervenir temporalmente la administración de una cooperativa. La intervención temporal del IHDECOOP será ejercida previa autorización de a Unta Directiva deHIDECOOP. El Reglamento de esta Ley establecerá las formas y kis procedimientos a seguir para la aplicación de este Artículo

INDICE GENERAL

El Salvador	Las sanciones que el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo podrá imponer a las Asociaciones Cooperativas, serán las siguientes: ch) Interventoría provisional, para el solo efecto de proteger los bienes y patrimonios de la Cooperativa en casos extremos de anormalidad. La Asamblea General será convocada por el INSAFOCOOP, de acuerdo a los Estatutos, y ésta se celebrará dentro de un plazo no mayor de treinta días a partir del inicio de la Interventoría durante la cual se adoptará decisión sobre la continuación o finalización de la intervención.
Venezuela	La intervención es un procedimiento que tiene como objeto regularizar el funcionamiento de una cooperativa cuando la existencia de ella corra riesgo grave e inminente. Cuando la Superintendencia Nacional de Cooperativas, realice una investigación de oficio o a instancia de partes y determine riesgo grave e inminente para la existencia de una cooperativa, deberá: 1. Elaborar un informe que evidencie que la cooperativa, por si sola, no puede continuar realizando operaciones de carácter económico. 2. Analizar con el Consejo Cooperativo y con el organismo de integración de la cooperativa, si lo hubiere, el informe elaborado y la procedencia de la medida. La Superintendencia Nacional de Cooperativas, ordenará iniciar el proceso de intervención, pudiéndolo ejecutar directamente o por acuerdo con los organismos de integración en el ámbito de acción de la cooperativa objeto de la medida. Quién ejecute la intervención deberá regirse por las siguientes disposiciones: 1. Nombrará un interventor o comisión interventora, que tendrá las más amplias facultades para regularizar el funcionamiento de la cooperativa,sin incluir las de disposición de bienes inmuebles. Asumirá las funciones de la asamblea o reunión general de asociados, y las de las demás instancias de la cooperativa. 2. La intervención no podrá durar más de seis (6) meses, pudiendo prorrogarse una sola vez por el mismo período. Dentro de ese lapso el interventor o comisión interventora, convocará la asamblea o reunión de todos los asociados, para informar de la situación y de las medidas a tomar para normalizar el funcionamiento de la cooperativa. 3. La disposición de bienes inmuebles se realizará sólo con expresa autorización de la Superintendencia Nacional de Cooperativas. 4. En cualquier momento en el que se regularice el funcionamiento de la cooperativa, en el lapso de los seis meses, el interventor o comisión interventora, convocará la asamblea o reunión general de asociados de la cooperativa, se rendirá informe de la actuación y se hará entrega formal de la misma.

LEYES DE AMÉRICA LATINA QUE REGULAN LA INTERVENCIÓN CON CIERTO DETALLE

A continuación, se relaciona la normativa de la intervención en las leyes e Ecuador, Panamá y Puerto rico.

La Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario de 2011 de Ecuador

La de Ecuador es la ley latinoamericana que regula de 0forma más completa la intervención administrativa de las cooperativas, para lo cual dedica siete artículos (65 a 72).de la forma siguiente:

1. Inspección previa

   La Superintendencia, antes de disponer la intervención de una cooperativa, realizará una inspección, previa notificación, con el propósito de establecer la existencia de causales que motiven la intervención. El informe de inspección será dado a conocer a la cooperativa, con la finalidad que justifique o solucione las observaciones, dentro del plazo que para el efecto fije la Superintendencia.

2. Regularización.

   La Superintendencia en base del informe, y en caso de incumplimiento o no justificación de las observaciones hechas, podrá disponer el cumplimiento de un plan de regularización por un plazo adicional no mayor a ciento ochenta días.

3. Intervención

   La intervención es el proceso a través del cual el Estado asume temporal y totalmente, la administración de la cooperativa para subsanar graves irregularidades que atenten contra la estabilidad social, económica y financiera de la entidad. La Superintendencia podrá resolver la intervención de una cooperativa cuando no haya cumplido el plan de regularización o por los casos determinados en la Ley.

4. Causas de intervención

   La Superintendencia podrá resolver la intervención de las cooperativas por las siguientes causas:

   a) Violación de las disposiciones de esta Ley, su Reglamento y las regulaciones que puedan provocar un

INDICE GENERAL

grave riesgo al funcionamiento de la cooperativa y a los derechos de los socios y de terceros;

b) Realización de actividades diferentes a las de su objeto social o no autorizadas por la Superintendencia;

c) Incumplimiento reiterado en la entrega de la información requerida por la Ley y la Superintendencia u obstaculizar la labor de ésta; u obstaculizar la labor de ésta;

d) Uso indebido de los recursos públicos que recibieren, sin perjuicio de las acciones legales a que hubiere lugar;

e) Por solicitud de socios o representantes de al menos el 25% del total, manifestando que han sufrido o se hallen en riesgo de sufrir grave perjuicio;

f) Por incumplimiento o violación de la Ley, su Reglamento o el estatuto social de la cooperativa, en que hubieren incurrido ésta o sus administradores; y,

g) Utilización de la organización, con fines de elusión o evasión tributaria, propia de sus socios o de terceros.

5. El Interventor. La Superintendencia nombrará en la misma resolución de intervención al Interventor, quien ejercerá la representación legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa.

   La intervención conlleva la separación automática de los vocales de los consejos y del representante legal de la cooperativa y tendrá una duración de hasta ciento ochenta días, prorrogables, por una sola vez, hasta por noventa días adicionales.

   El Interventor será un funcionario caucionado, no tendrá relación laboral con la cooperativa, ni con la Superintendencia, no obstante, el Superintendente podrá, en cualquier momento, remover al interventor, por incumplimiento de sus funciones. Así mismo, el Superintendente podrá designar un nuevo interventor en caso de muerte, renuncia del designado o por incapacidad superviniente. El interventor no será funcionario de la Superintendencia, ni podrá intervenir más de una cooperativa simultáneamente.

6. Atribuciones del interventor.

- El Interventor tendrá las siguientes atribuciones:

a) Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la cooperativa;

b) Realizar todos los actos y contratos tendientes a subsanar las causas que motivaron la intervención;

c) Llevar adelante la gestión de la cooperativa para el cumplimiento de su objeto social;

d) Presentar informes de gestión y un informe final a la Superintendencia;

e) Convocar a asambleas generales de acuerdo a lo previsto en el estatuto social de la cooperativa;

f) Convocar, previo a concluir la intervención, a elecciones para la

g) esignación de nuevos órganos directivos, de acuerdo con el estatuto social y la normativa interna de la entidad; y,

h) Las demás que se fijen en el Reglamento y en la resolución de intervención.

7. Fin de la intervención.-

La intervención terminará:

a) Cuando se hayan superado las causas que la motivaron; y

b) En caso de imposibilidad de solucionar los problemas que motivaron la intervención, la Superintendencia resolverá la disolución de la cooperativa y su consecuente liquidación.

8. Atribuciones y procedimientos

   Las atribuciones y deberes de los consejos de administración, vigilancia, presidentes y gerentes, y el procedimientos de intervención, constarán en el Reglamento de la presente Ley

La ley 17 de 1997 de Régimen Especial de Cooperativas de Panamá

La ley de cooperativas de Panamá regula la intervención en 2 artículos (123 y 102) de la manera siguiente:

1. Causal de intervención

   Cuando en el ejercicio de la función de vigilancia y control que le otorga la Ley, el IPACOOP detecte situaciones de malos manejos de los recursos de la cooperativa, que afecten negativamente el patrimonio de y, en consecuencia, los intereses de sus asociados, podrá intervenir temporalmente la administración de la cooperativa, sin que medie autorización expresa de su junta directiva. El IPACOOP designará para ello un interventor, que estará, además, facultado para interponer las denuncias correspondientes ante las autoridades jurisdiccionales.

2. Procedimiento

   La ley remite al Reglamento la regulación de la la intervención sobre las siguientes bases:

   a) Si a pesar de la multa máxima subsistiere la infracción sancionada o se reincidiere en ella, el gobierno regional que corresponda requerirá a los consejos de administración y de vigilancia para que regularice el funcionamiento de la cooperativa, dentro de términos perentorio y bajo apercibimiento de intervención;

   b) Decretada la intervención, el interventor nombrado por el gobierno regional que corresponda convocará a asamblea general extraordinaria, la que deberá, bajo apercibimiento de aplicarse a la cooperativa infractora el Artículo 103 de la presente Ley, regularizar el funcionamiento de ella si fuere requerida para tal fin, sin perjuicio de imponer las sanciones a que hubiere lugar a los dirigentes responsables de la infracción;

   c) Puede ser nombrada, como interventora una sociedad de auditoria, cuando lo justificaren las circunstancias;

   d) Cesará la intervención, en cualquier momento, cuando quede definitivamente regularizado el funcionamiento de la cooperativa;

   e) La intervención tendrá una duración máxima de noventa días, prorrogables sólo por resolución justificada del gobierno regional que corresponda;

   f) Durante la intervención, continuará en ejercicio todos los dirigentes y funcionarios de la cooperativa; pero todos los actos jurídicos que estos celebren de conformidad con la ley y el estatuto deberán ser necesariamente autorizados por el interventor; 7. El interventor rendirá, al término de su gestión, informe y cuenta documentada ante la asamblea general de la cooperativa intervenida, sin perjuicio de los que le corresponda presentar al gobierno regional que corresponda.

Ley 239 de 2004, General de sociedades cooperativas de .Puerto Rico

1. Causas para Sindicatura (Intervención)

   La Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico podrá ordenar que una cooperativa sea puesta bajo la administración de un síndico administrador por petición de los socios, la Junta de Directores, a solicitud de las partes o por iniciativa propia cuando, después de una auditoría, investigación, examen o inspección realizada por la Oficina del Inspector de Cooperativas, se evidencie que la cooperativa exhibe una o más de las siguientes situaciones:

   a) Se está dirigiendo o administrando de forma tal que los socios y acreedores están en peligro de ser defraudados o de sufrir pérdidas severas;

   b) Carece de una situación económica y financiera que le impedirán continuar sus negocios de no tomarse acciones inmediatas; no cuenta con controles internos efectivos para la administración de sus asuntos; no tiene reservas adecuadas o su contabilidad no está al día ni en forma razonablemente correcta;

   c) No existen mecanismos correctivos o de rehabilitación menos drásticos que atiendan adecuadamente el riesgo de pérdida para los socios y acreedores de la cooperativa; y

   d) Cuando no existen cuerpos directivos según dispuesto en esta Ley.

2. Procedimiento para Sindicatura

   La Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico deberá celebrar una vista antes de emitir una orden para co-

INDICE GENERAL

locar a una cooperativa bajo sindicatura. No obstante, podrá emitir una orden provisional nombrando un síndico-administrador sin necesidad de celebrar vista cuando a su juicio, la situación de la cooperativa sea de tal naturaleza que se esté causando o pueda causar daño irreparable a los intereses de la misma, sus socios o acreedores. Cuando la Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico emita una orden provisional y nombre un síndico administrador, deberá celebrar una vista administrativa dentro de los diez (10) días siguientes a la fecha de notificación de la misma, luego de la cual habrá de determinar si se hace permanente o se revoca.

3. Designación del Síndico-Administrador

   En todo caso que la Comisión de Desarrollo Cooperativo de Puerto Rico emita una orden provisional o permanente para colocar una cooperativa bajo un síndico administrador, la operará por sí o a través de una entidad o persona externa, de conformidad al reglamento que promulgue a los fines de lograr la rehabilitación de la cooperativa.

4. Devolución de la Cooperativa a sus Socios

   Cuando las operaciones de la cooperativa hayan alcanzado la estabilidad necesaria, a juicio del Comisionado de Fomento Cooperativo, éste devolverá la dirección, o a la administración de la cooperativa, a los oficiales y funcionarios, debidamente electos y nombrados, por las circunstancias que estipule.

5. Derecho de Revisión .

   La determinación del Administrador de Fomento Cooperativo de nombrar un sindico administrador podrá ser revisada por la Sala del Tribunal correspondiente al domicilio de la cooperativa, mediante recurso radicado dentro del término de diez días, contados a partir de la fecha de la notificación de la determinación a la Junta de Directores de la cooperativa.

Contenido

Concepto 4729
Elementos 4729
Sujetos 4731
Principios sancionatorios 4732
Causales 4735
Procedimiento 4736
Sanciones aplicables 4738
Descalificación administrativa 4739
Recursos administrativos 4743

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

134 Sanciones Administrativas

CONCEPTO

En el ámbito administrativo está aceptada la responsabilidad de las personas jurídicas, sin discusión. Se dice que la aplicación de sanciones administrativas procede en caso de incumplimiento de reglamentos (transgresiones) y ofrece como ventaja la sencillez de trámites y requisitos para su aplicación, lo que las torna más eficaces que las penas por los delitos (Berruez, 2007).

Las sanciones administrativas son las medidas punitivas que puede imponer la Administración pública a las empresas solidarias que infrinjan las disposiciones legales que las rigen, con un objeto que suele ser de prevención y puesta en ejecución de los medios necesarios para evitar o impedir irregularidades.

Ahora bien, la fiscalización de las cooperativas ha de verse no sólo con el espíritu corrector y sancionador, sino que la misma debe constituir un conjunto de medidas previsoras, con objetivos de alcanzar normas eficaces de buena administración. De manera que la fiscalización en la parte previsora ha de constituir una especie de asesoría, mientras que en lo atinente a las medidas sancionatorias impone sanciones escalonadas (Carrasco, Medina y Ditrén, 1987).

En este sentido, Ferraz (2016) señala que las sanciones tienen carácter retributivo y preventivo. Retributivo, porque se presenta como un castigo al mal causado, de modo que su imposición estaría justificada, no como medio para el logro de fines futuros, sino por el valor axiológico intrínseco de punir el hecho pasado; porque el agente infringió la norma. Y preventivo, pues, la sanción es castigada para que no se vuelva a cometer la infracción; para intimidar a la generalidad de las personas a quienes se dirige la norma.

ELEMENTOS

Las sanciones administrativas se pueden aplicar siempre que se cumplan los siguientes extremos, que garantizan su debida legalidad:

Debido proceso

Las sanciones deben ser el producto de un debido proceso que comprende el que tenga base legal cierta; que sea pronunciada

por la autoridad competente; esté basado en pruebas; tenga carácter contradictorio el procedimiento llevado; exista el derecho de la defensa y haya la posibilidad de revisión por parte de una instancia superior.

Situación anómala

La sanción presupone siempre la existencia de una situación anómala en la gestión y pueden ser represivas de la entidad (liquidación) o de sus órganos (gestión comisarial

) o también sustitutiva de los órganos mismos (sustitución de los liquidadores) (Scordino, 1970).

No tener carácter confiscatorio (Peña, 2005)

Ahora bien, cuando la ley establece una multa cuyo pago implique, directa o indirectamente, el sacrificio de bienes del sancionado en una proporción que comporte la pérdida de todos ellos o de una parte significativa, en el caso de las personas naturales, o que en el caso de las personas jurídicas torne inviable el giro de la empresa debido al monto del pasivo derivado de ese pago, deberá reputarse que la respectiva norma habrá infringido el límite constitucional de la no confiscación.

En esa contextualización juega un papel relevante por parte del legislador o del administrador la ponderación de la situación económica del sancionado y la valoración de la actividad económica como tal, regulada en la ley que contiene el dispositivo sancionatorio).

Adecuadas, necesarias y proporcionales

En consecuencia de lo anterior, las sanciones deben ser adecuadas (cuando con ellas pueda conseguirse efectivamente el fin perseguido con su establecimiento); necesarias (cuando en el caso específico no resulta posible adoptar otra determinación menos gravosa); y proporcionales en el sentido estricto (en cuanto debe valorarse adecuadamente los presupuestos de hecho y las circunstancias concurrentes en cada caso) (Gamero, 1996).

Aplicación del principio non bis in ídem

Por el cual no puede sancionarse los hechos que hayan sido sancionados penal o administrativamente en los casos en que se aprecie identidad de sujeto, de hecho y de fundamento (García y Reguero, 2006).

SUJETOS

Activos

Ordinariamente la potestad sancionadora se atribuye a la Autoridad pública, sea esta la Autoridad de aplicación o bien la Autoridad de la actividad, o ambas. Sin embargo, modernamente se plantea no solo la posibilidad sino la necesidad que la competencia sancionatoria sea traspasada o asumida por las propias instancias organizativas del sector solidario, o por una Autoridad pública no estatal conformada en su totalidad o en forma mayoritaria por el propio sector.

En contra, Evans (2002) estima como directa contravención constitucional el que, en algunos casos, el legislador permita a esas entidades aplicar sanciones por infracción a órdenes, instrucciones, circulares (o como sea la denominación que derive de su potestad normativa) por ellas dictadas. En tales casos, además –afirma- se produce una evidente ausencia de certeza jurídica.

Pasivos

Los sujetos pasivos pueden ser tanto las empresas solidarias como las personas f*ísicas o jurídicas que resultare*n responsables de las violaciones de la ley.

1. En caso de acciones u omisiones que entrañen incumplimiento de la ley, la responsabilidad recae en primer lugar, sobre aquellos que tienen facultades directas en la gestión y representación de la entidad, es decir, los administradores que por disposición legal deben desempeñar su cargo con la diligencia de un ordenado empresario y un representante leal, responsabilidad de los daños que causen por actos contrarios a la ley o al estatuto, o por realizarlos sin la diligencia debida. Es una imputabilidad personal.

2. Igualmente, los directores (gerentes) aunque doctrinalmente también hay la opinión de que el Director no es un órgano de la cooperativa sino un representante voluntario de la misma que requiere de poder para actuar en su nombre.

3. Se excluyen los apoderados por no ser competentes ni responsables del cumplimiento de la ley cooperativa.

4. Pueden ser sujetos pasivos de las sanciones tanto las empresas solidarias formalmente registradas como las formas previas de estas; las empresas en período de promoción y las formas jurídicas similares; los organismos de integración y las personas jurídicas o entidades con personería, resultantes de procesos de concentración.

INDICE GENERAL

5. Señala Gadea (2009) que en la actualidad se admite la capacidad de las personas jurídicas para cometer infracciones y por tanto ser sancionadas, pues puede faltar el elemento volitivo, pero no la capacidad de infringir las normas; por lo tanto, se trata de acomodar el principio de culpabilidad a la imputación de infracciones a las personas jurídicas.

6. La acción u omisión que incumple la ley puede haber sido autorizada o ratificada por la asamblea, es decir, por el órgano supremo de expresión de la voluntad social. En este caso ¿qué alcance debe darse a la cooperativa como sujeto responsable de acciones y omisiones que entrañen el incumplimiento de la ley?

PRINCIPIOS SANCIONATORIOS

En materia sancionatoria rigen los siguientes principios:

Tipicidad

(Burzaco, 2015).

Las causas para la imposición de sanciones no pueden tener carácter enunciativo sino taxativo, y tienen que ser de estricta interpretación restrictiva por tratarse, efectivamente, de sanciones

En muchas legislaciones las faltas o irregularidades son establecidas en forma genérica, por ejemplo, por el incumplimiento de obligaciones, la contravención de prohibiciones, la comisión de actos de violación de la ley o del estatuto y los acuerdos del órgano deliberante. Sin embargo, lo procedente es que las faltas deben estar expresa y categóricamente determinadas, reduciendo de esa manera la discrecionalidad de la Autoridad para la imposición de sanciones.

En este sentido, en la amalgama de garantía formal (principio de legalidad) y material (principio de tipicidad) se exige que la ley contenga la tipificación de las infracciones, la definición y, en su caso, graduación o escala de las sanciones imponibles; y, finalmente, la correlación necesaria entre actos o conductas ilícitas tipificadas y las sanciones consiguientes a las mismas. También es necesario prever la situación de reincidencia.

Las condiciones deberían ser las normales de todo acto administrativo punitivo, como son la realización de una investigación previa y la garantía del derecho de defensa, con posibilidad de descargo, de presentación de testigos y producción de pruebas. En todo caso, el acuerdo de la Administración que imponga las sanciones debe ser motivado, en cuanto exprese las razones de hecho y de derecho, concordantes entre sí, que justifican la emisión del acto y que lo fundamentan.

Ahora bien, cuando las causales de sanción sean indeterminadas o genéricas, "habrá que justificar la aplicación de dicho concepto a las circunstancias de hecho singulares de que se trata; otra cosa no es expresar un motivo, es, más bien, formular una conclusión" (Gamero, 1996).

Proporcionalidad o gradación

La potestad sancionatoria se rige por el principio de proporcionalidad, consecuencia de su carácter estrictamente reglado. Como señala García y Reguero (2006) las sanciones son susceptibles de imposición en grado mínimo, medio o máximo, reparando en diversos criterios que en materia de cooperativas se graduarán atendiendo al número de socios afectados, repercusión social, malicia o falsedad y capacidad económica de la cooperativa.

Ferraz (2016) habla de gradación, por la que se impone la pena más leve a infracciones menos lesivas, y la pena más dura a los casos más graves. También es posible inferir la inevitabilidad de averiguación del resultado de la conducta examinada, a fin de medir la nocividad producida por ella.

No basta que se practique la conducta que motiva la punición estatal, sino que se requiere la prueba de que, de hecho, hubo una lesión por la acción del sujeto. De manera que, primero, hay un comportamiento *iuris e iure,* resultando de la propia acción u omisión. Segundo, de otro lado, precisa ser probado. De allí, se torna indisociable la valoración de la conducta analizada y el resultado producido por ella.

De otra parte, continúa la autora, el principio de proporcionalidad busca definir si la medida administrativa a ser analizada es ajustada a sus fines. Técnicamente, impone observar si la norma alcanza el fin que se propone con la misma, Después, hay que indagar si el medio electo es menos restrictivo de derechos y, finalmente, si existe una relación razonable entre la medida y su fin.

Además, una particular agravante es la reincidencia que existirá cuando se comete una infracción del mismo tipo y calificación que la que motivó una sanción anterior en el plazo determinado siguiente a la notificación de ésta, siempre que la sanción haya adquirido firmeza.

INDICE GENERAL

Actividad reglada

(Burzaco, 2007)

No cabe admitir que en esta materia haya aspectos discrecionales, es decir, cuestiones en que la Administración tenga "libertad" para elegir entre soluciones distintas, pero igualmente justas –indiferentes jurídicamente-. Sin embargo, la imposición de sanciones económicas determinables dentro de una banda legalmente preestablecida no implica discrecionalidad administrativa, ni siquiera discrecionalidad técnica.

En la materia se parte del criterio que toda la actuación de la Administración pública en el terreno sancionador resulta reglada incluso cuando se trata de cuantificar las multas –no cabe pensar que dos multas distintas pueden resultar igualmente justas para una misma infracción- pues, aunque hayan de ser tenidos en cuenta conceptos jurídicos indeterminados, con el margen de apreciación que demanda su halo de dificultad, la aplicación de tales conceptos es un proceder reglado. De manera que la cuantificación de las multas, materia reglada, ha de hacerse atendiendo a los criterios establecidos expresa o implícitamente por la normativa sancionadora.

Culpabilidad

(Fernández, 1993)

La legislación cooperativa muestra una acusada tendencia a atribuir la responsabilidad de las conductas infractoras, en primer término, a las propias cooperativas, y en cuanto les sean personalmente imputables, a los miembros de los órganos sociales, aun cuando, en tal caso, falte el elemento volitivo en sentido estricto, pero no la capacidad de infringir las normas a las que están sometidos.

Se refiere a la capacidad de infracción y, por ende, reprochabilidad directa que deriva del bien jurídico protegido por la norma que se infringe y la necesidad de que dicha protección sea realmente eficaz. A eso se añade la dificultad de imputar responsabilidad a personas físicas concretas dentro de organizaciones complejas.

Desde esta perspectiva, la responsabilidad de las personas jurídicas no se fundamenta tanto en la culpabilidad, "sino en la simple necesidad preventiva derivada del hecho de la imposibilidad de identificar al autor, cuando la infracción redundó en beneficio de la entidad y faltaron las medidas de dirección y vigilancia necesarias para evitar la infracción".

Es más, en la contravención o falta administrativa, el dolo y la culpa no desempeñan ningún papel en lo que respecta a su gravedad, y por regla para castigarla basta la segunda; ni tampoco tiene función la tentativa (Berruezo, 2007).

CAUSALES

Del análisis comparativo de la legislación latinoamericana hemos construido el siguiente cuadro de algunas de las causales por las cuales la Autoridad de aplicación pueda imponer sanciones administrativas a las cooperativas.

Causales sancionatorias en la legislación cooperativa de América Latina
Incumplimiento de obligaciones legales
1. Realizar operaciones no autorizadas y, o distintas al objeto social
2. Realizar operaciones del objeto social con terceros cuando no estén permitidas por la ley y, o el estatuto
3. Realizar o respaldar actividades contrarias a la finalidad cooperativa
4. Realizar actos de disposición excediendo las facultades establecidas.
5. Disminución del capital por debajo del mínimo establecido.
6. No realizar asamblea en el tiempo o con las formalidades establecidas.
7. No elección de directivos en los períodos correspondientes.
8. Ejercicio de cargos directivos por mayor tiempo del establecido.
9. Impedir u obstaculizar el ejercicio de las funciones del órgano de control interno.
10. No llevar registros de miembros, archivos y, o actas
11. Llevar la contabilidad no actualizada y, o no conforme con el código de cuentas autorizado
12. No constituir fondos y reservas, no asignarle las cantidades que les correspondan, o darles un destino diferente
13. No aplicar los fondos de educación a los fines legales y estatutariamente establecidos.
14. Impago de los impuestos, tasas, contribuciones parafiscales y derechos de registro que correspondan
15. Las derivadas del incumplimiento de los deberes y funciones previstos en la ley o los estatutos
Ejercicio de actividades prohibidas
1. Utilizar la denominación o el acto constitutivo para encubrir actividades o propósitos especulativos o contrarios a las características de las cooperativas, o no permitidos a éstas por las normas legales vigentes.
2. Conceder preferencias o privilegios a los miembros, directivos, funcionarios y empleados
3. Admitir como miembros a quienes no puedan serlo por norma legal o estatutaria.

INDICE GENERAL

4. Exigir a los miembros de nuevo ingreso aportes económicos u obligaciones económicas extraordinarias, superiores a los aportados por los fundadores
5. Establecer acuerdos con terceros que les permitan beneficiarse de los beneficios concedidos a las empresas solidarias
6. Repartir entre los miembros las reservas irrepartibles, los auxilios o las donaciones de carácter patrimonial.
7. Favorecer a miembros, directivos, funcionarios, empleados o terceros con los beneficios que otorga la ley a las empresas solidarias
8. Acreditar a los asociados excedentes cooperativos por causas distintas a las previstas en la ley.
9. Avaluar arbitrariamente los aportes en especie o adulterar las cifras consignadas en los balances.
10. Ocultar, alterar o suprimir en forma fraudulenta cualquier informe, datos o hechos relacionados con la organización
11. Enajenar o emplear bienes adquiridos por la cooperativa en goce de beneficios fiscales, por personas diferentes.
12. Ejercer actividades de carácter político-partidista, o discriminaciones por razones de raza, sexo, condición social, religiosa o política
13. Permitir operaciones de lavado de activos o de financiación del terrorismo

Infracciones
1. Obstaculizar, retardar, impedir o no entregar la información debida sobre la situación económica y de gestión de la empresa
2. Obstaculizar la supervisión, intervención y el control de la Autoridad de aplicación
3. Consentir hechos que afecten el prestigio del movimiento cooperativo
4. Ocultar la verdadera situación de la organización
5. La transgresión generalizada de los derechos de los miembros
6. Incumplimiento de planes y programas de educación
7. No observar en la liquidación las formalidades previstas en la ley y los estatutos.
8. No tomar acciones de preservación de la data personal de miembros y terceros
9. Ejecutar actividades de daño al medio ambiente

Fuente: elaboración propia

PROCEDIMIENTO

Por el principio de economía legislativa lo lógico es que para la aplicación de sanciones se siga el procedimiento administrativo ordinario, tanto por silencio legal como por remisión expresa de la ley, aunque la ley podría establecer expresamente un procedimiento especial, lo que no pareciese lo más conveniente.

Lo que sí podría admitirse en la incorporación de algunas adecuaciones al procedimiento ordinario, en especial, en cuanto a la reducción de plazos para decisión de la Administración, más no

para las actuaciones de los sujetos pasivos, ya que ello implicaría detrimento de sus derechos procesales.

El procedimiento debería constar de algunas etapas, entre las que se mencionan:

Conocimiento

Conocimiento de las faltas por cualquier vía o como resultado del control administrativo por parte del organismo competente (de oficio). Igualmente, por denuncia efectuada por los órganos de control interno de las empresas solidarias, por los miembros (individual o un porcentaje de ellos), por el organismo de integración, por los acreedores, por los trabajadores asalariados, o por los terceros que se consideren afectados en sus derechos e intereses legítimos y directos.

Actuaciones previas

Antes de imponer sanciones es necesario el agotamiento de actuaciones previas como pueden ser:

1. Apertura de sumario o expediente, con el fin de realizan investigaciones para determinar la incursión de los presuntos sujetos pasivos en la comisión de irregularidades.

2. Notificación a audiencia o emplazamiento de los interesados a fin de hacerles conocer la imputación, realizar los descargos, ofrecer la prueba y alegar sobre las producidas en su contra.

3. La indicación por parte de la Autoridad de aplicación (o, en su caso, del organismo de integración) de las medidas a adoptar por parte de la empresa en cuestión, con indicación de las personas obligadas y el plazo para hacerlo, normalmente con advertencia (apercibimiento) de la imposición de sanciones. Llamada *deffida* en Italia, mediante ésta la empresa es puesta en grado de corregir las irregularidades que se le imputan y, por tanto, de eliminarlas. Puede consistir válidamente en una indicación de las irregularidades dirigida al consejo de administración (Paolucci, 1999).

   Es necesaria solo cuando la irregularidad encontrada puede ser superada en el término concedido y es superflua cuando los hechos no permitan alguna forma de regularización o cuando haya una particular urgencia de proceder.

4. Exigencia de presentación de informes en plazos determinados.

INDICE GENERAL

5. Emplazamiento para la convocatoria o, en su defecto, convocatoria directa de la asamblea y de los órganos directivo y de control.

SANCIONES APLICABLES

Las sanciones a aplicar pueden estar establecidas en la ley o remitidas por ésta al Reglamento de la ley, o encontrarse en las normas que regulan la actividad de la empresa. En todo caso, deberían basarse lo menos en la discrecionalidad del funcionario y más en la particular realidad territorial en donde funciona la empresa, de manera que lo que sea considerado sanable por un funcionario, sea considerado no sanable en otra parte o viceversa (Brunori, 2002).

Torres (1987) estima que el Estado debe limitarse a intervenir en las cooperativas cuando la infracción legal es evidente. En tal caso, la situación debe estar señalada expresamente en la ley y limitarse a la acción del órgano gubernamental a inspeccionar, multar, cancelar la autorización de funcionamiento o solicitar la disolución ante el Juez competente.

Señala el mismo autor que nunca debe sustituir la voluntad de los miembros de la empresa, presionar su orientación, multar a los directivos, o adoptar medidas similares como declarar nulos determinados acuerdos, o procesos eleccionarios, etc. Sin embargo, éste criterio es discutible, ya que el estado no tiene la facultad de declarar ineficaz a los efectos administrativos la resolución de una asamblea, por ejemplo. Entonces, estaría sustituyendo la voluntad de los asociados.

Del análisis comparativo de la legislación latinoamericana sobre economía social y solidaria se pueden determinas las siguientes sanciones a aplicar, las que difieren según sean los sujetos sancionados: los directivos o a la empresa.

Sanciones a los directivos

Las sanciones a las personas de los directivos pueden consistir en:
1. Amonestación o advertencia, la que puede ser verbal o escrita.
2. Multas pecuniarias variables, que pueden ser pagadas por el directivo responsable o por los directivos en forma solidaria, y nunca debiera estar a cargo de los fondos de la empresa.
3. Suspensión temporal o permanente del ejercicio del cargo o de los derechos como miembro (para lo cual se debe establecer un plazo máximo).
4. Remoción en el ejercicio del cargo.
5. Inhabilitación para el ejercicio del cargo en un plazo determinado en el futuro.
6. Arresto o privación de libertad o penas análogas o sustitutivas.

Fuente: elaboración propia

Sanciones a las empresas

Las sanciones a las empresas solidarias pueden consistir en:
1. Restricciones al régimen de protección o de las ayudas o subvenciones públicas; del derecho de preferencia, del financiamiento, etc. Deben tener carácter individual o particular por un lapso que no debería ser discrecional sino reglado.
2. Suspensión de beneficios fiscales con carácter particular, y durante un lapso que debería ser reglado, pero siempre por decisión judicial.
3. Multas, las que pueden tener un monto igualitario y determinado, o de acuerdo con el tipo y características de la empresa, de su capacidad económica, de la gravedad de la falta o de incursión en reincidencia. En todo caso, de carácter reglado y no discrecional.
4. Solicitar al juez la suspensión de acuerdos de los órganos sociales cuando fueren contrarios a la ley o el estatuto.
5. Suspensión de determinadas operaciones o de específicas actividades productivas que desarrolla la empresa, por un lapso determinado, prudentemente fijado de manera que no se traduzca, por su duración, en una medida de cierre de la empresa.
6. Mecanismos de administración dirigida por parte de la Autoridad pública o con la participación de los organismos de integración del sector.
7. Impulso de procesos de fusión o de escisión imperativa o de conversión de forma jurídica, pero los que necesariamente deban ser aprobados por los miembros en sesión extraordinaria de la asamblea, con las mismas mayorías exigidas para esos procesos y que en caso de ser desechados por los miembros, se podría pasar a sanciones de mayor envergadura. Algunos autores admiten también el acuerdo aprobado en una asamblea ordinaria.
8. Intervención administrativa, bien sea por decisión judicial a instancia de Autoridad de aplicación, por decisión directa de la Autoridad de aplicación, o por solicitud del organismo de integración al que se encuentre afiliada la empresa en cuestión.
9. Cesación de autorización de funcionamiento o descalificación.

Fuente: elaboración propia

DESCALIFICACIÓN ADMINISTRATIVA

Concepto

La descalificación administrativa (cancelación del registro o disolución compulsiva) constituye una forma de extinción de la empresa solidaria por decisión de la Autoridad pública, por haber incurrido en faltas muy graves contra la ley, las normas internas o los principios y, o valores del sector.

Representa la sanción más grave a disposición de la vigilancia administrativa y puede ser dictada solo en las hipótesis previstas, o en el caso en que, a juicio de la Autoridad gubernativa la entidad no esté en grado de cumplir los fines para los cuales ha sido constituida (Bonfante, 1999).

INDICE GENERAL

Para Gadea (2001) es la máxima sanción administrativa que se aplica a una cooperativa cuyo fundamento es preservar su naturaleza y configuración jurídica, tal y como la conceptúa la ley. Con ella se pretende evitar y sancionar la utilización de la cooperativa de manera y con fines distintos de los que establece la ley, bien por negligencia o falta de cuidado en su cumplimiento, o bien por una deliberada intención de utilizar la figura cooperativa para fines opuestos a la misma.

En contra, Paniagua (2005) sostiene que técnicamente es más adecuado, en lugar de la descalificación administrativa (si el legislador pretende que la comisión de infracciones muy graves de normas legales, una vez acreditadas –y no subsanadas- provoquen la extinción de la cooperativa) facultar a algún órgano administrativo para instar la disolución judicial ante la jurisdicción ordinaria.

La doctrina contemporánea es coincidente en que la descalificación solo sea pronunciada por la Autoridad jurisdiccional –a instancia administrativa- de manera de preservarse la garantía constitucional del derecho de asociación.

Tipos de descalificación

La descalificación puede darse:

1. Por medio de la extinción de la personería jurídica y subsiguiente liquidación, o

2. Por cancelación del registro especial (cooperativo o solidario) con la subsiguiente pérdida de los beneficios impositivos o de otra naturaleza que la ley les reserva, pero continuando la personería bajo otra forma jurídica ordinaria (Sistema italiano).

Carácter (García y Reguero, 2006)

1. La cancelación del registro debe ser una actividad de carácter judicial, netamente reglada, y que se produce sólo por la incursión en causales previamente tipificadas, las que deben configurar hechos objetivos. Muchas veces se ha subrayado la excesiva discrecionalidad de apreciación de la Autoridad gubernativa; en esta circunstancia, aparte de la posible arbitrariedad de la decisión, se configura incluso una intromisión en la autonomía de los asociados que parece, en muchos casos, impropia (Bonfante, 1999).

2. Las razones descalificadoras son en interés de la cooperativa, y sólo en aquellos casos en los que se aprecia un incumplimiento o una actuación improcedente o maliciosa de la cooperativa se sancionan con la descalificación.

3. Tiene naturaleza sancionadora y solo atiende a aquellas causas cuya conducta por parte de la cooperativa o de los órganos de la misma sea improcedente y no responda a un buen fin, independientemente de las causas que sean de disolución. Se trata no solo de sancionar una conducta impropia de la cooperativa que actúa contrariamente a lo establecido por la ley con carácter imperativo o prohibitivo, y que por sí sola, dicha actuación determinaría una sanción económica, sino el plus de intencionalidad que acarrea ese incumplimiento y que puede determinar un enriquecimiento injusto.

Causales

1. La violación de normas jurídicas de carácter legal de especial gravedad. La doctrina exige que además de graves, las infracciones sean reiteradas (Paniagua, 2005). Sólo procede por declaración firme, contenida en una resolución administrativa o en una Sentencia, de comisión de una infracción muy grave -al que debe acompañar otro de apreciación discrecional por la Administración relativo a los perjuicios económicos o sociales causados o la vulneración de los principios cooperativos- lo que contribuye a la seguridad jurídica en una materia tan delicada como esta (Santos, 1998).

2. La imposibilidad de cumplir el objeto social. Para Bonfante (1999) esta causal parece en contradicción con la Constitución: una intervención de los poderes públicos en el terreno de la gestión, no en base a un hecho objetivo, sino el presupuesto, absolutamente genérico, de que la cooperativa no esté en grado de obtener sus objetivos.

3. Vencimiento del plazo de la disolución sin haberse abierto el proceso respectivo, o al vencerse el plazo de la intervención sin haber cesado las irregularidades que la causaron.

4. Por inactividad de la empresa por un lapso que debe estar determinado, por ejemplo, un año. Sin embargo, se plantea la necesidad de incorporar una norma que permita que la empresa que en determinado lapso no vaya a tener o no tenga actividad económica por causas especiales (crisis económica, situaciones especiales) pueda sustraerse

INDICE GENERAL

de esta causal, por ejemplo, mediante declaración ante la Autoridad de aplicación.

5. Por violación grave (reiterada y esencial) de los principios cooperativos, lo que debe ser comprobado, por ejemplo, aplicando la metodología del balance social cooperativo.

6. Por otras causas como la pérdida del capital, la inexistencia de los órganos sociales, la falta de vida asociativa, la incompetencia manifiesta en la gestión social; etc.

Procedimiento

En el procedimiento deben respetarse los extremos siguientes:

1. El agotamiento de actuaciones previas que comprende la realización de las investigaciones correspondientes por parte de las autoridades competentes, el incumplimiento de medidas preventivas y correctivas exigidas por la Autoridad, de ser posible con la participación de los organismos de autocontrol del sector, así como el vencimiento de los plazos respectivos.

2. Garantía de cumplimiento del derecho de defensa o de descargo: de información, de participación en el proceso, de impulso, de prueba, etc.

3. Imposición de la sanción por escrito y debidamente motivada mediante decreto o decisión de la Autoridad de aplicación, del juez o del poder Ejecutivo nacional.

4. Derecho de apelación judicial con efecto suspensivo, con lo cual se asegura la efectiva defensa en juicio de la entidad afectada.

Efectos

1. Puede producir la conversión de forma jurídica. En tal sentido, dice García y Reguero (2006) que hablar de descalificación de una cooperativa significa que ésta deja de serlo y pasa a ser otro tipo de sociedad. Afecta al principio de autonomía e independencia y una vez que sea firme implica la disolución de la cooperativa como tal y su pase a ser considerada sociedad mercantil. Es la máxima sanción aplicable; es una verdadera expropiación administrativa del derecho a seguir asociado a otras personas o entidades para emprender acciones de mutua ayuda.

2. Puede producir, así mismo, la fusión con otras empresas de igual o diferente forma; la escisión y subsiguiente constitución de una nueva entidad o incorporación a otra; la transmisión obligada de la empresa a otros titulares e, incluso, la liquidación definitiva.

RECURSOS ADMINISTRATIVOS

Adaptado de García-Müller (2006)

Definición

Los recursos administrativos constituyen un medio de defensa, una garantía dentro de los derechos de los administrados, en los casos en que un acto administrativo se considere ilegal o inconveniente; es decir, adolezca de alguna ilegalidad bien sea de fondo o de forma, o sufra de demérito, pues aún la Administración más organizada puede cometer errores de esta naturaleza y dictar actos objetables por violación del principio de legalidad y, o de mérito. Entonces, son precisamente los recursos administrativos los que van a permitir que la administración revise y corrija esos errores en que haya incurrido.

Elementos

1. Los recursos administrativos constituyen manifestaciones de disconformidad o discrepancia, medios de impugnación o ataque, en fin, formas de reclamación.

2. Están dirigidos contra un acto administrativo, es decir, contra una decisión emanada de un órgano de la Administración, que puede ser el propio autor del acto impugnado, o uno distinto.

3. Que se trate de una decisión productora de efectos jurídicos subjetivos, esto es, particulares o dirigidos específica y particularmente a la entidad. Puede que se dirija a varias entidades, pero es requisito indispensable que se identifique –en forma precisa- cada una de las entidades objeto de la medida.

4. Que el acto produzca –real y efectivamente- una lesión, menoscabo o detrimento de los intereses legítimos y, o de los derechos subjetivos de la empresa. No basta una mera expectativa o temor de lesión, así sea fundado.

5. Está fundamentado en la violación de norma constitucional, legal o reglamentaria (que es necesario precisar) o en su demérito, esto es, en su inconveniencia o inoportunidad.

INDICE GENERAL

6. Por violación de alguno de los requisitos esenciales de validez del acto, como son: competencia del órgano que lo dictó, voluntad cierta y seria, legitimación, contenido posible y legal, finalidad concordante con la norma, motivos de hecho y de derecho, forma exigida y cumplimiento de formalidades complementarias. También, sin necesidad de violación legal, por inoportunidad o inconveniencia del acto.

7. Tienen por finalidad obtener –de parte de la Autoridad pública emitente- la revocación, reforma o sustitución del acto impugnado.

Principios

En la materia se parte del principio constitucional ordinario de que todas las sanciones impuestas por alguna Autoridad pública son recurribles administrativamente, y que el recurso judicial sólo es procedente en caso de sanciones mayores.

En tal sentido, la Ley Marco para las Cooperativas de América Latina (ACI, 2009) estatuye que contra las resoluciones de la Autoridad de aplicación que impongan sanciones podrán interponerse los recursos de carácter administrativo y judicial previstos por la legislación vigente.

De igual forma, prevé que las sanciones se aplicarán sujetas a requisitos de procedimiento, previa instrucción de sumario en el que se asegurará el derecho de defensa y se graduarán teniendo en cuenta la gravedad de la infracción, los antecedentes del imputado, su importancia social y económica y, en su caso, los perjuicios causados con arreglo a las circunstancias en cada caso.

Fuente

Lo acostumbrado es que los recursos administrativos se regulen por la ley ordinaria de procedimientos administrativos, aunque es posible la existencia de normas propias, o, que haya una adecuación de la norma procedimental ordinaria en su aplicación a las empresas del sector, como pudiera ser la reducción de lapsos, o la intervención en el procedimiento de los organismos de integración del sector.

Fundamento

Procede interponer recursos administrativos cuando la decisión de la Administración adolezca de alguno (o algunos) de los siguientes vicios o defectos:

1. Incompetencia

   Cuando la decisión ha sido dictada por funcionarios o personas que no estaban autorizados para dictarlos, sea porque carecieran de toda competencia, que se extralimitaron en el ejercicio de la competencia que tenían para otra actuación, o que usurparon o invadieron la competencia asignada por la ley a otro órgano.

2. Vicios de la voluntad

   Porque la decisión de la Administración esté viciada de un error esencial, de dolo que tenga el carácter de determinante en su emisión, o de violencia irresistible (física o moral) valorada de acuerdo a las circunstancias de cada caso.

3. Contenido imposible o ilegal

   Si la decisión de la Administración no determina de qué se trata (confusa o imprecisa), prescribe una conducta ilícita u ordena una actuación de imposible cumplimiento (sea éste material o legal).

4. Desviación de poder

   Cuando la decisión, a pesar de conservarse formal y aparentemente dentro de los límites de las facultades discrecionales concedidas al funcionario, en su espíritu y en el fondo, son realmente contrarios al fin perseguido o querido por la ley; cuando desvían la finalidad de ésta o buscan un propósito distinto al de la ley, así fuese en un pretendido beneficio a la colectividad.

5. Abuso o exceso de poder

   Procede en los siguientes casos:

   a) Cuando son inciertos los supuestos de hecho en que se basó la Administración para dictar su decisión.

   b) Cuando la Administración no prueba los hechos o lo hace inadecuadamente, es decir, cuando da por supuestos hechos que no comprueba, partiendo de la sola apreciación del funcionario –sin sustento- o de una denuncia no comprobada.

   c) Cuando al apreciar los hechos que son fundamento del acto, los aprecia o comprueba mal, o parte de falsos supuestos.

INDICE GENERAL

d) Cuando la Administración aplique al supuesto de hecho normas que no son de la materia, las aplique en forma incompleta o no exista relación causal entre el supuesto de hecho y la norma aplicada.

e) Cuando no exista proporción o adecuación entre los motivos de la decisión de la Administración y la sanción aplicada, esto es, cuando la actuación sea excesiva o arbitraria.

6. Vicios en la forma o en el procedimiento

Cuando hubo prescindencia u omisión total del procedimiento; ausencia o vicio en algunas tramitaciones (por ejemplo, omisión de solicitar un dictamen); algún defecto en la formación de voluntad del órgano colegiado de la Autoridad que adoptó la decisión (convocatoria, quorum, votación, mayorías, acta); violación de los derechos del interesado (ser oído, notificado o sin acceso al expediente).

7. Vicios en las formalidades complementarias

Defectos en la exteriorización del acto: en los elementos formales del mismo; error en la notificación de la decisión al afectado, o la inmotivación, esto es, la no o la incorrecta expresión de los hechos, de las razones que hubieren sido alegadas y de los fundamentos legales.

8. Por demérito

Los recursos administrativos no proceden solamente cuando existe una violación legal, sino –también- cuando el interesado estime que la decisión afecta sus intereses por considerarla inoportuna o inconveniente.

Tipos de recursos administrativos

Los cursos administrativos más importantes son los siguientes:

1. Recurso de reconsideración

En primer término, el recurso de reconsideración (o de revisión) que se interpone ante la propia Autoridad administrativa emitente de un acto o decisión que afecte o menoscabe los derechos y, o los intereses legítimos de la entidad solidaria, para que esta misma lo corrija o lo retire.

2. Recurso jerárquico (de alzada)

Si la Autoridad recurrida no resuelve el recurso favorablemente, o deja transcurrir el plazo determinado en la ley sin dar contestación al recurso (en el caso de que el silencio administrativo se presuma como negativo) se puede interponer un nuevo recurso dirigido, ahora, ante su superior jerárquico.

3. Recurso extraordinario de revisión

Se puede ejercer por ante el Ministro de adscripción de la Autoridad emitente contra los actos administrativos firmes exclusivamente en los siguientes casos:

a) Cuando hubieren aparecido pruebas esenciales para la resolución del asunto, no disponibles para la época de la tramitación del expediente.

b) Cuando en la resolución hubieren influido, en forma decisiva, documentos o testimonios declarados falsos por sentencia judicial definitivamente firme.

c) Cuando la resolución hubiere sido adoptada por cohecho, violencia, soborno u otra manifestación fraudulenta y ello hubiere quedado establecido en sentencia judicial, definitivamente firme.

Procedimiento

1. Legitimación

Para recurrir administrativamente se requiere tener el carácter de representante legal de la empresa, o que se exija la presentación de un instrumento-poder, el que puede ser formal o simple, donde conste la decisión de la asamblea o del consejo de administración, de recurrir el acto administrativo en cuestión.

Se discute si los directivos o los miembros -en determinados porcentajes- o como ejercicio de un derecho individual pueden ser legitimados, al igual que los acreedores o los terceros, siempre que demuestren tener derechos e intereses directos y legítimos., Adicionalmente, normalmente se exige la presentación del documento comprobatorio de la personería de la empresa (copia certificada del acta constitutiva debidamente registrada).

2. Plazo

INDICE GENERAL

Las decisiones de la Administración que resuelven una situación dada se llaman definitivas. Estas decisiones tienen un plazo para que se conviertan en firmes, esto es, para que contra las mismas no se pueda ejercer recurso alguno. En tal virtud, el interesado tiene un plazo (normalmente breve) para actuar contra el acto o decisión que lo afecte (definitivo). Por tanto, debe interponer el recurso dentro del término legal, a cuyo vencimiento, se considera caducado, es decir, sin posibilidad de recurrirlo: en principio, queda firme en vía administrativa, pudiendo –entonces-acudirse a la vía judicial.

3. Conocimiento

Generalmente el conocimiento del recurso corresponde a la misma Autoridad que emitió la decisión, aunque pudiere se el Poder Ejecutivo (Ministro de adscripción de la Autoridad sancionadora) u otra Autoridad administrativa especializada.

Se considera que debería corresponder al organismo nacional superior del sector solidario el conocimiento por vía jerárquica de los recursos administrativos contra los actos y decisiones de las Autoridades públicas con competencia en la materia y que lesionen los derechos e intereses de cualquiera de los componentes.

La Ley Reformatoria de Ecuador (2023) crea una Junta Nacional de Resolución de conflictos de la Economía Popular y Solidaria, como organismo técnico, adscrito a la Superintendencia, como órgano de resolución, en apelación y última instancia administrativa, de los recursos presentados contra los actos administrativos dictados por la Superintendencia, de acuerdo con el procedimiento previsto en el Código Orgánico Administrativo.

4. Decisión

La decisión de los recursos administrativos constituye otro y nuevo acto administrativo por el cual la Autoridad administrativa, dentro del plazo legal, en forma expresa y motivada, puede confirmar el acto anterior impugnado, modificarlo o revocarlo por otro.

Sin embargo, en caso de no producirse decisión del recurso dentro del plazo legal, se aplican las reglas sobre el silencio administrativo, que debería ser positivo (el vencimiento del plazo para decidir –sin hacerlo- se entiende como aceptación de lo solicitado en el recurso) aunque algunas legislaciones le dan efecto negativo (se presume que la Administración niega la solicitud del interesado) lo cual atenta contra los derechos de los administrados.

En el caso de las decisiones expresas en los recursos administrativos estas pueden ser:

a) Estimatoria: si el órgano administrativo declara según sea el caso: la anulación, la modificación, la revocatoria o la convalidación del acto administrativo impugnado, así como también si declara la reposición del procedimiento.

b) Desestimatoria: si la Administración rechaza el recurso y confirma el acto impugnado.

5. Vía judicial

En principio, sólo en caso que la autoridad administrativa no resuelva favorablemente la solicitud interpuesta por el recurrente, o al vencimiento de los plazos estipulados sin que la misma se hubiere pronunciado, por el principio de economía jurisdiccional, se puede proceder a la vía contencioso administrativa.

Sin embargo, algunos ordenamientos permiten al recurrente acudir directamente a la vía judicial. Entonces, estos conflictos se dirimen en sede judicial ante jueces especiales y mediante procedimientos específicos, todo lo que se denomina la jurisdicción contenciosa administrativa.

INDICE GENERAL

Modulo 15.

ASPECTOS JUDICIALES

UNIDAD XXIII.
RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Contenido

Los conflictos en las empresas solidarias 4755
Resolucion vía jurisdiccional 4757
Metodos alternativos de solucion de conflictos 4760
La mediación 4765
El mediador 4769
Proceso de mediación 4771
Conciliación 4772
Arbitraje 4773
Procedimiento 4778
Laudo 4779

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

135 Vías Internas de Composición

LOS CONFLICTOS EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Los conflictos

En las relaciones intersubjetivas se dan situaciones en que una persona se encuentra antagónicamente posicionada frente a otra. Esta circunstancia quiebra la armonía de las posiciones y devela el surgimiento de conflictos. Los conflictos pueden ser variados (entremezclando una infinidad de objetivos y alcanzar tramos estratosféricos) Y es, justamente sobre esta realidad que hay conflictos interpersonales, intersectoriales, entre clientes y suministradores, entre organizaciones y países (Souza, 2005).

En términos generales, siguiendo a Villagra (2016) es posible identificar niveles del conflicto, como el "intrapersonal" que se desarrolla en uno mismo; el " interpersonal" que se refiere a conflictos en relación con dos o más personas; el " intragrupal" que se desarrolla en el interior de un mismo grupo producto de las relaciones, distribución de poder, recursos, etc.; y el "intergrupal" que refiere a conflictos externos entre coaliciones o grupos de poder que refiere a la distribución o uso de recursos materiales o simbólicos de carácter público

En las empresas solidarias

Es absolutamente normal que en la organización y funcionamiento de las empresas solidarias se presenten conflictos o desacuerdos tanto internos como externos. Es más, como señala Ordeñana (2012) los principios y valores cooperativos en general y la gestión democrática y la igualdad de los socios en particular, son fuente de divergencia. Sin duda, añade, la mayor implicación de los socios en la toma de decisiones y en la gestión de la vida de la cooperativa produce abundantes conflictos.

El hecho es que las entidades de la ESS, no están exentas de los conflictos, y la escalada del mismo puede llegar a desencadenar situaciones irreversibles con costos significativos para toda una organización, y si hablamos de entidades con gran incidencia local, las situaciones pueden llegar a comportar un foco de conflicto social y económico de mayor envergadura (Villagra, 2016).

Origen

Para Gaudio (2017) es cierto que la finalidad de las cooperativas y la característica de la doble condición la bilateralidad y la oposición de intereses existentes entre proveedores y consumidores de mercado, con todo, mismo con el alineamiento de intereses, el negocio cooperativo constituye una relación obligacional entre personas con personalidades jurídicas propias, con prestaciones a cumplir entre sí y entre las cuales, no es raro, el conflicto se instalará.

Además, como bien señala Naranjo-Mendoza (2023) se trata de conflictos comunes, basados en intereses legítimos de las partes y que nacen:

1. De contraposiciones que naturalmente, se generarán en cualquier tipo de relación de personas.
2. Potencialmente los conflictos en las cooperativas, como a la interna de cualquier organización nacen a raíz del mismo hecho de ser parte de ella, es decir, surgen a partir del ingreso de una persona como socia de dicha organización, en este caso, de una cooperativa.
3. Del apremio por obtener los servicios de la cooperativa para satisfacer las necesidades socioeconómicas y culturales, cuya forma en que se satisfacen son apreciadas de forma diferente por cada socio.
4. Por las aspiraciones de acceder a posiciones directivas-

*Características (*Naranjo-Mendoza, 2023)

1. Los conflictos son internos

   Carecen de trascendencia social, no afecta más que a la administración y vida de la organización y a sus socios. No afecta, de forma directa, intereses sociales de la comunidad o del lugar donde se asiente la Cooperativa.

2. Son de naturaleza especial, en relación a su materia.

   Los conflictos en las cooperativas, no son de materia civil, penal, mercantil, etc, pues nacen de necesidades, específicas, vinculadas con la actividad cooperativa, es decir, son propios, lo cual, ya hace de dichos conflictos, particularmente diversos en su tratamiento,

3. La Confidencialidad, permitirá a la cooperativa mantener en reserva su accionar y por tanto, conservar la imagen que venga proyectando ante la comunidad e incluso, ante las autoridades de control.

Tipos de conflictos

Los conflictos en el caso de las empresas solidarias, pueden ser:

1. Intra-solidarios: en las relaciones bien sean entre el miembro y la dirección de la empresa, entre grupos de miembros o frente a los directivos.
2. Inter-solidarios: entre las empresas del sector; de éstas con los organismos de integración y entre organismos de integración.
3. Entre la empresa o empresas del sector con terceros (clientes, proveedores, acreedores o deudores).
4. Con los trabajadores asalariados de la empresa.
5. Con las diversas autoridades públicas: el Registro, la Autoridad de aplicación, la Autoridad de fomento, la Autoridad fiscal, la Autoridad de la actividad y, o la Autoridad local o regional.

Como señala Ordeñana (2012) los conflictos cooperativos siempre van acompañados de consecuencias o efectos negativos. Afectan a la vida de la cooperativa y tienen un coste elevado. Ello sin perjuicio de que también actúen como motor de cambio personal y social, fomentan la identidad personal y social, ayudan a establecer canales de comunicación permanente y aumentan la confianza entre las partes que los sufren.

RESOLUCION VÍA JURISDICCIONAL

Los conflictos pueden encontrar cauce de solución por dos vías: la jurisdiccional y la de la negociación. Sin embargo, en ciertas legislaciones se atribuye esta función a la Autoridad pública administrativa de Registro o a la Autoridad de aplicación, la que –en veces-tiene al mismo tiempo funciones de registro. Con ello, los mecanismos para dirimir disputas no aseguran la imparcialidad necesaria, involucrando a oficiales con otras responsabilidades en la promoción o regulación de las cooperativas.

En tal virtud, se hace necesario la disponibilidad de tribunales independientes y foros tradicionales, Así, cualquier órgano habilitado para resolver conflictos relativos a las cooperativas debe

INDICE GENERAL

ser independiente de la promoción, supervisión, y de otras funciones (Clarity, 2006).

Vía jurisdiccional

La vía tradicional (externa) que es la judicial: estriba en el sometimiento a la autoridad del Estado que resuelve el conflicto con fuerza de verdad legal; ante los tribunales de justicia, de acuerdo a la naturaleza del conflicto (Cabrera, 2013) según la normativa nacional.

La vía jurisdiccional comprende la resolución de:

1. Los conflictos intersolidarios, ante los tribunales ordinarios, normalmente civiles o de derecho común.
2. Los conflictos con los trabajadores, ante el juez laboral.
3. Los conflictos con terceros derivados de la actividad comercial de la empresa, ante el tribunal mercantil.
4. Los conflictos con los entes de la Administración pública ante los tribunales contencioso administrativos.
5. O pudiese ser ante una jurisdicción especializada en el sector social o solidario. Se considera que impulsar una jurisdicción de orden social que establezca un procedimiento claro y preciso para el primer caso, sería de gran ayuda. Así los jueces tendrían un mayor conocimiento y conciencia social, cuando deban dirimir este tipo de conflictos (Henry, 2000). Sin embargo, ninguna ley ha aceptado este criterio e, incluso, la ley de cooperativas de Bolivia (2013) declara expresamente que no se creará una jurisdicción especial.

Problemática

Ahora bien, la eficiencia y aptitud del poder judicial en la solución de conflictos han sido cuestionadas por el elevado costo económico para los particulares y para el Estado; por las dilaciones a que se encuentra sometido casi todo procedimiento; por la falta de adecuación de los fallos en el sentido de privilegiar más los efectos que las causas que han generado el conflicto; por la ausencia de especialización de los jueces; por el quebrantamiento, muchas veces definitivo de los nexos entre las partes, lo que hace difícil la reconstrucción de las relaciones entre aquellos que sostuvieron el conflicto (Saieh, 2002).

Ocurre que la pretensión de un derecho, sometida a juicio del Estado-juez, y confirmada a favor de una parte, quedando en la otra el mal sabor que emerge de la sensación de pérdida, por la substracción de que fue objeto y reposa en mano ajena (Souza, 2005). De manera que como señala Ordeñana (2012) la vía jurisdiccional no parece el medio más adecuado para dilucidar el conflicto cooperativo por las siguientes razones:

1. Por la externalización de la resolución de la disputa, sometiéndola al parecer imperativo y drástico de un juez o tercero ajeno a la cooperativa.
2. Por la utilización de tácticas combativas que ahondan la confrontación de las partes contendientes. Como expresa Miranda, 2012 (en Gaudio, 2017) la experiencia de la labor forense es suficiente para revelar que el litigio solucionado bajo la tutela del Estado no reaproxima las partes y desencadena emociones personales que afectan los pilares de la relación pasada.
3. Por la rigidez de las formas y resultados.
4. Porque, como señala Chaves Gaudio (2016) algunos tribunales aun no alcanzan la maduridad jurídica del entendimiento de esa rama específica del Derecho y, de ese modo, encontramos decisiones desfavorables no solamente a algunas de las partes, sino al propio instituto del cooperativismo.
5. Por la complicación logística que conlleva y el tiempo que requiere, además de su coste. El desgaste propio de recursos económicos, el desgaste físico y emocional de una persona y la pérdida notoria de tiempo en el aparato administrativo y judicial del Estado, no dejan de ser un obstáculo para alcanzar una resolución adecuada a un conflicto (Naranjo-Mendoza, 2023).

De esta forma, la jurisdicción no responde a los elementos inspiradores de la vida cooperativa: la colaboración entre los socios y la conciencia de la pertenencia a la organización de éstos y su funcionamiento democrático e igualitario. Antes bien, la vía jurisdiccional hiere gravemente el espíritu cooperativo; lo mina o desgasta.

En esta vía, Torres Peralta (2021) sostiene que la connotación de ajenidad con la que se sigue valorando a los jueces en esta materia, sumado a la burocracia, a la mecánica del sistema judicial caracterizado por tácticas combativas que ahondan en la confrontación de las partes contendientes, o a la rigidez de las formas y sentencias cuya efectividad puede demorarse en el tiempo, entre otros factores, la convierten en un medio no dema-

INDICE GENERAL

siado adecuado para resolver los conflictos en el ámbito de las cooperativas.

METODOS ALTERNATIVOS DE SOLUCION DE CONFLICTOS

Fundamento

Se tiene claro, afirma Naranjo-Mendoza /2923) que los actores de un potencial conflicto son los miembros y la cooperativa. Las partes en conflicto se ubican en una determinada posición y la cooperativa en otra. Los miembros tienen, antes que intereses personales, necesidades socioeconómicas y culturales, cuya satisfacción constituye la razón de ser de su adhesión a la cooperativa. Y la cooperativa busca satisfacer esas necesidades.

Sin embargo, en caso de contraposición de intereses-necesidades de las partes (conflicto) se atenderá primero, las necesidades de la cooperativa en ejecución del principio del *interés colectivo sobre el particular.*

Y, lo interesante de la cuestión es que se busca que sea la propia cooperativa la que resuelva el conflicto mediante decisiones que sean de cumplimiento obligatorio para las partes en conflicto, y que el Estado tenga la capacidad de deslindarse o deshacerse, hasta cierto punto, de su facultad de control sobre estas entidades, para permitir una autogestión absoluta en las cooperativas.

En caso de conflicto entre un socio y la cooperativa (por ejemplo, en el desempeño de su prestación de trabajo en una cooperativa de trabajo asociado o en la fijación del precio o plazo de entrega de los productos en una cooperativa agraria), habrá entonces que aplicar de manera preferente el Derecho societario, lo que puede significar que la voluntad social se imponga a la voluntad individual de los socios (por ejemplo, modificando el precio de liquidación de los productos entregados, los plazos para pagar dichas liquidaciones o las condiciones del desarrollo de la actividad cooperativa) y el socio tendrá que acogerse primeramente a las vías societarias de resolución de conflictos (impugnación de acuerdos sociales, acciones de responsabilidad, etc.) (Vargas, 2020).

Concepto

Adaptado de Salas Porras (2014)

Los métodos alternativos de solución de conflictos (MASCO también llamados mecanismos de negociación, son procesos de composición interna (societarios); aquellos que se tramitan ante instancias propias de la empresa solidaria que conforman requisitos constitutivos para, en un momento posterior, poder acudir a la jurisdicción, sean estas responsables de la decisión impugnada o no (dinámica estatutaria) y procedimientos de composición externa, identificables con el acceso a la jurisdicción "heterocomposición del proceso" (Segalés, 1999).

Puesto que a los mediadores y conciliadores no les está permitido tomar decisión alguna en el conflicto que se dirime, son las propias partes las principales responsables de emprender un proceso de aproximación que, lejos de presentarlas como enfrentadas, habrá de reconducirlas hacia la resolución del conflicto en el modo que "más se adapte a sus necesidades, desempeñando un papel más activo para intentar descubrir por sí mismas la solución que más les convenga.

Es por ello que se las denomina técnicas "autocompositivas", dado que son las partes enfrentadas las que han de hallar el camino para reparar la relación rota. De este camino se derivarán acuerdos cuyo cumplimiento será más probable en la medida en que ha sido voluntariamente elegido. El enfoque consensual del conflicto que ofrecen estas técnicas incrementa para las partes la posibilidad de "preservar una relación amistosa" y de seguir manteniendo la relación o relaciones que las vinculaban.

Por otro lado, se subraya la necesaria "flexibilidad de estas técnicas", en el sentido de que, al ser producto de la voluntad de las partes, son ellas las que, de forma libre, han de decidir qué persona física o jurídica se encargará del proceso, han de determinar el procedimiento que vaya a seguirse, han de optar por participar personalmente o por hacerse representar durante el procedimiento y, por último, han de modular el resultado del mismo.

Así, Torres Peralta (2921) sostiene que la voluntariedad es clave para la aplicación de este tipo de métodos alternos, que tiene su fundamento en el principio de la autonomía de la voluntad, entendida esta como el poder reconocido a toda persona para conformar libremente una relación jurídica, siempre que no sea contraria a las leyes, a la moral ni al orden. Este principio de la autonomía de la voluntad está íntimamente ligado al criterio de disponibilidad del objeto litigioso. Cuando la controversia verse sobre materias en que las partes tengan libre disposición conforme a derecho.

Beneficios de los métodos alternativods

Adaptado de Naranjo-Mendoza, 2023

Las fortalezas de los métodos alternativos son, entre otras, el descongestionamiento del aparato judicial, la mayor satisfac-

INDICE GENERAL

ción en la obtención de una resolución de un hecho conflictuado, el uso disminuido del tiempo, los accesibles costos.

1. Una de las finalidades de auto resolver los conflictos en las cooperativas, es descargar o alivianar la carga procesal que se genera en la autoridad administrativa y/o judicial, es decir, no acudir a dichas instancias, sino en casos estrictamente necesarios, de esta forma, evitar que una autoridad, deba llegar a "imponer" una resolución que, ciertamente, pudo ser viabilizada por personeros de la institución, adecuadamente preparados y en capacidad plena para gestionar el conflicto.

2. No dejar la solución del conflicto en manos de terceras personas que, a pretexto de ser autoridad, terminan inmiscuyéndose en asuntos, muchas veces, por ellos desconocidos y hasta ignorados, cuando es factible y recomendable que se deben ventilar a la interna de una institución, con el fin de que la resolución, sea óptima, adecuada y de conformidad con las pretensiones de las partes y, sobre todo, con la realidad de las partes y de la cooperativa,

3. La Confidencialidad, permitirá a la cooperativa mantener en reserva su accionar y por tanto, conservar la imagen que venga proyectando ante la comunidad e incluso, ante las autoridades de control.

La negociación en las empresas solidarias

El espíritu solidario prescribe la extensión de su filosofía a la resolución de los conflictos que surgen en su seno. Lejos del enfrentamiento, exige la extensión de la cooperación a la resolución de las disputas; huyendo de la injerencia jerárquica y autoritaria, requiere un trato interno, pacífico y flexible, basado en el consenso y la capacidad de negociación de las partes, socios todos ellos de la asociación que les une y acoge (Segalés, 1999).

Este enfoque postula un mecanismo donde las partes en conflicto, con intereses divergentes y opuestos y, en algunos casos, otros comunes o complementarios, procuran de modo conjunto una solución cooperativa que satisfaga de un modo equitativo las diferencias, intentando atender los intereses legítimos de ambas, mediante una comunicación clara y expedita, con especial preocupación por las relaciones interpersonales de las partes (Saieh, 2002).

Con evidente acierto, Rodríguez-Musa (2016) estima que los cooperativistas deben aprender que la negociación es una institución que persigue establecer una relación más deseable para ambas partes a través del intercambio, trueque y compromiso de derechos, sean éstos legales, económicos o psicológicos; siendo su objetivo modificar un conjunto de relaciones existentes por otras más convenientes para ambas partes.

Estima, además, que debe insistirse e instrumentarse jurídicamente las ventajas de la negociación, entre ellas la participación y el mayor control de las partes sobre el procedimiento; la preservación de las relaciones, porque además de solucionar un conflicto, proporciona una cultura de paz; la rapidez y economía procesal; las soluciones creativas, efectivas y ajustadas al caso; la confidencialidad; etc. El conocimiento y ponderación de estas ventajas, también en los Estatutos de la cooperativa, influiría en su utilización consciente y eficaz.

La negociación se puede plantear a nivel de la empresa por vía ordinaria; ante la asamblea o, mejor, ente el órgano interno especializado; o ante instancias sectoriales, por ante los órganos especializados del sector que puede ser el organismo nacional superior, como es el caso del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi.

Sobre su obligatoriedad

Acerca de la obligatoriedad de recurrir a vías internas de resolución de conflictos antes de poder acudir a la vía jurisdiccional, hay dos posiciones fundamentales:

1. La que lo considera procedente

   En este sentido, Lanas (2015) estima que la exigencia de trámites previos al proceso, como son los de conciliación o reclamación administrativa previa, son compatibles con el derecho a la tutela judicial efectiva, porque en ningún caso excluyen al conocimiento judicial de la cuestión controvertida, ya que únicamente suponen un aplazamiento de la intervención de los órganos judiciales. Es más, son trámites proporcionados y justificados, ya que su fin es de procurar una solución extraprocesal de la controversia, pero deben entenderse cumplidos siempre que materialmente la finalidad que pretenden haya sido satisfecha.

   En cuba, el Decreto Ley 305/2012 "De las cooperativas no agropecuarias", establece que "Los conflictos que surjan entre los socios de la cooperativa y entre aquellos y la cooperativa (...), se resuelven primeramente mediante la negociación amigable entre las partes del conflicto". Solo des-

INDICE GENERAL

pués de "Transcurridos sesenta días naturales contados a partir del inicio de la negociación amigable, sin arribarse a un acuerdo, el conflicto podrá someterse al conocimiento de los órganos de dirección o administración de la cooperativa; agotada esta vía, queda expedita la acción judicial, según la naturaleza del conflicto" (Rodríguez-Musa, 2016).

Las instancias de negociación interna podrían establecerse con carácter obligatorio por vía estatutaria, siempre que se trate de materias que puedan ser objeto de composición privada, dado el elemento de autonomía de la voluntad que prevalece en las empresas asociativas.

2. La opinión contraria sostiene que las instancias alternativas de solución de conflictos no pueden ser impuestos legalmente de forma obligatoria, avasallando de manera inocultable el principio de la autonomía de la voluntad. Ello produciría una situación paradojal: los contratantes se hallan librados a su voluntad libremente expresada en la génesis del vínculo contractual, pero ese albedrío es cercenado ante el conflicto; no se puede optar por una solución judicial o extrajudicial, si esta última es legalmente impuesta como condición sine qua non para acceder al estrado judicial (Nissen, 2000).

Mecanismos

Los conflictos al interior de las empresas y los que se presenten dentro del sector solidario pueden ser resueltos mediante alguna de las formas siguientes: la mediación, la conciliación, y el arbitraje. A ellas, Argudo (2006) añade el acuerdo para-social mediante pacto individual y concreto de los litigantes que solo obliga a los cooperativistas que lo hubieran otorgado o consentido.

Generalmente, se inicia con la mediación y se establece la posibilidad que fracasada ésta se acuda a la conciliación, permitiéndose que el órgano mediador se convierta en conciliador, presentando a las partes una propuesta de solución.

Los tipos fundamentales de sistemas de solución de conflictos pueden llegar a unirse y dar lugar a medios alternativos híbridos o incluso ser calificados como *On-line Dispute Resolution (ODR)* si se celebran a distancia acudiendo a los medios electrónicos, existiendo actualmente empresas que como terceros neutrales al conflicto ofrece sus servicios como plataforma para la resolución de conflictos *on-line.* Estos últimos permiten superar el requisito de presencialidad inherente a aquellos y que se pueden definir como *face to face,* habiendo pasado así a su desarrollo a distancia, esto es, *on-line* (Sánchez, 2013).

Naturaleza: desjudicialización

Se trata de instrumentos complementarios de la jurisdicción; alivian la carga de ésta al tiempo que conllevan la desjudicialización en la resolución de los conflictos. No se trata de deslegalización ya que estos mecanismos cuentan en todo momento con la garantía de la jurisdicción ante la que, en su caso, se podrá impugnar el acuerdo obtenido o solicitar su ejecución. Además de que la negociación no puede ser cauce para escapar de la legalidad vigente, y mucho menos vía para escapar de las normas de orden público.

LA MEDIACIÓN

Adaptado de Ordeñana (2012) y Naranjo (2002)

El Instituto de Mediación

El instituto de Mediación de Conflictos es aquel que tiene por objetivo facilitar la comunicación entre los mediados, a fin de que puedan negociar soluciones de beneficio mutuo. La mediación puede ser definida como un acompañamiento de búsqueda conjunta de las partes para la solución sustentable de los conflictos.

Para Villagra (2016) la Mediación constituye un proceso no adversarial para resolver conflictos, que junto a la asistencia de una persona o personas neutrales, aíslan sistemáticamente los problemas en disputa con el objeto de encontrar opciones, considerar alternativas y llegar a un acuerdo mutuo que se ajuste a sus necesidades. El proceso se caracteriza por ser voluntario, flexible, confidencial, informal donde la colaboración mutua, la autocomposición de las partes, el respeto y la mirada al futuro, resultan primordiales a la hora de su puesta en marcha.

Se trata de un instrumento de acercamiento de las personas desde la redefinición de las comunicaciones, emociones y percepciones, otorgándosele valor en sí misma como estrategia de solución de conflictos. Es la forma natural y próxima a los contendientes para la solución del conflicto; es un instrumento de cooperación entre las partes que confían en la ayuda de un tercero imparcial para solventar su disputa de manera no agresiva, sin imposiciones ni venganzas.

La mediación, señala Torres Peralta (2021) viene a suministrar a las partes en conflicto un contexto tranquilo y neutral donde puedan conversar acerca del modo de solventar sus diferencias, responsabilizándose de sus decisiones y abriendo una vía para que puedan seguir relacionándose en el futuro.

INDICE GENERAL

A la pregunta ¿qué temáticas pueden ser tratadas en Mediación? Villagra (2016) responde que debieran tratarse todos aquellos temas que involucren conflictos emergentes en las relaciones entre los asociados, y en aquellas existentes entre los asociados y las entidades a las cuales pertenecen.

Clases de mediación (Torres Peralta, 2021)

1. Mediación previa al proceso

   Constituye una actuación necesaria para las partes que pueden utilizar, antes de acudir al proceso. Es un presupuesto de admisión de demanda. La mediación previa al proceso es preventiva pues busca evitar el proceso y tiene un carácter general. Es un medio de autocomposición ofrecido a las partes en un conflicto. Si se resuelve el conflicto se pone fin a la disputa, mientras que si el resultado es negativo, las partes pueden acudir a la vía jurisdiccional.

2. La mediación intraprocesal

   A diferencia de la anterior, no tiene en ningún caso carácter obligatorio para el ejercicio de los derechos. El mediador no estará facultado para imponer a las partes una solución de la controversia», ni tampoco para proponer posibles soluciones, sino que nos encontramos ante un tercero neutral (mediador) que tiene como función facilitar las negociaciones entre las partes en conflicto con el fin de llegar a una solución aceptable para ellas.

Principios (Buceta, 2018)

Los principios de la mediación están basados en la voluntariedad y libre disposición, plena igualdad de oportunidades y equilibrio de las partes, imparcialidad de los mediadores, neutralidad y confidencialidad en todo el proceso y sus contenidos. Las partes sujetas a mediación actuarán entre sí conforme a los principios de lealtad, buena fe y respeto mutuo. El mediador debe tener una formación y titulación adecuada, tiene la obligación de respeto a los principios de la mediación y la responsabilidad de su actuación.

Según Villagra (2016) los postulados generales de toda Mediación son: la confidencialidad, la voluntariedad, el protagonismo de las partes, flexibilidad e informalidad del proceso, y neutralidad del mediador

Características

El proceso de mediación se caracteriza por ser voluntario, flexible, confidencial, el protagonismo de las partes e informalidad -aunque guarda cierta formalidad, pero no tan rígida y burocrática como el juicio-, y donde la colaboración mutua, la autocomposición de las partes, el respeto y la mirada al futuro, resultan primordiales a la hora de su puesta en marcha (Villagra, 2016).

1. Es confidencial

   Está orientado por el principio de la autonomía de la voluntad. Las partes tienen la oportunidad de resolver sus cuestiones de forma segura, pudiendo optar por su interrupción o suspensión en cualquier tiempo

2. No hay compromiso con el resultado

   La mediación, principalmente en caso de relaciones continuas facilita el diálogo y la convivencia entre las personas y aun en situaciones en que no se obtiene acuerdo, la relación entre las personas es mejorada.

3. Su flexibilidad

   Por el hecho de que el mediador puede hacer sesiones con cada parte, separadamente o en conjunto, dependiendo de su impresión sobre las necesidades del caso concreto que se presenta. Incluso, puede convidar la red de pertinencia para hacer parte de algunas sesiones, si entiende que esas personas están, de alguna forma, influenciado a los mediados (si éstos concordaren con el convite).

4. Empoderamiento

   La mediación al devolver a las partes el empoderamiento para la solución de sus conflictos, estas estarán comprometidas mutuamente en cumplir el acuerdo establecido por ellas, con la probable consecuencia de disipar nuevos conflictos y nuevas demandas judiciales.

5. Amigable

   El mediador no impone cualquier decisión a las partes, ni tiene poder decisorio.

6. Económico

   La mediación tiene costos menos elevados que los procesos judiciales, que comportan altas erogaciones procesales,

INDICE GENERAL

calculadas sobre el valor de la causa y aún pueden demandar gastos con experticias técnicas, en ciertos casos, como pruebas esenciales al deslinde de la cuestión.

La mediación en las cooperativas

La mediación cooperativa es más acorde con el espíritu cooperativo porque vedada la posibilidad de presentar propuestas de solución al órgano mediador, de alcanzarse una solución en este mecanismo es fruto exclusivo de la voluntad de las partes en conflicto; resultado de una menor injerencia externa y luego, fruto de un mayor desarrollo del mutualismo que inspira el surgimiento y funcionamiento de la cooperativa (Ordeñaga, 2012).

Algunas cuestiones concernientes a las relaciones entre cooperativas y socios, recurrentemente judicializadas, pueden ser tratadas en mediación con mejor nivel de atención y de preocupación con la estabilización de las relaciones continuadas entre los socios. Se configura, por tanto, como una alternativa de auxilio a los cooperados para encontrar una solución más eficaz y rápida para resolver sus conflictos dentro de la cooperativa, con base en el diálogo y la valorización de las personas, apartando los aspectos negativos y despreciativos de los envueltos (Chaves Gaudio, 2016).

Ventajas

Varias son las ventajas que Naranjo encuentra en la aplicación de la mediación para la solución de conflictos en las cooperativas y ellas parten de la identidad ideológica que existe entre la Doctrina Cooperativa y la Práctica de la Mediación, pues, ambas constituyen expresiones autogestionarias y democráticas.

La cooperativa se caracteriza por la autogestión de sus socios y la mediación es autosolución de conflictos que es también autogestión y las dos son, en esencia, expresiones democráticas, pues, en las dos existe la libre expresión de ideas, la confrontación de argumentos y un objetivo común.

La agilidad natural de la mediación rendirá sus frutos también con ventaja en los conflictos cooperativos evitando la congestión de ellos en instancias administrativas, permitiendo que sancionen menos, promuevan más y supervisen mejor y, por fin, la primera consecuencia directa de la solución de conflictos, vía mediación, es el fortalecimiento de la unidad institucional, evitando el resquebrajamiento que forzosamente deja la solución de un conflicto impuesta por la Autoridad, más allá de las ideas renovadoras que siempre surgen, cuando se lo ha auto solucionado, entre las partes, por el diálogo constructivo y la satisfacción de los mutuos intereses, además, claro está, de las prevenciones que se toman para evitar nuevos conflictos en el futuro.

En definitiva, muchas son las ventajas que conlleva la auto solución de disputas en las cooperativas, vía mediación, tantas, que superan con creces los costos de tiempo, dinero y recursos que se diluyen al someter el conflicto a la Autoridad, la misma que distrae también sus recursos humanos para destinarlos a investigar, juzgar y sancionar las situaciones conflictivas, en lugar de planificar, legislar, supervisar y promover el desarrollo de estas formas empresariales, poniendo muchas veces en predicamento, hasta la integridad moral de sus funcionarios, pues, nunca falta la acusación de parcialidad o discriminación, lógicamente, por la parte que no vio satisfechas sus pretensiones, pues, la Autoridad simplemente aplica la ley y en esa aplicación, siempre hay un perdedor.

EL MEDIADOR

El mediador (Buceta, 2018).

El mediador (tercero) es el elemento más importante de la mediación: ayuda a las partes en conflicto impulsando una negociación que haga que aquellos dejen de ser enemigos y contrincantes para convertirse en cooperantes, intentando con su propio esfuerzo lleguen al acuerdo que ambos necesitan. Asegura que las negociaciones de las partes trascurran por sendas de paz y armonía, mitigando y desechando tensiones y obstáculos partes y sin poder, en ningún caso, presentarles propuestas de solución.

El mediador es una tercera persona neutral que establece el canal de comunicación y facilita el proceso sin opinar ni proponer soluciones, con responsabilidad, imparcialidad, independencia, flexibilidad y confidencialidad.

Puede ser individual o colegiado (estar integrado por una o más personas) por lo que es más adecuado hablar de órgano mediador, además que puede tener carácter permanente o casual, esto es, ser una institución dedicada a ello o que se constituya expresamente para solventar un conflicto concreto.

El órgano que actúe como mediador debe especializarse en la práctica de dicho mecanismo, para que el acuerdo de medicación alcance mayores probabilidades de éxito, y por ende contribuya a lograr una mayor efectividad. Por tanto, sería conveniente la creación de un órgano externo a la cooperativa capacitado para ello, que puede ser de promoción y desarrollo del cooperativismo, tal y como se regula en las legislaciones cooperativas autonómicas españolas (Mesa y Tejada, 2017).

INDICE GENERAL

El mediador cooperativo

Las aptitudes y cualidades propias del mediador cooperativo quien no solo debe estar vinculado al sector sino especializados en esta nueva área, deben ser, necesariamente, más desarrolladas, puesto que, por ejemplo, el liderazgo debe ser ejercido no solo sobre dos personas, como cuando se trata de un conflicto por un lote de terreno, sino sobre dos grupos, lo que convierte en más complejo su ejercicio, pues, generalmente, los grupos cooperativos son heterogéneos y más impulsivos; responden a la conformación de la masa y resulta difícil satisfacer a todos sus integrantes, más allá de que, posiblemente, los intereses de los miembros del grupo, no sean iguales, pues, unos tendrán interés en el simple cambo de la directiva o en la desafiliación de un socio.

En este sentido, para Mesa y Hernández (2017) el órgano que actúe como mediador, debe especializarse en la práctica de dicho mecanismo, para que el acuerdo de mediación alcance mayores probabilidades de éxito, y por ende contribuya a lograr una mayor efectividad en el desarrollo de la mediación en este ámbito. Por tanto, sería conveniente la creación de un órgano externo a la cooperativa capacitado para ello, que puede ser de promoción y desarrollo del cooperativismo.

Tampoco es igual la práctica de la comunicación cuando se trata de individuos que cuando se trata de grupos, pues, no siempre las percepciones al interior del mismo grupo son las mismas.

Otra diferencia la encontramos en la actitud del mediador, pues, de mero facilitador o canalizador de criterios y propuestas que es en la mediación común, debe convertirse forzosamente en un mediador propositivo, ampliamente participativo, aún a riesgo de romper uno de los paradigmas de la mediación, como también se rompería el de la neutralidad, pues un mediador de cooperativas debe ser alguien vinculado, sino a la cooperativa, por lo menos al sistema y, más aún, debe ser alguien que tenga cierto ascendiente, que sea conocido y respetado por los cooperativistas en pugna, pues, las reacciones grupales, evidentemente, que son distintas de las individuales, quizás, incluso, son contagiosamente más emotivas y eso se controla con la actitud y el ascendiente del mediador. En este aspecto, la mediación cooperativa, se acerca mucho a la mediación comunitaria.

Otro paradigma a ser superado, será el de la confidencialidad pues, dada la naturaleza de este tipo de conflictos, cercanos a los comunitarios, como en ellos, difícilmente se podrá mantener la confidencialidad, más aún, cuando las partes son grupos y no individualidades y los acuerdos afectan a numerosas personas que no intervienen directamente en el proceso de mediación.

Responsabilidad

A simple vista podría considerarse fácil la implantación de la mediación en conflictos cooperativos, pero, no es así, pues requiere de mediadores, no solo vinculados al movimiento sino especializados en esta nueva área y ellos, hay que formarlos, pues, tampoco a pretexto de que la mediación es una buena alternativa, puede improvisarse, reconocer como mediadores a impreparados o inexpertos, bajo pena de corromper el mecanismo y generar la inmediata desconfianza en él.

No se trata, pues, de crear una nueva actividad, ni un nuevo mercado de trabajo, como se dice ha ocurrido con algunas intervenciones y auditorías, sino de crear una nueva forma de solución de conflictos y de su prevención. Como lo señalan Mesa y Hernández (2017) advierten que la tendencia internacional demuestra que se le da autonomía a la cooperativa, para implementar en sus estatutos los mecanismos de solución de conflictos que se adecúen a la preferencia de los miembros.

Corresponde, pues, a la Autoridad de aplicación y a los organismos de integración cooperativa la planificación concertada de la implantación de la mediación, sin perjuicio de que los centros privados vuelvan sus ojos también hacia el cooperativismo y sus problemas los incorporen entre los susceptibles de solución mediada.

PROCESO DE MEDIACIÓN

En general, es similar al de otras formas de mediación:

1. Comienza, como no puede ser de otra manera, con la solicitud de las partes, sea conjuntamente, que es lo ideal, o sea por adhesión, es decir, cuando una de las partes toma la iniciativa de someter el caso a mediación y la otra acepta. Contamos, además, con la posibilidad cierta y firme de incorporar en el estatuto de las cooperativas una norma por la cual los conflictos que en ellas ocurran se someterán en primera instancia a la mediación, en segunda al arbitraje y, solo a falta de acuerdo de mediación, vía recurso de nulidad del arbitraje.

2. También podría canalizarse la solución alternativa de estos conflictos por derivación administrativa, esto es que, la misma Autoridad remite a los Centros de Arbitraje o Mediación los conflictos a ella sometidos.

INDICE GENERAL

3. El procedimiento en la mediación cooperativa sería similar al de la mediación común, esto es, la avocación de conocimiento, la invitación a la audiencia, etc. con la salvedad de que las partes en conflicto deberían designar dos o tres representantes con amplias e irrevocables facultades para negociar y suscribir el acuerdo de mediación.

4. Luego, tendríamos la realización de las Audiencias, las mismas que por lo menos en principio, serían públicas dada la naturaleza colectiva de estos conflictos, sin perjuicio de que la discrecionalidad del mediador o la intemperancia de un sector de los grupos en conflicto obligue a la realización de audiencias privadas. En todo caso, como se dijo en líneas anteriores, es necesaria, la dotación de la suficiente capacidad de decisión a los representantes de las partes en pugna.

5. El acuerdo de mediación tendría el carácter de sentencia de última instancia quedando para el análisis la imposición de su cumplimiento, esto es, si correspondería a la Autoridad de Aplicación o a la Función Judicial y, especialmente si los acuerdos versan sobre asuntos susceptibles de transacción, pues, no olvidemos que así como la disputa puede versar sobre el control de la cooperativa, puede existir de por medio algún manejo fraudulento de fondos que se pretende ocultarlo bajo el manto de la mediación.

CONCILIACIÓN

La conciliación se concibe como un mecanismo autocompositivo, en virtud del cual las partes, con base en la autonomía de la voluntad y siempre que se trate de una materia disponible, evitan el comienzo de un proceso jurisdiccional o ponen fin al ya comenzado (Torres Peralta, 2021).

Consiste en el acercamiento de las partes para obtener un avenimiento para que solucionen su contienda sin llegar a que otro tome la decisión, de manera de dar término extrajudicial a los procesos. Pretende avenir las voluntades o poner a los contendientes en paz. La conciliación sería de transacción si logra el acuerdo, redacta el acta en que se formaliza y le da solemnidad con su firma (Diez-Argal, 1987).

Para Martí (2005) la conciliación es una vía de resolución de conflictos, en principio, alternativa a la jurisdicción, consistente en una actividad desarrollada por sujetos cuya actividad pretende la resolución del conflicto mediante la obtención de un acuerdo entre los propios sujetos implicados.

Según Torres Peralta (2021) hay dos clases de conciliación:

1. Conciliación previa es una actividad preprocesal que se impone como requisito para iniciar un proceso de menor cuantía. Esta conciliación tiene un carácter preventivo, tendiendo a evitar el proceso

2. La conciliación intraprocesal es aquel mecanismo autocompositivo que el juez ofrece a las partes cuando ya se ha iniciado un proceso jurisdiccional, surgiendo una litispendencia.

En la conciliación las partes cuentan con un tercero en la negociación encaminada a solventar su conflicto, aunque el acuerdo final es responsabilidad exclusiva suya. El tercero se ubica intra partes y no supra partes como en el arbitraje y tiene facultad de presentar propuestas de solución a las partes, lo que no se reconoce al mediador (Ordeñana, 2012).

Esta medida puede ser establecida con carácter obligatorio y previo al juicio, o meramente facultativo. Puede permitirse en cualquier estado de la causa, aunque se requiere que la *litis* haya sido planteada de manera que el juez se encuentre en condiciones de conocer cabalmente la *litis* y poder proponer personalmente bases de arreglo (Manso, 2002).

ARBITRAJE

Concepto

El arbitraje es la facultad conferida a simples particulares, por la ley o por la voluntad de las partes, para decidir las cuestiones sobre las cuales no esté prohibido transigir. El arbitraje debe ser voluntario, sin trámites complicados y que el laudo que se dicte le sea otorgada la autoridad suficiente para ser respetado (Cerda, 1959). Estriba en la remisión a un tercero la resolución del conflicto.

El objeto del arbitraje deberá ser el interés material cooperativo (o solidario) del conflicto, es decir, que implique consecuencias materiales para el funcionamiento de la entidad, al afectar a esta o a los miembros de la misma en tal condición, por lo tanto, la cuestión litigiosa deberá suscitarse entre cooperativas y sus socios o, finalmente, entre los socios de una cooperativa (Díez Acimas, 2017).

Sin embargo, en el campo cooperativo, tiene un objeto más amplio y consiste en resolver todo tipo de controversias entre entidades de este tipo o entre estas y sus miembros. Aunque se asemeja a un juicio, se diferencia de él porque –entre otras- no

INDICE GENERAL

es obligatoria la intervención de abogado, no hay demandante y demandado; no se pueden adoptar medidas cautelares (Arriola, Díaz y Gutiérrez, 2005).

Las ventajas generales atribuibles al arbitraje (rapidez, limitación de recursos, confidencialidad, especialización, flexibilidad procesal y menor coste) revisten mayor interés en el sector solidario, cuyos miembros, en caso de conflicto, están interesados en solventarlo ante quien conozca su idiosincrasia, con un desembolso limitado y no disuasorio (algunos arbitrajes son gratuitos) en un plazo previsible y razonable, sin darle publicidad ni sufrir excesivas formalidades (Rodríguez-Álvarez, 2013).

En tal sentido, es de suma importancia hacer hincapié en el fomento de este tipo de sistemas heterocompositivos para solución de conflictos intersubjetivos de naturaleza disponible extrajudiciales entre las Sociedades Cooperativas y sus personas socias y/o trabajadoras y viceversa; ya que de esta manera se contribuiría a descongestionar a la Administración de Justicia y a su vez las partes gozarían de una mayor celeridad en su resolución (Sanz García, 2022).

Fuentes

Puede ser que se aplique la ley de arbitraje del Estado que el sistema constitucional establezca, la ley del sector, una normativa especial, el estatuto o los reglamentos internos, estos últimos, en forma plena o con aplicación supletoria de aquellos.

Ahora bien, el origen o presupuesto indispensable del arbitraje se ubica en la cláusula arbitral establecida en algún instrumento de la expresión de la voluntad societaria, especialmente en el estatuto, formulada de forma amplia, que permita recoger genéricamente todas las materias susceptibles de arbitraje cooperativo vinculadas materialmente con la relación societaria. Debe figurar por escrito lo que permite su conocimiento por los socios, lo mismo que la publicidad registral de los mismos (Argudo, 2008).

Su principal efecto es que obliga a las partes a cumplir lo estipulado e impide a los tribunales conocer de las controversias sometidas a arbitraje, siempre que la parte a quien interese lo invoque mediante declinatoria, lo que no impide solicitar la adopción de medidas cautelares.

Naturaleza

El arbitraje se considera un equivalente jurisdiccional, ya que la decisión del árbitro alcanza idéntica eficacia, considerándose cosa juzgada y ejecutiva (Rodríquez-Alvarez, 2013). Según Torres Peralta (2021) el arbitraje comparte con el proceso jurisdiccional su carácter heterocompositivo, por lo que su procedimiento se funda sobre los principios de contradicción, de audiencia y de igualdad entre las partes, a la vez que permite el adecuado ejercicio de defensa de sus derechos.

Lo normal es que sea potestativo establecer en el estatuto el arbitraje de los conflictos, o puede suceder que la ley haga obligatorio someter a arbitraje los conflictos entre los miembros y la cooperativa. Sin embargo, la sujeción a arbitraje debe proceder de una expresa manifestación de voluntad a través de la inclusión de la cláusula arbitral en algún medio de expresión de la voluntad de la cooperativa, bien sea en el estatuto o en cualquier documento interno, siempre que exprese la voluntad de someterse a arbitraje (Martín, 2005).

Sobre el carácter vinculante del convenio de arbitraje en el estatuto

La tendencia predominante sostiene que, si fuere establecido en el estatuto que los conflictos entre el miembro y la entidad tanto durante la relación asociativa como a su terminación deban someterse a arbitraje, es de obligatoria observancia siempre que verse sobre materia que puede ser objeto de arbitraje, ya que el estatuto fue voluntariamente aceptado en el momento del ingreso a la entidad.

Se ha planteado que el sistema de puertas abiertas podría ser incompatible con la necesidad de que las partes expresen la voluntad expresa de someterse a arbitraje, pues podría llegar a interpretarse que ello solo ocurre con los miembros fundadores, pero no con los nuevos y futuros miembros. En estos existe un factor normativo (la exigencia del arbitraje en el estatuto).

Pero también hay un elemento de voluntariedad en los elaboradores del estatuto que no estaban obligados a establecer la cláusula del arbitraje necesario. Y, es el asociado que al ingresar voluntariamente acepta sus reglas estatutarias (Lluís, 1972)

Es más, los nuevos asociados están vinculados automáticamente al estatuto en tanto que su desconocimiento no puede oponerse frente a la eficacia de la publicidad registral, además que, al consentir formar parte de la empresa, tal consentimiento se hace extensible a todas las cláusulas del estatuto, sin que sea procedente exigir un consentimiento expreso y específico con respecto a regla alguna, incluida la cláusula arbitral (Martí, 2005).

Por último, la doctrina es unánime al reconocer que la cláusula arbitral introducida en modificación estatutaria produce plenos

INDICE GENERAL

efectos, y se estima suficiente cumplir con las mayorías exigidas por la ley, en lugar de la unanimidad, como lo exigen algunos. Además, que la cláusula arbitral introducida por reforma del estatuto no vincula a los conflictos originados con anterioridad (ídem).

En contra, existe una tendencia que interpreta el contrato de sociedad como contrato asociativo de organización y colaboración, no de adhesión, y, por consiguiente, las partes han de expresar su voluntad de aceptarlo o no en el momento concreto en que se produzca el conflicto. Por lo tanto, sólo estarían obligadas las partes a someterse si así se acordara expresamente llegado el caso, y no por la asociación a la cooperativa en cuyo estatuto se contemple el arbitraje como mecanismo de resolución de contiendas.

De este modo se preservaría uno de sus rasgos más distintivos: el respeto a la autonomía de la voluntad de las partes para componer un conflicto sin injerencias externas. Ello, porque se considera que el "convenio arbitral es un negocio propio que, cuando toma como objeto una relación jurídica determinada, queda ligado de forma necesaria a la misma".

Esta ligadura es la que provoca que aparezca como una cláusula o artículo más del estatuto, pero no por ello ha de recibirse y cumplirse sin un acto expreso o tácito de aceptación posterior a aquel de la vinculación con la cooperativa (Salas Porras, 2014).

Tipos (Martín, 2005)

El arbitraje puede ser de derecho o de equidad.

1. En el primero, los árbitros resuelven con sujeción a derecho, es decir, aplicando el ordenamiento jurídico que corresponda; mientras que en el de equidad los árbitros resuelven según su saber y entender, sin tener que justificar su decisión amparándose en el ordenamiento jurídico. Ahora bien, ello no significa que se deba ser contrario a la letra de la ley, sino que ha de dejarse a letra a un lado, al efecto de fijar el criterio de dilucidar la cuestión, para atender a la justicia del caso concreto (Servicio, 2000).

2. El arbitraje de equidad se utiliza cuando las partes lo hayan pactado expresamente, mediante una remisión literal a la "equidad", o a términos similares como decisión "en conciencia", *"ex aequo et bono",* o que el árbitro actuará como "amigable componedor". No obstante, si las partes autorizan la decisión en equidad y al tiempo señalan normas jurídicas aplicables, los árbitros no pueden ignorar esta última indicación-

La preferencia por el arbitraje de derecho en defecto de acuerdo de las partes es la orientación más generalizada en el panorama comparado.

Materia

Es muy raro que sea posible someter a arbitraje toda la normativa. Más bien, se trata de una competencia taxativa, esto es, sobre materias especificadas. Generalmente se someten a arbitraje solamente las normas de libre disposición por los miembros por lo que se excluyen las normas de orden público o que superan el ámbito privado, entre las que habría que incluir las materias que den lugar a responsabilidades penales o la materia laboral. Además, sostiene Verón (2009) que el arbitraje no es una vía apta para tutelar procesalmente el derecho de información

Suele permitirse el arbitraje en:

1. Disputas que afecten de manera primordial los principios cooperativos, las que son sometibles a arbitraje de equidad.

2. Conflictos relativos a la interpretación y aplicación del estatuto.

3. La impugnación de los acuerdos sociales o la pretensión de nulidad de la asamblea, dado el carácter negocial y dispositivo que tienen los acuerdos sociales. Algunos rechazan esta posición argumentando que la impugnación de los acuerdos de la asamblea es un procedimiento especial imperativo sobre materia indisponible, pese a que, como observa Rodríguez. Álvarez (ídem) dichos acuerdos nulos o anulables pudieran devenir válidos e inatacables sí, con su inactividad, los legitimados dejaban caducar las correspondientes acciones.

4. Decisiones de los órganos internos que afecten los derechos e intereses de los miembros: negativa de admisión, sanciones, pérdida de la condición, liquidación de retornos y reintegros, etc.

5. Se incluyen los que se planteen con los gerentes quienes, aunque no sean miembros, no por ello son terceros del régimen estatutario en su vinculación orgánica, pues si así fuera tampoco podrían invocar en su favor derechos que,

como la retribución, les reconocieran el estatuto (Martín, 2005).

6. Conflictos entre empresas del sector y de estas con los organismos de integración.

PROCEDIMIENTO

1. Principios y requisitos

   En el arbitraje rigen los principios de representación y defensa de las partes; de economía, de contradicción y de igualdad de las partes. Es de la esencia del arbitraje el antiformalismo (que no anti-procedimentalismo). El procedimiento debe ser cumplido con rigor dado la gran capacidad decisiva otorgada al árbitro. Para que se produzca el arbitraje es necesario que haya una remisión legal que permita establecerlo en el estatuto y que haya una solicitud de las partes.

2. Funciones del árbitro:

   a) Instrucción del procedimiento

   b) subsanar defectos de forma;

   c) Emitir el laudo.

3. Fase previa

   a) Solicitud de arbitraje de una parte a la otra (s), mediante escrito dirigido al órgano competente identificando las partes, y haciendo una sucinta descripción de la relación jurídica de que se derive la cuestión controvertida; exposición de las pretensiones, indicando los hechos y los fundamentos de derechos en que se base las mismas.

   b) Traslado de la solicitud a la parte demandada para que en el plazo estipulado formule contestación, pudiendo oponerse al arbitraje.

   c) Designación libre o mediante lista cerrada de los árbitros. No se requiere el acuerdo de las partes para su designación.

4. Fase procesal

   a) Audiencia de mediación.

   Señala Naranjo (2002) que los árbitros cooperativistas deben tener, por lo menos, en instancias iniciales, una actitud conciliadora y actuar con mayor flexibilidad que en el arbitraje común, más aún cuando podría sustituirse la Audiencia de Mediación previa dispuesta para el arbitraje común, por una Audiencia de Conciliación en la que el mismo Arbitro asuma el papel de Conciliador. De esa manera se ganará en agilidad procesal y bien podría, concluir el conflicto, en la misma Audiencia de Conciliación mencionada.

   b) Comparecencia de conciliación, alegatos, periodo de pruebas, informes, conclusiones. Los plazos para alegar son plazos que afectan al desarrollo concreto del procedimiento arbitral y lo condicionan en forma preclusiva, por lo que el plazo para alegar, por su carácter preclusivo, es insubsanable e improrrogable.

   Por otra parte, las alegaciones de las partes, junto con el convenio arbitral, constituyen el objeto del procedimiento. Por tanto, en ausencia de alegaciones no es posible que exista objeto del procedimiento arbitral, sin que en este punto al árbitro pueda suplir la inactividad de las partes (Servicio, 2000). Generalmente se admiten como medios de pruebas la confesión, documental, testifical, inspecciones, etc.

LAUDO

El procedimiento finaliza con la emisión del laudo que debe dictarse dentro del plazo máximo establecido.

1. El laudo es obligatorio y escrito; ser definitivo o puede ser transitorio mientras no se dicte fallo revocatorio por la autoridad judicial.

2. Debe ser motivado: la motivación constituye una forma insuprimible del derecho a recibir la información necesaria para el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones y un requisito para que el acuerdo del comité sea válido y acertado. Respecto a los demás asociados puede constituir un contenido del derecho a estar informado. Si se tratara de acuerdos con efectos disciplinarios, la motivación de aquellos tendría la categoría de exigencia contractual (Paz, 1989).

INDICE GENERAL

3. Los laudos arbitrales, por su propia naturaleza, son irrecurribles y únicamente sujetos a una acción de anulabilidad en vía jurisdiccional. La «acción de anulabilidad» da lugar a un proceso declarativo autónomo, en el que su pretensión es dejar sin efecto el laudo, siempre y cuando se cumpla alguno de los motivos tasados por la ley (Torres Peralta, 2021).

Contenido

En el país vasco, el laudo debe expresar, al menos, las circunstancias personales de los árbitros y de las partes, el lugar en que se dicta, la cuestión sometida a arbitraje, una sucinta relación de las pruebas practicadas, alegaciones de las partes y decisión arbitral, así como los gastos y su imputación, causados en el arbitraje (Arriola, Díaz y Gutiérrez, 2005).

Plazo

En un Reglamento Especial de Solución de Conflictos Cooperativos deberá fijarse un plazo prudencial para la emisión del Laudo Arbitral y este plazo debe estar en proporción inversa a la magnitud del conflicto y, especialmente, a su incidencia en el funcionamiento de la cooperativa, de suerte que, el plazo será mayor, cuando el conflicto, no afecte gravemente a la gestión administrativa y económica de la cooperativa y será menor, mientras más perjudique la permanencia del conflicto, a la gestión y operaciones de la cooperativa y más corto todavía, cuando ponga en riesgo su existencia misma. (Naranjo, 2002)

Efecto

La sujeción de una controversia a arbitraje suspende la ejecución de la decisión impugnada hasta que se pronuncie el laudo (condiciona el ejercicio de la vía judicial).

Los acuerdos son inmediatamente ejecutivos y definitivos, pudiendo ser impugnados conforme a lo establecido en la ley, en idénticas circunstancias a como si hubiesen sido adoptados por la asamblea (García-Más, 2001).

Características

1. Singularidad: que el árbitro conozca a fondo la materia.
2. Flexibilidad: no hay normas procesales rígidas.
3. Rapidez: no hay incidentes ni recursos. Rige el principio de la instancia única
4. Se fundamente en la equidad.
5. De acuerdo a la ley puede requerir o no de homologación judicial, esto es, de legitimación o validación del órgano jurisdiccional.
6. No vinculación de los terceros: la institución arbitral únicamente produce efectos entre las partes que a ella se someten.

Costas

Puede que no se establezcan, que ambas partes las asuman o que estén a cargo del perdedor. Si no existiese mala fe de alguna de las partes ni temeridad, cada una debe satisfacer los gastos efectuados a su instancia, y los que sean comunes, ambas partes.

Causas de nulidad

Señala Argudo (2006) que el contrato de arbitraje será invalido o nulo de pleno derecho si no se ha formalizado voluntariamente por las partes del conflicto, si no existiese entre ambas una cuestión litigiosa o, si no se tiene de él constancia documental de su celebración.

INDICE GENERAL

Contenido

Conflictos con la Administración pública 4783
Conflictos societarios 4785
Tribunal competente 4788
En las cooperativas de trabajo asociado 4791
Legitimación procesal en nombre propio 4792
Ejercicio de acciones colectivas 4795
Nulidad de la constitución 4800
La acción de nulidad de la constitución 4804
Allanamiento de la personería 4806
Acción de nulidad de un contrato 4808
Nulidad de la falsa cooperativa 4809
Procedimiento judicial 4809
Prescripción de acciones 4811
Certificaciones 4813

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

136 Cuestiones Procesales

CONFLICTOS CON LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

El contencioso-administrativo

El término contencioso-administrativo se refiere a la resolución judicial de los conflictos que se susciten entre los particulares y la Administración pública; en el caso, entre las empresas e instituciones del sector social y solidario y las Autoridades públicas, bien sea la Autoridad de aplicación, la Autoridad de fomento, la Autoridad de la actividad, o cualquier otra Autoridad nacional, regional o local.

Estos conflictos generalmente son resueltos en primera instancia por las propias autoridades administrativas que los ocasionaron mediante los recursos administrativos que contra dichos actos pueden interponer los afectados.

Tribunal competente

El tribunal competente para resolver los conflictos entre las entidades del sector solidario y la Administración pública puede que:

1. No esté determinado en la norma, con lo que tendría habría que hacerse remisión al derecho común administrativo para precisar cuál es el tribunal competente.
2. También, puede estar determinado y tratarse del tribunal civil del domicilio de la empresa, con competencia en lo Administrativo.
3. Puede ser el tribunal público ordinario.
4. Un tribunal especializado en lo cooperativo, mutual, social o solidario, o
5. Un órgano especializado de revisión de las decisiones de la Autoridad de aplicación (Puerto Rico).

La circunscripción o el área geográfica puede ser la federal o nacional, la regional o sólo la local, municipal o de proximidad.

Fuentes

Por regla general no hay normativa que regule el proceso en que interviene una empresa solidaria, por lo que se aplica la norma

INDICE GENERAL

ordinaria contenciosa administrativa, o pudiere haber normas especiales para la tramitación de los conflictos sectoriales, las que pueden estar en un capítulo de la ley del sector, haber una ley especial de procedimiento social, o estar contenida en ambas.

Competencia

1. Orgánica

   Lo normal es que comprenda la impugnación de los actos del Poder Ejecutivo; de los actos de la Autoridad de aplicación, de fomento o de la actividad y, general, la impugnación de toda actividad u omisión de una autoridad administrativa que afecte de alguna manera a la entidad solidaria.

   Puede ser que se trate de una decisión que afecte los intereses o derechos de una entidad solidaria en particular (o de varias, pero identificadas cada una de las afectadas), o que sea una disposición de carácter general (Resolución, por ejemplo) que afecte a todo el sector o parte de el.

   Podría incluir también los actos del organismo nacional superior solidario en los casos en que el mismo se considere como una instancia pública no gubernamental.

2. Material

   Puede ser que el recurso judicial solo se habilite en contra de las sanciones cuya importancia o envergadura lo haga conveniente, como sería multas de elevado monto, la Intervención administrativa y el retiro de la autorización para funcionar; actos públicos en contra de las medidas de protección y fomento del sector; actos contra los beneficios fiscales otorgados por la ley, etc.

   En todo caso, es necesario comprobar que se tiene un derecho subjetivo o un interés legítimo en la impugnación del acto procedente de la Autoridad, esto es, que el acto administrativo que se impugna cause un perjuicio real y de cierta envergadura a la entidad solidaria.

   Sin embargo, la competencia material del tribunal puede estar expresa y taxativamente determinada en la ley, como el caso de la ley checa de 1988, que establecía la posibilidad a las cooperativas de demandar protección a los órganos de arbitraje económico en el caso de intervención ilegal en sus actividades de parte de los órganos de la gestión económica, y por la obligación impuesta a estos órganos de reparar el daño material causado por su injerencia en las actividades de la cooperativa (Calfa, 1988).

Procedimiento

El procedimiento a seguirse generalmente es el ordinario administrativo, o pudiese haber un procedimiento especial o específico para los conflictos del sector solidario con la Autoridad pública, lo que no pareciera lo más razonable.

El recurso contencioso debe estar debidamente fundado, con un plazo de interposición determinado, normalmente breve, por ejemplo, no superior de 30 a 90 días a partir de la emisión por parte de la Autoridad pública del acto del que se recurre.

Es aconsejable seguir el procedimiento judicial breve y sumario con audiencia de la Autoridad pública, la que podría ser emplazada por el Juez para que presente informe con todos los antecedentes del caso que obren en su poder y que estén relacionados con la materia.

Se debería prever que el tribunal pueda disponer que se practiquen aquellas diligencias que estime indispensables para la acertada resolución del reclamo (Ley de cooperativas de Chile, 2002).

Efecto

Lo más conveniente sería que la interposición del recurso suspenda la ejecución del acto impugnado hasta tanto haya decisión definitiva por parte de la Autoridad judicial, aunque si no hay norma expresa que lo establezca, no procedería la suspensión del acto.

El efecto suspensivo de los recursos administrativos procedería en todos los casos, salvo que el hecho que justifica la decisión fuese de extraordinaria gravedad y urgencia. Ello, para evitar que decisiones judiciales que se ejecutan sin mediar los extremos anteriores, causen daños irreparables a la empresa, que no pueden ser remediados en caso de decisión definitiva favorable a la misma.

En tal caso, se exige que la empresa impugnante constituya una garantía real para asegurar que, en caso que la decisión final no le sea favorable, no se frustren sus efectos por su culpa.

CONFLICTOS SOCIETARIOS

Este punto tiene que ver con la resolución de los conflictos por medio de los órganos jurisdiccionales del Estado, conflictos que

surjan al interior del sector, bien sea entre los miembros y los directivos con las empresas, o entre estas entre sí, o con los organismos de integración en sus diversos grados.

Acceso a la jurisdicción

El principio general es que, al margen de los mecanismos de composición interna previstos en el estatuto, cuyo agotamiento puede exigirse como requisito previo para proceder, toda controversia puede ser objeto de decisión judicial. Lo contrario sería una evidente violación de principios constitucionales ordinarios en todos los sistemas jurídicos, que contradice los tratados y convenios internacionales sobre derechos humanos.

Dada la necesidad de que el miembro, o incluso la cooperativa o la mutual pueda obtener un pronunciamiento que controle una decisión o resolución que afecte o lesione sus derechos o intereses legítimos, o pretenda rechazar una medida coactiva imposible de lograr unilateralmente por la empresa solidaria, ha de plantearse la regla general de que todas las controversias han de acabar pudiéndose solucionar mediante el acceso a la jurisdicción (Segalés, 1999).

Los miembros de las empresas solidarias –como todos los ciudadanos- tienen derecho de acudir a los tribunales de justicia para dilucidar sus controversias y sostener sus derechos e intereses en las mismas, aun cuando no exista texto legal expreso que así lo establezca. De forma tal, que prácticamente todas las materias pueden ser dilucidadas en vía judicial, y obtenidos los respectivos pronunciamientos judiciales. En definitiva, son de dudosa constitucionalidad las disposiciones legales (y menos del estatuto) que extraen del conocimiento del juez algunas controversias entre los miembros y las empresas solidarias, del tipo que estas sean.

Es más, para Corbella (1993) el estatuto no podría restringir facultades garantizadas a los miembros por la Constitución Nacional, y no obstante la facultad de auto legislarse, la doctrina y la jurisprudencia modernas han contemplado la necesidad de analizar cláusulas estatutarias prohibitivas de recursos judiciales contra las resoluciones de los órganos de la institución, partiendo del principio de que el derecho a la jurisdicción es de orden público, bien entendido que la habilitación de esta instancia judicial no corresponderá sin que previamente se haya agotado la instancia corporativa.

En sentido contrario, en Cuba las medidas contra los miembros se aplican por la asamblea, la junta directiva o de administración, el presidente o el administrador, según el tipo de cooperativa; y ante ellas solo caben recursos intra-cooperativos, por ello el cooperativista inconforme solo puede instar ante la asamblea, como única facultada para anular, modificar o ratificar la medida impuesta y sobre su fallo no cabe recurso alguno ni en la vía administrativa, ni en la judicial (Fernández-Peiso, 2006).

En Venezuela, las reclamaciones de los asociados de las cooperativas se ventilan ante instancias de conciliación del movimiento cooperativo, negándose -por ley de evidente inconstitucionalidad- el recurso judicial.

En todo caso, cualquier limitación o restricción del derecho constitucional a la tutela judicial no se presume y debe estar expresamente prevista en la ley en términos que no ofrezcan posibilidad de dobles interpretaciones (Gaminde, 2017).

Bajo acceso a la jurisdicción

Una investigación realizada sobre decisiones judiciales en Argentina y Brasil, determinó que las empresas solidarias son poco activadas en el poder judicial, es decir, hacen poco uso de los servicios judiciales. El acceso al poder judicial por parte de cooperativas y empresas conjuntas, cuando se producen, se limita a los asuntos ordinarios que terminan en los tribunales inferiores, que son las relaciones laborales, los impuestos y los servicios públicos (Menezes y Borgert, 2019).

En Venezuela, las pocas controversias judicializadas son, sobre todo, en materia electoral, laboral y de exclusión de miembros en las cajas de ahorro, especie de cooperativas de ahorro y credito de vínculo cerrado.

En todo caso, el bajo acceso a los tribunales para dirimir conflictos intrasocietarios en las cooperativas y el casi nulo por las asociaciones mutuales, que se constata en la escaza jurisprudencia, tiene mucho que ver con la reducida magnitud económica de las controversias, dado el alto costo relativo de la vía judicial (honorarios de abogados, costas, etc.).

Teoría de las nulidades implícitas

En opinión de Nissen (2000) no pareciera necesario que en la ley se establezca expresamente las materias que pueden ser objeto de acción judicial de impugnación, con base en la teoría de las llamadas "nulidades implícitas o virtuales", conforme a la cual hay una nulidad implícita correspondiente a cada prohibición legal, afirmándose, como corolario de lo expuesto "que no es necesario exigir la sanción de nulidad cuando se encaran actos

INDICE GENERAL

incompatibles con el ordenamiento jurídico rectamente interpretado, a punto tal que esos actos deben considerarse excluidos del amparo legal" y que "los actos contrarios a derecho, para los cuales no existe sanción determinada, son reprobados con la aplicación de la sanción de nulidad".

Por el contrario, Reyes (2010) señala que la tendencia de la doctrina y la legislación es a reconocer a las causales de nulidad carácter taxativo, de manera que fuera de los casos enunciados en las leyes, no puede declararse la inexistencia ni la nulidad de un acto, ni tampoco acordarse su anulación.

En este sentido, Sánchez Pachón (2023) la norma genérica que establece la nulidad como sanción general de tipo civil al incumplimiento de la norma juridica, , ella debe ser aplicada por el juzgador con extrema prudencia, examinando la naturaleza, móviles, circunstancias, efectos previsibles, gravedad de la disconformidad o contradicción. Además, es del criterio que solo puede accederse a la nulidad por esta vía en alguno de los siguientes supuestos:

1. Que exista precepto en la ley que imponga la nulidad del acto o contrato;
2. Que se trate de un acto constitutivo de un estado o condición para cuya eficacia exige la ley determinados requisitos faltando alguno esencial, y
3. Cuando la materia, objeto o finalidad del acto impliquen fraude a la ley, atenten a la moral, o supongan un daño o peligro para el orden público

TRIBUNAL COMPETENTE

Frecuentemente la ley deja indeterminado el tribunal competente en los conflictos sectoriales razón por la que para saber cuál tribunal lo es, debe hacerse remisión al derecho común y, en tal virtud, el tribunal se determinaría en razón del territorio, de la materia en sí, o por la cuantía de la reclamación, si fuere el caso.

Sin embargo, cada día es más frecuente que el órgano judicial competente esté determinado en la ley, y corresponder:

Al juez civil u ordinario

Se considera que la competencia ordinaria corresponde a la jurisdicción civil porque, en definitiva, es la encargada de juzgar las controversias no expresamente atribuidas a otros órdenes (Segalés, 1999).

En las empresas de trabajo asociado, algunos estiman que puede admitirse con facilidad por la calidad y agilidad de sus procedimientos, siempre y cuando se entienda la naturaleza particular de la relación laboral cooperativa como trabajo asociado y no dependiente (Eguía, 2001)

Al juez mercantil

Puede tratarse del Juez mercantil si se toma en consideración solo el aspecto empresarial de la situación y se entiende el Derecho Mercantil más que el derecho de la actividad lucrativa, como el derecho de la empresa. En todo caso, habría una similitud básica por el cada día mayor parecido operativo existente entre la cooperativa y empresa social o solidaria con la sociedad mercantil.

En este sentido, Moirano (2005) dice: "En cuanto al fuero judicial, es el comercial al que le corresponde entender en las cuestiones entre la cooperativa y sus asociados, no por un supuesto carácter comercial de la primera, que no lo tiene, sino por su condición de empresa".

Al Juez laboral

No hay duda que la jurisdicción social o laboral es la competente en los conflictos entre la empresa solidaria de obtención o de usuarios, y los trabajadores asalariados de la misma.

Se aconseja darle competencia al Juez laboral considerado más experto en cuanto a la valoración de los aspectos objetivos de las cuestiones inherentes a la comprensión de la prestación laboral (Verrucoli, 1984).

Al Juez electoral

Pudiera tratarse de la jurisdicción electoral (Venezuela) exclusivamente para los casos de elección de directivos, con lo que –sin embargo-se rompería la unidad y especialidad de tratamiento jurisdiccional al sector.

Juez especializado

Por último, pudiera tratarse de un tribunal especializado en lo cooperativo o solidario. El caso es que algunas leyes recientes de cooperativas contienen disposiciones para establecer "tribunales cooperativos", "arbitraje" o "comisiones de conciliación", abiertos al mundo exterior que actúan como tales, pero sin impedir que las partes en conflicto acudan a los tribunales ordinarios en demanda de justicia, para el conocimiento de los conflictos de diferente naturaleza (Souza, 2005).

INDICE GENERAL

Tales tribunales podrían estar formados por personas con respaldo jurídico y que representan al Ministro responsable de las cooperativas, el sector cooperativo, con al menos un Juez profesional. Pero no son necesariamente órganos permanentes, sino que pueden reunirse sólo cuando sea necesario (OIT, 2000).

Para Henry (2002) sin excluir el acceso a la corte de justicia, representantes del movimiento cooperativo y del gobierno podrían actúan como jueces. En contra, la ley de cooperativas de Bolivia descarta expresamente esta opción.

Doble jurisdicción

En algunas legislaciones se opta por atribuir a diferentes tribunales el conocimiento de los conflictos en las cooperativas, de acuerdo a la materia de que se trate. Así, La Ley de Cajas de Ahorro de Venezuela dispone que la impugnación de los acuerdos de la asamblea son competencia de los tribunales locales del domicilio de la empresa, y los relacionados con reclamaciones de los asociados son de la competencia de la jurisdicción civil ordinaria, de acuerdo a la cuantía de lo reclamado.

En las cooperativas de servicios públicos

En el caso de las cooperativas prestadoras de servicios públicos, los jueces que deberán entender en todo conflicto que tenga origen en el funcionamiento o desenvolvimiento de las relaciones intrasocietarias son los competentes en derecho privado de la jurisdicción que corresponda a la inscripción de la sociedad, mientras que todo lo que hace a la reglamentación del servicio la competencia siempre será contencioso-administrativa (Fernández, 2016).

No tiene jurisdicción en ciertos casos

La jurisprudencia italiana ha afirmado que la materia del irregular funcionamiento de la gestión de la sociedad, comprendida la imposición de sanciones está, en las cooperativas, reservada a la Administración pública. En consecuencia, la autoridad judicial carece de jurisdicción frente al recurso de los asociados de una cooperativa que denuncian las graves irregularidades de los administradores y vigilantes (Buonocore, 1997).

Grado judicial

En cuanto al nivel jerárquico o grado del tribunal, puede ser el Juez local o municipal o el Juez de primera instancia. Incluso, pudiese haber un solo y especializado Juez nacional o federal con competencia centralizada en la materia.

Lo procedente es que se trate del Juez de proximidad al que se pueda acceder en forma sencilla y gratuita, con apelación en ciertos casos ante el Juez inmediato superior, y la competencia estar determinada por el domicilio de la empresa interviniente.

EN LAS COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

Puede ser que la ley determine que las cuestiones litigiosas entre la cooperativa y sus socios trabajadores en su condición de tales serán competentes los órganos jurisdiccionales en el orden social; en cambio, los conflictos análogos a los que puedan surgir entre cualquier socio y las cooperativas de otras clases siguen sometidos a la jurisdicción civil.

En Italia, en los conflictos de los trabajadores-asociados el tribunal competente puede ser el tribunal ordinario, la jurisdicción laboral o una jurisdicción especial del sector. Sin embargo, salvo esta solución, las cuestiones contenciosas entre la cooperativa de trabajo asociado y el miembro por trabajos relacionados con los derechos y obligaciones derivados de la actividad corporativizada de la prestación de trabajo, debe ser tramitada ante la jurisdicción social.

Para la Suprema Corte Italiana (26-5-1997) se sitúa al asociado-trabajador en una categoría contigua e interdependiente a la del trabajo subordinado o para-subordinado y, por tanto, para la Corte

> *"... a la gradual extensión al asociado cooperador de la tutela sustancial propia del trabajador subordinado debe corresponder una análoga extensión de la tutela procesal, con individualización del Juez competente en el laboral"* (en, Dabormida, 1999).

En España, las cuestiones contenciosas entre asociado-trabajador se sujetan:

1. Al orden jurisdiccional social cuando "se susciten entre la cooperativa de trabajo asociado y el socio trabajador, relacionados con los derechos y obligaciones derivados de la actividad cooperativizada."

2. A la jurisdicción del orden civil cuando se trate de "conflictos no basados en la prestación de trabajo, o sus efectos, ni comprometidos sus derechos, en cuanto aportante de trabajo" (Alegre, 2015)

   En efecto, el Tribunal Supremo de España (1997, en Lanas, 2015) resolvió que

"... la jurisdicción social viene a ser la principal competente en los conflictos que se susciten al interior de una CTA, para lo que únicamente es necesario que tal controversia, ya sea de manera presente o futura, se relaciones con la actividad cooperativizada. Y la jurisdicción civil interviene sólo de manera excepcional, relativo exclusivamente a las controversias surgidas en el giro de la empresa y las cuestiones en que no aparezcan afectadas la aportación de trabajo del socio o sus efectos, ni comprometidos sus derechos, salvo los políticos".

Como señala Alegre (2015) tal atribución de competencias conduce a que los conflictos surgidos entre el socio trabajador y la cooperativa de trabajo asociado que surgen en el desarrollo de la actividad cooperativizada deban ser enjuiciados por los tribunales del orden social de la jurisdicción, sin que los tribunales puedan aplicar la legislación sustantiva laboral pero, en cambio, sí deben aplicar la legislación procesal social que, por ejemplo, en materia de despido reproduce la regulación sustantiva. De este modo, los jueces de lo social deben ensuciar con categorías provenientes de la rama social del Derecho una relación de trabajo que, sin embargo, es calificada como societaria.

Lanas (2015) critica esta solución ya que es difícil separar los efectos laborales y no laborales en cuestiones del giro de la empresa (en definitiva, todo redunda en el trabajo) o separar los efectos no laborales de los derechos políticos. Por ello, lo mejor sería atribuir toda la competencia en materia de CTA a la jurisdicción social.

LEGITIMACIÓN PROCESAL EN NOMBRE PROPIO

Se trata de la legitimidad procesal para actuar procesalmente en nombre y por el interés de otras personas empresas-

Legitimados

El carácter de legitimado puede tenerlo:

1. La empresa solidaria

   En el caso de la empresa solidaria, la legitimación para actuar judicialmente, tanto activa como pasiva, corresponde al representante legal previsto en el estatuto, o el apoderado judicial constituido por el órgano directivo, de acuerdo a lo dispuesto en el estatuto.

   De manera que tiene legitimación procesal la entidad solidaria *per se,* para lo cual se debe acreditar la condición de representante legal de la misma, o el acuerdo expreso y por escrito del órgano directivo de dicha entidad que decide impugnar el acto de la Administración que la afecta, certificado por el secretario del mismo.

   Como lo dispone el Código de Mutualidades de Portugal (2018) el ejercicio de las acciones civiles o penales en nombre de la empresa en contra de los directivos, puede ser asumida por los miembros que, para tal efecto, fueren designados por la asamblea.

2. El miembro

   En el caso de la *litis* planteada por el miembro se requiere:

   a) Comprobar el tener la condición de miembro bien sea en forma individual o colectiva, en cuyo caso se exige contar con el porcentaje de los mismos establecido en la ley, si fuese el caso) acreditando su condición de asociado. Se trata, entonces de un derecho subjetivo de ejercicio personal o de ejercicio colectivo, en el sentido que debe reunirse un número determinado de miembros para poder ejercerlo, o de un porcentaje de ellos exigido por la ley.

   b) Es importante considerar si se requiere, además de la condición de miembro, la demostración de tener un derecho subjetivo o un interés legítimo y concreto.

      Para algunos, la legitimación activa se determina por el interés del asociado en la reclamación planteada (por los daños individualizados causados en su patrimonio, basada en el derecho del asociado al cobro de la cantidad o la percepción de la indemnización) y la pasiva, será la cooperativa.

      Señala Segalés (1999) que carecerá el asociado de legitimación para entablar procesos frente a la cooperativa de derechos políticos no propios o incluso para ejercer la acción de responsabilidad frente a órganos de gobierno por daños causados a la cooperativa, de no mediar una repercusión individualizada en su patrimonio.

      Para otros, por el contrario, basta tener la condición de miembro y que se dé el presupuesto básico que es la violación de expresas disposiciones legales, estatutarias o reglamentarias, a los cuales deben someterse todos.

INDICE GENERAL

Otro aspecto a considerar es en qué momento debe tener la condición de miembro de la empresa para poder actuar en juicio, siendo lo más lógico que la data corresponda a la fecha del acto que da motivo a la acción judicial. Ahora bien, en el caso de que el miembro que ha perdido su condición de tal conserve responsabilidad frente a la cooperativa posterior a su retiro, mantiene legitimación hasta el vencimiento del plazo legal establecido, pero sólo en relación a las obligaciones pendientes.

3. Los directivos

Los directivos –en forma individual o colectiva- pueden ser parte en un proceso en que la empresa solidaria haya intentado acción de responsabilidad civil por actos individuales o por acuerdos adoptados, por dolo o culpa, y que hayan causado daños y perjuicios reales, tanto materiales como morales a la empresa.

De igual manera que otros oficiales corporativos, la cooperativa deberá indemnizar a los directores y directivos cuando éstos son demandados debido a sus funciones dentro de la cooperativa, a menos que la responsabilidad legal haya surgido porque ellos de manera voluntaria o negligente no hicieron frente a una obligación que les corresponde como directivos de la cooperativa (Clarity, 2006).

Interesante la disposición del Código de Mutualidades de Portugal (2018) que expresamente prohíbe a los directivos tomar parte en cualquier acto judicial contra la asociación.

4. Los organismos de integración

Se plantea la necesidad que la ley otorgue legitimación de pleno derecho, tanto activa como pasiva, a los organismos de integración a los que se encuentre afiliada la empresa solidaria (o al/o los que corresponda al tipo de entidad aún ésta no se encuentre afiliada al/los mismo) para poder ejercer los derechos e intereses legítimos de dicha entidad y, en particular de sus miembros.

5. Los acreedores o terceros

Para poder intervenir válidamente en el procedimiento, los terceros deben reunir ciertas condiciones como tener derechos e intereses directos y legítimos, por ejemplo, la condición de acreedores no satisfechos y, o el no ejercicio de la acción correspondiente por parte de los miembros durante cierto lapso establecido en la ley.

EJERCICIO DE ACCIONES COLECTIVAS

Adaptado de Luna Chi (2009)

Los intereses colectivos

1. Concepto

   Son Intereses que son comunes a una colectividad de personas pero en razón de que se han establecido entre ellas vínculos jurídicos previos a cualquier incidente que los afecte como grupo. Entre este tipo de colectividades se pueden mencionar a las personas que integran una misma familia, a los empleados de una misma empresa, a los miembros de una asociación civil, mercantil u otra persona jurídica colectiva, en el caso, una empresa solidaria.

2. Notas distintivas para el ejercicio y defensa de los intereses colectivos:

   a) La existencia previa de la relación jurídica que une al grupo, que a su vez permite determinar fácilmente quienes son los titulares de los intereses; y

   b) La indivisibilidad de dichos derechos implica que la satisfacción de un miembro del grupo trae como consecuencia la satisfacción de todo el grupo y viceversa, cuando el derecho de uno de los miembros es vulnerado, se afectan también los derechos de todo el grupo

   c) Además, para que éstos intereses puedan ser defendidos en el ámbito jurisdiccional, se requiere de un representante que afirme su titularidad.

3. Cuando el grupo de individuos ha sido afectado por un daño incidental y es indeterminable en número, se habla de intereses y derechos difusos. En cambio, cuando entre los afectados existen vínculos jurídicos previos y es posible determinar su número, se habla de intereses y derechos colectivos.

Acción colectiva

1. Concepto

   Gidi define la acción colectiva como "... la acción propuesta por un representante (legitimación) en la defensa de un de-

INDICE GENERAL

recho colectivamente considerado (objeto de proceso) cuya inmutabilidad en la autoridad de la sentencia alcanzará a un grupo de personas (cosa juzgada)".

Las acciones colectivas son mecanismos procesales que posibilitan a grandes grupos de individuos acceder a los tribunales para incoar, con el auxilio de representantes adecuados, demandas que prevengan o reparen daños colectivos. Éstas herramientas resultan útiles en campos donde los ciudadanos son especialmente vulnerables; por ejemplo, en las relaciones de producción y consumo.

Para los ciudadanos significa la posibilidad de obtener reparación por daños menores que, en conjunto, constituyen un daño colectivo de considerables dimensiones.

2. Elementos

a) La acción sea propuesta por un representante (un individuo, un grupo de afectados, una asociación legalmente constituida, el ministerio público, el ombudsman, entre otros) en nombre de la colectividad que se ve imposibilitada de acudir al tribunal.

b) Mediante esa acción se defiende un derecho colectivamente considerado; es decir, lo colectivo radica en el tratamiento que se le da a ese derecho para defenderlo.

c) La finalidad de la acción colectiva es que haya una sentencia firme que sea aplicable a un grupo de personas.

3. Las *class actions* en el derecho estadounidense

Son instrumentos jurídicos que permiten a grupos de ciudadanos incoar demandas colectivas cuando ha habido un daño en su esfera jurídica común.

Los Requisitos para ejercer una *class action* son los siguientes:

a) Cuando el grupo que demanda es tan numeroso que la acumulación de demandas resulta impráctica.

b) Cuando existen cuestiones de hecho o de derecho que son comunes al grupo.

c) Las pretensiones y las excepciones y las defensas son comunes a todo el grupo.

d) Cuando quienes deban desempeñar el papel de representantes protejan los intereses del grupo de manera justa y adecuada.

Legitimación

1. Concepto

El autor entiende la legitimación colectiva como la autorización jurídica que permite a un representante adecuado defender en juicio los intereses o derechos colectivos. Se trata de una legitimación "extraordinaria", pues se habilita legalmente a personas distintas a los titulares de los derechos subjetivos individuales para formular la pretensión sobre un interés o derecho colectivamente afectado.

2. A las personas físicas que inicien un proceso colectivo se les impone la difícil tarea de acreditar que verdaderamente tienen la representatividad adecuada para obrar en nombre de todo el grupo o la colectividad, ya no se diga su autorización.

3. La mayoría de las legislaciones que se ocupan de la legitimación colectiva la atribuyen también a los grupos de ciudadanos afectados y a las asociaciones civiles que estando debidamente constituidas y en atención a los fines que persiguen se convierten así en actores ideales para el ejercicio de acciones colectivas. Además, en ambos casos se entra al problema fundamental de examinar si todos ellos cuentan con una representatividad adecuada para salvaguardar los intereses afectados.

4. En el caso de las asociaciones de consumidores, deben cuidarse aspectos importantes como su constitución legal, la fijación y cumplimiento de objetivos, el cuidado de su organización y las responsabilidades de sus miembros

Legitimidad procesal de la cooperativa (Gaudio, 2019)

Sobre la posibilidad de que las cooperativas –en nombre propio- defiendan en juicio los intereses de sus socios en litigios procedentes de contratos celebrados por estos, aunque relacionados con el objeto de la cooperativa, hay varios puntos de interés a analizar.

1. Negativa

En principio, el criterio mayoritario de la jurisprudencia es que las cooperativas no pueden defender en juicio los derechos de sus cooperados, por las siguientes razones:

INDICE GENERAL

a) Es posible que la cooperativa propicie la prestación de asistencia jurídica a sus cooperados, lo que en nada extralimita los objetivos de la cooperativa. Sin embargo, salvo expresa previsión legal, la cooperativa no puede litigar en juicio, en nombre propio, defendiendo los derechos de los cooperados. La ley no permite inferir que esté prevista la sustitución procesal para ese fin.

b) Aunque para la ley de Brasil la entrega de la producción del asociado a su cooperativa significa el otorgamiento a esta de plenos poderes para su libre disposición, inclusive para gravarla y darla en garantía de las operaciones de crédito realizadas por la sociedad, salvo si el estatuto dispone de otro modo, tal previsión no autoriza que sea reconocido que las cooperativas podrán, en nombre propio, defender los derechos de sus asociados.

Ahora bien, se alega que como quiera que se trata de reglas sujetas al régimen de iniciativa privada, cooperativa y cooperados, siendo personas de existencia jurídica distintas y autónomas, pueden válidamente ejercer su capacidad jurídica para celebrar negocios jurídicos que prevean que la cooperativa podrá recibir poderes para actuar, además de que pueda hacerlo en nombre propio, en interés de sus cooperados.

Sin embargo, por más que las cooperativas, en ejecución del acto cooperativo actúen en nombre propio en interés de sus cooperados, tal posibilidad no existe en el campo de la legitimidad procesal, puesto que, en este campo, se está en materia de derecho público, o derecho procesal.

2. Sustitución procesal

De manera que solamente por expresa previsión legal sería posible reconocer la legitimidad de las cooperativas, en nombre propio, de actuar judicialmente en defensa de sus socios. Es lo que se denomina sustitución procesal, que es el mecanismo que permite la existencia de una parte procesal que, obrando en nombre de interés propios en el proceso, ejercita un derecho material ajeno.

Para superar esta cuestión, por disposición de la Ley Federal de Brasil N° 13.806/2019 se legitima a las cooperativas para actuar en juicio en defensa de los derechos de sus cooperados relacionados con las actividades que esas sociedades ejercen en nombre propio en interés de ellos.

Se trata de una legitimidad extraordinaria autónoma concurrente por la que la cooperativa puede actuar como sustituta procesal en defensa de los derechos colectivos de sus asociados. Procede cuando se trate de actos de interés directo de los asociados que tengan relación con las operaciones de mercado de la cooperativa, siempre que esté previsto en el estatuto y haya autorización expresa manifestada individualmente por el asociado, o por acuerdo de asamblea que delibere sobre la medid judicial (Artículo 88-A, de la Ley General de Cooperativas).

Gaudio (2019) aun cuando considera que esta opción representa un avance, estima que tal vez no fue la más acertada, ya que en relación con las actividades que constituyen el objeto de la cooperativa, ésta ya actúa automáticamente en nombre propio en interés de sus asociados, estableciendo negocios, compromisos, garantías, etc.

En todo caso, las actividades de mercado donde operan las cooperativas pueden imponer un mayor dinamismo y celeridad para la defensa de los intereses de sus socios, justificando la posibilidad de sustitución procesal sin la convocatoria previa de una asamblea, o sin la búsqueda de autorizaciones individualizadas.

3. Acto cooperativo

Se parte de la afirmación siguiente: la cooperativa sin tener interés económico propio asume la defensa de los derechos de los socios (trabajadores o consumidores) ya que esa es su finalidad. De allí que las operaciones practicadas por la cooperativa en el mercado, en cumplimiento de su objeto social, son tratadas jurídicamente como que socio y sociedad son un único autor económico. Así, la figura jurídica de cooperativa es el instrumento de viabilidad para ejercer colectivamente una actividad económica en defensa de sus propios intereses de trabajo o de consumo.

En términos prácticos, sin una persona jurídica propia, sería inviable que, colectivamente, todos esos individuos, en cada acto, actúen simultáneamente o transfieran, por mandato, poderes a otros para actuar en nombre de todos y en interés de todos, en los innumerables actos o negocios jurídicos inherentes al ejercicio colectivo de sus actividades.

Diferente del mandato, el acto cooperativo viabiliza que la cooperativa al ejercer la actividad económica que constituye su objeto, actúe en el interés de los socios, por cuenta y a la

INDICE GENERAL

orden de ellos, pero en nombre propio, permitiendo que los consumidores y trabajadores exploten sus actividades sin intermediarios.

De manera tal que el acto cooperativo justifica la necesidad de sustitución procesal para que los intereses de sus socios puedan ser plena y efectivamente amparados por la actividad procesal de la cooperativa, en las hipótesis en que sea necesario el proceso judicial.

NULIDAD DE LA CONSTITUCIÓN

Concepto

La nulidad del acto de constitución de la empresa solidaria se produce exclusivamente mediante declaración judicial por la cual se manifiesta que no se dio origen a una persona colectiva, sino que se está frente a una simple comunidad de las personas que intervinieron en el proceso respectivo, por haberse producido en el mismo algún vicio de fondo o de forma que la impiden.

Señala Verón (2009) que las nulidades no tienen el carácter de penas, sino que son la consecuencia lógica del incumplimiento de los requisitos a los cuales la ley confía la eficacia del acto. Su aplicación, por tanto, no puede hacerse en forma automática, sino que corresponde a los magistrados, apreciando las circunstancias concretas de cada caso, determinar si, no obstante, el vicio que el acto contiene, el propósito de la ley ha sido cumplido (Argentina, CN. Com., Sala A, 03/10/2006).

Fuente

Puede ser que la ley establezca expresamente las causales y el procedimiento de nulidad de la constitución de la empresa solidaria, o que no disponga nada al efecto, por lo que –en tal caso- habría que aplicar las normas genéricas del derecho común en la materia, particularmente las de la sociedad civil o mercantil.

En tal sentido, la nulidad no se presume y sólo puede ser pronunciada por la autoridad judicial competente con base a la comprobación de la efectiva incursión en alguna de las causales expresa y previamente determinadas, diferenciadas en las imputables a los miembros y las imputables a la empresa.

Causales imputables a los miembros

1. La nulidad puede provenir del hecho que en el acto de constitución no haya habido el número de fundadores que impida alcanzar el número mínimo necesario para la constitución de la entidad. Sánchez Pachón (2023) que ello es motivo de invalidez de la constitución de la cooperativa por falta de voluntad efectiva-

2. Falta de capacidad o vicios en la voluntad o en el consentimiento de los fundadores (Althaus, 1974). En el caso del error, debe recaer sobre la persona de los asociados, el objeto, el tipo social o el aporte, debiendo haber por parte del sujeto razón para errar. El error, por lo tanto, debe ser de hecho, esencial y no excusable. En cuanto el dolo, debe ser grave, ser la causa determinante, haber ocasionado un daño importante y no ser recíproco. La violencia contempla tanto la fuerza irresistible (violencia física) como la intimidación (violencia moral) (Stordeur, 2002).

3. No efectuar el aporte en especie prometido por el miembro, si el mismo era de carácter esencial para el cumplimiento del objeto social, por ejemplo, el aporte de la patente de invención a explotar (Farrés, 1897); o por su inidoneidad, cuando el aporte no se ajuste a las exigencias sobre bienes aportables.

4. Lesión grave a los intereses de los miembros. Ahora bien, para que se dé este extremo debemos encontrar que unos miembros –generalmente directivos, explotando la necesidad, ligereza o inexperiencia de algunos miembros, obtenga una ventaja patrimonial evidentemente desproporcionada y sin justificación (Stordeur, 2002).

5. Puede existir, por ejemplo, cuando se produzca por parte de la asamblea constitutiva una notoria infravaloración de los aportes no dinerarios del miembro; cuando se produzca una exagerada sobrevaluación de los aportes de algunos de los coasociados (Farrés, 1987) o haya un desequilibrio entre los aportes y demás obligaciones de los miembros para con la entidad, respecto de las proporciones del reparto de resultados y otros derechos.

Causales imputables a la empresa

1. Vicios en la causa (por ejemplo, presencia de un interés lucrativo) o por la existencia de vicios en el objeto, por ejemplo, que el objeto mismo fuere ilícito, imposible o contrario al interés público, a las leyes o a las buenas costumbres.

2. Igualmente, la absoluta indeterminación del objeto, o la falta de indicación de la actividad económica que se propone emprender la entidad (Paniagua, 2005). O, como señala

INDICE GENERAL

Vargas (2009) la ilicitud del objeto mencionado en el estatuto, ya que no toda actividad que realmente desarrolle la entidad puede dar lugar a la nulidad de la sociedad según la ley de sociedades anónimas, aplicable al caso por laguna legal, según la interpretación del TJCE en la sentencia del 13-11-1990.

3. La contradicción evidente con normas imperativas de la Constitución Política del Estado, de la ley o del reglamento, como podría ser la nulidad de cláusulas del estatuto prohibitivas de recursos judiciales.

4. Falta de acto escrito que documente el hecho de la constitución de la empresa, o falta de registro o de la publicidad legal requerida. Vicent (en Fajardo, 2011) expresa que, si bien se presume válido el acto inscrito en el Registro, su posible nulidad no queda convalidada por la inscripción, y por ello puede impugnarse, siempre que no haya caducado la acción.

5. Por infra capitalización, en el caso de que los gastos de registro hubieren absorbido la totalidad de las aportaciones; o que se trate de una actividad económica de la empresa solidaria en constitución, apta para realizar un objeto social que no cubra costes, sino que opere sistemáticamente con pérdidas.

6. Por la omisión de algunas menciones básicas en el acta de constitución, por ejemplo, de la denominación, la omisión de mención del objeto, no establecimiento del capital mínimo ni de la aportación mínima al capital para ser miembro. Se equipara a la omisión, la disconformidad esencial (la que induce a una errónea comprensión) que exista entre la escritura y la inscripción realizada (Ley de Chile, 2002).

   Sin embargo, el principio de conservación de los negocios jurídicos especialmente demandado en el derecho societario, y el principio de conservación de la empresa requieren que, salvo hipótesis extremas de flagrante ilegalidad, la omisión o la irregularidad en alguna mención no esencial en el acta de constitución, puede ser suplida con las normas legales y convencionales (Paniagua, 2005).

7. Por la existencia de cláusulas leoninas, que son aquellas normas internas que presuponen el aprovechamiento por parte uno o más asociados, respecto de los demás, que desnaturalizan el contrato y su equilibrio económico. En tal caso, la ley puede optar por distinguir entre la nulidad parcial (se anula solamente la cláusula leonina y no el contrato en su totalidad) o la nulidad total (se anula el contrato en su totalidad).

   Para Stordeur (2002) la existencia de una cláusula leonina conforma una causa de nulidad absoluta por fundarse en razones de orden público y, por lo tanto, inconfirmable e imprescriptible, no susceptible de interpretación analógica o extensiva.

8. Por vicio en la selección del tipo de cooperativa o de empresa solidaria (Sánchez Pachón, 2023)

   Señala el autor que es necesario que el consentimiento de los socios incluya, correctamente expresados, los caracteres definitorios de la forma (tipo) social de que se trate; en definitiva, que haya una «plena correspondencia entre la voluntad expresada por las partes y los elementos configuradores del tipo realmente escogido»

   Por tanto, si del clausulado del acto constitutivo se desmiente o desfigura el tipo societario formalmente elegido, alejado de los principios cooperativos que configuran el tipo legal, corroborando que no era ese el realmente querido, estaremos ante un motivo de nulidad, sin perjuicio de que, en determinados casos, pueda valorarse también la recalificación o conversión de la sociedad

   Girón Tena señalaba que había motivo de nulidad cuando se dejaban de tratar en el contrato elementos esenciales configuradores del tipo concreto de sociedad que se intenta fundar, al manifestarse la voluntad electiva del tipo o cuando el contenido de dicha voluntad era contrario a los preceptos sobre esos elementos esenciales.

9. Comisión de vicios en el procedimiento de constitución (vicios de forma).

   Según Vicent (1989) los vicios pueden ser:

   a) La ausencia de acta constituyente o de los acuerdos que esta debe adoptar, en especial de la aprobación del estatuto (falsedad del acta de la asamblea) o nulidad de la constitución de la asamblea o de los acuerdos.

   b) Ausencia de la lista de promotores o, lo que puede ser más frecuente, lista de promotores ficticios o de promotores que formalmente (según los datos consigna-

dos) o realmente, no pueden ser asociados de la entidad ni, por lo tanto, sus promotores.

c) Incumplimiento del número mínimo de asociados.

d) Incorrecta constitución del patrimonio social.

e) El incumplimiento de los requisitos de otorgamiento de escritura pública y de inscripción en el registro correspondiente determina, respectivamente, la nulidad (mejor, inexistencia) del contrato y la irregularidad o falta de personalidad jurídica de la cooperativa.

f) Falta de nombramiento de los primeros cargos sociales.

g) Además, irregularidades en la convocatoria en cuanto no sean respetados los términos y las demás formalidades necesarias, como la publicación.

h) En cuanto a los vicios relativos a los votos individuales (incapacidad, vicios del consentimiento, falta de legitimación para votar, etc.) no actúan directamente contra la validez de la asamblea, pero si lo hacen por reflejo, en cuanto determinen la falta de un elemento para la formación de la voluntad social (Scordino, 1970).

LA ACCIÓN DE NULIDAD DE LA CONSTITUCIÓN

Legitimados

Althaus (1974)

Pueden impugnar la constitución de la empresa y solicitar su nulidad:

1. El miembro afectado por la incapacidad y por el vicio de la voluntad.

2. Cualquier miembro, cuando el objeto fuese ilícito o prohibido por la ley, o la cooperativa careciere de un elemento esencial tipificante o no tipificante (en este último supuesto, si no hubiese sido subsanado).

3. El acreedor particular del asociado, si la nulidad fuere absoluta. Su interés consistirá en la percepción de su acreencia de las cuotas de capital que se reembolsarán a su deudor.

4. El acreedor de la cooperativa cuando la nulidad fuere absoluta, quien de esta forma podrá responsabilizar solidaria e ilimitadamente a los asociados.

Plazo

Por ejemplo, hasta dos años después del otorgamiento de la escritura de constitución.

Efectos de la declaratoria de nulidad

1. Frente a la empresa

   a) Con la concurrencia de alguna causal considerada de nulidad por la ley, la sociedad se ve afectada de un vicio que produce su nulidad relativa, la que solo debería ser pronunciada por la autoridad judicial competente. Sin embargo, no todos los elementos deben influir con el mismo peso para la invalidez del acto constitutivo como lo sostiene actualmente la teoría de la sobrevivencia normativa en cuanto a la nulidad del acto (Buonocore, 1997). De manera que algunos vicios pueden ser corregidos mediante la figura del saneamiento, esto es, de la corrección de los vicios que puedan ser subsanados.

   b) La declaratoria de nulidad puede tener por efecto la liquidación de la empresa y el subsiguiente nombramiento de liquidadores.

   c) O podría ser la declaratoria de la existencia de hecho de la empresa o de la existencia de una cooperativa irregular, o la no convalidación de la empresa.

2. Efectos de la nulidad frente a terceros (Gadea, 1999)

   Por aplicación supletoria de la Ley de Sociedades Anónimas:

   a) La declaratoria judicial de nulidad de la empresa no afectará la validez de las obligaciones o de los créditos de la sociedad frente a terceros ni la de los contraídos por éstos frente a la sociedad, sometiéndose unas y otros al régimen de la liquidación.

   b) Cuando el pago a terceros de las obligaciones contraídas por la sociedad declarada nula así lo exija, los socios estarán obligados a desembolsar la aportación al capital social suscrita y no desembolsada.

INDICE GENERAL

3. Con relación a los actos anteriores a la declaratoria, el efecto puede ser *ex nunc o ex tunc*, rigiendo el principio de la no retroactividad de la nulidad. No obstante, en caso de no existir acto escrito o llevado a escritura pública, se produce la nulidad absoluta, la que no podría ser subsanada.

ALLANAMIENTO DE LA PERSONERÍA

Concepto

Llamada también teoría del levantamiento del velo societario, de la desestimación de la personería o "*disgregand of legal entity*" proveniente del derecho norteamericano, opera cuando se abusa de la personalidad jurídica para utilizarla excediendo los límites o la finalidad perseguida por la ley cuando le atribuyó la personería a la entidad.

Hace posible, en especiales y excepcionales circunstancias, levantar los efectos que genera la separación de la personalidad jurídica de una persona moral respecto de la responsabilidad limitada de sus miembros, considerada como la existencia de dos patrimonios perfectamente diferenciados.

Señala Reyes (2010) que aparte de la extensión de la responsabilidad a los miembros que controlen *de iure o de facto* la sociedad extinguida puede intentarse, adicionalmente, una indemnización de daños y perjuicios en contra de quienes por los actos defraudatorios que hubieren dado lugar a la perforación del velo y a la consecuente extensión de responsabilidad.

*Presupuestos (*Morales, 1998)

Para que proceda el allanamiento de la personería se requiere que la entidad sea dominada –de hecho- por otra persona, física o jurídica (sea o no miembro) y que se produzca una situación que cause un perjuicio a terceros o un fraude de ley. Y para que exista fraude a la ley se requiere:

1. Que el acto en cuestión suponga una violación efectiva de una ley en cuanto va contra su finalidad práctica.

2. Que la ley en que se ampara el acto (ley de cobertura) no lo proteja, porque su fin sea otro. Se ha de respetar en todo caso el llamado principio de subsidiariedad que significa que la doctrina del levantamiento del velo ha de ser aplicada como ultima *ratio*; sólo cuando el caso no pueda ser resuelto mediante otras instituciones como la simulación o la doctrina de los actos propios.

Supuestos de allanamiento de la personería

Entre otros, podemos mencionar (Torres, 1987)

1. La constitución de empresas solidarias sólo para evadir impuestos (fraude fiscal).

2. La manipulación de la empresa solidaria por tecnócratas o directivos que predominan la eficiencia sobre la eficacia (lo meramente financiero en desmedro de los servicios a los miembros).

3. La formación de empresas de trabajadores que laboran a exclusividad para una empresa capitalista, como medio ilegal para evadir la legislación del trabajo (fraude laboral).

4. La absorción de empresas solidarias pequeñas por el Estado o por otras empresas solidarias más grandes para gratificar las inclinaciones a la concentración del poder.

5. La constitución de sociedades mercantiles de propiedad compartida entre las empresas solidarias y sus dirigentes o técnicos, donde estos son los verdaderos titulares y beneficiarios del excedente, de los puestos de trabajo y del poder económico.

6. La apropiación de las reservas y fondos colectivos mediante operaciones por debajo del costo generando pérdidas injustificadas, o el engaño a terceros mediante la reducción violenta del capital).

7. Cuando la empresa solidaria oculta un empresario individual o sociedad de otros tipos que toman la apariencia de una cooperativa. Aquí estamos en un supuesto identificable con la nulidad, si la violación es ad origen, o la disolución. Es obvio que para responsabilizar a esas personas por los actos realizados por la "falsa cooperativa", debe allanarse su personalidad.

8. Cuando la cooperativa integra una cooperativa de grado superior con fines económicos y esa integración alcanza tal grado de intensidad que puede afirmarse que constituye un grupo económico (Farrés, 1987) por subordinación.

9. La infracapitalización material. Partiendo del hecho que los miembros no responden personalmente por las deudas sociales, se deriva un corolario: la empresa solidaria debe poseer un capital (capital propio o fondos propios, y no solo

INDICE GENERAL

el capital social) que puede ser pequeño. Un capital propio adecuado para los riesgos empresariales que afronta. De lo contrario, el privilegio de la limitación de responsabilidad debe ser ignorado por los tribunales, reconociendo un supuesto indicado de levantamiento del velo de la personalidad jurídica, el basado en la infracapitalización material, debiendo responder personalmente los asociados (Vicent, 1999).

10. El trasvasamiento de sociedades. Se trata de una actuación extra societaria ideada a los fines de defraudar a terceros, entendiéndose por éstos a los acreedores sociales. "Descorrido el velo de la personalidad de la sociedad ficticia constituida por el fallido para traspasar a ella todos sus bienes, lo que se observa es un solo patrimonio". Consecuencia de ello es que la actuación de las personas físicas que hicieron posible esa maniobra no las hace merecedoras del beneficio de la limitación de la responsabilidad. (Nissen, 2000).

Efectos

Por aplicación de la doctrina del corrimiento del velo jurídico, el juzgador penetra en la realidad hasta alcanzar el sustrato personal o real para evitar el abuso o para procurar la realización del recto contenido de la norma de cuya aplicación se trata (Farrés, 1987).

De manera tal que el juez puede declarar la responsabilidad directa, solidaria e ilimitada a los responsables de los actos desestimando la ficción de la personalidad jurídica de la sociedad, puesto que se considera que las dos entidades constituyen una sola y única persona con un solo patrimonio (Bonnard, 2000).

ACCIÓN DE NULIDAD DE UN CONTRATO

En el estado actual de la doctrina, Santos (2015) considera que no prosperaría una acción de nulidad de un contrato celebrado por una cooperativa, por vulneración del principio "cooperación entre cooperativas".

En efecto, conforme al sexto principio (de integración) la cooperativa debe procurar mantener relaciones económicas con otras cooperativas. La cuestión surge de la impugnación de un contrato celebrado por la cooperativa con una sociedad de capital y no con otra cooperativa con la que podría haberlo negociado en igualdad de condiciones, sobre la base hipotética de que al integrar el principio el derecho objetivo, los intereses de la cooperación intercooperativa que él protege, atribuirían legitimación

activa a la cooperativa postergada en el contrato para impetrar su nulidad.

NULIDAD DE LA FALSA COOPERATIVA

Adaptado de Sánchez Pachón, 2023

El autor presenta las siguientes alternativas en caso de la nulidad de la falsa cooperativa:

1. Lo más conveniente, como afirmaba el profesor Paniagua, sería la introducción en toda la legislación cooperativa de normas expresas de nulidad.

2. De no existir la norma específica, se podría aplicar la norma genérica que establece la nulidad como sanción general de tipo civil al incumplimiento de la norma juridica.

3. A falta de ello, algunos autores plantean la aplicación analógica del régimen de nulidades de las sociedades de capital, dada la importante laguna legal y constituir dicha ley la norma de referencia para las sociedades de estructura corporativa, aunque con las debidas adaptaciones.

4. Por último, señala el autor que la ciencia jurídica ha creado progresivamente un tratamiento que se conoce como «doctrina de las sociedades de hecho» o «doctrina de las sociedades defectuosas», cuyas consecuencias, en términos generales, serían el mantenimiento de la sociedad a todos efectos hasta que se declare la invalidez (lo conocido como eficacia *ex nunc*), sin efectos retroactivos de la misma y el sometimiento a las reglas de la liquidación correspondiente a cada forma social.

PROCEDIMIENTO JUDICIAL

Fuentes

La normativa procesal aplicable puede estar indeterminada o puede ser que la ley remita expresamente a las disposiciones bien sea del procedimiento civil ordinario, del procedimiento breve o reducido, del procedimiento mercantil, del proceso agrario (para las cooperativas agrarias) del proceso laboral (lo que pudiese ser lo más conveniente) o un proceso especial del sector solidario, lo que hasta el presente no tiene asidero alguno.

Principios (Segalés, 1999)

Pueden ser semejantes a los principios que regulan los procedimientos de alto contenido social como el agrario o el laboral,

INDICE GENERAL

como son: la preeminencia de la oralidad sobre la escrituración; brevedad; principio finalista; concentración; inmediación; fortalecimiento de la autoridad del Juez; la libertad probatoria con ampliación del poder inquisitivo del Juez; la conciliación como medio alternativo a la solución de los conflictos, y la gratuidad.

Además, lo normal es la exigencia del agotamiento de las vías internas de composición de conflictos lo que puede constar en forma expresa, o tácita, al derivarse del conjunto del ordenamiento.

Lo más frecuente es que se emplee el procedimiento civil ordinario de menor cuantía cuando la controversia no tenga carácter patrimonial. Y en caso afirmativo, según la cuantía del litigio.

Sobre el procedimiento de la rendición de cuentas (Verón, 2009)

El empleo del procedimiento de rendición de cuentas se considera improcedente salvo en circunstancias excepcionales, por cuanto si las sociedades comerciales, como principio general, no rinden cuenta a sus socios sino que formulan estados contables anuales conforme a la normativa societaria que se equipara así a la rendición de cuentas (los administradores societarios son órganos sociales obligados a la elaboración y disposición de los estados contables anuales) que, por añadidura, ofrece una gama de remedios y procedimientos de acuerdo con el ordenamiento constitucional de cada tipo societario (el socio tiene a su alcance las acciones civiles y penales contra el socio que no cumplió con sus obligaciones de administrador).

No se ven razones para no aplicar este principio a las empresas solidarias. Es más, sería aun más procedente dada la doble condición de los miembros, de ser, a la vez que usuario de los servicios que presta la entidad (o trabajador de ella) ser copropietario de la misma.

Litigio sin gastos (Nissen, 2000)

Se discute si la empresa solidaria podría utilizar la figura del beneficio de litigar sin gastos. Se argumenta que la empresa debe contar con una infraestructura orgánica y funcional, siquiera básica y elemental para la obtención de beneficios. Por ello, la imposibilidad de obtener recursos para afrontar demandas vinculadas con sus relaciones comerciales puede constituir, eventualmente, imposibilidad de consecución del objeto para el cual se constituyó.

El autor considera que si bien es cierto que cuando la sociedad se encuentra en esa situación puede incurrir en causal de disolución por imposibilidad de cumplir su objeto, ello en nada cambia las cosas, pues aun en estado liquidatorio, la sociedad conserva su personalidad jurídica con plenitud.

De negarse el beneficio de litigar sin gastos se llegaría a la conclusión inadmisible de que por carencia de fondos suficientes la empresa no podría promover judicialmente las acciones o demandas necesarias para el reconocimiento o protección de sus intereses, aun cuando estos sean solamente patrimoniales.

PRESCRIPCIÓN DE ACCIONES

Si el plazo de prescripción de las acciones no está determinado en la ley, habrá que analizar varios extremos:

Carácter

El Tribunal Supremo Español señala que tanto por la exclusión del ánimo de lucro, como por ausencia de reventa, por tratarse de un consumo personal o de empresa, como porque se repute civil por tratarse de una cooperativa y se estime a esta como no comerciante, el resultado es que no alcanzan carácter mercantil las ventas que hace a sus asociados, y la prescripción de las acciones que se derivan de ella tiene carácter civil y no mercantil (Ver: Fajardo, 2001).

Plazo

Hay que tomar en cuenta, así mismo, que el plazo de prescripción de las acciones debe ser diferente de acuerdo con la persona a que se refiere y de las oportunidades que tienen las mismas de estar informadas de las decisiones de que se trate:

1. Si se trata de los miembros, el plazo debería comenzar a correr desde el momento en el cual tomaron conocimiento del acto atacado; para los directivos, desde la clausura de la reunión del órgano que adoptó la decisión, salvo que ellos no hayan sido citados a la sesión y desconozcan su celebración (Nissen, 2000).

2. En caso de los conflictos derivados de la relación de trabajo asociado, el término para interponer las acciones judiciales debería ser el mismo de la relación laboral común, contado a partir de la fecha de la controversia. La Carta del Trabajador Autogestionario (Schujman, 2019) propone que prescriben a los dos años las acciones relativas a créditos provenientes de las relaciones asociativas de las cooperativas de trabajo y de las restantes organizaciones autogestionarias

INDICE GENERAL

3. Respecto de la acción de responsabilidad de los directivos, el plazo de prescripción podría ser igual o variar según que se trate de la acción individual o de la social-colectiva, debiendo ser más amplio el plazo para la acción individual.

4. Si la ley no establece expresamente un lapso de prescripción, considera Caicedo (2013) que no existe prescripción o caducidad durante la existencia de la empresa para demandar responsabilidades a los directivos de administración y de control mientras estos permanezcan asociados.

5. Y en cuanto al *diez a quo* a partir del cual se ha de computar el plazo de prescripción, puede ser el de la adopción de acuerdo, o a partir del día en que el autor tuvo conocimiento del mismo (Tato, 2013).

6. Sobre el término de prescripción para el pago de los anticipos laborales en caso de expulsión de asociados-trabajadores de las CTA, el plazo se cuenta a partir de que se esté en la posibilidad efectiva de reclamar los derechos o de ejercitar las acciones respectivas, por lo que debe ubicarse cuál fue ese preciso momento en que la demandante pudo haber reclamado sus derechos (Corte Suprema de Justicia de Costa Rica, en Briones y Li, 2013).

Prescripción de la acción de nulidad de los acuerdos de asamblea (Farrés, 2007)

Con relación a la impugnación de los acuerdos sociales la ley puede establecer un único plazo de prescripción para las acciones de impugnación, tanto de los acuerdos nulos como de los acuerdos anulables, o establecer un plazo de prescripción más amplio para la acción de impugnación de los nulos que de los anulables.

Vencido el plazo de prescripción, se extingue la acción, ya que la estabilidad de los actos asamblearios es la base para el normal desenvolvimiento de la entidad y su vinculación con el mundo jurídico. Y es que, como efecto de los acuerdos de la asamblea, la cooperativa otorga un sinnúmero de actos, sobre los que se precipitaría una reacción en cadena de nulidades con efectos impredecibles y dañosos, tanto para aquélla como para terceros, afectando la estabilidad que pretende el derecho. Siempre quedará la posibilidad de la autenmienda por una asamblea posterior que revoque la decisión.

Sobre las sanciones a los miembros

En España, la prescripción varía en función de la calificación de la infracción cometida por el socio, de modo que las faltas leves prescriben a los 3 meses, las graves a los seis y las muy graves al año. La ley de cooperativas de Honduras (1987) establece que el plazo de prescripción para todas las situaciones es de seis meses.

En cuanto a la fecha para el cómputo del plazo de prescripción de las faltas sociales en que puedan incurrir los asociados, hay dos opiniones encontradas:

1. La del conocimiento por los administradores (directivos) y no la de la comisión de la infracción, con lo que se defiende a la cooperativa de las maniobras de ocultación del infractor para conseguir la impunidad. En ese caso, el órgano directivo deberá acreditar en el expediente la fecha en que tuvo conocimiento de la transgresión cometida por el socio y aportar los medios de prueba necesarios a tal fin. Puede ser desde el momento que se conoce el informe emitido por el auditor de la cooperativa. En todo caso, el plazo de prescripción se interrumpe por la incoación del expediente sancionador (Vargas, 2009).

2. Para Gadea (1999) puede ser que el plazo de prescripción se compute a partir del momento de haber sido cometida la infracción: "Este último plazo, es una garantía que aporta seguridad jurídica, por cuanto que por un lado, en ciertos supuestos es muy difícil acreditar cuando tienen conocimiento los administradores de la infracción y, por otro lado, no puede quedar el socio sujeto a la amenaza de posibles sanciones por antiguas infracciones".

CERTIFICACIONES

Deudas y obligaciones

La certificación que expida la empresa solidaria en que conste la causa y la liquidación de las deudas y obligaciones tanto ordinarias como extraordinarias de los miembros, además de la debida notificación al miembro, debería tener el valor o mérito de título ejecutivo.

En tal sentido, la ley de cooperativas de Chile (2002) dispone que la copia autorizada del acta del consejo de administración en que se acuerda el cobro judicial, junto al documento de suscripción correspondiente, tienen valor de título ejecutivo.

INDICE GENERAL

La ley de mutuales de Paraguay (2008) establece que para el cobro por la vía judicial de las obligaciones que el asociado contrajere con la mutual, será suficiente título ejecutivo el estado de cuenta debidamente notificado al asociado moroso y visado por la Autoridad de Aplicación. Además, es prueba de que el socio efectivamente tiene conocimiento de la obligación pendiente de pago con su empresa, y que de no proceder a regularizarla en el plazo establecido serán iniciadas las acciones judiciales en su contra. Incluye los estados de cuentas de tarjetas de crédito (Maidana, 2010),

De igual manera, normalmente tienen el carácter de embargables los créditos que por cualquier causa tengan las cooperativas en contra de sus asociados.

Autoridad

Además, las certificaciones normalmente están a cargo del secretario del órgano directivo de acuerdo a lo dispuesto en el estatuto; o puede exigirse que la certificación provenga de la autoridad notarial cuando fuere a surtir efectos externos, si así lo exige expresamente la norma.

Contenido

Compensación de obligaciones con activos 4817
Recursos de la empresa contra los miembros 4817
Control judicial de la actividad disciplinaria de las asociaciones puramente privadas 4819
Aplicación de la doctrina de los "actos propios" 4820
Recursos de los miembros contra la empresa 4823
Recursos en materia de trabajo asociado 4828
Remoción judicial de los directivos 4830
Establecimiento de la responsabilidad de los directivos 4832
Acciones de responsabilidad 4833
Acción de responsabilidad contra los integrantes del órgano de control 4837

INDICE GENERAL > INDICE ANALITICO > GLOSARIO >
REFERENCIAS >

137 Recursos Judiciales

COMPENSACIÓN DE OBLIGACIONES CON ACTIVOS

Antes de ocurrirse a la vía judicial, intentando un juicio de la empresa solidaria contra el miembro moroso o con alguna obligación pecuniaria no cumplida, con las desventajas que todo proceso ante los tribunales no es la mejor vía, es posible compensar los pasivos del miembro con sus activos.

De manera que, en caso de obligaciones económicas vencidas de parte del miembro a favor de la empresa, se podría producir la compensación cuando existen obligaciones líquidas concurrentes que se extinguen mutuamente.

Así, se acostumbra que salvo que esté expresamente prohiido por la ley, la empresa solidaria pueda efectúr directamente la compensación de las deudas vencidas del miembro con sus activos en la empresa, exitiendo la posibilidad de reclamo ante el órgano interno de conciliación, con instancia judicial posterior.

Sin embargo, es posible que para realizarse la compensación la ley requiera de decisión judicial expresa, lo que es una desventaja. En este caso, la iniciativa puede provenir de cualquier órgano interno de la empresa, o de los miembros -en forma individual o un porcentaje de los mismos- mediante solicitud dirigida al órgano ejecutivo o directivo o por solicitud ante el juez, en caso de que transcurrido determinado plazo de haberlo solicitado al órgano interno éste no lo hiciere.

RECURSOS DE LA EMPRESA CONTRA LOS MIEMBROS

La empresa solidaria puede actuar judicialmente contra sus miembros entre otros, en los siguientes casos:

Cobro de aportaciones no canceladas

Generalmente se requiere que la obligación de pago de las aportaciones suscritas y no pagadas por los miembros sea de plazo vencido, lo que exige, a su vez, la no existencia de causa justificante y la conminación previa de pago al miembro deudor por parte de las instancias competentes de la empresa. Podría, también, intentarse a solicitud de los acreedores de la empresa.

Paniagua (2005) es de la opinión que para el abono de los desembolsos pendientes la sociedad puede exigir al socio moroso, en su caso judicialmente, tanto el interés legal de lo adeudado como

los daños y perjuicios causados por la morosidad. Estima que el socio incurre en mora automática por el simple transcurso del plazo, sin necesidad de reclamación de pago ni de acreditación de la culpa.

El acreedor de la empresa no tiene una acción directa frente al miembro que no hubiere integrado todas las aportaciones suscritas, ya que trata de aportaciones que debe el miembro a la entidad. Lo que puede hacer el acreedor es pedir a la empresa el embargo del crédito que, en todo caso, el asociado deberá realizar a aquella.

Infracapitalización

Como una variante de la anterior, procedería en caso que la asamblea acuerde aumentar los aportes para afrontar nuevos proyectos, para reponer el capital mínimo o para cubrir pérdidas del ejercicio, y el miembro no lo hiciere dentro del plazo establecido.

Para Verón (2009) son los jueces quienes deben asumir el rol sancionador ante supuesto de infracapitalización dolosa, la que debidamente acreditada corresponderá condenar a sus protagonistas. El juzgador debería imputar responsabilidad por infracapitalización sólo en casos muy extremos, en los que puede verificarse una culpa grave, un ilícito manifiesto o un delito que lo involucre.

Cobro de préstamos no cancelados

En caso de que el miembro no pague los préstamos (capital más intereses) a su vencimiento y no sea posible compensar su deuda (pasivo) con los aportes y demás derechos o haberes económicos que tuviese en la empresa (activo) procedería el cobro judicial de suma de dinero.

Es más, sería procedente que la cooperativa intervenga en un juicio laboral contra el despido injustificado que un socio tuviere con su patrón, para solicitar que en la ejecución de la sentencia respectiva, se ordene el pago de una suma de dinero que dicho socio le debía a la cooperativa por un préstamo no cancelado (Santana, 2019).

Indemnización de daños y perjuicios

Las acciones u omisiones indebidas de los miembros, así como el incumplimiento de sus obligaciones que ocasionen daños a la empresa solidaria, pueden dar lugar a reclamaciones judicial de indemnización. Un caso serían el de los daños ocasionados a la cooperativa agrícola de comercialización por la no entrega (o entrega defectuosa o tardía) de los productos que los miembros deben hacer a la empresa para su comercialización.

Igualmente, la no adquisición de los suministros de bienes o de servicios a que se hubiese comprometido el miembro de la empresa solidaria de obtención.

Desalojo de vivienda cooperativa

La acción judicial de desalojo de la vivienda al miembro de la cooperativa de usuarios de vivienda excluido de la misma, se regula generalmente mediante la aplicación analógica de la ley de arrendamientos, salvo que exista una norma expresa en ley cooperativa.

CONTROL JUDICIAL DE LA ACTIVIDAD DISCIPLINARIA DE LAS ASOCIACIONES PURAMENTE PRIVADAS

Sentencia del Tribunal Constitucional Español, N° 218 del 22/11/1988)

Adaptado de Amau Cosín, 2022

Esta sentencia establece unos principios sobre el control judicial de las sanciones que las entidades privadas aplican a sus miembros, que perfectamente pueden ser replicados a las entidades de la ESS, y que son los siguientes:

1. La potestad de organización propia del derecho de asociación se extiende a regular en los estatutos las causas y procedimientos de la expulsión de socios.

2. No puede descartarse que los estatutos establezcan como causa de expulsión una conducta que la propia asociación, cuya voluntad se expresa por los acuerdos de los órganos rectores, valore como lesiva a los intereses sociales.

3. La actividad de las asociaciones no forma naturalmente una zona exenta del control judicial, pero los tribunales, como todos los poderes públicos, deben respetar el derecho fundamental de asociación y, en consecuencia, deben respetar el derecho de autoorganización de las asociaciones que forma parte del derecho de asociación.

4. Ello supone que las normas aplicables en primer término sean los estatutos, siempre que no fueren contrarios a la Constitución y a la ley.

5. Cuando los estatutos prevean una determinada causa de expulsión necesitada de una valoración por los órganos

INDICE GENERAL

asociativos, el control judicial sigue existiendo, pero su alcance no consiste en que el juez pueda entrar a valorar, con independencia del juicio que ya han realizado los órganos de la asociación, la conducta del socio, sino en comprobar si existió una base razonable para que los órganos de las asociaciones tomasen la correspondiente decisión.

6. El respeto al derecho de asociación exige que la apreciación judicial se limite en este punto a verificar si se han dado las circunstancias que puedan servir de base a la medida disciplinaria, dejando el juicio sobre esas circunstancias a los órganos directivos de la asociación.

7. Dejar la valoración de una conducta en un supuesto determinado al juicio del órgano supremo de la asociación y con las garantías que establecen los estatutos entra en el contenido del derecho de asociación como elemento integrante de su derecho de autorregulación.

8. Esta doctrina es aplicable a lo que pudieran llamarse asociaciones puramente privadas, no a las que, aun siendo privadas, ostenten de hecho o de derecho una posición dominante en el campo económico, cultural, social o profesional, de manera que la pertenencia o exclusión de ella supusiese un perjuicio significativo para el particular afectado.

Sentencia del Tribunal Supremo de España, 727/2023

La jurisprudencia del propio TS ha evolucionado hacia una restricción del ámbito del control judicial sobre las decisiones asociativas, hasta concluir que dicho control debe limitarse, si se han respetado todas las reglas de competencia y forma en el expediente sancionador, a la existencia o no de una «base razonable» para el acuerdo sancionador que corresponda-

Un acuerdo que imponga una sanción en su cuantía máxima con la pretensión de disuadir a los socios de que hagan uso de su derecho a solicitar la baja, vulnera el derecho de asociación de los socios, una de cuyas facetas consiste en la libertad de dejar de pertenecer a la asociación, por más que en las sociedades cooperativas el ejercicio de este derecho esté condicionado al cumplimiento de ciertos requisitos legales y estatutarios (en Arrieta, 2023).

APLICACIÓN DE LA DOCTRINA DE LOS "ACTOS PROPIOS"

Concepto

La doctrina de los "actos propios" está basada en el axioma *"venire contra factum propium non valet"*, entendido en el sentido que "a nadie le es lícito hacer valer un derecho en contradicción con su conducta anterior".

Esta doctrina tiende a impedir que un sujeto pueda invocar sorpresivamente una pretensión jurídica en abierta contradicción con su conducta anterior que había supuesto entre las partes un compromiso determinado de mutua dependencia, que es ahora afectado por la nueva postura de uno de los intervinientes primitivos (Corbella, 1990)

Para Otxoa-Errarte (2019) consiste en el principio que impide contradecir los propios actos siempre en una situación procesal. Lo que se impide es que quien litiga tenga en el seno de un proceso una actitud que contradiga una actitud suya anterior previa a ese proceso. Actúa contra sus propios actos quien entabla una demanda que contradice su conducta anterior. No se acepta que quien litiga sostenga en el proceso una afirmación distinta de la que, con su comportamiento, mantuvo en sus relaciones previas a la disputa jurídica.

Presupuestos de aplicación (Otxoa-Errarte, 2019)

Las bases, requisitos y contenido de esta doctrina se enlazan con una clara conexión con el principio de la buena fe y con la protección de la confianza. Así, se dice que

> *"constituye un límite del ejercicio de un derecho subjetivo o de una facultad, como consecuencia del principio de buena fe y, particularmente, de la exigencia de observar, dentro del trafico jurídico, un comportamiento coherente, siempre que concurran los requisitos presupuestos que tal doctrina exige para su aplicación, cuales son que los actos propios sean inequívocos y que entre la conducta anterior y la pretensión actual exista una incompatibilidad o una contradicción según el sentido que de buena fe hubiera de atribuirse a la conducta anterior"* (Sentencia del TS de España de 30 de octubre de 1995)

De esa jurisprudencia se deducen los presupuestos para la aplicación de la regla de que nadie puede ir contra sus propios actos:

1. Que una persona haya observado, dentro de una determinada situación jurídica, una cierta conducta jurídicamente relevante y eficaz.

2. Que posteriormente esa misma persona intente ejercitar un derecho subjetivo o una facultad, creando una situación litigiosa y formulando dentro de ella una determinada pretensión.

INDICE GENERAL

3. Que entre la conducta anterior y la pretensión posterior exista una incompatibilidad o una contradicción, según el sentido que de buena fe hubiera de atribuirse a la conducta anterior.

4. Que en ambos momentos, conducta anterior y pretensión posterior, exista una perfecta identidad de sujetos.

La consecuencia de la aplicación de la doctrina es la inadmisibilidad de la pretensión contradictoria, ya que se trata de un acto que el ordenamiento no puede proteger. Y no puede hacerlo porque la necesidad de coherencia del comportamiento del demandante limita sus derechos subjetivos, que solo podría ejercitar si no fueran incompatibles con la confianza suscitada por su conducta anterior. La doctrina actúa así como mecanismo de excepción en sentido sustantivo, confiere al sujeto pasivo de la pretensión la facultad de oponerse a la misma.

Su aplicación en la economía solidaria

En el caso de las empresas solidarias, se trata de supuestos donde el miembro ha aceptado durante mucho tiempo un tratamiento especial en sus relaciones con la entidad, consolidando con su conducta recíprocas expectativas, que no pueden por ello alterarlas sorpresivamente cambiando las reglas impuestas a tales relaciones jurídicas.

La aplicación de ésta doctrina es procedente en el sector solidario como causa de ilegitimidad para actuar, en ciertos casos.

Por ejemplo:

1. El miembro que demanda judicialmente a la empresa cuando no había atacado de nulidad el acuerdo de la asamblea de excluirlo de la misma;

2. Cuando habiendo estado conforme con un acto, incluso haberlo cumplido voluntariamente, luego intenta impugnarlo por considerarlo irregular;

3. En el caso del miembro que habiéndose retirado voluntariamente y habérsele cancelado sus reintegros, pretende ejecutar facultades inherentes a la calidad de miembro que ya no revestía;

4. Igualmente, cuando por muchos años ha pagado intereses sobre saldos deudores de obligaciones contraídas, por ejemplo, por suministro de insumos y luego demanda a la empresa por ilegal cobro de intereses.

RECURSOS DE LOS MIEMBROS CONTRA LA EMPRESA

Lo miembros pueden actuar judicialmente en contra de la empresa solidaria, entre otros, en los siguientes casos:

Contra la negativa de admisión

Puede ser que la ley establezca en forma expresa recurso judicial del aspirante a miembro para impugnar el acuerdo que decide la negativa de admisión, o que no lo haga, por lo que –en tal caso- habría que aplicarse las normas del derecho común.

La doctrina mayoritaria considera que es posible que el solicitante pueda recurrir el acuerdo denegatorio ante los órganos judiciales competentes (Henry 2000) puesto que aunque el solicitante no posea un derecho subjetivo al ingreso, es posible entender que es titular de un interés legítimo; por esta razón, cualquier negativa de admisión podría ser combatida ante instancias judiciales competentes (Viguera, 2011).

Informa Paniagua (2005) que la jurisdicción civil española está conociendo de recursos contra el acuerdo denegatorio de la admisión como socio, efectuando un auténtico control de legalidad y de la suficiencia o entidad de los motivos aducidos para la negativa, que en algunos casos le conduce a anular los acuerdos sociales y a reconocer el derecho a ser admitido como socio. La mayor parte de la doctrina, por el contrario, niega la existencia de la acción, basándose en la no existencia de un derecho subjetivo a ser admitido.

Lo que no parece acertado es que la ley o el estatuto negasen el derecho de recurrir al órgano judicial por contrariar disposiciones de orden constitucional, partiendo del principio de que el derecho a la jurisdicción es de orden público, bien entendido que la habilitación de esta instancia judicial no corresponderá sin que previamente se haya agotado la instancia interna.

Sin embargo, se observa que la existencia expresa del recurso puede generar una litigiosidad que ha aconsejado a otras leyes a limitar la tutela del aspirante a asociado a los cauces normales del derecho de sociedades: impugnación de los acuerdos sociales nulos y anulables, exigencia de responsabilidad al órgano de administración, y previsión de recursos internos ante la asamblea o el comité de recursos (Paniagua, 1998).

En opinión posterior del mismo Paniagua (2005) procedería la impugnación de los acuerdos sociales de denegación de la admi-

INDICE GENERAL

sión cuando la cuantía de la aportación obligatoria mínima exigida por la empresa y, en su caso, de la cuota de ingreso, impidan, de hecho, la entrada de nuevos socios.

Ciertas leyes otorgan acción contra la negativa injustificada de admitir como miembro en una empresa de trabajo asociado a quien haya cumplido satisfactoriamente el período de prueba, y no medie una disminución o pérdida de trabajo. En tal caso, se trataría de una lesión a un derecho subjetivo que debería contar con amparo judicial (Moirano, 2005).

Recurso contra la exclusión del miembro por vicios de procedimiento

Por violación de las previsiones del estatuto, porque la exclusión no fue adoptada por el órgano competente ni fue seguido un expediente contradictorio, se hubiese privado al miembro de una actuación decisoria, negada la presentación de una prueba o por haber sido sobreseído por vencimiento del término de decisión. Sin embargo, ello no opera si fue la propia actitud del miembro la generadora de su posible indefensión.

Recurso contra la exclusión del miembro por vicios de fondo

Procedería solamente contra la decisión de exclusión que tenga carácter definitivo, esto es, contra aquella decisión que no tenga previstos o que se hubieren agotado los eventuales pasos previos internos, por ejemplo, el recurso a mecanismos de internos de composición previstos en el estatuto.

En tal caso, los poderes del juez estarían limitados a verificar la real subsistencia de las hipótesis previstas en la ley y en el acto constitutivo (estatuto) y no se podrían extender a la valoración de la intrínseca justicia y tanto menos, de la oportunidad de la decisión, opinión no contestada por la jurisprudencia italiana.

En contra, Scordino (1970) es de la opinión que el fundamento de la causa de exclusión es revisable por el juez. "Se advierte que la valoración de la situación de hecho en la que se fundamenta la causa de exclusión corresponde a los órganos sociales competentes. Sin embargo, a estos no les es dado deliberar la exclusión por otras causas taxativamente resultantes de la ley y del acto constitutivo y por tanto, el acuerdo social es siempre revisable en cuanto al fundamento de la causa de exclusión por la autoridad judicial".

En esta vía, como quiera que el hecho que configura la causal de exclusión debe ser "grave", una decisión en tal sentido ante un hecho de escasa relevancia para la vida de la entidad, podrá ser revisada judicialmente por no guardar relación entre la conducta del asociado con la sanción gravísima impuesta (Libert, 1988).

Ahora bien, informa Verón (2009) que la jurisprudencia argentina considera que debe rechazarse el recurso de amparo cuando existiendo otras vías legales para obtener la tutela de los derechos invocados, no surgen de la causa razones para apartarse del principio, lo que ocurre si el recurrente tuvo la posibilidad de cuestionar la medida de que se agravia, ante la asamblea ordinaria de la cooperativa a la que pertenece (CSJN, 01-06-1960).

Efectos

La interposición del recurso de apelación contra el acuerdo de exclusión adoptado por el órgano competente para ello, puede tener efecto suspensivo o devolutivo.

1. Suspensivo

   En este primer caso, la suspensión judicial de la exclusión puede ser adoptada cuando la exclusión resulte claramente ilegítima y acordada en modo discriminatorio, y cuando pueda ser, para el excluido, fuente de graves perjuicios, diferentes de los típicos del efecto expulsivo, con la advertencia que *"il fumus bonis iuris"* debe tomar en cuenta incluso la modalidad de la impugnación bajo el aspecto de su tempestividad.

2. Devolutivo

   En este caso, lla resolución del órgano directivo surte todos sus efectos, pero si la medida es revocada por juez, el miembro debe ser reintegrado a la empresa y pagado lo que dejó de percibir.

3. Adicionalmente, si la exclusión hubiese sido dañosa y si fue ilegítimamente adoptada, el juez no puede eximirse -a demanda del excluido- de pronunciar condena genérica de daños su favor (Buonocore, 1997).

Cobro de aportes no reintegrados al retiro

Como quiera que el derecho de reintegro de los aportes al momento de la pérdida de la condición es un derecho de crédito del miembro en contra de la empresa, el miembro saliente está facultado para reclamar la tutela de los Tribunales para que la cooperativa le liquide lo que le corresponde, o quede de su aportación, tras haber sido empleada por parte de la sociedad –con

INDICE GENERAL

mayor o menor fortuna- como base patrimonial para el desarrollo de su actividad (Viguera, 2011).

Como señala la Sala Constitucional de Costa Rica (en: Briones y Li, 2013) el reintegro de los aportes de los miembros que se retiran de una cooperativa se regula por las disposiciones internas de cada ente, es decir, conforme a su estatuto, por lo que los conflictos que surjan al respecto deben resolverse de conformidad con los mismos, mediante los mecanismos y ante las instancias establecidas al respecto, o bien, ante la jurisdicción ordinaria correspondiente, pues ello es un asunto que no implica –en principio- aspectos propios de constitucionalidad, por el contrario, es cuestión de mera legalidad.

De acuerdo a la jurisprudencia española (STS, 07/11/2003, en Viguera, 2011) el plazo es establecido únicamente en beneficio de la cooperativa, dirigido a evitar su descapitalización si tuviera que proceder de inmediato a su reintegro, durante el cual –si se ha establecido en el estatuto- los socios no podrán ejercitar acción alguna para exigir el reembolso de sus aportaciones por vía judicial, no tratándose, por tanto, de un plazo no de prescripción ni de caducidad; sino de espera para poder demandar a la cooperativa para que se haga jurídicamente exigible y se pueda impetrar el auxilio de los Tribunales encaminado a la obtención de una condena de pago.

Solicitud de convocatoria judicial de asamblea (Vargas, 2009)

Siempre tiene carácter subsidiario y sólo opera en ausencia de convocatoria por parte del órgano a quien corresponda, de manera que el miembro debe necesariamente instar al órgano directivo la celebración de la asamblea (y, o al órgano de control interno) con carácter previo para después acudir al órgano judicial.

Sin embargo, habría que diferenciar:

1. Si es la asamblea ordinaria, se trata de un acto de jurisdicción voluntaria por lo que debe acreditarse la falta de convocatoria por el órgano competente en el plazo legal y la legitimación del solicitante. El juez debería proceder a la convocatoria sin necesidad de entrar a conocer el fondo del asunto.

2. En cambio, si se refiere a una asamblea extraordinaria entiende el autor que el Juez si puede entrar a valorar el fondo del asunto y negar la convocatoria, en casos de ejercicio abusivo de derecho o de una solicitud manifiestamente improcedente.

A menos que haya razones de peso en contra (mala fe de los solicitantes, falsedad en las firmas adjuntadas, etc.) los gastos de la convocatoria judicial deben ser por cuenta de la cooperativa, sin perjuicio de poder repetir la sociedad posteriormente contra los directivos.

Otros supuestos

1. Recurso contra la imposición de sanciones disciplinarias, o en contra de la suspensión irregular de los derechos del miembro.

2. Contra la negativa de aceptación de la renuncia, o de impedimentos para el ejercicio del derecho de receso. En Suiza se concede apelación contra la negativa de aceptar la renuncia por parte del gerente. En tal caso, el miembro renunciante puede actuar ante el juez de paz del cantón del domicilio de la cooperativa. El juzgado, en este caso, abre expediente y pone en conocimiento a la sociedad por correo certificado dentro de las 24 horas siguientes (Gide, Loyrette y Novel, 1969).

3. Por aplicación indebida de la pérdida obligatoria de la condición de asociado, por falso supuesto de la causal alegada.

4. Por la negativa (o restricciones) para el ejercicio de los derechos y deberes que corresponden a los miembros, sus representantes o a sus herederos; por defectos en los cálculos y en los pagos de reintegros y de resultados.

5. En la normativa italiana (2002) en caso de negativa del consejo de administración de la transmisión de aportaciones –la que debe ser motivada- es posible recurrir a la autoridad prevista por el nuevo contencioso societario (Bonfante, 2002).

6. La Ley de Enjuiciamiento Civil española faculta a todo socio que quiera ejercer su derecho de información para acudir por escrito al órgano judicial competente cuando el o los administradores no lo consientan. El juez ordenará, en su caso, que se le pongan de manifiesto al socio los libros y documentos sociales que quiera examinar y, si el o los administradores lo impiden, acordará las providencias necesarias para compelerles (Paniagua, 2005).

7. Si la asamblea no es convocada por los directivos en caso de que efectivamente se produzca una causa de disolución, se convoca, pero no se llega a celebrar, o el acuerdo adoptado

INDICE GENERAL

es contrario a la disolución, entonces surgirá la posibilidad de que cualquier interesado pueda solicitar la disolución judicial (Moya, 2007).

8. Solicitud de nulidad de los contratos celebrados por los directivos con la empresa en caso de violar las prohibiciones de ley y, o el estatuto para poder contratar, salvo las excepciones pertinentes.

RECURSOS EN MATERIA DE TRABAJO ASOCIADO

Lo procedente es que los conflictos que surjan entre la cooperativa de trabajo asociado y sus miembros-trabajadores se ventilen ante los tribunales de orden laboral, aplicando la ley de cooperativas, el estatuto, el reglamento interno de trabajo y los principios cooperativos. Y solo en su defecto, y en cuanto fuesen compatibles, las disposiciones de le legislación laboral.

Recursos de orden laboral-cooperativo

La Ley de Cooperativas de Euskadi (2019) establece las materias relacionadas exclusivamente con la relación de trabajo entre la cooperativa de trabajo asociado y los miembros trabajadores, que pueden ser objeto de recurso judicial:

1. La percepción de los anticipos laborales o de las prestaciones complementarias o sustitutivas de los mismos en la medida que sean exigibles.

   Los recursos por sanciones impuestas por infracción de normas de disciplina sociolaboral, incluida la de expulsión por tal motivo.

2. Las situaciones de suspensión del trabajo y excedencias.

3. Materias de Seguridad Social.

4. El acceso de la persona trabajadora asalariada a la condición de persona socia trabajadora.

5. En general, a los derechos y obligaciones derivados precisamente de las normas internas de régimen del trabajo cooperativo.

Recurso contra la exclusión de miembros de las empresas de trabajo-asociado

La exclusión del miembro-trabajador de una empresa de trabajo asociado afecta directamente tanto los derechos políticos del miembro en la entidad como su condición de trabajador puesto que pierde su puesto de trabajo.

De manera que para López (2006) el socio trabajador afectado por la baja podrá impugnar el acuerdo por no estar de acuerdo con la realidad de las causas, con los motivos reales de la baja, o por discrepar sobre la selección de los trabajadores o por cualquier otra causa (por ejemplo, si hay desviación de poder en cuanto a los fines o irregularidad manifiesta en cuanto a las causas).

En tal caso, según Montero (1999) debería establecerse una dualidad de procedimientos y dar validez al procedimiento laboral para la privación al asociado del puesto de trabajo y, dado que el fundamento último de la cooperativa es proporcionar puestos de trabajo a los asociados, si el asociado es privado disciplinariamente de su puesto de trabajo, se debe, a continuación, articular un procedimiento que resuelva con sentencia el problema presentado, y acordar, si corresponde, la separación de la cooperativa o la obligación por parte de esta de proporcionarle otro puesto de trabajo.

Por su parte, Moirano (2005) considera que la legislación laboral no es aplicable y que la cuestión debe ser resuelta en sede judicial civil o comercial porque la relación asociativa excluye la de dependencia, siendo que no son escindibles las condiciones de asociado con la de trabajador, como sí puede ocurrir en las sociedades.

Recursos del trabajador por fraude laboral

Adaptado de Orjuela et al (2013)

Se pueden dar diversas situaciones:

1. Solicitud de declaratoria de relación laboral por intermediación laboral.

   Según el autor, la opción correcta a utilizar es aquella en la que se demanda tanto a la cooperativa como a la empresa usuaria (o contratante como verdadero empleador) y se solicita la condena solidaria de las dos entidades (con las pretensiones de condena claras) precisando en los hechos (relacionando todos los hechos) que la cooperativa actuó como empresa intermediaria o de suministro de personal; toda vez que si se pretende la condena de la cooperativa, la misma tuvo que ser demandada, pero no como verdadero empleador, sino en razón de haber actuado como intermediaria.

   Como quiera que de acuerdo al derecho al debido proceso y el derecho de defensa no se puede condenar aquella perso-

INDICE GENERAL

na no vinculada al proceso como parte demandada, se debe demandar a la CTA, pero no en calidad de empleador, sino por haber actuado como intermediadora laboral.

2. Caso de personas vinculadas inicialmente por un contrato de trabajo a quienes posteriormente se les obliga a constituir una cooperativa, o que se deban vincular a una ya existente para conservar su empleo.

   En estos casos, se está vulnerando el derecho al ejercicio autónomo de la libertad de asociación al condicionar a una forma de asociación el ejercicio de la actividad profesional del trabajador; se viola la libertad de escoger si se es parte o no de la misma; se lesiona su derecho al trabajo, se genera una burla de los derechos laborales del trabajador y al mínimo vital, razón por la cual se demanda al empleador inicial para dejar sin efecto la obligación y, o se le paguen sus acreencias laborales.

   Cabe mencionar que el constreñimiento para asociarse no solo se genera mediante una actuación directa de parte del empleador, sino cualquier acto en que se el trabajador se vea compelido a formar parte de esta, como el miedo a perder el empleo, el reproche moral por parte de los directivos o compañeros de trabajo, el señalamiento de estar obrando mal y la duda al respecto.

3. Cuando "libremente" el trabajador desiste de su condición de tal y se vincula a una CTA (como pretendido socio) que sin solución de continuidad contrata la prestación de servicios con la persona que antes fungía como empleador. En tal caso, si no existe variación de las condiciones en que antes se prestaba el trabajo, se considera que continúa prestando servicios a la misma empresa.

4. En el supuesto en que un trabajador renuncie a su trabajo e inmediatamente se vincule a una CTA que prestará sus servicios al empleador inicial, se deberá tomar como indicio de fraude laboral cuando las condiciones y circunstancias en que trabaje el ahora cooperado no varíen.

REMOCIÓN JUDICIAL DE LOS DIRECTIVOS

Acción judicial de remoción (Nissen, (2000)

Procede en caso de no prosperar en la sesión de la asamblea la remoción de un directivo; en tal caso, es lógico que pueda procederse a solicitar la misma por vía judicial.

1. Legitimados activos

   Los órganos directivos y de control interno, y cualquier directivo o miembro de la empresa –individualmente considerado- y salvo texto expreso en contrario deberían tener legitimación porque ningún miembro puede ser obligado a tolerar en la administración a una persona manifiestamente incapaz, inidónea o infractora de la ley, estatuto o reglamento.

2. Legitimados pasivos

   Para el autor, lo son, no solo la sociedad, a quien se la demanda para que proceda a la modificación de uno de sus órganos, sino también el sujeto cuya conducta se le imputa, quien lógicamente tiene derecho a su defensa personal.

3. Requisitos

   Para que la acción sea procedente se requeriría probar que se han agotado los recursos internos, acreditando que se ha reclamado infructuosamente la celebración de asamblea para que considere los hechos y se destituya al directivo. Ahora bien, si la asamblea rechazó la remoción del directivo, es necesario –entonces– impugnar el acuerdo asambleario, pues de lo contrario, tal resolución debe considerarse firme y obligatoria.

   En tal caso, no resulta indispensable la prueba de la existencia de los daños concretos a la sociedad, sino que será suficiente que los directores hayan dejado de cumplir con las obligaciones a su cargo, entendiéndose por tales los deberes de obrar con lealtad y diligencia de un buen hombre de negocios, impuestos a todo administrador social.

Recurso judicial del directivo removido de su cargo

Un caso diferente sería el caso del directivo removido por la asamblea, por una causa determinada que discuta judicialmente la existencia o veracidad de los fundamentos esgrimidos para lograr su alejamiento del cargo. En caso de que el juez encuentre no justos o razonables los motivos invocados y, en consecuencia, declare nulo el acuerdo de remoción, podrá generarse un eventual resarcimiento contra la sociedad por los daños causados, por cuanto ella pudo afectar seriamente a la persona del director.

Otro caso sería el del directivo nombrado por la asamblea removido de su cargo por el consejo de administración excediendo sus

potestades y sin cumplir el debido proceso, que puede ser amparado por una medida judicial al haberse violado sus derechos, anulando el acuerdo adoptado y, por consiguiente, restituirlo en el ejercicio del cargo directivo (Briones y Li, 2013).

Aunque algunos consideran que el juez no puede ordenar la reincorporación al cargo del directivo, parece más lógico que la sociedad deba soportar las consecuencias derivadas de la actuación de sus propios órganos, y por tanto, no se encuentran argumentos sostenibles para sostener que esa resolución judicial no tenga fuerza para restituirlo al cargo, por el período que le falte hasta la terminación de su mandato (Nissen, 2000).

Impugnación de acuerdo desestimatorio de remoción

Procedería la impugnación del acuerdo de la asamblea que negó la remoción de uno o varios directivos, si sus votos (que no podían emitir por ser juez y parte) fueron determinantes para obtener la mayoría con la que lograron impedir su remoción.

ESTABLECIMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTIVOS

Naturaleza de la acción

La responsabilidad del directivo debe ser procesada y declarada judicialmente, dado que en el derecho moderno la obligación de indemnizar a alguien sólo puede ser el resultado de un debido proceso legal. Se trata de una acción judicial que persigue la declaración judicial de la obligación de los administradores de resarcir los daños sufridos (lesión directa) por los miembros o terceros (acreedores, trabajadores) como consecuencia de una intervención directa (en ejercicio de sus competencias) e ilegítima (incumplimiento de sus deberes) del administrador en la producción de aquellos (Pastor, 2007).

En opinión de García Álvarez (2019) procede acción de responsabilidad por violación de los principios si los directivos no son leales al interés social, y hay daños efectivos que se puedan cuantificar, se podrá exigir responsabilidad por las acciones u omisiones llevadas a cabo. La acción de responsabilidad se podrá ejercer por la propia sociedad, por los socios, por los acreedores y por terceros con interés legítimo mediante una acción social o una acción individual dependiendo de si se han dañado directamente los intereses patrimoniales de la sociedad o los de un tercero, socio o acreedor respectivamente.

En este sentido, sostiene Paolucci (2004) que es siempre reconocido a los socios su derecho a ejercitar la acción de responsabilidad hacia los componentes de los organos de administración y control. Esto presupone que la actuación de los socios debe estar en condiciones de valorar si lo hecho por los órganos de administración y control se ajusta a la Ley o en todo caso se dirige, en las cooperativas, a la consecución del fin mutualístico.

Ahora bien, como de ordinario la ley establece la presunción de culpa solidaria de todos los miembros del órgano directivo por sus actuaciones como colectivo, se exime al perjudicado de probar el grado de culpa en que incurrió cada uno de los miembros del mismo: basta constituir la prueba de la infracción de los deberes del órgano, sin tener que señalar qué concreto titular del mismo infringió aquéllos ni que cuota del daño total resulta imputable a cada uno de ellos (Grimaldos, 2013).

Para Chacón (2000) esta acción puede ser transigible, en el sentido que se puede negociar, que los asociados en la asamblea puedan llegar a un acuerdo con los consejeros responsables, o renunciar al ejercicio de la acción. En tal sentido, en cualquier momento la asamblea podría transigir o renunciar al ejercicio de la acción, si no se opusiere a ello una mayoría de votos.

Sujetos pasivos

Todos los directivos de la empresa independientemente del origen de su nombramiento (directivo de hecho) de que sea miembro o no (directivos independientes) y de su posición dentro del órgano, los que no podrían votar en la deliberación de la asamblea que acuerde el ejercicio de la acción de responsabilidad contra ellos.

Duración

La duración del ejercicio de la acción normalmente queda indeterminada, por lo que se aplica necesariamente la de derecho común, que puede ser de 10 años; o estar determinada en la ley del sector, que cuando la establece lo hace con menor duración, por ejemplo, tres años, o seis meses contados a partir de la deliberación de la asamblea que la acordó.

ACCIONES DE RESPONSABILIDAD

Cuando en la legislación no se establezcan normas expresas al respecto, se aplicarían las normas del derecho procesal común, por lo que se pueden distinguir dos tipos de acciones diferentes: la social o colectiva y la individual.

INDICE GENERAL

La acción social o colectiva

Adaptado de Tato (2013) y Morillas (2016)

La acción social tiene por finalidad restablecer (reintegrar) el daño causado en el patrimonio de la entidad dañado por la conducta de los directivos y no al patrimonio personal de los miembros o de terceros.

La legitimación activa en cuanto a perjudicada, la tiene la cooperativa, pero corresponde a la asamblea -mediante acuerdo- decidir acerca de su ejercicio, sin que fuere necesario que aparezca el punto en el orden del día, ya que la decisión puede emerger de la discusión de cualquier punto de la agenda.

Como señala Grimaldos (2013) el requisito necesario para el ejercicio de la acción social consiste en que el perjuicio causado recaiga sobre el patrimonio social. Y la eventual obligación resarcitoria nacida de esta acción tiene por finalidad resarcir el daño social provocado por los directivos.

La ejecución estaría a cargo de los nuevos administradores nombrados en sustitución de los destituidos. También podría estar en manos del órgano interno de arbitraje, o por decisión propia del órgano de control interno, por los interventores y liquidadores. Si ella no es ejercida en un plazo determinado (tres meses, por ejemplo) podría ser ejercida por cualquier miembro en nombre de la entidad, por su propia cuenta, quedando obligada ésta a reembolsarle los gastos ocasionados, si prospera.

La doctrina recrimina el hecho de que algunas leyes de cooperativas impiden a los socios ejercitar la acción social cuando la asamblea no llegó a ser convocada o cuando adoptó un acuerdo contrario a la exigencia de responsabilidad: "Tendencia ésta que debe ser objeto de una severa crítica, ya que dificulta el ejercicio de la acción social y la defensa del patrimonio y los intereses de la cooperativa por parte de una minoría en aquellos supuestos en los que los administradores cuenten con el apoyo de la mayoría de los socios" (Peinado, en Morillas, 2016).

La asamblea puede, en cualquier momento, transigir o renunciar al ejercicio de la acción, bien sea sin ningún límite o bien cumpliendo ciertos requisitos, como que no se oponga cierto porcentaje de votos en asamblea, o que el acuerdo de ejercer la acción hubiese sido acordado por determina mayoría.

Normalmente, el acuerdo de promover la acción o de transigir determina el cese provisional de los directivos afectados mientras dure el proceso iniciado contra ellos, o su destitución, salvo que expresamente se prevea lo contrario (Morillas, 2016).

La acción individual (uti singuli)

Adaptado de Pastor (2007)

Como señala Gomes-Ramos (2010) no sería de extrañar que la mayoría (que eligió a los administradores) vote en contra de la propuesta de acción social de responsabilidad y, así, inviabilice la responsabilidad de "sus" administradores. O que, acordada la acción social de responsabilidad, no sea ejecutada. Tal pasividad, frente a actos ilícitos, culposos o dañosos privará el patrimonio de la sociedad de la indemnización debida. y repercutirá negativamente en el valor de las participaciones sociales.

Para obviar estas maniobras de la mayoría, la legislación portuguesa permite que los socios minoritarios y los acreedores sociales puedan ejercer la acción de responsabilidad contra los directivos, y determina que son nulas las cláusulas que subordinen el ejercicio de la acción social de responsabilidad al previo parecer o deliberación de los socios.

Sobre la procedencia de la acción, hay dos posiciones contrarias:

1. En ciertos casos se ha considerado inadmisible que la *actio uti singuli* pueda ser ejercida en las cooperativas porque no se encuentra prevista en la ley de cooperativas y si en la ley comercial, y en razón de la naturaleza de la cooperativa y la ausencia de fines lucrativos.de la misma.4

2. Diferente criterio tuvo el Tribunal de Porto de 2008, en (Gomes Ramos, 2010) para quien los principios cooperativos de adhesión voluntaria y libre, de intercooperación y la ausencia de fin lucrativo *no obstan* para que el cooperador, por medio de la *actio ut snguli,* reclame para la sociedad la indemnización debida por los directivos. Ello, siempre que la normativa cooperativa establezca como derecho subsidiario el de las sociedades comerciales, y que no sean irrespetados los principios cooperativos. Esta nterpretación favorece el escrutinio de las actividades de dirección de las coopertivas por los cooperadores

La ley puede otorgar legitimación activa a cada miembro en forma individual, o puede ser que se requiera un determinado porcentaje de miembros para su ejercicio, en cuyo caso podría mejor ser denominada "acción de grupo".

INDICE GENERAL

La legitimación de los socios, en todo caso, es subsidiaria respecto de la propia entidad, de manera que solo pueden emprenderla cuando no haya acuerdo de la asamblea o, cuando pese a ello, no se ha interpuesto la acción en un plazo determinado desde su adopción.

La acción persigue la declaración de la obligación de los directivos de resarcir los daños sufridos (lesión directa) por los miembros o terceros (acreedores, trabajadores) como consecuencia de una intervención directa (en ejercicio de sus competencias) e ilegítima (incumplimiento de sus deberes) del administrador en la producción de aquellos. Se configura como una acción indemnizatoria personal, tratando de restaurar el patrimonio individual de los miembros o de terceros, acreedores o no, cuyos intereses se han visto directamente lesionados por la actuación de los directivos.

El presupuesto necesario para su ejercicio es que la lesión causada por los directivos se produzca de forma directa sobre el patrimonio de un miembro o de un tercero, excluyéndose de su ámbito los perjuicios causados a estos sujetos de modo mediato o reflejo como consecuencia del perjuicio sufrido por el patrimonio social (Grimaldos, 2013).

En el derecho portugués, la acción puede ser ejercida por medio de algún (s) representante (s) de los miembros, y la cooperativa llamada a la causa por intermedio de sus representantes.

Ahora bien, para evitar que esta acción propuesta por la minoría pueda ser degradada en utilizaciones perversas y abusivas en vez de en procura de los intereses sociales protegidos por la ley, o que sea utilizada para desestabilizar la administración social y que la cooperativa quede a merced de litigación fútil, la legislación puede requerir que sobre esta cuestión recaiga decisión previa o que el actor preste caución (Gomes Ramos, 2010).

Acción por parte de los acreedores

Algunas leyes legitiman de forma subsidiaria a los acreedores sociales para ejercer la acción cuando no haya sido ejercitada por la sociedad o los socios, y siempre que el patrimonio social resulte insuficiente para la satisfacción de sus créditos (Vargas et al, 2014).

Es una solución a situaciones como el caso de empresas desaparecidas de facto, dejando impagados a un gran número de acreedores, sin patrimonio, sin ningún tipo de bien de su titularidad, o las empresas que logrando beneficio son desviados hacia los administradores mismos, dejando de nuevo a la entidad en insolvencia, en fraude de sus acreedores, sin llegar a la solicitud de quiebra con los costes que ello conlleva.

En tal caso, los acreedores y los propios asociados tienen el recurso de la acción individual de responsabilidad (Irákulis, 1999). Señala Gadea (1999) que la condena a los directivos responsables será, de prosperar la acción, la de entregar al patrimonio de la sociedad –no al de los socios o al de los acreedores- la indemnización dirigida a reparar el daño causado- que se fije en la sentencia.

ACCIÓN DE RESPONSABILIDAD CONTRA LOS INTEGRANTES DEL ÓRGANO DE CONTROL

La mayor parte de la legislación establece el mismo régimen de responsabilidad para todos los directivos, incluso, el de la administración de las sociedades anónimas, lo que critica Cordones (2013) por el hecho de hacer remisión en bloque entre órganos que no presentan identidad de funciones.

Añade el autor que se trata de una responsabilidad por daños, de manera que para que pueda prosperar una acción de responsabilidad que puede ejercer la empresa, como titular del patrimonio perjudicado por la conducta del directivo, con el fin de obtener una indemnización, es preciso que concurran los siguientes presupuestos:

1. Actuación culpable o negligente en el desempeño de su cargo.
2. La producción de un daño patrimonial a la sociedad, por lo que pareciera que no procedería la acción individual.
3. Relación de causalidad entre la conducta del acto y el daño ocasionado

INDICE GENERAL

Contenido

Impugnación de acuerdos 4839
Improcedencia de la impugnación de acuerdos sociales 4840
Impugnación de acuerdos de la asamblea 4841
Acuerdos impugnables 4843
Procedimiento 4850
Efectos de la decisión 4852
Impugnación de los estados financieros 4853
Impugnación de acuerdos del órgano directivo 4857
Impugnación de acuerdos de los órganos de control interno 4862
Impugnación de acuerdos del comité de conciliación y arbitraje 4863

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

138 Impugnación de Acuerdos

IMPUGNACIÓN DE ACUERDOS

Principio

Las decisiones (acuerdos) adoptados por los órganos de las empresas solidarias y de los organismos de integración (asamblea, consejo directivo o de administración y órganos de control interno, inclusive de comités dotados de autonomía funcional) si fueron adoptados dentro de la competencia asignada a ellos por la ley y, o el estatuto y se cumplieron los requisitos formales exigidos, en principio, son válidos y, por tanto, obligatorios para todo los miembros (presentes o ausentes) hayan votado a favor o en contra de la misma, o se hubiesen abstenido de votar.

Sin embargo, puede suceder que la decisión haya sido tomada violando alguna norma legal o estatutaria (vicio de fondo) o algún requisito de procedimiento (vicio de forma) y que se considere que tal decisión perjudique o lesione los derechos o intereses legítimos de la propia empresa (y que resulten beneficiosos para uno o varios miembros o terceros) o de algún o algunos de sus miembros.

En este caso, el miembro que se considere afectado o perjudicado en sus derechos o intereses legítimos por una decisión de cualquier órgano de la empresa que adolezca de algún vicio, puede recurrir al tribunal competente para solicitar su nulidad o anulación y, por tanto, que se deje sin efectos tal decisión.

Puede o debe, también, si está previsto en la ley y, o el estatuto, recurrir en primer lugar a las instancias internas de resolución de conflictos para que se revoque esa decisión. Algunas legislaciones niegan este derecho a quienes hubiesen votado a favor de la misma, siempre que –lógicamente- se pueda probar que efectivamente votó a favor.

Ahora bien, si su petición no es aceptada, si no hubo decisión dentro del lapso establecido, o si no está de acuerdo con la decisión adoptada por la instancia interna de conciliación o mediación, el miembro tiene derecho de impugnar (apelar o recurrir) tal acuerdo ante los tribunales competentes para que lo declaren nulo, cese de producir sus efectos y, si fuese el caso, se le indemnicen los daños y perjuicios ocasionados.

<< INDICE GENERAL

Fundamento

Los fundamentos sobre los que se sustenta la figura de la impugnación de acuerdos sociales son: de un lado, impedir que la mayoría utilice abusivamente su propio poder en daño de la propia sociedad (y en beneficio propio o de terceros); pues la protección de la minoría no es sino la tutela de la propia sociedad; y de otro, mantener en la medida de lo posible la estabilidad de los acuerdos societarios, bien evitando la litigiosidad, inútil o maliciosa, declarando no impugnable todo acuerdo que haya dejado sin efecto (revocación de un acuerdo viciado) o sustituido válidamente por otro (sustitución de un acuerdo viciado) (Baena, 2013).

Características del derecho de impugnación (Baena, 2013).

1. El derecho de impugnación es facultativo puesto que puede o no ser ejercitado por el miembro que haya sido afectado por el mismo; el miembro puede renunciar a ejercerlo.

2. Es de ejercicio personal y subjetivo, esto es, debe ser practicado por la persona que alega haber sido perjudicado por el acuerdo; no en beneficio de otros miembros, y puede ser ejercido por medio de representante legal (apoderado) debidamente constituido de acuerdo a la normativa legal de la materia.

3. Un mismo acuerdo puede impugnarse por distintas causas, de modo que cada causa determina el nacimiento de una acción y existen tantas acciones como motivos de impugnación se esgriman, lo cual puede tener una importancia decisiva en cuanto al éxito de la pretensión.

IMPROCEDENCIA DE LA IMPUGNACIÓN DE ACUERDOS SOCIALES

Principios

El recurso judicial de impugnación sólo puede ser ejercido por violación de ley y, o del estatuto. Y, en cuanto al mérito (oportunidad o conveniencia) del acuerdo, no existe posibilidad de revisión judicial.

Como se trata de una limitación de los derechos de los asociados, las causas de improcedencia del recurso tienen carácter taxativo, son de interpretación restrictiva y donde prevalece el principio de *in dubio pro cooperatore.*

Motivos

Adaptado de la Ley de Cooperativas de Valencia, 2023

No procede la impugnación de los organos sociales:

1. Cuando el acuerdo social haya sido dejado sin efecto o sustituido válidamente por otro acuerdo adoptado antes de que se hubiera interpuesto la demanda de impugnación. En este caso, el miembro impugnante tiene derecho a instar la eliminación de los efectos, o la reparación de los daños que el acuerdo le hubiera ocasionado mientras estuvo en vigor.

2. Cuando se trate de la infracción de requisitos del proceso de formación de la voluntad del órgano, salvo que se trate de vicios de forma y plazo de la convocatoria, quorum o mayorías, o cualquier otro que tenga carácter relevante.

3. Por incorreción o insuficiencia de la información facilitada por la cooperativa a solicitud del miembro antes de la asamblea, salvo que la información hubiera sido esencial para el ejercicio razonable de sus derechos.

4. La participación en la reunión de personas no legitimadas, salvo que fuese determinante-

5. La invalidez de votos o el computo erróneo de los emitidos, salvo que hubiese sido determinante para obtener la mayoría.

IMPUGNACIÓN DE ACUERDOS DE LA ASAMBLEA

Objeto

La impugnación de los acuerdos adoptados por la asamblea tiene por objeto impedir que las mayorías excedan los límites de sus facultades, obligándolas a que desenvuelvan su acción dentro del marco de la ley y el estatuto. Como señala Handskopf (2000) no obstante que este órgano social funciona por la fuerza de la mayoría, la cual debe ser acatada, no se puede admitir que la voluntad de esta infrinja los mandatos de la ley, del estatuto o que lesione los intereses de la entidad y, o de sus miembros.

De manera que con la impugnación se tutela el llamado interés social, entendido como el interés dirigido a beneficiar a los asociados indistintamente, el que persigue la satisfacción de las necesidades de los asociados en forma idéntica y sin excepción. En tal virtud, en principio, debe considerarse válida la deliberación cuando tales intereses han sido total y positivamente protegidos

INDICE GENERAL

por lo que las nulidades de los mismos deben ser siempre de interpretación restrictiva (Cuesta, 2000).

Los acuerdos de la asamblea pueden estar afectados de:

Nulidad absoluta

Cuando sean contrarios a la ley o afecten normas de orden público o derechos inderogables de los asociados. Aunque el orden público es un concepto de difícil delimitación, en el ámbito cooperativo según Marín (en Baena, 2013) se refiere a los principios cooperativos y no a una mera contradicción de la legislación cooperativa.

En este sentido, el TSE, en sentencia del 06/067/2021, en Paniagua, 2021) declaró que son nulos de pleno derecho los acuerdos sociales contrarios al orden público. En consecuencia, no debió tener viabilidad, y debió apreciarse de oficio, una reclamación cuya etiología se encontraba en unos acuerdos sociales radicalmente nulos y sin efectos, y cuya impugnabilidad judicial no está sujeta a plazo de caducidad.

Ahora bien, no todo incumplimiento de una ley tiene como efecto la declaración de nulidad de pleno derecho del acuerdo aprobado. La nulidad de pleno derecho supone la total destrucción de los efectos nulos con las graves consecuencias jurídicos que ello conlleva: lo que es nulo no produce ningún efecto, hay que retroer la situación al estado anterior; la nulidad es imprescriptible, insubsanable, automática, *ipso iure*.

En consecuencia, solo serían nulos de pleno derecho los acuerdos que así expresamente lo disponga una ley, aunque si esta nada expresa, el juez analiza la correspondencia entre la finalidad del precepto legal contrariado, y el acto realizado, para declararlo nulo o válido, pese a la infracción legal, si la levedad del caso así lo permite o aconseja (Vargas et Al, 2015).

Nulidad relativa

Se produce cuando sean contrarios al estatuto, cuando el vicio sea formal y se produce en el funcionamiento o en la deliberación, o bien afecta el interés particular del asociado (Halperin, en Cuesta, 2000). Todos los acuerdos que no estén afectados de nulidad absoluta (de interpretación restrictiva) pueden serlo de nulidad relativa.

Ahora bien, si se trata de una cláusula estatutaria que plasme una disposición imperativa de una ley, el acuerdo estaría afectado de nulidad absoluta porque también es contrario a la ley.

ACUERDOS IMPUGNABLES

En principio, pueden ser impugnados todos los acuerdos adoptados por el órgano deliberante, aunque puede ser que la ley establezca expresamente qué tipo de acuerdos puedan ser objeto de impugnación y cuáles no. Igualmente, la ley puede diferenciar entre los acuerdos nulos (contrarios a la ley) y los acuerdos que sean anulables (todos los demás) estableciendo plazos, legitimación requerida y efectos diferentes, según se trate de una u otra.

Los acuerdos de la asamblea que pueden ser objeto de impugnación son aquellos que adolecen de un vicio que puede ser, entre otros:

Vicio de forma.

Por algún defecto o vicio en la convocatoria (por ejemplo, acuerdo adoptado en reunión no convocada), en el orden del día, en la instalación, en el quórum, en el desarrollo de la discusión, en el voto o en el acta de la asamblea, la que puede ser impugnada si no se subsanan adecuadamente los vicios denunciados (Baena, 2013).

Para Fernández (2001) el incumplimiento en la convocatoria de la asamblea de reforma del estatuto de la "debida claridad" de los extremos a modificarse, es causa determinante de nulidad del acuerdo que se pudiera haber adoptado, al entender que ha sido defectuosa, insuficiente o indebidamente convocada y constituida la asamblea.

En cuanto al voto, son nulos los acuerdos tomados por la asamblea si en ella ha votado quien no tenía derecho de voto, salvo cuando ese voto no haya sido determinante en el acuerdo adoptado (Código de Mutualidades de Portugal, 2018).

Vicio de fondo

Se trata de aquellos acuerdos cuyo contenido sea manifiestamente contrario a lo establecido por la ley, o el estatuto; esto es, que el vicio alegado sea ostensiblemente violatorio de una ley; cuyo objeto sea física o legalmente imposible, contrario al orden público, o sobre materia que exceda la competencia de la asamblea. El concepto de ley puede entenderse de forma restrictiva o amplia, según se considere que se refiere solo a la ley cooperativa o solidaria, o a cualquier otra norma legal que pueda aplicarse y que tenga relación con el acuerdo adoptado por la asamblea.

Ahora bien, si como se acostumbra, el estatuto transcribe el contenido de una norma imperativa de la ley de cooperativas,

INDICE GENERAL

el acuerdo contrario al estatuto deberá encuadrarse como acto nulo contrario a la ley, ya que en este caso el estatuto está remitiéndose de manera expresa a la propia ley al enumerar en su articulado preceptos de carácter imperativo (García-Más, 2001).

Los acuerdos de la asamblea impugnables por vicios de fondo son, entre otros:

1. Son impugnables los acuerdos contrarios a la ley, aunque sean conformes con el estatuto.

   Señala Fajardo (2011) que serían impugnables aquellos acuerdos que ajustándose a las previsiones estatutarias sean contrarias a la ley sin necesidad de impugnar simultáneamente el estatuto inscrito, ya que la caducidad en su caso de la acción de impugnación del acuerdo, no transforma en ajustado a la Ley lo que es conforme al estatuto. Y ello porque si bien se presume válido el acto inscrito en el Registro, su posible nulidad no queda convalidada por la inscripción, y por ello puede impugnarse, siempre que no haya caducado la acción.

2. Vicios en la causa-objeto

   Habría que considerar –también- el caso de vicios en la causa o en el objeto, como pudiese ser la decisión de la asamblea de emprender actividades de propósitos abiertamente lucrativos: especulación con divisas, valores bursátiles, etc. (Uribe, 1969).

3. Por exceso de poder

   La Casación Italiana ha admitido la configuración del vicio de exceso de poder de las deliberaciones de la asamblea (20-05-1955, en Ceccherini, 1999)

   "... vicio que sería revisable judicialmente cuando la deliberación fuese el resultado de una intencional actividad arbitraria o fraudulenta de la mayoría de socios, dirigida a provocar daños a la sociedad y, o la lesión de los derechos sociales de participación de los asociados".

4. Violación de la igualdad

   Podría incluirse dentro del exceso de poder la violación del principio de igualdad por el acuerdo de asamblea, ya que el derecho del socio de ser tratado en igualdad de condiciones con los demás socios conlleva una obligación correlativa para la cooperativa de facilitar su ejercicio, por ejemplo, permitiéndole el uso de los servicios e instalaciones de la cooperativa, en definitiva, poniendo al servicio de los socios la actividad cooperativa (Vargas, 2009).

5. Discriminación

   En caso de que se produzcan vulneraciones al principio de no discriminación entre los socios en cuanto a la cuantía de la aportación obligatoria mínima para el ingreso y, en su caso, de la cuota de ingreso, se podría acudir a la impugnación del acuerdo social que impida la entrada de nuevos socios (Viguera, 2011).

6. En caso de abuso de derecho (Vargas et al, 2015)

   Este se produce cuando el ejercicio de un derecho contraría los fines que la ley tuvo en mira al reconocerlo, o bien excede los límites impuestos por la buena fe, la moral y las buenas costumbres (Cuesta, 2000). Se entiende que el acuerdo se impone de forma abusiva cuando, sin responder a una necesidad razonable de la entidad, se adopta por la mayoría para obtener un beneficio propio en detrimento injustificado de los demás socios.

   En tal caso, se impugna judicialmente el acuerdo de asamblea cuyo contenido configura el abuso de derecho, bien sea por abuso de mayoría o de minoría. Se pueden reclamar los perjuicios ocasionados por quienes abusaron, por parte de los afectados, dirigidos contra los autores del abuso.

   Existiendo un acto abusivo, la sanción no puede ser otra que la nulidad, si se admite que el instituto aplicado es una causa legítima de paralización del derecho desviado de sus fines regulares, de manera tal que el acto jurídico obrado en esas condiciones es invalido; resultando innecesario hablar de maniobra ilícita o inmoral, de dolo o de culpa, pues no son elementos indispensables del acto abusivo: lo decisivo está dado por la desviación del derecho subjetivo respecto a su finalidad.

7. Abuso de mayorías

   Es admitido en forma pacífica y reiterada, que el abuso de mayorías constituye legítima causa de impugnación de actos asamblearios, aun cuando no se cause daño al patrimonio social. La presencia del acuerdo lesivo ha de ser pro-

INDICE GENERAL

bada por quien impugna el acuerdo, debiendo concurrir un nexo causal entre el acuerdo-lesión y el beneficio, sin que sea necesario el elemento intencional (Baena, 2013). Un caso específico podría ser la impugnación del acuerdo de la asamblea que, en caso de reducción del capital, decide la devolución proporcional de los aportes de los miembros antes del vencimiento del plazo respectivo, o ignorando la oposición de los acreedores.

El beneficio no tiene porqué ser económico ni inmediato, pudiendo referirse también a la actividad social de la empresa, siendo la asamblea el intérprete del interés social.

8. Infracción del interés social.

Son impugnables los acuerdos que lesionen los intereses sociales en beneficio de alguno o varios miembros o terceros, o que lesionen los intereses de la empresa, o de uno o varios miembros. Y es que, ni siquiera la Asamblea, aun cuando adoptase acuerdos por unanimidad y con asistencia de todos los socios, puede adoptar acuerdos válidos que lesionen el interés social (García Álvarez, 2019).

La lesión del interés social se produce también cuando el acuerdo, aun no causando daño al patrimonio social, se impone de manera abusiva por la mayoría. Se entiende que el acuerdo se impone de forma abusiva cuando, sin responder a una necesidad razonable de la sociedad, se adopta por la mayoría correspondiente prevista legalmente para cada tipo de acuerdo, en interés propio y en detrimento injustificado de los demás socios (Ley de cooperativas de Valencia, 2023).

9. Infracción de principios cooperativos

Hay quienes consideran que la infracción de principios cooperativos podría ser el fundamento de una acción de impugnación. En realidad, será así en la medida en que eso suponga una infracción del interés social.

10. Por violación al derecho de información

Para Vargas (2009) procede la impugnación de la asamblea en caso de negativa del consejo de administración de suministrar la información solicitada por los socios alegando injustificadamente que con ello se pondría en grave peligro o resultaría perjudicial para los intereses sociales, o que la petición constituya obstrucción reiterada o abuso manifiesto por parte de los solicitantes.

Lo cierto es que su aplicación sólo puede alegarse cuando esté justificado y exista prueba de la situación de conflicto con los intereses de la sociedad, porque en caso contrario podría prosperar la impugnación de la asamblea por haberse incumplido el derecho de información, atendiendo a su carácter inderogable y esencial.

Considera Verón (2009) que la violación del derecho de información del socio sólo sería susceptible de erigirse en causal de nulidad del acto asambleario, si como consecuencia de su privación el socio legitimado hubiese sufrido un estado de indefensión tal que significare la imposibilidad de conocer y tomar una posición fundada respecto de los intereses comprometidos en la celebración de la asamblea.

11. Cuotas periódicas abusivas.

En el caso que se adoptaran por un acuerdo de la asamblea unas cuotas periódicas excesivamente onerosas o abusivas, los socios disconformes podrían impugnar el acuerdo de la asamblea que las estableciera, o si se impusieran a través de una modificación estatutaria, se podría alegar por el socio disconforme que el acuerdo supone la imposición de nuevas obligaciones, que facultan al socio a solicitar la baja voluntaria que tendría el carácter de justificada (Llobregat, 2010).

12. En materia electoral

Habría que analizar si dentro de la impugnación de acuerdos de la asamblea se comprende la regularidad de las operaciones electorales destinadas a la designación de los miembros de los órganos directivos o, si por el contrario, se trataría de una acción independiente.

Pareciera que cuando la designación de los directivos fuese hecha en una sesión de la asamblea, las irregularidades que la afectasen deberían ser tramitadas como acuerdos de esta. En cambio, cuando se trate de un proceso electoral autónomo (comisión electoral autónoma) debería regularse un proceso de impugnación separado.

13. Impugnación del acuerdo de fusión

Para García-Sanz (2001) se impugna el acuerdo de asamblea que acordó la fusión porque sea nulo de pleno derecho, que lo sería aquel contrario a la ley, en el plazo establecido, desde la fecha en que la fusión fue oponible por quien

INDICE GENERAL

invoca la nulidad, pudiendo realizarla todos los socios, los directivos y cualquier tercero que acredite interés legítimo, debiendo dirigirse la acción de nulidad contra la cooperativa beneficiaria.

Y, en cuanto al informe de valoración de las cooperativas en el proceso de fusión, están legitimados para pedir la responsabilidad del mismo, las propias cooperativas como personas jurídicas, los socios y los acreedores que se consideren perjudicados

Sin embargo, existe la posibilidad de subsanar los defectos bien por la propia iniciativa de la cooperativa beneficiaria, no procediendo cuando haya sido dejado sin efecto o sustituido válidamente.

Las consecuencias de una sentencia firme que declare la nulidad de la fusión producen la ineficacia de la misma y, por tanto, la necesidad de restablecer la situación patrimonial de cada una de las cooperativas que se fusionaron, referidos a la fecha en que la fusión produjo sus efectos, todo ello en la medida de lo posible. Así, de todas las obligaciones contraídas, en la medida que subsistan al declararse la nulidad, responderán solidariamente las cooperativas participantes en la fusión.

Ahora bien, expresa Lázaro (2010) que para Vicent, una vez adoptado el último acuerdo de los de fusión, ésta <<es exigible y ejecutable judicialmente y, por tanto, irreversible>>: existe un verdadero contrato de fusión entre las sociedades participantes que, en caso de rebeldía será ejecutado por el Juez, otorgando éste la escritura pública de fusión en representación de la sociedad rebelde>>.

14. Impugnación del acuerdo de transformación ilegítima

    La legislación de Paraguay considera como actos de simulación el hecho de que una cooperativa se disuelva para transferir su patrimonio a otra sociedad, y declarar nulos los actos que encubran esta maniobra (Maidana, 2010).

15. En caso de disolución

    Pueden existir casos en que el ejercicio de las causas estatutarias de disolución sea neutralizable mediante la figura del abuso del derecho o del ejercicio antisocial de los derechos, en aras de intereses de prioritaria protección frente a los particulares de los miembros reflejados en el estatuto (Botana, 2013).

16. Acuerdos de asambleas parciales

    Los acuerdos de las asambleas de distrito no pueden ser impugnados en forma autónoma, sino que tienen que ser impugnados unitariamente a la de la asamblea a la que participan sea sus delegados, sea los asociados que no tenían el derecho de participar en la asamblea separada (Paolucci, 1999).

    El Código Civil italiano de 2003 permite que puedan ser impugnadas únicamente los acuerdos de la asamblea general también por los socios ausentes y disidentes en la asamblea separada, cuando, sin los votos emitidos por los delegados de las asambleas irregularmente celebradas, faltase la validez de la deliberación (Paolucci, 2004).

    Para Paniagua (2005) sólo es impugnable el acuerdo de la asamblea general, aunque para el examen de su contenido y validez se tienen en cuenta las deliberaciones y acuerdos de las juntas preparatorias.

    Todo ello, en función del acentuado carácter instrumental que tienen respecto de la segunda, la que adopta en definitiva el acuerdo social, viciado por los defectos de las primeras (Althaus 1974).

Subsanación de acuerdos

La asamblea puede subsanar los defectos de sus acuerdos antes de su impugnación por medio de un nuevo acuerdo adoptado por otra asamblea: la nueva asamblea deja sin efecto el acuerdo que pueda resultar impugnable con el mismo contenido que el anterior, ajustándose a la ley y al estatuto. De manera que no son impugnables los acuerdos dejados sin efecto o sustituidos válidamente por otro

La subsanación consiste en la renovación de un acuerdo adoptado por una asamblea anterior, por medio de su sustitución por un acuerdo de una nueva asamblea, cumpliéndose los mismos requisitos formales exigidos para la adopción del acuerdo adoptado, en particular, que esté incluido en el orden del día de la asamblea

Es la denominada “sustitución válida” que implica identidad en el contenido y ausencia de irregularidad en el segundo acuerdo. Pero la asamblea “confirmatoria” –a su vez- puede ser impugnada mediante una demanda independiente y autónoma, y su validez no puede ser discutida en el juicio de nulidad de la asamblea viciada inicialmente (Nissen, 2000).

INDICE GENERAL

García-Más (2001) entiende que este procedimiento lo será en los casos de anulabilidad, y bien pudiera tratarse de los supuestos de beneficio a favor de uno o varios asociados que lesionen los intereses de la cooperativa, si estos asociados, por ejemplo, renuncian a esos posibles beneficios.

PROCEDIMIENTO

Parece lo más conveniente fijar los procedimientos breves seguidos ante los jueces de proximidad. O puede ser que el procedimiento quede indeterminado en la ley del sector solidario.

Legitimación

1. Activa:

   Los miembros, que deben mantener la condición de tales durante todo el procedimiento, o de interesados en términos comunes; a veces, los miembros ausentes siempre que hubieren manifestado su opinión en contrario dentro de determinados plazos fijados en la ley o el estatuto, o solamente aquellos que no votaron favorablemente, todo ello debidamente comprobado en el acta de la asamblea o, en el caso de la oposición de los ausentes, por otros medios fehacientes.

   Aunque es discutido, los órganos internos tienen legitimación, incluso el órgano de conciliación y arbitraje, pudiendo ser el actor el órgano en sí, o cada directivo considerado individualmente.

2. Pasiva:

   La entidad ya que el acuerdo emana de uno de sus órganos sociales, a través de su representante legal.

La demanda

Adaptado de Cabrera (2013)

La persona legitimada, debidamente representada o asistida por profesional debidamente calificado (Procurador o Abogado) con poder bastante para ello, presenta demanda ante el juez competente, con lo que se da inicio al proceso jurisdiccional. La demanda constituye el vehículo o instrumento a través del cual se lleva la pretensión al órgano judicial competente.

Precisa el autor que el escrito de demanda debe contener no sólo el efecto jurídico que se propone con su pretensión –nulidad o anulación- sino la identificación de la pretensión de forma clara y precisa. Es que la fijación de los hechos en el escrito de demanda reviste una importancia capital, puesto que de su determinación se harán depender los efectos de la litispendencia, el cambio o no de objeto procesal, la congruencia de la sentencia que se dicte y la cosa juzgada.

Una vez impugnado un acuerdo social, el Juez debe admitir la demanda y ofrecer a la empresa la posibilidad de excepcionar en el trámite de contestación la revocación o sustitución del acuerdo impugnado. Solo después de conocer estas alegaciones podrá el juez decidir sobre la validez o invalidez del acuerdo (Baena, 2013).

Se puede interponer una petición de suspensión judicial de la vigencia de algún acuerdo de la asamblea, con posterioridad a la misma, o con anterioridad a ella, para garantizar o permitir algún acto o requisito previo o concomitante (Farrés, 2007).

Competencia

Para Farrés (2007) el Juez competente para conocer de la acción es el de la sede social de la cooperativa, que es indicativo y preciso y verdaderamente atributivo de efectos jurídicos, con independencia del lugar de celebración de la asamblea, que puede haber sido distinto.

Plazo

Si no es establecido en la ley cooperativa, sería el de la ley civil ordinaria, contado a partir del día final de celebración de la asamblea. Respecto de terceros, si el acuerdo está sujeto a inscripción (inscripción constitutiva) el computo de los plazos para la impugnación de los acuerdos de la asamblea será desde la fecha en que se haya inscrito, con lo que se produce una cierta atemperación del principio general de efectividad de los acuerdos (García Más, en Baena, 2013).

Acumulación de acciones

Por el principio de economía procesal y para evitar pronunciamientos judiciales contradictorios, la legislación procesal normalmente obliga a acumular de oficio todas las demandas de impugnación de acuerdos adoptados en una misma asamblea, o en una misma sesión del órgano colegiado de administración, y que se presenten dentro de un plazo determinado desde que se hubiera presentado la primera impugnación (Cabrera, 2013).

Se impone la acumulación de todos los procesos que se hubieren promovido en el juzgado que hubiere conocido en la primera

INDICE GENERAL

demanda interpuesta, debido a que la acción de nulidad tiene carácter tuitivo en relación con el asociado (Farrés, 2007).

En caso que la causa de nulidad esté directamente relacionada con la comisión de un delito, ciertas legislaciones autorizan al juez a suspender el proceso civil hasta la resolución de la cuestión penal correspondiente, siempre que la decisión del tribunal penal se encuentre directamente supeditada al fallo penal (Damián, en Baena, 2013).

EFECTOS DE LA DECISIÓN

Revocatoria (Baena, 2013)

El efecto esencial de la sentencia que estime la acción de impugnación es la declaración judicial de la nulidad del acuerdo, esto es la extinción del acuerdo adoptado, con lo que se reconstituye la situación jurídica del miembro en la empresa, así como la eliminación de los efectos que había producido el acto ahora declarado nulo.

Esa decisión judicial producirá efectos tanto frente a la empresa como respecto de todos los socios, pero no afectará a los derechos adquiridos por terceros de buena fe a consecuencia del acuerdo impugnado, quienes mantienen incólumes sus derechos.

Y si fuese el caso, el tribunal puede ordenar que la empresa le indemnice por los daños y perjuicios que el acuerdo declarado nulo le pudo haber ocasionado al miembro mientras estuvo vigente.

Ahora bien, el carácter revisor de las acciones de impugnación determina que el juez solo puede efectuar un control de legalidad del acuerdo, y le está vedado en cualquier caso valorar los aspectos internos (oportunidad o conveniencia) del mismo.

Otros efectos

Pero, además de ese efecto esencial, la declaratoria de nulidad puede producir otros efectos:

1. En el procedimiento

   En caso de vicio de forma, el efecto sería la orden de reposición del procedimiento y la convocatoria de una nueva sesión de la asamblea. En el caso de que el acuerdo impugnado estuviese inscrito en el Registro, la sentencia estimatoria determinará, además, la cancelación de su inscripción, así como la de los asientos posteriores que resulten contradictorios con ella (Olavarría, 2011).

2. En elecciones.

   Si se trata de la impugnación de una operación electoral, la Casación francesa sobre mutuales determinó que el juez de instancia competente para determinar sobre la validez de todas las operaciones electorales y, pronunciar, en su caso, la anulación, lo es en consecuencia para apreciar la regularidad del modo de escrutinio adoptada para la elección, incluso si para pronunciarse al respecto debe examinar las disposiciones del estatuto y determinar su alcance (05-12-1974, en Saint-Jours, 1999).

3. Exclusión de miembros

   Señala Ayuso (2006) que la sentencia firme que anula un acuerdo de exclusión de socio no es meramente declarativa, sino que exige la *restitutio in integrum*, es decir, la cooperativa ha de reintegrar al socio en la situación que tenía con anterioridad al acuerdo declarado nulo. Comprende, además, necesariamente la práctica de cuantas diligencias se requiera para que el referido socio vuelva a ser admitido en su condición de tal y reintegrado al mismo cargo que ocupaba en la cooperativa.

4. Medida cautelar de suspensión de la ejecución del acuerdo.

   El juez puede, a pedido de parte si hubiera motivos graves y no existieran perjuicios para terceros, suspender la decisión impugnada, previa garantía para responder por los daños que tal medida pudiera causar a la entidad. Esta solución se impone, si se pretende que la sentencia que recaiga en el juicio no sea ilusoria (Cuesta, 2000).

   El código de las mutuales de Portugal (2018) dispone que la impugnación de las deliberaciones de la asamblea que tengan por objeto actos referentes a la condición de asociado del recurrente tiene efecto suspensivo.

IMPUGNACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

La impugnación de los estados financieros es un caso particular de impugnación de acuerdos de asamblea que, sin embargo, tiene una especial connotación.

Procedencia

Puede aceptarse que es procedente la impugnación genérica de los estados financieros (de toda situación respecto de estos) o establecerse que sólo es procedente en casos especificados en

INDICE GENERAL

la norma, como en el caso de la comisión de irregularidades en la formulación de los estados financieros, o por la comisión de vicios en la presentación de las cuentas. Pueden ser impugnados en un plazo previsto por la ley a contar desde su publicación.

En todo caso, como advierte Girón Tena (En Llobregat, 2010) la aprobación de un balance a través del cual se acredite la existencia de beneficios ficticios constituye un supuesto claro de nulidad ya que esta práctica quebrantaría la función de garantía del capital social que constituye uno de los postulados esenciales de la ley.

Legitimación

Sostiene Coronado (2010) que la legitimación para la impugnación del balance corresponde a los socios y a los acreedores cuyos créditos no estén asegurados. Y añade: lo cierto es que, aunque se diga que se pueden impugnar el balance y el proyecto, lo cierto es que lo que se impugna es el acuerdo de la asamblea que decida sobre los mismos.

En contra, la jurisprudencia brasileña sostiene que no tiene cabida la impugnación individual de los estados financieros utilizándose la vía judicial ya que las cuentas de las cooperativas son presentadas en asamblea, a la que cabe deliberar sobre ellas y también sobre la forma cómo serían cubiertas las pérdidas, conforme reza el estatuto, pudiendo las mismas ser convocadas por uno o varios socios, de manera que es a ésta a quien corresponde ejercer la acción (Quarta Turma Civil, 1999, en Nercolini, 2002).

Adicionalmente, Paolucci (1999) estima que los ex–miembros cuando consideren el balance inexacto (sobre el que se les reintegra sus aportes) tienen derecho de impugnar su regularidad, aunque haya sido aprobado por la asamblea, a objeto de obtener una exacta valoración de la cuota que debe serles reembolsada.

Mantenimiento del acuerdo nulo

1. Algunos consideran que el acuerdo de la asamblea que aprueba los estados financieros, aun cuando pueden ser impugnados judicialmente por estar viciados, su ejecución no puede ser suspendida, permitiendo de tal manera su libre circulación hasta tanto recaiga una sentencia definitiva que invalide los mismos.

   Al efecto, como Señala Meo (2009) las cuentas anuales una vez aprobadas tienen que ser publicadas, sin que para ello importe el hecho que hayan sido impugnadas. La aprobación y publicidad de las cuentas anuales produce efectos sustanciales: el capital indicado se considera jurídicamente existente, como también la ganancia o la pérdida del ejercicio lo que legitima a la asamblea a decidir el destino de los excedentes.

   La mera interposición de la acción impugnatoria no conlleva la interrupción de la ejecución del acuerdo impugnado. Este seguiría siendo considerado definitivo y, por tanto, la aplicación del resultado favorable del ejercicio sería legítima (Viguera, 2011).

2. Nissen (2000) sostiene todo lo contrario, basándose en que el acuerdo societario que aprueba los estados financieros no constituye una "simple" decisión del órgano de gobierno de la sociedad, pues a partir de ese momento los estados contables que no pasaban de ser hasta allí proyectos sobre la situación económica y financiera de la sociedad, elaboradas por sus órganos de administración, adquieren el carácter de balance, susceptible de producir innumerables efectos jurídicos.

   En efecto, añade, sólo es a partir de ese momento –si los hubiese y fuese acordado- es que pueden distribuirse los excedentes del ejercicio, puede determinarse la responsabilidad de los directivos, se hacen los apartados para los fondos y reservas y se acuerda la forma de asumir las pérdidas habidas en el ejercicio.

   De manera que la publicación de los estados financieros falsos o irregulares impugnados, debería suspenderse hasta tanto haya decisión judicial firme, máxime cuando dicha publicación puede configurar un delito (balance falso) además de ser causal de una intervención judicial o administrativa de la entidad.

3. Por su parte, la teoría del mantenimiento de los acuerdos nulos del derecho societario italiano sostiene que:

   a) Los efectos de la declaratoria de invalidez de las cuentas de un año no se extienden a las cuentas intermedias que se hayan aprobado durante el período del juicio, aunque se hubiesen basado en informaciones o datos de las cuentas viciadas.

   b) Se excluye la obligación de formular unas nuevas cuentas para el ejercicio al que se referían las cuentes viciadas. Las cuentas una vez aprobadas y publicadas, tienen efectos sustanciales ineliminables *ex post*.

INDICE GENERAL

c) Se excluye la impugnación de las cuentas anuales después de que se hayan aprobado las cuentas del ejercicio sucesivo. Ello se basa en la tempestividad de la impugnación y en cuanto que las cuentas anuales de ejercicio son un instrumento de la acción social durante su período de vigencia, sustituido por la aprobación de las cuentas subsiguientes.

Suspensión del acuerdo impugnado

En caso que junto a la impugnación del acuerdo de aprobación de los estados financieras se solicitara (y se obtuviese) la suspensión cautelar de su ejecución y posteriormente se declarase nulo, hasta tanto haya sentencia firme, no se podría aplicar el resultado del ejercicio. Además, mientras, no podrían aprobarse las cuentas de los ejercicios sucesivos por ausencia de tracto contable (Viguera, 2011).

Medidas alternativas al acuerdo declarado nulo

Señala Meo (2009) que en el nuevo derecho italiano se proponen medidas alternativas a la sola eliminación de los efectos del acto declarado nulo, en tutela sustancial de los intereses perjudicados por la invalidez (de los socios y de los terceros) así como para mantener la estabilidad de la empresa, manteniendo la vigencia de acuerdos que no tardan en ser ejecutados, basado todo ello en el principio de que el acuerdo nulo tolera la producción de efectos estables en la esfera de los terceros.

Esto procede cuando la situación de hecho que se ha creado no pueda objetivamente volver atrás, o no lo pueda ser -técnicamente desde el punto de vista jurídico- por inexistencia de sustitutivos idóneos y eficaces para la reversión.

Las medidas alternativas a la sola revocatoria del acuerdo podrían ser:

1. Suspensión de la ejecución del acuerdo y designación de comisarios a*d acta*.
2. Nuevas convocatorias *iussu iudicis* e imposición de modificaciones.
3. Procedimientos sumarios idóneos que culminarían con la inscripción del acuerdo para, así, hacerlo inimpugnable, estableciendo remedios equivalentes.
4. Indemnizaciones a los portadores de intereses contrapuestos calculados de forma objetiva o presunta.
5. Resarcimiento de daños según las normales reglas de la responsabilidad civil.
6. Tratamiento de los acuerdos sucesivos o conexos.
7. Ordenes cautelares de reformulación de las cuentas anuales y simultáneo sometimiento al procedimiento de certificación por un auditor externo.
8. En el caso de la designación de los administradores al final del juicio de impugnación, habrá que proceder a un nuevo nombramiento, pero ello no quita que medio tempore la designación anterior haya producido efectos jurídicos sustanciales. Hoy es pacífico que la decisión no incide sobre los actos realizados por dichos administradores durante el juicio.

IMPUGNACIÓN DE ACUERDOS DEL ÓRGANO DIRECTIVO

Criterios

Sobre este punto y en materia de sociedades comerciales hay criterios divergentes, lo que parece válido en relación con las empresas solidarias:

1. Para algunos (Galgano, en Nissen, 2000) la actividad deliberativa del consejo de administración se desenvuelve en un verdadero y propio vacío de derecho: la violación como obra de ello de las normas de la ley o del acto constitutivo no da, en línea de principio, lugar a acciones de nulidad o de anulación de las deliberaciones del órgano de administración por parte de los directores ausentes o disidentes, ni de parte del síndico, y tanto menos de parte de los socios o de terceros interesados.
2. Por su parte, la legislación italiana sólo prevé expresamente la acción de nulidad cuando la deliberación ha sido llevada hacia la decisión con el voto determinante del administrador que se encontraba con un interés en conflicto con el de la sociedad, y fuera de esa hipótesis las decisiones son inimpugnables.
3. Para otros, basados en la doctrina de la identidad sustancial, no se considera necesario repetir una normativa para el directorio, cuando ya se había desarrollado todo el sistema de impugnaciones al tratar el régimen de las asambleas, por lo que ellas serían aplicables al caso.

   En tal sentido, como todo acuerdo y al igual que con los acuerdos del órgano deliberante, las decisiones del órgano

INDICE GENERAL

directivo pueden ser impugnadas por ser contrarias a la ley o al estatuto, o que vulneren los derechos de los miembros, o los que lesionen, en beneficio de uno o de varios asociados o de terceros, los intereses de la cooperativa (Tato, 1999).

Tan es así que Nissen (2000) es del criterio de que negarse el derecho de impugnar esas decisiones, previo agotamiento de los mecanismos internos previstos por la ley (denuncia a la sindicatura, convocatoria de asamblea), podrían quedar sin sanción y ejecutado el acto lesivo a expresas normas legales y estatutarias.

Procedencia

De manera que la impugnación de los acuerdos del órgano directivo es procedente, entre otros, en los siguientes casos:

1. Por estar afectados de vicios de fondo

   Tales serían los acuerdos violatorios de la ley o del orden público y, o por vicios del contenido del acuerdo, ya que se hayan adoptado acuerdos reservados a la asamblea –cuya competencia es de orden público– por ser aquellos violatorios de la ley, el estatuto o el reglamento, o por contener resoluciones contrarias al interés social o en abuso de determinadas mayorías. El efecto buscado con la impugnación es la nulidad del acuerdo.

2. Cuando se trate de acuerdos adoptados contra las normas internas (estatuto y reglamento) y los acuerdos de la asamblea, el efecto perseguido es su anulación.

3. Un caso particular sería la impugnación de indebida valoración de las aportaciones en especie hecha por los expertos independientes, así como la existencia de un motivo para exigir responsabilidad al órgano de administración si su valoración se aparta sin justa causa del informe pericial. Todo ello sin perjuicio, claro está, del recurso a los órganos judiciales (Paniagua, 2005).

4. Por violación del derecho de preferencia de los miembros para la adquisición de títulos de la empresa en caso de su transmisión a terceros.

5. Si la ley no lo prohíbe expresamente y el estatuto lo permite, los miembros –en el porcentaje previsto en el mismo- pueden recurrir el acuerdo estimatorio de admisión de un asociado. Para Viguera (2011) este recurso no tutela el interés del aspirante a socio sino el interés de los ya socios de la cooperativa a que puedan acceder otras personas y a que tales personas reúnan los requisitos de aptitud e idoneidad necesarios.

6. En caso de desacuerdo del miembro con la calificación hecha por el órgano directivo de la causa de su renuncia y de sus efectos (debe tratarse de un perjuicio patrimonial grave) dentro del plazo legal de impugnación de acuerdos de la asamblea, contados desde su no admisión o notificación, siendo necesario agotar la vía interna. La jurisprudencia constitucional española ha admitido el recurso de amparo al entender afectado el derecho de asociación, si lo que está en juego con la pérdida de la condición de socio no son básicamente derechos económicos (STC, 96/1994, en Viguera, 2011).

7. Contra un acuerdo adoptado con el voto de directivos que tuviesen intereses contrapuestos con los de la empresa, cuando su voto haya sido determinante para la aprobación de dicho acuerdo.

8. Por vicios de forma, esto es, por violación de procedimiento. Así, un defecto en la convocatoria del órgano directivo, o de los requisitos que se exijan para su comunicación, por vicios de legitimación, de capacidad o de consentimiento de los directores que afecten el régimen de quórum o mayorías. Su efecto es la anulación.

9. Impugnación del acuerdo por el cual se aprueba la celebración de un acuerdo o convenio intersolidario para la prestación recíproca de actos solidarios, por vulnerar los principios cooperativos y, o la legislación imperativa (Sánchez-Pachón, 2011). Sin embargo, en el estado actual de la doctrina, Santos (2015) considera que no prosperaría una acción de nulidad de un contrato celebrado por una cooperativa, por vulneración del principio "cooperación entre cooperativas". En efecto, conforme al principio, la cooperativa debe procurar mantener relaciones económicas con otras cooperativas.

   La cuestión surge de la impugnación de un contrato celebrado por la cooperativa con una sociedad de capital y no con otra cooperativa con la que podría haberlo negociado en igualdad de condiciones, sobre la base hipotética de que al integrar el principio el derecho objetivo, los intereses de la cooperación intercooperativa que él protege, atribuirían legitimación activad a la cooperativa postergada en el contrato para impetrar su nulidad.

INDICE GENERAL

10. Aunque se refiera expresamente a las sociedades laborales, lo que puede ser extensible a las demás empresas solidarias, el que en algunos supuestos en los que se adopten acuerdos que incumplan los deberes específicos lesionando la ley o el interés social en cuanto al desacato de los principios y valores de la ESS, el autor considera que no sería desacertada la posibilidad de impugnar dicho acuerdo, aunque aparentemente no se cumple la relación causal, es decir, que se produzca un beneficio en favor de otros/as socios/as o terceras personas. En este supuesto, estarían legitimados para impugnar el acuerdo los miembros o terceros que tenga un interés legítimo en que se cumplan dichos principios (Fernández, 2019).

11. Si la asamblea general no admite o desestima la impugnación del acuerdo del consejo rector sobre el importe a reembolsar por las aportaciones sociales de los socios que causan baja o son expulsados, queda expedita la impugnación de este acuerdo asambleario por "el cauce procesal previsto para la impugnación de los acuerdos de la Asamblea General" (Paniagua. 2021).

12. Competencia o conflicto de intereses

    Acción de anulación de actos, contratos u operaciones realizadas por personas administradoras –por cuenta propia o ajena- que entrañen una competencia con la cooperativa o que, de cualquier modo, supongan un conflicto con los intereses de la cooperativa, sin la autorización -mediante previo acuerdo- de la asamblea (Ley de cooperativas de Euskadi, 2019).

Se discute en doctrina si los acuerdos del órgano directivo pueden ser sometidos a arbitraje externo para evitar su impugnación judicial.

Legitimación (Cordones, 2013)

1. Activa

    a) En principio, la legitimación corresponde al representante legal de la empresa, bien sea el presidente o el órgano en su conjunto. El autor es del criterio que el órgano de control interno tendría poder de representación de la entidad en caso de impugnaciones judiciales contra el órgano de administración.

    b) Los miembros de la empresa, ya que se requiere tener la condición de asociado de la misma, aunque algunos nieguen ese derecho, y los terceros –por vía de subrogatoria-, y en ciertos ordenamientos su ejercicio no es individual, sino requiere de cierto porcentaje de los miembros para poder hacerlo. El miembro debe tener un concreto y legítimo interés, y haber agotado las vías societarias, que la doctrina mayoritaria exige cumplir con carácter previo a la sede judicial.

2. Pasiva

    La acción debe dirigirse contra la entidad pues el acuerdo atacado proviene de un acto llevado a cabo por un órgano natural de ella, y sobre la cual recaerán las consecuencias derivadas de tal decisión.

    Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que en materia societaria la decisión declarada nula, nunca importa la retroacción de los efectos cumplidos por el acuerdo o resolución adoptada por el órgano directivo, luego del proceso deliberativo; la declaratoria –por su propia naturaleza- tiene efectos ex nunc.

    Pero, además, sólo es posible la impugnación por razones de legalidad, y no en cuanto al mérito, conveniencia u oportunidad de su dictado, ya que las decisiones del directorio tienen carácter discrecional, hecho que –por otra parte- podría generar la responsabilidad personal de los directivos.

Efecto

En este caso el proceso judicial pretende obtener la declaratoria de nulidad absoluta de los actos ejecutados en contra de los deberes de los administradores. Declarada la nulidad, salvo los derechos de terceros que hayan obrado de buena fe, se restituirán las cosas a su estado anterior, lo que podría incluir, entre otros, el reintegro de las ganancias obtenidas con realización de la conducta sancionada.

Sin embargo, como lo observa Nissen (2000) el único sentido de la impugnación sería lograr que la asamblea ordene al directorio que revoque la decisión tomada, o que esta remueva *ad nutum* a sus miembros y, mediante la designación de nuevos, hacer cumplir sus decisiones.

INDICE GENERAL

IMPUGNACIÓN DE ACUERDOS DE LOS ÓRGANOS DE CONTROL INTERNO

Procedencia

Puede sostenerse que comoquiera que los órganos de control de las empresas solidarias actúan sólo al interior de las mismas, no cabría el ejercicio de acciones judiciales en contra de los acuerdos que hubiesen adoptado, y que sólo procedería su examen o revisión de parte de la asamblea.

Sin embargo, puede suceder que un acuerdo de algún órgano interno de control produzca un daño a los derechos o intereses de la empresa solidaria, de sus directivos, gerente, empleados o miembros. De manera que los acuerdos del órgano de control (tanto unipersonal como colegiado) siempre que causen un daño real y efectivo, tanto material como moral, podrían ser impugnados ante el juez competente, una vez agotadas las vías internas.

Supuestos

1. Usurpación de funciones

   Porque el acuerdo adoptado invada competencias que corresponden a otros órganos de la empresa: asamblea, órgano directivo, comité de educación, órgano de conciliación. Incluso, de competencias asignadas por la ley y, o el estatuto, a la gerencia.

2. Extralimitación de atribuciones

   Porque el acuerdo se refiera a materias que no corresponden al órgano interno de control, pero que tampoco hayan sido asignadas a otros órganos internos.

3. Por abuso o exceso de poder

   Porque el acuerdo haya sido adoptado basado en informaciones falsas o erróneas o que no se fundamenten en fundados indicios.

4. Violación de reserva

   Por revelar informaciones obtenidas u observaciones adoptadas fuera de los cauces estatutarios establecidos (informes escritos dirigidos al órgano correspondiente o a la asamblea).

5. Delegación no autorizada

   Porque el acuerdo haya sido adoptado con la participación decisiva de personas que no tenían la condición de integrantes del órgano de control interno.

6. Violación de derechos

   Porque el acuerdo vulnere los derechos y, o intereses de los miembros de la empresa, sean directivos o asociados, así como de los trabajadores de la misma.

7. 4Vicios de forma

   Porque el acuerdo haya sido adoptado cuando no había quorum en la sesión correspondiente, porque no contó con la mayoría necesaria, porque no consta en el acta de sesión o porque no fue debidamente motivada.

IMPUGNACIÓN DE ACUERDOS DEL COMITÉ DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Procedencia

Cabe interponer una demanda mediante la cual se ejecuta una acción impugnativa, ante el juez del lugar de domicilio legal, contra la decisión del órgano interno de solución alternativa de conflictos.

Legitimados

Además de los miembros del órgano directivo y de control interno, tienen legitimación activa aquellos miembros que habiendo recurrido a la instancia de conciliación o arbitraje, hayan visto desestimada su reclamación y consideran que la resolución es contraria a la ley (ejercitan la acción de nulidad) o resulta opuesta al estatuto o lesiva, en beneficio de uno o varios asociados o terceros, para los intereses de la cooperativa (en cuyos supuestos procedería plantear la acción de anulabilidad (Paz, 1989).

También, cuando se resolvieron cuestiones que no son susceptibles de solución sino por vía judicial, o cuando se resolvió una cuestión que no había sido sometida a resolución (Argudo, 2009).

El *plazo* para actuar sería diferente de acuerdo a las diversas situaciones reguladas por la ley.

INDICE GENERAL

Contenido

El instituto de medidas cautelares 4865
Recaudos necesarios para la solicitud de medidas cautelares 4868
Principales Medidas Cautelares 4870
Suspensión de acuerdos de la asamblea 4870
Suspensión de acuerdos del órgano directivo 4873
La intervención judicial 4873
Medidas a adoptar en la intervención judicial 4880
Medidas cautelares en el proceso contencioso-administrativo 4881

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

139 Medidas Cautelares

El instituto de medidas cautelares es una institución jurídica del derecho general que puede ser aplicable a las entidades solidarias, por la similitud d objeto, siempre que la legislación específica del sector no contemple medidas similares, en cuyo caso serían éstas las que se aplicarían,

EL INSTITUTO DE MEDIDAS CAUTELARES

Este tema es una adaptación del libro de González, A. (2008*). Medidas cautelares en el Derecho Societario. Doctrina y Jurisprudencia.* Buenos Aires, Ad-hoc

Concepto

Las medidas cautelares son actuaciones judiciales que tienen por finalidad prevenir o precaver –temporalmente- un derecho subjetivo determinado, es decir, su naturaleza es accesoria, provisoria y subsidiaria de un proceso que se entiende principal, en el que se intentará que el órgano jurisdiccional declare la existencia de un derecho, que por el momento sólo puede evidenciarse como verosímil.

Lo que motivará el dictado de una medida cautelar es el peligro de que, por el transcurso normal de los plazos procesales, el derecho que se pretende declare el juzgador en el juicio de conocimiento amplio, desaparezca, tornando ineficaz la sentencia que oportunamente pudiera dictarse en él.

Caracteres

1. El instituto no es de aplicación automática ni puramente reglada, sino que a efectos de graduar su calidad y monto, el tribunal que decidirá la aplicación de la medida tiene cierto marco de apreciación o discrecionalidad, el que deberá ser ejercido de acuerdo con el parámetro de la razonabilidad y en atención directa a la conexión con la gravedad de la medida y el interés a tutelar, lo que, indudablemente, remite a una justipreciada valoración de los hechos determinantes del proceso en el que se dictará la medida.

2. Como las medidas cautelares, por definición, son emitidas *in audita parte* (sin que se oiga a la contraparte) y debe ser emitidas sin cognición exhaustiva previa, su ejercicio ha

de tener un límite preventivo porque pueden ser ejercidas abusivamente.

3. Las medidas cautelares son gravosas, y en ocasiones pueden producir muy serios perjuicios patrimoniales y morales en cuanto inmovilizan parte del patrimonio y desprestigia a la entidad.

4. La aplicación de determinadas medidas cautelares se debe a la existencia de una situación de crisis ya consumada, donde debe venir el derecho a recomponer la situación de hecho anterior a la ruptura producida por la actitud de uno de los agentes interviniente en determinada relación jurídica.

5. Otras medidas cautelares se solicitarán para evitar una situación de conflicto futura, es decir, permitiendo la realización de un derecho, como sería el permitir el acceso a la información cuando éste se encuentra limitado o restringido.

Casos de procedencia

1. Cuando se utiliza la forma societaria para la consecución de fines extra-societarios o violatorios de derechos de los socios o de terceros; cuando se ponen en riesgo determinados derechos, y visto esto en determinadas y especiales situaciones, el legislador societario, unas veces, y la jurisprudencia comercial, otras, han previsto la aplicación de específicas medidas cautelares a favor de la protección de estos intereses que precisen de la tutela jurisdiccional con que cautelarlos hasta tanto una sentencia firme haga cosa juzgada material.

2. Cuando los directivos no actúan con la lealtad y con la diligencia de un buen hombre de negocios, ya que implica capacidad técnica, experiencia y conocimiento, según la dimensión de la sociedad, su objeto, las funciones que le incumban y las circunstancias en que debió actuar y cómo cumplió con su deber de diligencia. Cuando ello ocurra, y muy por el contrario, actúe el administrador en detrimento de los socios, el patrimonio de la sociedad y el de éstos se verá perjudicado por tamaño temperamento, por lo que deberá ser separado de la dirección de los negocios sociales o, cuando menos, vigilado en la consecución de éstos, y el ordenamiento societario genérico así lo dispone.

3. Cuando un acuerdo de la asamblea o del órgano directivo resulte violatorio del interés social se impugna la nulidad de dicha decisión y, si existen los recaudos, se solicita la suspensión de la decisión hasta tanto se resuelva la nulidad de la decisión impugnada.

4. Cuesta (2005) considera que el juez puede, a pedido de parte si hubiera motivos graves y no existieran perjuicios para terceros, suspender la decisión impugnada, previa garantía para responder por los daños que tal medida pudiera causar a la entidad. Dice que la solución se impone, si pretendemos que la sentencia que recaiga en el juicio no sea ilusoria.

5. Aplicación a las empresas solidarias

   En el caso de las entidades solidarias, las medidas cautelares podrían proceder cuando los directivos actúen en violación de los intereses de los miembros, o lo hagan en evidente contradicción con los principios cooperativos.

Fuentes

Salvo que la ley cooperativa o solidaria traiga normas expresas sobre la materia, lo que no se acostumbra por el principio de economía legislativa, y no parece procedente ya que la haría un cuerpo legal sobreabundante, lo lógico es que –si existen- se apliquen las normas especiales de la normativa sobre sociedades. Y, de no existir norma cautelar en este cuerpo legal, se apliquen las normas procesales ordinarias.

De manera que se aplican, en principio, las normas procesales existentes en la ley especial de fondo, que en el caso de la economía solidaria no suelen existir, sobre las normas contenidas en los códigos de procedimiento, los que, en todo caso, se aplicarán supletoriamente. Por respeto al principio de congruencia, las reglas procesales se subordinan a las normas de fondo, las que deben ser respetadas.

Como quiera que la legislación societaria tiene en cuenta la regulación y protección de un bien jurídico determinado, esto es, el funcionamiento normal de la sociedad y por ende de la empresa que a ella subyace, resulta ser un cuerpo legislativo especial frente al general del código procesal ordinario que atiende al derecho procesal en general, sin beneficiar a ningún bien jurídico en especial. P

or tanto, se puede entender que, al no existir norma expresa en la legislación solidaria, se aplique a situaciones que se presenten en las empresas solidarias semejantes a las previstas en la

normativa societaria genérica, siempre que no sean incompatibles con la norma solidaria.

RECAUDOS NECESARIOS PARA LA SOLICITUD DE MEDIDAS CAUTELARES

Para el dictado de la medida cautelar el peticionante de la cautela normalmente deberá acreditar los siguientes recaudos necesarios para su decreto:

Verosimilitud del derecho (fumus bonis iuris)

La verosimilitud del derecho supone la comprobación de la apariencia o verosimilitud del derecho invocado por el peticionante de la medida cautelar, requiriéndose solo un mero acreditamiento, generalmente realizado a través de un procedimiento informativo, no una completa, acabada y circunstanciada demostración de la existencia del derecho, que para el presente estadio no resulta necesaria.

La petición implica la existencia de un "humo" de buen derecho alegado por el interesado. El recaudo se refiere a la apariencia del derecho, no a una certeza plena. Por su propia naturaleza, las medidas cautelares no requieren la prueba terminante y plena del derecho invocado, porque mientras ello se produce podrían ocurrir justamente los hechos que se pretenden evitar.

Basta entonces la acreditación *prima facie*, esto es, a primera vista, sin entrar al estudio último de las causas, tomando los hechos tal como se dan o aparecen. Para decretar cualquier medida preventiva el juez no necesita tener la evidencia, o la certidumbre, de que lo que se pide o se dice es la verdad. Se exige algo menos en la escala cuantitativa y cualitativa de los valores lógicos: que lo que se dice sea verosímil; la demanda debe "aparecer" como destinada al éxito.

La verosimilitud del derecho no requiere de mayor debate o prueba para su acreditación, en tanto que de la mera confrontación de las distintas circunstancias fácticas pudiera llegar a existir, y esto es lo que debe ser requerido para su dictado. Pesa sobre quien las solicita la carga de acreditar *prima facie* la existencia de verosimilitud en el derecho invocado; que el "humo" de buen derecho existe y que el peticionario de la cautela es acreedor de él.

Peligro en la demora (periculum in mora)

El interés jurídico que justifica toda medida cautelar es el peligro en la demora, esto es, disipar un temor de daño inminente por el transcurso del tiempo, o por el hecho que la sentencia que se dicte en su oportunidad procesal correspondiente resulte inefi-caz a raíz del transcurso normal o anormal de los plazos procesales en un expediente determinado.

Debe existir una urgencia que no pueda tener como prevención otros medios procesales idóneos, vale decir, peligro de un daño irreparable, de modo tal que, a raíz del transcurso del tiempo, los efectos del fallo final resulten prácticamente inoperantes por llegar tarde a la solución que el peticionante dice, en este estadio, ser acreedor (verosimilitud en el derecho).

No basta el simple temor o aprensión del solicitante, sino que debe tratarse de hechos apreciables en forma concreta; que permitan generar una convicción suficiente en el juzgador, que de no decretar la medida peticionada, el peligro se convalidaría eliminando la posibilidad de acceder al derecho que se pretendía proteger.

La existencia del peligro probable de que la tutela jurídica definitiva que el actor aguarda de la sentencia a pronunciarse en el proceso principal no pueda, en los hechos, realizarse *periculum in mora,* es decir que a raíz del transcurso del tiempo, los efectos del fallo final resulten prácticamente inoperantes. Esto es que el fallo que se dicte resulte meramente declarativo de un derecho, pero ineficaz en su satisfacción efectiva y plena dado que el derecho ya no existe o cuando menos no puede ejecutarse.

Todo ello lleva a que si no se decretara la medida cautelar que se solicita, y en consecuencia el tiempo del proceso a iniciarse siguiera su curso normal, su posible resolución favorable carecerá en gran parte de sentido o directamente sea ilusoria por ineficaz.

No significa que se dicte una medida cautelar que anticipe una probable resolución en la cuestión de fondo, sino simplemente el mantenimiento del *status quo* imperante al tiempo de su decreto, puesto que de lo contrario las medidas cautelares perderían sentido, pero su no decreto podría afectar el derecho de defensa en juicio y el llamado principio de tutela judicial efectiva.

Inexistencia de otra medida que proporcione la cautela adecuada

Para el dictado de la medida cautelar no debe existir la posibilidad de obtener la cautela pretendida mediante la aplicación de cualquier otro mecanismo brindado por el derecho a utilizar por el peticionario de ésta.

Presentación de contracautela

El otorgamiento de la correspondiente contracautela viene a balancear la temporaria restricción del principio de bilateralidad,

INDICE GENERAL

toda vez que la medida cautelar será concedida *in audita parte*; se fundamenta en el principio de igualdad jugando como sustituto del de bilateralidad que por principio o necesidad sufre un perentorio aplazamiento temporario ante su dictado.

Una vez decretada la medida, deberá ser notificada a la contraparte, quien en su caso podrá recurrirla solicitando su levantamiento o sustitución en la medida que ello sea posible dadas las circunstancias de hecho imperantes y el interés del peticionante.

En suma, quien solicita una medida cautelar debe garantizar los daños que originará si el requirente abusó, se excedió en el derecho que la ley otorga para obtenerla. La contracautela no se presta a las resultas del juicio, sino de la medida cautelar, por lo cual tiene que limitarse a cubrir la responsabilidad por los daños y perjuicios que de ellas se sigan.

Sirve como indemnización por los daños y perjuicios que ésta llegara a causar a la contraparte, cuando quien solicitó la cautela no tenía derecho a ello o abusó en el ejercicio de su derecho (que su petición sea infundada o abusiva); y ante tal temperamento se causó un perjuicio a la contraparte.

Además de asegurar los eventuales daños, la caución tiene por objetivo su rápida y expeditiva percepción, de allí que se prefiera, en ciertos casos de contenido económico, a la caución real.

La graduación de la contracautela dependerá de la apreciación de la verosimilitud del derecho alegado, puesto que, al apreciarse la existencia de una muy fuerte verosimilitud en el derecho, permitirá que la contracautela a otorgarse no sea tanto o, en su caso, si ésta no es tan claramente apreciada por el juzgador, se deberá otorgar una mayor contracautela. Rige acá, el principio de que a mayor certeza del derecho alegado, menor es la contracautela exigida al peticionario de la medida y viceversa.

PRINCIPALES MEDIDAS CAUTELARES

Las principales medidas cautelares son la suspensión de acuerdos de la asamblea y la intervención judicial.

SUSPENSIÓN DE ACUERDOS DE LA ASAMBLEA

Concepto

En caso de haberse cometido irregularidades graves en la asamblea que pongan en peligro grave e inminente los intereses sociales, los miembros tienen derecho de impugnar los acuerdos adoptados, solicitando ante el juez la nulidad de los mismos. Sin embargo, mientras se produce la decisión judicial de nulidad, es posible que los acuerdos adoptados causen un perjuicio a la entidad.

Es por ello que se reconoce a los miembros el derecho de solicitar al Juez, a la par de impugnar los acuerdos adoptados que, de manera inmediata, acuerde una medida cautelar de suspensión de la ejecución de dichos acuerdos, hasta tanto se decida la cuestión de fondo, siempre que se demuestre un derecho verosímil, que luego será o no concretado a través de la acción de fondo y que acredite un peligro en la demora que inspire la cautela solicitada.

Caracteres

1. Se trata de derecho adjetivo o accesorio de una acción judicial principal de nulidad del acuerdo de asamblea. Tiene carácter temporal y requiere de una acción sustantiva que haga de ese derecho un accesorio unido en conexión lógica con su principal.

2. Se trata de un derecho inderogable que poseen los miembros, tendiente a controlar el funcionamiento legal de la sociedad que integran, es decir, en ningún caso podrá ser restringido ni limitado. Constituye la medida cautelar específica de la acción de nulidad de una decisión de asamblea como único medio de evitar la inocuidad de los procedimientos o la frustración del derecho que se ejerce.

3. La decisión del juez sobre si en el caso concreto existe o no motivo para acordar la suspensión debe ser interpretada en forma restrictiva y con extrema prudencia, tomando en consideración el interés público, la seguridad jurídica, la conservación de la empresa y el interés social que se antepone al mero interés individual de los miembros (en ese orden de prelación). Y en tanto implica una restricción del accionar ordinario del órgano de suprema conducción de la empresa y las consecuencias que pudiere tener para la entidad y los terceros que pudieron contratar en virtud de estos actos que ahora se reputan como nulos.

Procedencia

La solicitud de suspensión puede estar fundamentada entre otros, en los siguientes casos:

1. Vicios de forma

a) Vicios en la convocatoria (convocatoria por un órgano no competente para convocar, incumplimiento de plazos, no inclusión del punto en el orden del día, etc.).

b) Defectos en la información mínima e indispensable debida a los miembros para concurrir a la asamblea con suficiente conocimiento de la materia a deliberar y votar en ella; no disposición de los libros; ausencia de antecedentes contables, existencia de doble juego de balances para el mismo período.

c) Ausencia de quórum o decisiones adoptadas por una mayoría tal que, tal vez, no fue tal.

2. Vicios de fondo

a) Acuerdos adoptados cuyos contenidos sean evidentemente contrarios a la ley y, el estatuto o los reglamentos.

b) Decisiones afectadas de extrema arbitrariedad o irracionalidad dañosas.

c) Decisión tomada en claro ejercicio abusivo por parte de la mayoría en detrimento de los derechos de las minorías.

Requisitos

Para que proceda la decisión de suspensión de un acuerdo de la asamblea generalmente se exige que se cumplan los siguientes requisitos:

1. Que sea solicitada por un miembro de la entidad y que se trate de derechos subjetivos medulares.

2. Existencia de motivos graves (no basta un temor de perjuicio) que pueden ser:

a) Acreditación de un derecho sustancial presentado como verosímil.

b) Invocación de la existencia de un perjuicio inminente e intensidad de un peligro tal que, de no suspenderse la decisión, el derecho sería violado y no habría forma de reparación posterior.

c) Urgencia manifiesta y extrema, relacionada con la proximidad del peligro de verse violado un derecho subjetivo de un miembro y que sea irreparable.

3. Que no medie perjuicio para terceros (no miembros).

4. Presentación de contracautela. Esto es, de una garantía suficiente para responder por los daños que la medida pudiere causar a la empresa, y

5. Verosimilitud del derecho y peligro en la demora.

SUSPENSIÓN DE ACUERDOS DEL ÓRGANO DIRECTIVO

Se puede discutir si podría ser factible la extensión de la medida cautelar de suspensión de acuerdos a los acuerdos del consejo de administración o junta directiva. El hecho es que los supuestos y condiciones aplicables a los acuerdos de la asamblea son semejantes a los que existen en los acuerdos del órgano directivo. De manera que, siendo semejantes las premisas y las condiciones del supuesto de hecho, no tendría por qué no aplicarse la norma en forma analógica, aunque se trata de una medida de excepción (aunque podría pensarse que por ello mismo).

Y es que las más importantes decisiones que afectan la vida de las empresas solidarias son adoptadas en las sesiones del consejo de administración, sobre todo en las grandes cooperativas financieras y asociaciones mutuales, en donde las asambleas se han ido convirtiendo en espacios formales de adopción de políticas generales, y los directivos han venido asumiendo cada día mayores poderes.

En caso de aceptarse la suspensión judicial de los acuerdos del órgano directivo, podría ser prolijamente utilizada, sobre todo para enervar las acciones de consejos de administración, por lo que el Juez debería actuar con sumo cuidado en su adopción.

Para hacer operativa la suspensión de acuerdos del órgano directivo, sería conveniente contar con la participación del organismo de integración al que se encuentre afiliada la empresa objeto de la medida, tanto en la ilustración al Juez de las concretas circunstancias intervinientes, como en la ejecución misma de la medida y en la contracautela a presentar.

LA INTERVENCIÓN JUDICIAL

Concepto

Consiste en la separación momentánea del órgano de administración (directivos y gerente) y en la designación de uno nuevo, o en la designación judicial de un funcionario para coadministrar

INDICE GENERAL

la sociedad con el designado por los socios, o simplemente la designación de un funcionario que tendrá como función informar al órgano jurisdiccional sobre determinados asuntos societarios.

Es una medida accesoria a la acción de remoción o de establecimiento de responsabilidad de los directivos, en tanto se dilucida como cuestión de fondo la veracidad y consecuencias de los hechos u omisiones del administrador que se consideren lesivos para el interés social. Se debe apreciar en su vinculación a la acción de fondo, por lo que dicho ámbito de accesoriedad será merituada.

Aplicación a las empresas solidarias

La mayor parte de las legislaciones de cooperativas de América Latina que tienen constituida una Autoridad administrativa de control de las cooperativas y demás formas de economía solidaria, contemplan la figura de la intervención administrativa. En tal caso, para algunos, no procedería la intervención judicial ya que para eso está la intervención administrativa.

Caso contrario, al no existir Autoridad pública de control especializado de las empresas solidarias; si la ley no le otorga tal facultad a esa Autoridad, o que existiendo, no actúa, y para evitar la producción de daños irreparables por otra vía, parecería lógico que fuese procedente la aplicación del instituto de intervención judicial.

El Código de Mutualidades de Portugal (2018) prevé la destitución judicial del consejo de administración, que puede acordar a solicitud de la Autoridad pública competente, el nombramiento de una comisión provisional de gestión (hasta por 3 años) en los siguientes casos:

1. Cuando el funcionamiento de la mutual no haya estado conforme con las disposiciones de la ley o del estatuto o se compromete su equilibrio financiero, y el consejo de administración no presentó un programa de restablecimiento, no fue aprobado por la Autoridad de aplicación por inadecuado, o no fueron obtenidos los objetivos programados.

2. Cuando se verifiquen graves irregularidades en el funcionamiento de la asociación, o dificultades financieras que impidan el cumplimiento de los derechos de los asociados.

3. La comisión se constituye de preferencia con asociados, tiene las competencias del consejo de administración y debe convocar la asamblea al término de su gestión para que elija un nuevo consejo de administración.

Fundamento

La existencia de un peligro grave para la entidad por actos u omisiones de los administradores, o la afectación de los derechos de los miembros, que pueden serlo a través de innumerables medios y vías, sin menoscabarse el patrimonio social. La intervención se maneja y se debe interpretar con criterio restrictivo (como un recurso excepcional) puesto que su aplicación también puede generar perjuicios a la sociedad (descrédito).

Puede ser:

1. La total vacancia en la administración y, o en fiscalización de la entidad por fallecimiento o ausencia de sus integrantes.

2. La no convocatoria de asamblea dentro de los plazos de ley y, o estatuto.

3. Maniobras fraudulentas o comisión de delitos en perjuicio de la empresa.

4. Menoscabo de los derechos de los miembros.

5. No presentación de estados contables.

6. Inadecuado funcionamiento de los órganos administradores que afecten el interés de la empresa y, o de los socios, pudiendo ser una actuación indebida de los administradores.

7. En el caso del administrador que sustrae ilegítimamente el dinero de la sociedad, si los socios tuvieran que esperar la sentencia definitiva que asegure la posibilidad de sacarlo del cargo, cuando llegare la sentencia sus efectos serían ilusorios.

8. Cuando los daños ya han acaecido se impone también la medida con el fin de evitar que éstos se sigan acrecentando y se propugne su reparación a través de la responsabilidad de los administradores.

9. Se admite, también, cuando los actos que se imputan a los administradores pongan en peligro los derechos esenciales de los socios.

Naturaleza

1. No se trata de considerar aquí intenciones o motivaciones personales o particulares, sino hechos concretos que hu-

INDICE GENERAL

biesen provocado o puedan provocar perjuicios a los intereses sociales, y que como tales, deben ser acreditados, determinando si la conducta que se endilga a los administradores de la sociedad fue o es susceptible de causar al ente un peligro que ponga en riesgo su existencia o, cuando menos, la afecta en grave medida.

2. Es una medida a la cual puede recurrirse una vez que se hayan agotado todas las posibles instancias para conjugar el peligro potencial que provendría de acciones u omisiones. Se requiere el agotamiento de los recursos o medios establecidos en el estatuto.

3. Debe acreditarse la condición de socio del peticionario y haber promovido la acción de fondo.

4. Si en algún momento desaparecieran las situaciones que ameritaron su dictado desaparecerá también la necesidad de su decreto, por lo que ésta debería ser revocada, a fin de permitir el regreso al normal funcionamiento del órgano de administración. No obstante, la acción de remoción siga su curso, puesto que no es ella la que indica la necesidad de dictar la medida cautelar.

5. A *contrario sensu*,

   "... al no advertirse la extrema e inminente gravedad en el peligro que sufriría la sociedad, constituiría una medida excesiva separar derechamente a los administradores sociales de su labor cuando la actividad de la empresa requiere de un conocimiento de la clientela y del mercado específico, que difícilmente pueda alcanzar cualquier funcionario que designe en un tiempo brevemente razonable" (Juzgado Nac.Com. 1ª Instancia, Nº 5, 18-5-2004).

6. Implica una limitación al derecho de propiedad de la sociedad y de los socios a quienes se les quita o al menos disminuye (aunque fuera ello temporalmente) los atributos del dominio.

7. Implica, además, una alteración de las reglas que contrataron los socios y que indicaron al momento de planificar la estructura societaria en determinado sentido. La intervención solo procederá en situaciones que realmente requieran un remedio extraordinario que exceda del marco normativo establecido por los socios en el estatuto.

Promoción

Como la acción de remoción no es autónoma sino cautelar de las del tipo de no innovar, no puede interponerse sola; ella debe ser previa, coetánea o conjunta con la acción de remoción. Siempre deberá existir una acción de fondo, sin la cual la medida cautelar carecerá de sentido, toda vez que el derecho alegado lo fue solo en su carácter de verosímil.

Revocatoria

Si en algún momento desaparecieran las situaciones que ameritaron su dictado, porque desaparecen los peligros graves para el funcionamiento normal de la sociedad, la medida deberá revocarse (levantarse) a fin de permitir el regreso al normal funcionamiento del órgano de Administración. No obstante, la acción de remoción sigue su curso, puesto que no es ella la que indica la necesidad de dictar la medida cautelar.

Legitimación activa

Están habilitado o legitimado plenamente para solicitar la intervención judicial los siguientes:

1. Los miembros de la entidad asociativa.

   Dice Nissen (2000) que para solicitar la medida judicial serían habilitados los miembros de la empresa, ya que es evidente que tienen un interés legítimo en su funcionamiento correcto. En el escrito de demanda el peticionario deberá acreditar su calidad de socio que resultará del contrato social. Si se trata de una sociedad irregular o de hecho, el socio puede acreditar su calidad mediante cualquier medio de prueba.

2. El órgano interno de control

   Si éste goza del control de legalidad del funcionamiento societario, no sería lógico que quedaran inermes cuando los administradores incurran en actos graves contra la empresa. El incumplimiento de sus funciones acarrearía responsabilidad de su parte, ya que su obligación de controlar el funcionamiento de los órganos sociales incluye velar por la satisfacción del interés social.

3. La Autoridad pública de control en función de resguardo del interés general.

INDICE GENERAL

Para Nissen (2000) esta acción sería procedente en tres situaciones: Si la ley no prevé la participación de la Autoridad de aplicación en los casos que la justifican; si la autoridad no interviene habiéndose producido y denunciado los actos que motivan su participación, y si la intervención administrativa, por culpa de esta misma, no obtiene los resultados esperados.

4. Es discutible si tienen legitimación:

   a) La Autoridad pública de fomento, sólo en la medida en que hubiese acordado algún tipo de financiamiento, ayuda o subsidio a la empresa y, en tal virtud, pueda considerarse con derechos e intereses legítimos.

   b) El organismo de integración que tenga a su cargo la función de autocontrol del subsector de economía solidaria al que pertenezca la empresa, afiliada o no al mismo, potestad de solicitar la intervención judicial de la misma.

5. En cuanto a los acreedores sociales, hay dos posiciones:

   a) No procede la intervención solicitada a una sociedad por el acreedor social para tutelar sus derechos en el juicio que promueve contra sus deudores (socios de aquella) por no ser la sociedad en cuestión parte del mencionado proceso.

   b) Los acreedores, a los fines de facilitar la percepción de un crédito o la ejecución de una sentencia, en supuestos en los cuales la designación de un interventor es el único medio apto para el cobro de esa acreencia, por ejemplo, cuando no existan bienes, pero sí el producido de aquellos (Nissen, 2000).

   c) Por otra parte, si la sociedad es ajena a una relación jurídica determinada no existe legitimación activa en el peticionante, ni se observa el requisito de la acción principal de remoción. En esta situación se aplica el principio *res inter alios acta aliis preiudicare non potest.*

Presupuestos (Couso, 1983)

Son tres los presupuestos: agotamiento de la vía estatuaría, existencia de peligro grave y contracautela.

1. Haberse agotado la vía estatutaria

   Debe demostrarse el resultado negativo o ineficaz de los actos previstos en el estatuto como son:

   a) Intimación al órgano de administración

   b) Reclamo al órgano de control interno sobre las presuntas violaciones e incumplimiento de los directores

   c) Haber recurrido al órgano de fiscalización externo de la sociedad

   d) Haber solicitado la convocatoria de la asamblea ordinaria para tratar el asunto;

   e) Haber fracasado en las gestiones antes enumeradas y demostrar que el asunto que origina la acción de remoción no es susceptible de revisar por la asamblea, o que, de convocarla, su resultado sería adversa

2. Existencia de peligro grave

   Demostrable por cualquier medio de prueba admitido por el ordenamiento, el juez debe encontrar en ellos la plena convicción de que el interés de la sociedad se encuentra afectado por la permanencia en el cargo del directivo cuestionado, y la realización de futuros actos perjudiciales que él pueda efectuar, o el agravamiento de éstos si es que ya hubieran ocurrido.

   Debe demostrarse que los directivos han realizado actos que coloquen a la sociedad en peligro grave, por lo que meras desavenencias entre los socios no ameritan el dictado de una medida cautelar.

   El peligro grave es aquel que pueda afectar la estructura misma de la sociedad, y puede ser el desquiciamiento del órgano de administración, como su irregular funcionamiento. De manera que si no existen situaciones graves que impidan el regular funcionamiento de los órganos de dirección y fiscalización ante los cuales los socios puedan hacer valer eficazmente sus derechos, no procede la intervención judicial.

3. Contracautela

   Deberá responder a las características de la medida perdida y ordenada (simple caución juratoria en una veeduría y

eventual caución real efectiva en caso de una administración judicial) y la mayor o menor certeza de los derechos invocados, pero siempre sujeta al prudente criterio judicial.

MEDIDAS A ADOPTAR EN LA INTERVENCIÓN JUDICIAL

El juez puede adoptar una de las medidas siguientes, que van de menor a mayor grado de intervención.

Designación de un interventor de asamblea

Persona que, por mandato judicial, tiene la única función de presidir la asamblea de la entidad.

Designación de un veedor

Es la medida de grado más leve de intervención, cuya función es inspeccionar, vigilar y controlar las tareas del órgano directivo para informar al juez sobre toda irregularidad que constate, sin desplazar ni acompañar al órgano de administración societario. Protege los derechos de la parte que solicita su designación, evitando que éstos puedan ser menoscabados durante la tramitación del juicio de remoción del administrador.

El veedor presenta informe al juez sobre las operaciones que ejerzan sobre la administración de la empresa, del que podrá apreciarse más concretamente la necesidad de profundizar la intervención o, alternativamente, hacer cesar la intervención cautelar en el desarrollo societario.

Designación de un coadministrador

El coadministrador es un funcionario que administra la sociedad conjuntamente con el órgano societario de administración que -en su caso es de intervención obligatoria- con la función de regularizar el funcionamiento del órgano de administración, por medio del control de los actos que éste realice.

Deberá actuar conjuntamente con los directivos y tendrá intervención necesaria en todos los actos de la gestión social, pero no tendrá mayores facultades que el administrador originario ni podrá en ningún caso reemplazarlos.

El coadministrador está facultado para realizar aquellos actos que el estatuto autoriza a los gerentes conjuntamente con cualquiera de ellos. Cuida el cumplimiento estricto de las normas legales y cargas fiscales referidas a la explotación del establecimiento, siendo solidariamente responsable con los cogerentes por cualquier omisión.

Preserva los fondos sociales sobre una única cuenta abierta a orden de dos gerentes y de él mismo, abonando la totalidad de las expensas y gastos por esa vía. Cuida que la contabilidad sea debidamente y oportunamente llevada. Evitará disponer de bienes y fondos sociales sino para erogaciones del giro ordinario, quedando el eventual remanente a disposición de la asamblea.

Desplazamiento total de los directivos por un interventor

Es la medida más grave, la última *ratio* y siempre en casos extraordinario (cuando el patrimonio social se encuentra en inminente peligro y esto es producto del obrar fraudulento de los administradores) de excepción, cuando ya no sea posible articular un medio menos gravoso para alcanzar el mismo cometido.

El interventor

Debe desempeñar personalmente el cargo, no pudiendo delegar sus funciones y cumplir su cometido de conformidad con las pautas señaladas en su designación. Sus funciones no pueden ser superiores a las concedidas a los administradores naturales; debe evitar la adopción de medidas que no sean estrictamente necesarias para el cumplimiento de su función.

En cuanto a sus poderes, no habiéndose especificado ninguna restricción en su nombramiento, tiene los poderes de quienes ha sustituido, sin perjuicio de la autorización judicial que deberá solicitar para los actos que por su naturaleza lo requieran (Nissen, 2000).

MEDIDAS CAUTELARES EN EL PROCESO CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVO

Este punto trata de las medidas cautelares que el juez puede acordar en los procedimientos seguidos por los particulares en contra las decisiones (actos administrativos tanto generales como particulares) dictados por las autoridades públicas que se encuentran viciados por evidente ilegalidad o inconstitucionalidad .

Esta normativa es aplicable a los actos administrativos adoptados por la Autoridad de supervisión del sector solidario, tal y como fue dado por el Consejo de Estado de Colombia en 2023, al resolver un recurso interpuesto por la Confederación de Cooperativas de Colombia, contra una normativa de carácter sub-reglamentario (circular) que prima facie, estaba viciada de nulidad absoluta por incompetencia de la autoridad

Adaptado de Consejo de Estado de Colombia. 2023

Concepto

Una medida cautelar es una resolución judicial de naturaleza provisional que el juzgador decreta una vez que ha llevado a cabo la valoración de los intereses en disputa. Con su adopción, lo que se pretende es garantizar la efectividad de la sentencia del procedimiento, evitando perjuicios de imposible o difícil reparación (Administrativando. 2021)

Procedencia

La medida cautelar contencioso administrativo, solo podrá acordarse –previa revisión de todos los intereses en conflicto- cuando la ejecución del acto o la aplicación de la disposición pudieran ocasionar la pérdida del propósito del recurso contencioso-administrativo que se plantea. En cambio, cuando de su aceptación pudiere surgir alguna alteración trascendental a los intereses generales o de algún tercero, ésta será denegada conforme al criterio del órgano judicial. (Administrativando. 2021)

La normativa sobre el Contencioso administrativo le da una amplia facultad al juez para que decrete las medidas cautelares que estime necesarias para «proteger y garantizar, temporalmente, el objeto del proceso y la efectividad de la sentencia», e indica que las medidas cautelares proceden: en cualquier momento; a petición de parte debidamente sustentada, y en todos los procesos declarativos promovidos ante la jurisdicción de lo contencioso administrativo.

Sin embargo, aun cuando el juez cuenta con un amplio margen de discrecionalidad, su decisión está sujeta a un criterio de proporcionalidad, mediante un juicio de ponderación de intereses, basado en los documentos, informaciones, argumentos y justificaciones presentadas por el demandante, que resultaría más gravoso para el interés público negar la medida cautelar que concederla.

Tipos de medidas

La ley clasifica las medidas cautelares como :

1. Preventivas, cuando impiden que se consolide una afectación a un derecho;
2. Conservativas, si buscan mantener o salvaguardar un statu quo;
3. Anticipativas de un perjuicio irremediable por lo que vienen a satisfacer por adelantado la pretensión del demandante, y
4. De suspensión, que corresponden a la medida tradicional en el proceso contencioso administrativo de privación temporal de los efectos de una decisión administrativa.

Procedimiento ((Administrativando. 2021)

Las medidas cautelares de carácter ordinario, se tramitan de la siguiente forma:

1. Serán competencia del órgano judicial que esté conociendo del asunto -o del que sea competente para conocerlo si la medida se interpone con carácter previo-.
2. Se sustanciarán en forma de incidente en pieza separada.
3. Se otorgará el derecho de audiencia a la Administración demandada por un intervalo que no podrá exceder de pocos días
4. El órgano judicial mediante auto dictará si procede adoptar o denegar la medida cautelar dentro de un plazo perentorio siguiente a la vista.
5. Contra esta resolución se podrá interponer recurso de apelación en un solo efecto -contra autos dictados por los Juzgados de lo Contencioso-administrativo

Presentación de caución

La adopción de esta clase de decisiones no acarrea necesariamente la exigencia de garantía. Sin embargo, si la medida cautelar solicitada pudiere derivar en perjuicios de cualquier índole, podrán acordarse las medidas que sean adecuadas para evitar o mitigar dichos perjuicios, o en su defecto, demandarse una garantía bastante para responder de cualquier quebranto que pueda surgir. y la medida cautelar no se ejecutará hasta que la garantía se encuentre debidamente dispuesta y justificada en autos. (Administrativando. 2021)

Modificación o revocación de la medida cautelar

Aunque de origen su establecimiento se concede para que se encuentren en vigor hasta la finalización del procedimiento (por sentencia firme o por cualquiera de las causas previstas en la ley,, éstas podrán ser modificadas o revocadas durante el desarrollo del procedimiento si cambiaran las particularidades que las motivaron (Administrativando. 2021)

La suspensión provisional de los efectos jurídicos del acto administrativo acusado

INDICE GENERAL

1. Características principales

   Su naturaleza cautelar, temporal y accesoria, tendiente a evitar que actos contrarios al ordenamiento jurídico puedan continuar surtiendo efectos mientras se decide de fondo su constitucionalidad o legalidad en el proceso ordinario en el que se hubiere decretado tal medida, esto en razón de que su finalidad está dirigida a «evitar, transitoriamente, que el acto administrativo surta efectos jurídicos, en virtud de un juzgamiento provisorio del mismo, salvaguardando los intereses generales y el Estado de derecho»

2. Requisitos de procedencia

   a) El perjuicio por la mora se configura cuando se advierte *prima facie* la vulneración de las normas superiores invocadas en la demanda, porque no es admisible en el marco de un Estado de Derecho que actos que lesionan el ordenamiento jurídico superior pueden continuar produciendo efectos jurídicos mientras transcurre el proceso judicial.

   b) En cuanto al "fumus boni iuris", o la apariencia de buen derecho, basta que, como consecuencia de la argumentación jurídica planteada por el peticionario, el juez advierta la vulneración del ordenamiento jurídico superior para acceder a la suspensión provisional de los efectos del acto acusado,

      La doctrina de la apariencia de buen derecho, como causa de suspensión de la ejecución de un acto o disposición administrativa, ha sido acogida por la jurisprudencia en supuestos muy específicos, en los que resultaba *"ab initio"* de una manifiesta evidencia, la apariencia de lesión a la legalidad cometida por la Administración. (Administrativando. 2021)

Medida cautelar urgente "inaudita parte"

Para el caso de que se aleguen supuestos de especial urgencia, el órgano judicial *inaudita parte* -sin dar audiencia al demandado-, mediante auto y en un plazo brevísimos podrá:

1. Decretar auto acordando o denegando las medidas cautelares -contra este auto no cabrá recurso alguno-. En éste, se dará vista a la parte contraria para que manifieste lo que estime conducente, o en su defecto, se convocará a las partes a una comparecencia dentro de un plazo perentorio y, hecho esto, el órgano judicial dictará auto sobre el levantamiento, mantenimiento o modificación de la medida adoptada (pudiendo ser recurrido en apelación o casación acorde a lo descrito en las reglas de carácter ordinario).

2. Decretar auto en el cual no advierta supuestos de especial urgencia, ordenando por ende que la medida se tramite por la vía ordinaria

3. El auto dictado por la autoridad judicial se comunicará al órgano administrativo correspondiente para que lleve a cabo su cumplimiento expedito.

INDICE GENERAL

UNIDAD XXIV.
ASPECTOS PENALES

Contenido

Delitos 4889
Delitos contra las empresas solidarias 4890
Modelo de prevención de delitos en las cooperativas 4893
Indicios de la comisión de delitos 4895
Procedimiento 4900
Sujetos 4903
¿Quién es responsable de los delitos en las empresas solidarias? 4905
Situaciones de responsabilidad penal de la empresa 4907
Exención de responsabilidad penal de la empresa 4909
Responsabilidad personal del autor 4910
Penas 4915

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

140 Régimen Penal

DELITOS

El delito

Etimológicamente, la palabra delito proviene del latín *delictum*, expresión de un hecho antijurídico y doloso castigado con una pena. En general, culpa, crimen, quebrantamiento de una ley imperativa. El delito es un hecho antijurídico y doloso castigado con una pena; las acciones u omisiones voluntarias penadas por la ley.

En la materia rige el principio de presunción de inocencia establecido en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU:

> *"Toda persona acusada de un acto delictuoso tiene derecho a ser presumida inocente hasta que su culpabilidad haya sido probada de acuerdo con la ley, en juicio público en el que hayan sido aseguradas todas las garantías necesarias para su defensa".*

Elementos

Adaptado de Villarroya (2011)

El delito puede ser considerado como la acción u omisión típica, antijurídica, culpable y punible, por lo que comporta los siguientes elementos:

1. Tipicidad

   La conducta penada debe venir tipificada o descrita en una ley penal, es decir, las acciones u omisiones deberán estar previstas en la Ley Penal. Para que una conducta antijurídica constituya delito es preciso que sea penalmente típica, es decir, que se ajuste a alguna de las figuras de delito previstas en la ley.

   Cada tipo jurídico tiene tres elementos:

   a) El bien jurídico protegido: esto es, el valor que la Ley quiere proteger de las acciones que puedan dañarlo.

<< INDICE GENERAL

b) Los sujetos: tanto pasivo, que es el titular del bien jurídico protegido, como el sujeto activo, que es quien realiza la acción o el comportamiento descrito en la ley.

c) Acción u omisión antijurídica. El comportamiento contrario a derecho. La conducta típica o injusto típico, que son aquellas acciones antijurídicas subsumibles como típicas en el supuesto de hecho de una norma penal y que delimitan el comportamiento típicamente relevante sobre el que ha de recaer el juicio de antijuridicidad.

2. Culpabilidad

Si el autor de ese hecho es o no culpable, es decir, si posee las condiciones mínimas indispensables para atribuirle ese hecho y hacerle penalmente responsable del mismo; la comprobación de que el hecho ilícito ha sido realizado por un autor culpable.

3. Punible

Que la ley establezca una pena que castigue la conducta descrita en el precepto.

DELITOS CONTRA LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Bien jurídico protegido en las empresas solidarias (Yancarelli, 2013)

Cuando la satisfacción de intereses sale de los límites necesarios e indispensables del grupo, para llenar objetivos extralegales e individuales, su tolerancia puede ser el germen de otras conductas que terminarán por hacer trizas los principios que hacen de cimiento al sistema cooperativo, los que lo llevara a redoblar la apuesta delictiva en total desmedro de los beneficios axiológicos institucionales derivados de todas su intervenciones y acciones sociales. Los efectos buscados, serán los contrarios y los principios basamentales de los actos y del sistema cooperativo, caerán en desuso.

Las cooperativas deben ser protegidas como un bien jurídico esencial para el desarrollo del país, y deben ser amparadas de las garras de espurios objetivos que solo desacreditan el digno fin por la que históricamente bregaron. La manipulación de las cooperativas para satisfacer intereses ilícitos resulta inaceptable, inconducente y totalmente reprobable, frente al espíritu del sistema cooperativo.

Delitos específicos

Se ha observado que son necesarias sanciones penales específicas para las cooperativas o el sector solidario, ya que las sanciones no penales, civiles o administrativas son insuficientes porque su poder de disuasión es mucho más débil. El hecho es que las sanciones penales de derecho común pueden ser inaplicables, en ciertos casos, puesto que el juez penal está limitado por el principio de interpretación estricta de los textos (Renucci, 1995). Tal es el caso de la Ley de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Puerto Rico de 1990 que dedica un artículo a establecer delitos específicos que pueden cometer los directivos de las cooperativas de ese tipo.

Carácter

Las conductas tipificadas pueden ser consideradas como delitos, o como trasgresiones menores o faltas, o como unas u otras, pero que, al ser cometidos contra las empresas cooperativas o solidarias, podrían producir un agravamiento de los delitos genéricos, en los casos en que se reconoce a estas un carácter de beneficio colectivo.

Puede suceder que algunas conductas irregulares en que incurran los sujetos activos que sean consideradas por la norma cooperativa o solidaria como faltas o delitos menores, sean a su vez apreciadas por la ley penal ordinaria como delitos de mayor gravedad. En tal caso, –al percatarse de la existencia de concurso de leyes entre ambos delitos- se deba aplicar la de mayor pena. Así, por ejemplo, que la administración desleal –de acuerdo a las circunstancias del caso- sea apreciada como apropiación indebida (Morillas, 2016).

Ahora bien, uno de los problemas de dar el carácter de delitos a ciertas conductas irregulares dentro del sector solidario es que puede tener por efecto la descalificación, desvalorización o banalización delictual. Por ello, pareciera mejor dar a este tipo de conductas el carácter de faltas o de transgresiones menores que puedan ser sancionadas administrativa o policialmente. Y solo después de la apertura de las actuaciones judiciales, si se encuentra que tales conductas constituyen delitos de acuerdo a la norma penal genérica, tratarlas como tales.

Por otra parte, como señala Yancarelli (2013) la intervención punitiva no tendrá razón de ser cuando la protección encuentre su cauce adecuado en el Derecho Privado, en función de los principios de subsidiariedad, fragmentariedad y última *ratio*. Vale decir, si la solución puede surgir de otra área ajena a la penal, el

INDICE GENERAL

estado, a través del *ius puniendi*, nada tendrá que hacer. De lo contrario se convertirá en un interventor a ultranza y a contramano de las demandas de máxima jerarquía.

De manera que –primero- la conducta reprochada en el entorno de una cooperativa debe ser analizada desde el ámbito administrativo, y recién cuando la gravedad de ésta sobrepase los contornos de los meros incumplimientos, para ingresar al ámbito de lo ilícito, recién ahí el derecho penal tendrá motivos para intervenir.

Así, debe quedar claro, que se debe recurrir al *ius puniendi*, siempre y cuando sea de extrema necesidad o *extrema ratio*, evitándose discusiones estériles que no llevan a nada, más que a terminar por inflar el contenido de lo delictivo en forma de placebo (ídem).

Naturaleza de la acción penal

En las entidades privadas, normalmente la acción penal es de carácter privado (sólo por iniciativa de la parte agraviada) dado que los intereses tutelados, salvo en empresas públicas revestidas de forma mercantil, son privados, de la propia sociedad, socios, acreedores y terceros. Estos serán por tanto los bienes jurídicamente protegidos, además dada la importancia de las sociedades, se protege la economía de mercado (Gómez-Arbós, 1999).

Sin embargo, la acción puede estar expresamente caracterizada como de acción pública (perseguible de oficio por la autoridad pública). De no estarlo, pareciera que por el carácter de interés social que tiene el sector, los delitos contra las cooperativas y demás empresas solidarias deberían ser de acción pública.

Además, la jurisdicción es la penal ordinaria, aunque se plantea, de acuerdo al grado de desarrollo del sector, la creación de una jurisdicción penal especial. Es el caso de una normativa del Ecuador (ya derogada) que concedía acción popular para denunciar las infracciones o irregularidades contra las cooperativas.

Competencia

De acuerdo con los principios generales, corresponde al Juez del domicilio de la empresa la materia y la cuantía de la reclamación en el caso que fuere procedente. También, puede ser un juez especializado o, incluso, un único y exclusivo juez nacional especializado, que hasta ahora, no es el caso.

Fuentes

Los delitos contra las empresas del sector pueden estar contemplados en distintos cuerpos normativos:

1. En el derecho penal común sin distinciones respecto del sujeto pasivo. Es decir, no están contemplados delitos específicos cooperativos o solidarios.

2. En las leyes especiales o en el llamado derecho penal complementario, esto es, en la legislación tributaria, laboral, ambiental, de lavado de dinero o de actividad financiera. Estas normas se aplican a las empresas solidarias si en ellas se perpetran estos tipos de delitos, como pudiese ser en cualquier otro sitio o lugar.

3. En los delitos societarios genéricos o como parte del derecho penal económico.

4. En la ley del sector, pudiendo ser en la ley cooperativa (como es el caso de la ley de cooperativas de ahorro y crédito de Puerto Rico) o solidaria general, o una legislación penal especial para el sector. Para Henry (2000) la ley debería establecer una lista de los actos que podrán ser objeto de sanciones penales, indicando cuando procedan los artículos correspondientes del Código Penal. Así podría evitarse que la cooperativa tuviere que erigirse en juez, función que no le incumbe.

MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS EN LAS COOPERATIVAS

Adaptado de Simón (2022)

A fin de reducir la comision de delitos, las cooperativas deben poner en funcionamiento un modelo de prevención de delitos:

Contenido:

1. Contener los elementos y actividades que le permitan cumplir con su deber de supervisión y dirección, y debe de existir coordinación y clara diferenciación de roles entre el Consejo de Administración, Comité de Vigilancia y Comité de Educación.

2. Contar con el respaldo decidido de los Directores de las esferas más altas de la cooperativa y de los asociados, así como un nivel de tolerancia cero con respecto a la corrup-

INDICE GENERAL

ción, respaldado por las políticas y los procedimientos que sean implementados.

3. Incluir políticas, procedimientos específicos. definición de roles y responsabilidades en todos los niveles de la empresa que se ven afectados, así como tipos de reportes para denunciar, tanto en forma interna como externa involucrando stakeholders, código de ética y análisis de riesgos.

4. Considerar la estructura y características asociadas al sistema de control interno, entendiendo este como el conjunto de normas, procesos y estructuras a lo interno de la organización.

Estructura

La cooperativa debe constituir:

1. Un Comité de ética y cumplimiento

   Encargado de analizar los posibles conflictos de interés que se puedan presentar entre actores del gobierno y que afecten los intereses de la cooperativa. Además, es el encargado de proponer al Consejo de Administración los ajustes, modificaciones y actualizaciones que considere apropiados a la luz del análisis entre la dinámica empresarial de la cooperativa y las exigencias del Modelo de cumplimiento.

2. Oficial de Cumplimiento

   a) Requisitos: ser independiente, para asegurarse que pueda cumplir decisiones difíciles de manera imparcial; no debe tener ningún interés en el resultado de ninguna investigación; beberá tener Status de Alta Gerencia y con acceso directo al órgano de dirección incluso acceso o reporte a la casa matriz si es que se tuviera; contar con un presupuesto para la implementación de la estrategia y el programa de Cumplimiento y este deberá demostrar que los usa de manera eficiente, coordinando y aprovechándolos y justificando de manera convincente el uso de los mismos.

   b) Actividades

      Presentar una estrategia que incluya análisis de riesgo, programas de prevención para evitar problemas de ética, soborno, corrupción, cumplimiento y regulación. Formular programas para la detección e identificación temprana de problemas de ética, soborno, corrupción, cumplimiento y regulación. Establecer un sistema de respuestas para atender y sancionar los problemas de manera efectiva. Supervisar, evaluar y realimentar la operación del Modelo de Prevención:

INDICIOS DE LA COMISIÓN DE DELITOS

Concepto

Se puede sospechar la comisión de delitos cuando se tenga fundados indicios de ello. Por indicios se entiende toda acción, señal, sospecha, conjetura, rastro, huella o vestigio que permita conocer algo oculto, o que hace presumir la comisión de un delito.

Los indicios se basan sobre hechos o circunstancias que deben ser probados y que deben relacionarse con el hecho en cuestión. Los indicios (o presunciones) deben ser varios, reales y no equívocos.

Principales indicios

Adaptado de García-Müller (1986) y Baigún y Bergel (1991)

Los indicios que más frecuentemente permiten sospechar la comisión de delitos contra las empresas solidarias, son:

1. Inexistencia o inaplicación de la normativa interna (prevista en el estatuto, reglamentos, acuerdos, resoluciones, manuales, memorándum, providencias, instructivos) que establezca los sistemas, procedimientos y secuencias de los procesos administrativos, o incumplimiento serio y, o reiterado de los mismos.

2. Las violaciones a los códigos de conducta o de buenas prácticas pueden ser considerados indicios de irregularidades.

3. Ausencia de asignación y de distribución de competencias, así como de responsabilidades entre el personal que administra la empresa, o incumplimiento de ellos. En particular, en relación con los manuales descriptivos de cargos donde se fijen las obligaciones, funciones y responsabilidades de cada una de las personas que prestan servicios en la empresa, en especial, de quienes tienen a su cargo la custodia y manejo de recursos económicos de la empresa.

4. Ausencia de la práctica de controles internos (arqueos de caja, conciliaciones bancarias, inventarios, inspecciones) de

INDICE GENERAL

parte del órgano interno de control; su aplicación preavisada o inconsistencias serias encontradas; no formulación de observaciones o recomendaciones, o incumplimiento de las que hubiesen sido formuladas.

5. Carencia de soportes y de facturas, de comprobantes de caja diarios, de estados de cuenta y demás documentación comprobatoria de las operaciones efectuadas.

6. Préstamos en condiciones anormales en cuanto a montos, plazos, tasas de interés, garantías, moneda, etc.

7. Disparidad entre los montos de los préstamos otorgados, de los depósitos hechos, de los cheques emitidos y otros efectos, con lo anotado en los libros o registros contables.

8. Falsificación de firmas en las solicitudes de préstamos, en las fianzas otorgadas, recibos, pagarés, letras de cambio, etc., aunque de por sí, estos hechos podrían ser consideradas como delitos independientes.

9. Movilización de dinero hecha en efectivo (cancelación de préstamos, retiro de ahorros, pagos a proveedores, cancelación de salarios o anticipos laborales, gastos generales o misceláneos) y, o sin justificación suficiente en los comprobantes.

10. Supuestos depósitos bancarios sin número de cuenta ni soportados en las planillas respectivas, sin la validación bancaria, o con sellos alterados.

11. Préstamos concedidos sin la autorización del órgano, departamento o sección a quien le corresponda aprobar los préstamos; préstamos sin respaldo alguno de garantías o garantías insuficientes, inexistentes o incausadas (sin justificación adecuada y justificable), o concedidos a terceros (no asociados) si no está expresamente permitido; préstamos otorgados a empresas "fantasmas", o renuncia a las garantías existentes a favor de la empresa.

12. Retiro de fondos cuyo destino se ignora y, o su depósito, colocación o inversión en personas, empresas o instituciones distintas a las escogidas o autorizadas expresamente por el órgano de administración o por el responsable de las finanzas o tesorería, si fuese el caso.

13. Movilización de cuentas corrientes, de ahorro o especiales sin justificación comprobada; depósitos o inversiones a tasas de interés significativamente inferiores a las ordinarias en el mercado para el tipo de colocación.

14. Compra-venta de bienes que no es posible localizar; en cantidad o calidad inferiores o diferentes a lo solicitado y, o lo cancelado; defectuosas, sin la debida garantía del fabricante o proveedor, o por precios notablemente superiores a los del mercado para el tipo de producto en momento de la operación.

15. Adquisición de inmuebles con evidente sobreprecio, con cabidas desproporcionadamente dispares con las registradas en la documentación correspondiente; defectos serios en los documentos comprobatorios (falta de registro público, ininteligibles, sellos y firmas no correspondientes a la entidad presuntamente certificatoria, números de serie, lugares y fechas no concordantes con los hechos); hipotecas no registradas, etc.

16. Constitución de prendas, hipotecas u otros derechos reales para fines extraños a la empresa, por ejemplo, para favorecer a directivos, empleados, miembros o terceros.

17. Suscripción de contratos abusivos, cuyo cumplimiento por parte de la sociedad importa perjuicio, para beneficiar a directivos, al administrador o a un tercero.

18. Arrendamiento o locación de locales por plazos y condiciones especialmente diferentes a las ordinarias para su tipo y condiciones; sobreprecio notable en los cánones de arrendamiento pagados o de infra precio en los percibidos; aceptación de condiciones leoninas en detrimento de los intereses sociales;

19. Adquisición de muebles y decoraciones suntuarias; remodelaciones innecesarias; desincorporación de equipos en buenas condiciones o no obsoletos tecnológicamente.

20. Inversiones ajenas al objeto social; adquisición o enajenación de bienes en condiciones decididamente desventajosas.

21. Asignación de retribuciones excesivas o remuneraciones diferentes en calidad de director y de gerente, sin justificar esta última función; o pago a acreedores personales con fondos de la entidad.

22. Compra de objetos destinados a uso personal con fondos de la empresa o haciéndolos pagar directamente por la sociedad, o muebles de la sociedad que trasladan a su domicilio o fuera de la sede social sin autorización, o que se conserva

INDICE GENERAL

para sí los fondos provenientes de la venta de una máquina perteneciente a la sociedad;

23. Pago de facturas excesivas por gastos de representación, agasajos, viáticos, pasajes y hoteles, vehículos, regalos, floristería, joyas, ropa, etc., sin relación con los requerimientos económico-financieros de la empresa solidaria y las condiciones sociales y culturales de esa empresa en particular.

24. Abstención deliberada de reclamar a un tercero o a otra sociedad en la cual se tiene intereses el pago de las obligaciones contraídas con la entidad que administra, o dejar de prescribir las acciones judiciales que hubieran facilitado el cobro.

25. Directivos que conociendo el manejo irregular de los fondos sociales por parte del comité ejecutivo o de funcionarios con capacidad de administración, no realizan los actos dirigidos a impedir el resultado defraudatorio.

26. Retrasos en la contabilidad superiores a lo normal, asientos imputados a partidas que no corresponden por su naturaleza o tipo; tachaduras o enmendaduras violatorias de las normas contables; disparidad entre lo asentado y lo ejecutado; no correspondencia entre los asientos y los comprobantes, etc.

27. Personal administrativo que "nunca" toma vacaciones, que jamás se ausenta de su puesto de trabajo (sobre todo si maneja efectivo), o que es considerado como "indispensable" en la empresa.

28. Negativa injustificada o reticencia de la o las personas responsables de la actividad a dar las informaciones que le soliciten las instancias competentes; separación intempestiva de su cargo, ausencias no razonables.

29. En caso de sospechas sobre la actuación de determinadas directivos o trabajadores, interposición de recomendaciones o de consejos suspicaces de parte de personas de cierta influencia. Incluso, acusaciones veladas sobre presuntas conspiraciones contra los intereses o el buen nombre de la empresa o del grupo que la controla de derecho o de hecho.

30. En fin, cualquier actuación "sospechosa" o no concordante con la realidad de la empresa, de parte de quienes manejen fondos, disponen de los bienes de la empresa solidaria o se benefician de ella.

*Indicios de delito de fraude a preparación de informes financieros (*Cossec, 2008)

1. Crecimiento o un aumento en las economías, inusual, al compararla con las tendencias históricas de la industria

2. No incorporación de los nuevos requerimientos contables, estatutarios o reglamentarios que afectan las economías

3. Diferencias, significativas, en las tasas de interés con respecto a las tasas prevalecientes en el mercado

4. Metas agresivas y poco realistas, en términos de aumentos en la cartera de préstamos y programas de incentivos económicos por la originación de préstamos a los oficiales de crédito

5. Sistemas de compensaciones y bonificaciones vinculados a resultados económicos de las cooperativas

6. Existencia de transacciones entre partes relacionadas

7. Utilización de estimados en la valorización de los activos, pasivos, ingresos y gastos en situaciones inusuales y subjetivas, difíciles de corroborar o sujetas a cambio

8. Transacciones complejas, inusuales y significativas al cierre del año fiscal de la cooperativa

9. Cuentas y transacciones significativas con poca o ninguna documentación que sustente las mismas

10. Cambios constantes de personal gerencial, miembros de la junta o comités Controles para la autorización de las transacciones

11. Ausencia de segregación de tareas

12. No adopción de medidas correctivas, en relación con las recomendaciones de auditorías internas y/o externas

13. Informes financieros no sometidos a tiempo

14. Existencia de reclamaciones de socios

15. Falta de seguimiento a señalamientos de auditores y comité de supervisión

16. Pérdidas acumuladas recurrentes.

INDICE GENERAL

Indicios de fraude en la apropiación no autorizada de activos (Cossec, 2008)

1. Problemas de adicción a drogas, alcohol u otras actividades ilícitas en los empleados que tienen acceso a los activos de la cooperativa
2. Manejo de grandes cantidades de efectivo o instrumentos negociables
3. Indebido sistema de control de inventario y de rotulación de equipos
4. Transacciones no autorizadas o fraudulentas
5. Segregación inadecuada de tareas
6. No reconciliación de los libros subsidiarios con el mayor general
7. Ausencia de control de áreas restringidas o susceptibles de apropiación no autorizada
8. Inexistencia de procedimientos para la autorización y ejecución de transacciones
9. Documentación de transacciones en desacuerdo a reglamento aplicable
10. No observación del período de vacaciones
11. Falta de programa de educación continua sobre actividades fraudulentas o sospechosas
12. No realización de revisiones en las cuentas de empleados.

PROCEDIMIENTO

Cuando producto de la investigación preliminar realizada por el órgano de control interno, revisor fiscal o por el auditor de la empresa, quienes luego de la revisión de los hechos y la recopilación de pruebas determinan que existen indicios de una supuesta falta, se plantea una hipótesis sobre la presunta comisión de una acción antijurídica que se remite como insumo al ente competente de determinar la veracidad de los hechos y verificar la existencia de eventuales responsabilidades. Se basa en evidencia de auditoría que se tornará prueba en el procedimiento subsiguiente (Arroyo, 2014).

El procedimiento de actuación frente a la comisión de un presunto delito contra la empresa solidaria consta de dos momentos, uno interno y otro externo.

Interno

Al tenerse fundados indicios de la comisión de un delito en el seno de la empresa solidaria debe actuarse –de inmediato- tratando de determinar quién o quiénes fueron los responsables, y adoptar medidas para poner cese a la situación. De ser posible, trasladar la persona presuntamente responsable a otra dependencia donde no tenga acceso a las pruebas y, o a bienes o recursos de la empresa, o suspenderlo –con o sin goce de remuneración- de sus funciones en la empresa.

Debe observarse que, al menos en América Latina –lamentablemente- la mayor parte de los delitos que se cometen contra el patrimonio de las empresas solidarias quedan impunes:

1. Por la generalizada inexistencia de una cultura de control interno, muchas veces por considerar que es responsabilidad de la Autoridad pública de supervisión, que no cumplió con su cometido de prevención de irregularidades;
2. Por no disponerse de los recursos económicos suficientes para sostener el procedimiento judicial.
3. Por falsas solidaridades con los responsables, sobre todo si son familiares, amigos o compañeros de tolda política.
4. Por el desinterés que generalmente las autoridades públicas (Policía Judicial, Ministerio Público, Defensoría, etc.) ponen en la cuestión.

Por lo anterior, si el daño no fuese grave y es posible que el responsable repare el daño causado, debe decidirse si se arreglan las cosas al interior de la empresa, lo que –normalmente- es facultad del órgano de administración, en este caso con la necesaria participación del órgano de control interno, y siempre que haya reparación del daño causado.

Es más, la experiencia indica que es preferible llegar a acuerdos reparatorios antes que sostener un proceso judicial eterno, excesivamente costoso y que generalmente termina en ausencia de decisión, en decisiones arbitrarias, en condenas complacientes a los responsables o, en casos, en absoluciones injustificadas que comportan la reincorporación de los imputados a sus funciones en la empresa y la condena de la misma al pago de costas e indemnizaciones.

INDICE GENERAL

Externo

Al decidirse optar por la vía formal se hace necesario seguir el procedimiento judicial respectivo. Lo normal es que no exista un procedimiento especial por lo que se aplicaría el procedimiento penal ordinario. Sin embargo, se estima conveniente que la ley permitiese aplicar el procedimiento penal resumido o breve, sin que pareciere útil la determinación de un procedimiento específico.

El procedimiento penal normalmente consta de las siguientes etapas:

1. Denuncia penal

   Es el acto de poner en conocimiento de la autoridad judicial competente la posible comisión de un delito. Cuando producto de una auditoría o investigación el auditor determina que está frente a un delito penal, elabora un informe donde indica los hechos encontrados, los presuntos responsables, la eventual normativa violentada, y los documentos que respaldan dicha denuncia, o bien, el lugar donde podrán ser ubicados. Debe serse altamente riguroso en la selección y recopilación de la evidencia de auditoría dado que ésta será la prueba en el proceso jurisdiccional correspondiente (Arroyo, 2014).

   La denuncia la interpone quien esté legitimado para hacerlo, o por medio del ejercicio de acción popular, si fuere el caso. Entonces, lo primero es que el representante legal de la empresa formule de inmediato la correspondiente denuncia penal ante las autoridades competentes.

   Es importante observar que su omisión genera responsabilidades civiles y muy posiblemente su vinculación a la investigación penal por la negligencia injustificada en cumplir con el deber de denuncia oportuna. El tesorero y los miembros del órgano de control interno podrían correr igual suerte por las responsabilidades que les corresponda en la omisión de denuncia oportuna ante el gerente, presidente o las autoridades (Caicedo, 2013).

2. Investigaciones.

   A cargo de la Autoridad de aplicación, la de fomento, de la Autoridad de la actividad, del Ministerio público o de la Autoridad policial ordinaria. Sería un gran avance si la ley permitiese que las investigaciones practicadas por los organismos de integración del sector tuviesen igual valor jurídico que las efectuadas por las autoridades públicas.

3. Medidas cautelares

   La Ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo de México, prevé que la Autoridad de supervisión, en la realización de investigaciones para determinar la posible comisión del delito en cualquier momento, podrá ordenar como medida cautelar a las entidades financieras sujetas a su supervisión (cooperativas de ahorro y préstamo) la inmovilización provisional e inmediata de los fondos o activos registrados o que pudiesen estar relacionados con la comisión del delito.

   Se entenderá por inmovilización provisional e inmediata, la prohibición temporal de transferir, traspasar, convertir, enajenar, trasladar, gravar, mover o retirar fondos o activos, cuando estos actos estén relacionados con las conductas presuntamente delictivas

SUJETOS

Sujeto activo

1. Los directivos formales (electos para el ejercicio de cargos en los órganos internos, incluidos los miembros de los comités y secciones, y los directivos benévolos) y que, en tal virtud, cometan las conductas tipificadas como delitos por la ley. También, pueden hacerlo cuando actúan en forma colectiva en el seno del órgano al que pertenecen.

   En el caso de las empresas solidarias que opten por el sistema dual de administración en el cual el consejo directivo está integrado por directivos activos y de control, los primeros por sus acciones y los segundos, por la omisión en el cumplimiento de sus funciones.

2. El administrador de derecho, es decir, la persona que lleve efectivamente y personalmente la gestión social; que haya sido designado o el llamado administrador de hecho que quien, en la práctica, asuma la dirección.

3. Quienes tienen a su cargo los bienes y dinero de la empresa solidaria (gerente y empleados), en forma personal e individual (o concertada entre varios)

4. Incluye, también, si la ley lo establece, además del infractor, los cómplices y encubridores.

INDICE GENERAL

5. Los miembros de la empresa en forma individual.

6. La empresa solidaria, si se admite la responsabilidad penal de la misma. Esta responsabilidad es autónoma, complementaria e independiente de la de los administradores, pudiéndose añadir a ésta, por lo que podría declararse la responsabilidad penal de la persona jurídica con independencia de la responsabilidad penal que se pueda o no individualizar en la persona física (Villarroya, 2013). Así, pueden ser concomitantes la responsabilidad de la empresa y de las personas que cometieron las conductas consideradas como delitos.

Sujeto pasivo

1. La empresa solidaria

2. Los miembros en forma individual o determinados porcentajes de ellos.

3. Los trabajadores asalariados de la empresa

4. Los acreedores de la empresa

5. Los organismos de integración a los que se encuentre afiliada la empresa y el sistema cooperativo en su conjunto o el sector de economía social y solidaria, *per se* y no por efecto de ser acreedor, si así lo establece el ordenamiento jurídico. Sería una importante medida legislativa, considerar a los organismos de integración como sujetos pasivos de pleno derecho en los procesos judiciales en que intervengan sus empresas solidarias afiliadas (o no).

Legitimación.

Están habilitados para actuar judicialmente en caso de ser objeto de un delito:

1. Los órganos directivos y de control interno de la empresa, actuando en su condición de tales.

2. Los directivos individualmente considerados.

3. Los miembros, incluidos los aportantes externos, si los hubiese.

4. Los gerentes, coordinadores o secretarios ejecutivos y los trabajadores de las empresas sociales o solidarias.

5. Los organismos de integración y demás organismos del sector deberían tener poder para denunciar y hacerse parte en forma individual o colectiva en el proceso, con la sola demostración de su condición de tales.

6. Igualmente, los terceros perjudicados y, lógicamente, el Fisco.

7. La Autoridad de Aplicación.

   De acuerdo a la ley penal ordinaria toda autoridad pública que en ejercicio de sus funciones tenga conocimiento de la comisión de algún delito, debe hacer la denuncia correspondiente ante los organismos de administración de la justicia penal. La ley de cooperativas de Argentina obliga a la Autoridad de aplicación a denunciar ante las autoridades policiales o judiciales en los casos en que pudiera darse la acción pública.

8. Sería importante que se prevea que la policía judicial, el Ministerio público o la Fiscalía pública pudiesen designar funcionarios especializados en materia de delitos contra el sector solidario, especialmente cuando se trate de delitos de acción pública.

¿QUIÉN ES RESPONSABLE DE LOS DELITOS EN LAS EMPRESAS SOLIDARIAS?

Adaptado de Gallego (2006)

Es procedente la aplicación a las empresas solidarias de los mecanismos de imputación de responsabilidad penal por los delitos cometidos en las empresas-, si –como es lo lógico- no hay normas expresas sobre la materia en la legislación social y solidaria.

En la materia hay dos posiciones encontradas: inexistencia de responsabilidad penal de la empresa y responsabilidad penal de la empresa.

Inexistencia de responsabilidad penal de la empresa

En la mayoría de los sistemas normativos no es aceptada la responsabilidad penal de las personas colectivas porque se considera que las mismas no tienen capacidad para realizar “acciones” penalmente relevantes, sino que se sigue el antiguo principio *societas delinquere non potest* (esto es, una sociedad no puede delinquir). Ello, porque las personas colectivas, entes colegiados u organizaciones no tienen voluntad o inteligencia propias; exigen o necesitan de personas singulares que actúen por sí. En este caso, se estima que hay delitos societarios o delitos perpetrados

INDICE GENERAL

por los directivos en ejercicio de sus funciones y no delitos de la empresa (Mármol, 1984).

De manera que, si en el seno de una persona jurídica se cometen, por parte de las personas físicas que desempeñen la voluntad social, acciones que pueden ser consideradas delictivas, aunque las circunstancias formalmente concurran en las personas jurídicas, en este caso las personas físicas responsables de la toma de decisiones serán consideradas autoras del delito y, en consecuencia, se someterán plenamente al derecho penal (Chacón, 2000).

Así, el análisis de las conductas típicas imputadas a las empresas dependerá no sólo de la verificación de una infracción a la norma penal por una sociedad, sino de la identificación de la persona física que actuó en nombre del ente colectivo y practicó la conducta dotada de culpabilidad. Siendo así, en el caso de las cooperativas, es indispensable que se identifique la responsabilidad de sus gestores para fines criminales, toda vez que los diversos delitos en que eventualmente puede incidir la sociedad serán atribuidos a sus representantes, miembros de los órganos deliberativos y con poder para actuar en nombre de la asociación (Ferreira y Carvalho, 2018).

Ahora bien, en algunos ordenamientos (muy pocos, por cierto) se admite cierto grado de responsabilidad de las personas jurídicas, aceptándose una forma atenuada de responsabilidad más bien administrativa de la persona colectiva (sancionable con multas, con suspensión de actividades o con la cancelación de su personalidad) cuando una persona física haya actuado como órgano o como persona competente de la empresa, esto es, que se trate de acciones antijurídicas que las personas competentes llevan a cabo en interés de la persona jurídica y no en interés propio.

Responsabilidad penal de la empresa

Adaptado de Yancarelli (2013)

Frente a la tesis clásica negadora de la responsabilidad penal de los entes jurídicos, se desprenden voces que ven, como algo necesario, responsabilizar penalmente a las personas de existencia ideal cuando sean utilizadas para la comisión de ilícitos tipificados penalmente. El sistema de responsabilidad penal de las personas jurídicas supone la ruptura del principio <<*societas delinquere non potest*>> que tradicionalmente negaba la responsabilidad penal de las personas jurídicas.

La responsabilidad penal de la empresa será exigible siempre que se cometa un delito, aun cuando la persona física responsable no haya sido individualizada o no haya sido posible dirigir el procedimiento contra ella. En todo caso, en opinión de Melo (2017) la responsabilidad criminal de las organizaciones, de los entes colectivos, de las personas colectivas o de las personas jurídicas, tendrá que tener siempre en consideración el principio penal de la culpa.

Así, la responsabilidad penal o criminal no puede ser objetiva. De lo contrario, hablaríamos de otro tipo de responsabilidad juridica. Aun cuando se prescinda de la identificación de los órganos, representantes u otras personas individuales para establecer la responsabilidad, nunca se podrá prescindir del nexo abstracto de imputación que es anterior. Una cosa es la responsabilidad desde el punto de vista pernal, que es posterior. Otra, bien diferente, es cómo establecer, imputar o atribuir (hecho anterior en el raciocinio mental), de la responsabilidad penal.

SITUACIONES DE RESPONSABILIDAD PENAL DE LA EMPRESA

Adaptado de Rubio (2013):

Delito cometido por los administradores o representantes de la persona jurídicas (directivos):

1. Sujeto activo

   a) Los administradores de derecho (los directivos) esto es, las personas que dirigen la actividad de la empresa y a la que puede representar, y que tengan origen legal (elección, designación) no importa si actúan o no dentro de sus atribuciones o mandato.

   b) Los administradores de hecho: aquellos que adoptan una situación equiparable a los administradores de derecho sin serlo, con una actuación fáctica, sin tener facultades formales para actuar en nombre de la empresa y, a pesar de ello, toman decisiones por la misma; aquellos que de hecho manda o gobierna en la sombra mediante testaferros o "sociedades de pantalla".

   c) Los representantes, entendiendo por tales a quienes ejerzan la representación de la empresa en todos los actos del objeto social delimitado en su estatuto, excluyéndose los apoderados.

2. Conductas.

   Deben darse los siguientes elementos (Folgado, 2015):

a) La conducta delictual debe tener lugar en el marco de las funciones empresariales; el delito cometido no es una función empresarial. Se exige, entonces, que el sujeto activo se desvíe del correcto ejercicio de sus funciones.

b) Además, que el acto se efectúe en provecho de la empresa, lo que se puede manifestar como un beneficio empresarial, pero también como ahorro en un coste, no importa si es directo o inmediato, ni tampoco tiene que ser concreto, puede ser probable (puede suceder que el beneficio no se haya obtenido efectivamente) y que haya relación de causalidad entre el hecho y el beneficio.

c) Que el directivo haya cometido un delito actuando en nombre o por cuenta de la persona jurídica (dentro del contenido formal y material de su mandato, excluidos supuestos de extralimitación manifiesta). Que haya actuado en beneficio directo o indirecto de la persona jurídica (obtención de un beneficio o ventaja de cualquier tipo, no contemplados los beneficios obtenidos exclusivamente en beneficio propio o de tercero ajeno a la persona jurídica).

Delitos cometidos por los gerentes (Ferreira y Carvalho, 2018)

Sobre la responsabilidad penal del gerente, se pueden distinguir tres situaciones:

1. Cuando se trata de delitos referentes a la gestión global de la cooperativa no se les podrá atribuir responsabilidad a los gerentes, porque no es plausible que estas personas posean poder de efectiva y completa gestión de la institución, o al menos autonomía funcional, lo que generaría un enorme conflicto en el comando de la persona jurídica. Así que, a pesar de haber diversos gerentes, no poseen estos funcionarios plena capacidad decisoria, debiéndose subordinar a las órdenes de la dirección.

2. En casos concretos, dentro de las competencias asignadas al gerente para decidir en nombre de la cooperativa, tendría responsabilidad penal (tal sería el caso de la determinación de la viabilidad de determinado financiamiento de una operación de crédito, o sobre las garantías ofrecidas en una determinada transacción.

3. Si el asunto fue llevado a deliberación del directorio, y este, de forma dolosa haya decidido infringir la norma, serán coautores gerente y directivos. Entretanto, si fue omitida el directorio o dadas informaciones inveridicas, la responsabilidad será exclusiva del gerente que optó por actuar en disconformidad con el precepto legal.

4. En el caso de los delitos informáticos, cuando fueren cometidos por los directivos o gerentes de una empresa solidaria, actuando en su nombre o representación, la legislación de la materia acostumbra atribuir la responsabilidad a dichas personas de acuerdo con su participación culpable.

Delito cometido por actos de los empleados (Ferreira y Carvalho, 2018)

Para que la empresa sea responsable penalmente por delitos cometidos por sus trabajadores es necesario:

1. Que los sujetos activos han de ser subordinados a la autoridad de los administradores o representantes; que se encuentren bajo su capacidad de dirección.

2. Que el delito haya sido posible debido a un defecto de organización en la empresa; por no haber ejercido sobre el trabajador subordinado el debido control, atendiendo a las circunstancias concretas del caso; cuando haya habido falta de diligencia para adoptar medidas de precaución y de control que debiera haber hecho, al ser necesarias y obligatorias para desarrollar actividades legales la empresa, según las mejores prácticas exigibles en el mercado. La falta de control debe ser equivalente a una imprudencia grave.

3. Si el hecho punible fue cometido por decisión de sus órganos en el ámbito de su actividad (acuerdo adoptado por el órgano dentro de sus competencias) el responsable es la empresa solidaria.

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD PENAL DE LA EMPRESA

Adaptado de Folgado (2015)

Por el contrario, la persona colectiva no responde y la responsabilidad penal recae en las personas que realmente cometieron el delito, en los siguientes casos:

1. Por la existencia de un programa de prevención de delitos, pretendiendo instaurar programas de prevención y detec-

INDICE GENERAL

ción de delitos. Requiere la adopción y ejecución eficaz de un modelo de organización y gestión que contenga medidas de prevención y control idóneas para prevenir el delito de que se trate o para reducir significativamente el riesgo de su comisión.

2. Que exista en la empresa un **órgano responsable** de supervisar con autonomía el funcionamiento y el cumplimiento del modelo de prevención implantado.

3. Que quienes cometan el delito lo hayan hecho eludiendo fraudulentamente esos modelos de organización y de prevención.

4. Que el órgano de control no haya incurrido en omisiones o en el ejercicio insuficiente de sus facultades de supervisión, vigilancia y control, vinculado con la eficacia del programa.

5. Que la actuación del directivo ha de eludir fraudulentamente el plan de prevención aprobado por la persona jurídica.

6. Si las personas indicadas han actuado en exclusivo interés propio o de terceros.

La acreditación de que se ha ejercido sobre los empleados el debido control, atenidas las concretas circunstancias del caso, exime de la imputación de la responsabilidad penal a la empresa. Lo que se sanciona es, precisamente, la falta de control, acreditado el control, no existiría ilícito (Folgado, 2015).

RESPONSABILIDAD PERSONAL DEL AUTOR

Dificultades probatorias en los delitos societarios cometidos a través de personas jurídicas

Adaptado de Tu abogado defensor (sf) y Ferreira y Carvalho (2018)

1. El problema de la individualización

   La individualización de la responsabilidad en las personas físicas concretas que han actuado, la indagación de qué individuos en particular han llevado a cabo la conducta criminal desplegada a través de la actuación social, no es en muchas ocasiones tarea fácil.

   La despersonalización de los individuos que comporta la personificación del ente colectivo dificulta la labor. Ante la existencia de una pluralidad de personas que participan o han podido participar, se desvanecen las responsabilidades.

   De otra parte, determinadas actuaciones con frecuencia son fruto de decisiones diluidas personalmente, difícilmente atribuibles a éste o aquél, dada la pluralidad de sujetos, que con mayor o menor relevancia han intervenido en el proceso de decisión y ejecución.

   En ocasiones se puede tender a una actuación mecánica y poco consciente de los órganos superiores a la hora de aprobar los planes o decisiones de los órganos inferiores. Normalmente no existe constancia documental de esos acuerdos. Hay dificultades para averiguar el funcionamiento fáctico interior de la sociedad (muy distinto en ocasiones del teórico diseño legal o estatutario).

2. Necesaria delimitación

   Advierte Villarroya (2011) que en el caso de que existiese una decisión social colegiada de carácter delictivo, no podrá atribuirse responsabilidad a todos los miembros del órgano, sino que será preciso delimitar la aportación material de cada miembro a la conducta constitutiva del injusto penal, para poder ponderar así el grado de responsabilidad de forma individualizada. De exigirse responsabilidad a todos los administradores de la sociedad, con independencia de quiénes hayan participado efectivamente en la comisión del delito, se estaría violentando gravemente el principio de personalidad de la pena o sanción.

   En este sentido -afirma Mata (1995)- que en principio cabría atribuir responsabilidad penal a quienes hayan respaldado la decisión, excluyendo a quienes se han opuesto o a quienes han estado ausentes, pero quienes en la reunión del órgano mostrasen una oposición formal al acuerdo, pero su conducta material indica lo contrario, pudieran no verse liberados de responsabilidad.

   En las cooperativas podrán ser responsabilizados los directivos cuando actúan en nombre del ente colectivo. Ahora bien, el mero hecho de ser integrante del órgano directivo o ejecutivo no significa que podrá ser responsabilizado por las conductas ilícitas practicadas por la sociedad. No basta que ocupe nominalmente determinadas funciones, sino que en la práctica ejerzan verdaderamente la gestión de la sociedad, direccionando y organizando su vida social sobre algún aspecto (gestión de mando). Es indispensable, por tanto, que se delimite la efectiva actividad de aquel directivo, tanto como como su poder de decisión acerca de la conducta tenida como ilícita.

INDICE GENERAL

Para que haya imputación de delito, es necesario demostrar la efectiva conducta del directivo, la que con dolo, voluntad libre y consciente de actuar en contra de la norma, practicó la conducta descrita en el tipo penal.

De manera que será sujeto activo de los delitos practicados en nombre de las cooperativas, aquél que tenga poder de decisión acerca de la conducta tenida como ilícita. La acción penal, por tanto, deberá demostrar la vinculación de los sujetos a los hechos imputados, así haya actuado con dolo o culpa en nombre de la cooperativa, de lo contrario se estaría ante la hipótesis de la responsabilidad por hecho de tercero.

3. Complicaciones

La delincuencia empresarial -campo habitual de los delitos societarios cometidos a través de sociedades- es difícil por sí de perseguir porque se produce normalmente con el auxilio de expertos que de forma deliberada y programada procuran dar a los hechos apariencia de legalidad.

La investigación sumarial se complica enormemente. Los posibles responsables comparecen como imputados con lo que ello representa en cuanto a su derecho a no confesarse culpables y niegan los hechos y se exoneran, siendo frecuente la existencia de acusaciones cruzadas que pueden dejar perplejo al Instructor.

De cualquier forma, lo que se busca es encontrar a las personas físicas que realmente hayan intervenido personalmente en el hecho delictivo cometido al interior de una estructura burocrática compleja como es la empresa, conforme al principio de culpabilidad por el propio hecho.

Orientaciones

1. Énfasis en el vértice

En todo caso, la orientación es ir hacia todas las personas que estén en relación directa con los hechos, teniendo en cuenta que la verdadera responsabilidad no está siempre en la base de la organización, esto es, en el operario subordinado, sino que normalmente se encuentra en el vértice; en los que están situados jerárquicamente por encima y que tienen capacidad de decisión; en quienes detentan el control efectivo de la empresa.

Lo que hay que hacer es examinar la actividad o las omisiones de cada uno, por lo tanto y en función de este análisis se le podrá imputar o no el hecho delictivo. Eso sí, no basta probar su condición de representante legal o voluntario, hay que acreditar que el imputado ha intervenido causalmente y de manera culpable, sin que sea admisible la presunción de culpabilidad (Tribunal Constitucional de España, 62/1994, en Gómez-Arbóz, 1999).

Es más, en la actualidad se busca combatir la delincuencia económica y empresarial desde arriba, "presumiendo" que el epicentro de la criminalidad de empresa se sitúa en los planos directivos (*crime in the suites*), y no –como se acostumbra en los hechos- imputar hacia los miembros que se encuentran en los escalones más bajos de la organización.

No obstante, no se puede presumir que si en la empresa se ha cometido un delito, luego, el responsable es el administrador. Ello crearía una inaceptable responsabilidad por el cargo, por la simple circunstancia de ser administrador, y no una responsabilidad por el hecho o la conducta, que es la única aceptable.

En definitiva, la condición de administrador –de hecho o de derecho- puede ser un indicio por los amplios poderes de que goza y de las diversas funciones que lleva a cabo en la empresa (función directiva, funciones técnicas, ejercicio de mando, gobierno interno y relaciones con los terceros).

2. Aporte material

Como señala Villarroya (2011) hay que matizar que en el caso de que existiese una decisión social colegiada de carácter delictivo, no podrá atribuirse responsabilidad a todos los miembros del órgano, sino que será preciso delimitar la aportación material de cada miembro a la conducta constitutiva del injusto penal, para poder ponderar así el grado de responsabilidad de forma individualizada. De exigirse responsabilidad a todos los administradores de la sociedad, con independencia de quiénes hayan participado efectivamente en la comisión del delito, se estaría violentando gravemente el principio de personalidad de la pena o sanción.

3. Gestión efectiva

Lo que se pretende es sancionar a quien realmente haya cometido un delito, a quien tenga competencias y dominio funcional para realizar o evitar el resultado lesivo, teniendo

INDICE GENERAL

especiales deberes de actuación, tomando en cuenta que en muchos casos los comportamientos delictivos en las organizaciones se sitúan en decisiones de *management* de nivel medio, compuesto por múltiples personas.

> Es la denominada tesis de la gestión efectiva, en virtud de la cual la responsabilidad penal recae en todos aquellos que de una u otra manera tienen capacidad decisoria. Así, pues –señala Villarroya (2013)- lo importante es que se ejerza efectivamente la administración de la sociedad, incluso aunque formalmente no se esté al frente de la gestión empresarial. Ello implicará, a *sensu* contrario, que no responda del delito quien aparezca formalmente como administrador, pero no lleve a cabo ningún comportamiento delictivo.

Es posible que la dirección de la empresa tenga responsabilidad penal directa, aunque aparentemente no realice ninguna conducta que parezca delictiva. Se trata no solo de quien está en la cúspide empresarial, sino a cualquiera que en el ámbito de la jerarquía transmite la instrucción delictiva con poder de mando o de dirección de la parte de la organización que le está subordinada (mandos intermedios).

4. Pluralidad de sujetos

   De lo anterior se sigue que los delitos empresariales rara vez aparecen "como obra de una persona", sino que suelen ser el conjunto de actuaciones de distintos sujetos que intervienen en el delito. Por manera que no siempre es el "último" sujeto que interviene quien sea el responsable directo; que no se pueda determinar quién es realmente el autor; o que lo sea el representante legal o el administrador, o que no lo sea.

5. Los "cabezas de turco"

   Tampoco se puede derivar la responsabilidad hacia los llamados "cabezas de turco" que son aquellas personas que asumen formalmente la responsabilidad en las empresas y que se colocan como testaferros en la cúspide empresarial, a pesar de que a priori sería difícil pensar en ellos como presuntos responsables penales.

   Se trata generalmente de trabajadores no especialmente cualificados, o de cargos administrativos sin reales competencias formales para realizar operaciones con trascendencia para el funcionamiento de la empresa, o que con posterioridad a los hechos perciben remuneraciones o gratificaciones desproporcionadas con relación a las funciones aparentemente asignadas.

Responsabilidad penal de la dirección de la empresa (Klaus, en Berruezo, 2007)

Es factible atribuir la responsabilidad penal de la dirección de la empresa en los casos siguientes:

1. Cuando el autor mediato (la persona de atrás) coloca frente al delito a una persona que no puede tener ninguna pena; que no se puede castigar. El caso más frecuente es cuando le imparte una orden al empleado (orden que no sea clara y manifiestamente ilícita) bajo la amenaza de perder el puesto de trabajo (u otro tipo de consecuencia perjudicial) creando en el mismo un miedo que debe ser grave, inminente e insuperable.

2. Cuando la empresa no haya establecido y, o aplicados los controles necesarios para evitar que el comportamiento de los subordinados (producto de la omisión de los controles) pueda constituirse en la comisión de un delito. La omisión se concreta en la infracción de la norma que obliga a realizar una determinada operación. Y ello, porque el titular de una empresa tiene que asegurar la legalidad de la actuación de la misma, de manera que tiene que impedir que se conculque la ley penal por los sujetos que cooperan con él. Está obligado a evitar resultados lesivos producto de la actividad; a establecer controles y a ejercitarlos, acción que no puede delegar.

3. De tal forma que se deben entender como delitos de la empresa aquellos que se ven favorecidos o facilitados por la omisión de adopción de medidas de precaución necesarias para evitar los hechos delictivos individuales; por la inexistencia de medidas de control, organización y vigilancia.

PENAS

Es preciso diferenciar las penas aplicables a los delitos cometidos por las empresas (si fuese el caso) de las aplicables a los delitos personales en las empresas (Rubio, 2013)

Delitos de la empresa

En el caso que sea admitida, como la responsabilidad penal recae en la empresa (persona jurídica de existencia ideal) no puede

INDICE GENERAL

haber penas corporales. En tal caso, la condena se dirige contra la empresa pudiendo consistir en:

1. Multas por cuotas o proporcional.
2. Suspensión de las actividades y, o clausura de sus locales y establecimientos por plazos determinados.
3. Prohibición de realizar determinadas actividades.
4. Inhabilitación para obtener subvenciones y ayudas públicas, y de gozar de beneficios tributarios e,
5. Intervención judicial por el tiempo que se considere necesario.
6. Disolución de la empresa lo que conlleva la pérdida de su personalidad jurídica y, por ende, de su capacidad de obrar

Delitos personales

Es importante definir que las penas se imponen a las personas infractoras y no a las empresas, y que hay que tomar previsiones legales o estatutarias para que, en caso de sanciones pecuniarias las empresas no terminen pagando su monto, en lugar de hacerlo los responsables. Ello es de particular importancia en las empresas solidarias.

Las sanciones pueden consistir en:

1. Multas de cuantía fija o variable.

   En este caso, es importante establecer con precisión el criterio para su aplicación, de manera de reducir la discrecionalidad de la Administración o del Juez (en su caso).

2. Sanciones administrativas

   Pueden ser: la remoción del infractor del cargo que ejercía en la empresa; la inhabilitación para el ejercicio de la actividad profesional por un lapso determinado como pena accesoria; de inhabilitación para el ejercicio de cargo directivo por un período determinado; de sometimiento a la vigilancia de la autoridad.

3. Penas corporales de privación de la libertad; de prestación de servicio comunitario o medidas sustitutivas (suspensión condicional de la pena, sujeción a régimen de vigilancia, etc.).

Lapso de prescripción

Puede ser el lapso genérico penal para el tipo similar de delito, o establecerse un lapso específico de prescripción, pudiendo –por ejemplo- ser de hasta tres años.

INDICE GENERAL

Contenido

Administración desleal o fraudulenta 4919
Prevalecimiento de condición de directivo 4923
Soborno y cohecho 4925
Delitos contra las empresas financieras 4927
Delitos contables 4929
El balance falso 4930
Contenido del balance falso 4934
Delitos tributarios 4936
Delitos informáticos 4938
Delitos financieros a través de medios informaticos 4940
Delitos sociales o laborales 4942
Otros delitos 4945
Cuadro de delitos genericos contra las empresas solidarias 4947

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

141 Delitos Genéricos contra las Empresas Solidarias

Las empresas y, u organizaciones solidarias pueden ser víctimas de delitos; unos, que podríamos llamar ordinarios o genéricos, que son cometidos en todo tipo de empresas y cuyos actores pueden ser tanto miembros como terceros (hurto, estafa) y específicos o particulares, que aquellos que son propios de las empresas solitarias, y que son ejecutados al interior de las mismas, y cuyos actores participan de la vida asociativa (directivos, miembros, personal ejecutivo y trabajadores).

En este tema se analiza los más importantes tipos delictivos ordinarios o genéricos, a la luz del derecho comparado, definiendo los elementos fundamentales de cada uno de ellos.

ADMINISTRACIÓN DESLEAL O FRAUDULENTA

Bajo esta denominación se comprenden diversas conductas delictivas de acuerdo con las diferentes legislaciones, como son, entre otras:

Fraude en la administración

Consiste en disponer fraudulentamente de los bienes de la empresa o contraer obligaciones a cargo de ésta, causando directamente un perjuicio económicamente evaluable (de naturaleza material o pecuniaria, moral o profesional) a sus miembros en beneficio propio o de un tercero, con abuso de las funciones propias de su cargo. Baigún y Bergel (1991) sostienen la necesidad de una valoración pecuniaria en los bienes, de modo tal que la lesión delictiva aparece cuando se produce una disminución o mengua en el derecho de pertenencia.

Señala Gómez-Arbós (1999) que esta disposición ha de entenderse como todo acto que produce la modificación o la extinción de un derecho o la relación jurídica afectando al activo patrimonial; se trata de negocios jurídicos de efectiva enajenación o constitución de gravámenes reales, incluidos los actos de renuncia. Esta administración se considerará fraudulenta cuando la administración no va orientada hacia el beneficio de la sociedad, sino que se produce en beneficio de los administradores o de terceros. Se excluyen los negocios de riesgo.

La Ley de Mutuales de Mali (1996) expresamente hace punible a los administradores, a los miembros de la comisión de control,

INDICE GENERAL

directores y asalariados de las mutuales que de mala fe han hecho uso de los bienes o del crédito de la mutual un uso que ellos sabían contrario al interés de la misma, con un fin personal o para favorecer a una sociedad o a una empresa en la que ellos estaban interesados de cualquier manera.

Abuso de bienes sociales

El delito reside en la percepción de remuneraciones excesivas o participaciones en beneficios no amparadas por el estatuto o por el órgano de administración, o de cargas importantes. Incluye la utilización de fondos de la empresa para atender gastos personales o el pago de alquileres, por encima de la situación o de las posibilidades financieras de la empresa.

Uso no autorizado de bienes sociales.

Consiste en el empleo no autorizado por el órgano competente, de títulos de la empresa, la disposición en beneficio propio -o de terceros- de los bienes o de dinero propiedad de la entidad. Igualmente, la apropiación, préstamo, especulación, depósito u otras operaciones no autorizadas con bienes de la empresa y en beneficio propio o de un tercero.

Estas actuaciones podrían configurar, así mismo, el delito de apropiación indebida, en cuyo caso –al producirse un concurso de leyes entre ambos delitos- el culpable podría ser condenado por el delito de apropiación indebida, que lleva aparejada mayor pena (Morillas (2016).

Los indicios de este delito son, entre otras, las siguientes situaciones (Cossec, 2008):

1. Los empleados expresan con frecuencia necesidad de dinero para realizar distintas actividades fuera del área de trabajo o para la adquisición de bienes.
2. Los directivos, empleados o gerentes muestran bienes o un nivel de vida que no está en consonancia con su nivel de ingresos.
3. Los gerentes no cumplen a cabalidad con sus funciones de supervisión.

Concesión de créditos privilegiados

La conducta delictual consiste en el otorgamiento de créditos a sociedades en los que los administradores tienen una importante participación y que carecen de solvencia, o trato de privilegio o preferente con los créditos vencidos y no pagados.

Precios o pagos indebidos

Adquisición por la sociedad de bienes a precios revalorizados para beneficiar al vendedor, o el pago por supuestos servicios profesionales que no han sido prestados.

Retiro anticipado de excedentes.

La ley de cooperativas de Chile considera como estafa el retiro anticipado de excedentes, superior a las sumas de los devengados en el curso del ejercicio más los saldos no distribuidos en ejercicios anteriores.

Distribución irregular de intereses o retornos

El Estatuto de Cooperación de Francia considera como reos de estafa a los administradores o gerentes que, en ausencia de excedentes de explotación, hubieran distribuido a los socios intereses o retornos. salvo que detraigan las cantidades necesarias de las reservas o de parte de los resultados de los ejercicios siguientes.

Uso desviado de poderes.

Uso contrario al interés social y a fines personales o para favorecer a otra entidad en las que estén interesados de cualquier manera (Francia, Estatuto de la cooperación).

Quebrantamiento de la fidelidad

Se define como el "perjudicar" –causar un daño a los intereses confiados-, y significa provocar un deterioro patrimonial, potencial o efectivo, en los bienes o intereses pecuniarios manejados, administrados o cuidados por el sujeto activo. Casos: entre otros, abandono, deterioro, destrucción, inutilización o mal uso de los bienes o intereses. Puede producirse mediante la omisión, alcanzando la categoría del delito de comisión por omisión o impropio de omisión (Baigún y Bergel (1991).

Alzamiento de bienes (Baigún y Bergel (1991)

Se trata de insolvencias punibles que disminuyen el patrimonio de la entidad o lo hacen desaparecer en perjuicio de los acreedores, tales como: alzar (ocultar, enajenar o sustraer) los bienes de la empresa en perjuicio de los acreedores. Impedir la eficacia de un embargo judicial. Se produce cuando los directivos van tras-

INDICE GENERAL

vasando bienes o negocios de la cooperativa a otras sociedades, dejándola convertida en mera titular de deudas; o el cierre de una sociedad y la constitución simultánea de una nueva, continuadora de la actividad de la primera.

Insolvencia inducida

Consiste en realizar actos de disposición o contraer obligaciones que disminuyan el patrimonio hasta conseguir la insolvencia total o parcial de la entidad (Irákulis, 1999). Puede consistir en la donación o cesión de bienes u otra maniobra en perjuicio del patrimonio social con la intención de defraudar a los acreedores (Tamayo, 1984).

Aprobación dolosa de créditos ilegales.

Adaptado de Aguilar (1994).

Consistente en la "aprobación" de créditos a los directivos y, o personal de la institución (y, o sus cónyuges y personas interpuestas) en forma intencional (no equívoca, por accidente o culposa) por parte de la institución (no se requiere que se haga efectivo la entrega o cancelación del crédito (abono en cuenta, etc.). Se exceptúan los préstamos para vivienda principal según planes establecidos para el personal.

Los medios de comisión del delito son el cumplimiento de los trámites y la definitiva aprobación del crédito. Igualmente, la coautoría o instigación en el caso de funcionarios de alto rango que ordenen la aprobación del crédito

Sujetos

1. Activo:

   Son sujetos activos los directivos o empleados que puedan aprobar créditos y que lo hagan en sabiendas de que ello está prohibido por la ley. Los administradores naturales de la empresa, esto es, los que nacen de la ley o el estatuto, tanto los originarios como los designados posteriormente.

2. Pasivo:

   La empresa, al afectarse su patrimonio. Los miembros de la empresa, aunque se ven afectados sus intereses económicos, no tienen carácter de sujeto pasivo sino de damnificados, pues el titular de los intereses es la empresa (Baigún y Bergel, 1991).

Este delito tiene un carácter exclusivamente doloso, por lo que las acciones de carácter culposo no podrán ser objeto de pena alguna, aunque se produzcan daños. Debe existir una actitud consciente y deliberada por parte del administrador, excluyendo que pueda cumplirse el tipo en el supuesto de una simple falta de diligencia.

PREVALECIMIENTO DE CONDICIÓN DE DIRECTIVO

Adaptado de Olavarría (1992)

Denominados también "abuso de poder societario", dentro de este apartado se contempla un conjunto de conductas efectuadas por quienes teniendo la condición de directivos (de derecho o, de hecho) o aprovechándose de su posición mayoritaria en el órgano directivo incurran en conductas como las siguientes:

Ocultación de naturaleza

Ocultar la naturaleza mercantil (no cooperativa o lucrativa de la empresa) con la intención de obtener beneficios de tal hecho.

Publicación fraudulenta

Publicar datos falsos de la empresa con la intención de obtener un beneficio para sí o para un tercero, o que sea capaz de causar un daño a la empresa.

La Ley de Cooperativas de Brasil establece que los directivos son considerados como directores de las compañías para los fines de responsabilidad penal. Así, los directivos están sujetos a la disciplina del código penal si transmiten información falsa sobre las condiciones financieras de la cooperativa, si actúan en conjunto en la aprobación de las cuentas y parecer, así como la distribución de beneficios o dividendos ficticios.

Descrédito público de la empresa

Consistente en publicar datos falsos relativos a la situación de la empresa con el ánimo de causar un perjuicio a la sociedad, a sus miembros o a terceros.

Pánico financiero

Cometido por los directivos, asambleístas, asociados, trabajadores de las cooperativas y centrales de servicios financieros, que en ejercicio de su cargo o no, y cualquier persona que produzca alarma entre los asociados y la comunidad, mediante la propagación de noticias falsas, ocasionando o no, retiros masivos de depósitos de la cooperativa, de la mutual o de la caja o fondo.

INDICE GENERAL

La ley de cooperativas de Perú tipifica así: el que a sabiendas produce alarma en la población propalando noticias falsas atribuyendo a una cooperativa de ahorro y crédito, cualidades o situaciones de riesgo que generen el peligro de retiros masivos de depósitos, o el traslado o la redención de instrumentos financieros de ahorro o de inversión, es reprimido con pena privativa de la libertad. La pena es mayor si el agente es miembro del consejo de administración, gerente o funcionario de una cooperativa de ahorro y crédito.

Adopción de acuerdo lesivo

Cuando maliciosamente el o los directivos logren un acuerdo contrario al interés u objetivo social que cause un perjuicio grave a la empresa.

Imposición de decisiones

El prevalecimiento de la situación mayoritaria en la asamblea o en el órgano directivo para imponer acuerdos abusivos, con ánimo de lucro propio o ajeno, en perjuicio de los demás socios, y sin que se reporten beneficios al actor.

La adopción del acuerdo hecha con una mayoría ficticia

Obtenida por abuso de firma en blanco, por atribución o restricción indebida del derecho de voto a quienes legalmente carecieren del mismo, que sea capaz de comportar un perjuicio para la entidad o que con ello se obtenga alguna ventaja.

Restricción del ejercicio de derechos o deberes sociales

Se produce cuando los directivos, de hecho o de derecho, maliciosa y reiteradamente, nieguen o impidan el ejercicio de los derechos de información o de participación y control de los miembros.

Abuso de información privilegiada

Prevalecerse de la información de que disponen como directivos para obtener beneficios indebidos y en perjuicio de la empresa.

Revelación de secretos de empresa

Adaptado de Kernel Legal (2015)

El concepto de secreto de empresa es, en primer lugar, un concepto dinámico que tiene que ver con los secretos propios de la actividad empresarial que puedan afectar a su capacidad competitiva. En este sentido, existen ciertas características que debe cumplir el secreto empresarial, a saber, su confidencialidad, su exclusividad, la posibilidad de darle un valor económico, y su licitud.

Quienes conozcan un secreto de estas características por su relación legal o contractual con la empresa tienen el deber de mantenerlo como tal, teniendo en cuenta que el secreto protegido tiene mucho que ver con la competitividad de la empresa. Aunque no exclusivamente, su contenido suele relacionarse con secretos industriales, aunque también puede tratarse de listados de clientes o información sobre ellos, formas de organización del trabajo, planes de la empresa.

En cuanto a la forma de revelar el secreto empresarial, cualquiera de ellas puede ser válida para constituir un delito: comunicación verbal, electrónica, en papel. Por último, no es necesario que se fije contractualmente este deber de secreto -aunque pueda ser conveniente-, ya que existe una obligación legal que ya recoge de forma genérica la normativa laboral.

Conversión interesada

Incentivación por parte de los directivos para la conversión de forma jurídica para obtener un beneficio indebido (Salazar, 1992).

Impedimento de ejercicio de derechos de participación y control

Incurren en esto los administradores de hecho o de derecho de cualquier entidad constituida o en formación que sin causa legal negaren o impidieren a un asociado el ejercicio de los derechos de información, participación en la gestión o control de la actividad social (Sánchez, en Pastor, 2002).

Negativa a ser inspeccionado

Cometen este delito los que, como administradores de hecho o de derecho de cualquier sociedad constituida o en formación, sometida o que actúe en mercados sujetos a supervisión administrativa, negaren o impidieren la actuación de las personas, órganos o entidades inspectoras o supervisoras.

SOBORNO Y COHECHO

*Soborno (de corrupción en negocios privados (*Tu abogado defensor, sf)

Comete este delito el directivo, administrador, empleado o colaborador de una empresa que, por sí o por persona interpuesta, reciba, solicite o acepte un beneficio o ventaja no justificados de cualquier naturaleza, para sí o para un tercero, como contra-

INDICE GENERAL

prestación para favorecer indebidamente a otro en la adquisición o venta de mercancías, o en la contratación de servicios o en las relaciones comerciales.

El sujeto activo del delito pueden ser los directivos, administradores, colaboradores o empleados de una empresa; puede ser tanto la persona corrupta que solicita, recibe o acepta un beneficio o ventaja para sí o para tercero, como quien efectúa esta promesa de beneficiar a otro u ofrecimiento, es decir, se contempla tanto la modalidad pasiva como la activa de la actividad ilícita, con la consiguiente derivación de responsabilidad civil o penal a la empresa.

Son posibles actos de soborno: regalos, pago de entretenimiento y hospitalidad, donaciones políticas o de caridad, viajes públicos, gastos de promoción, patrocinio, formación, membresías a clubes, favores personales.

Cohecho activo

El delito cometido por el particular que corrompe o intenta corromper al funcionario público o autoridad con sus dádivas, presentes, ofrecimientos o promesas, o bien atiendan a las solicitudes de éstos. Para la Ley que regula las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo de México, comete este delito el miembro del Consejo de Administración, director o gerente general y cualquier otro directivo, funcionario o empleado de una Sociedad, que por sí o por interpósita persona, dé dinero o cualquier otra cosa a un servidor público de la Autoridad de supervisión para que haga u omita un determinado acto relacionado con sus funciones.

¿Por qué la corrupción es un problema para las cooperativas?

En la Cumbre Internacional de Cooperativas (2012, en Simón, 2022) se determinó que:

1. Un 25% de las cooperativas perdieron negocios debido a los sobornos a funcionarios públicos.
2. La principal barrera es que la corrupción no se toma como un problema serio.
3. Los sobornos penalizan a las cooperativas más pequeñas que no pueden entrar a competir en un terreno poco ético.
4. Las cooperativas sienten el efecto del problema en la cadena de suministro lo que distorsiona el mercado, incrementa los costos y hace que la competencia sea injusta.
5. El soborno no se da únicamente a nivel de gobierno, sino que es relativamente común que una cooperativa soborne a otra.
6. El costo de la corrupción, el nivel de riesgo, el soborno en las pequeñas cooperativas son algunas de las razones por las que las cooperativas han decidido incorporar a su organización sistemas anti corrupción

DELITOS CONTRA LAS EMPRESAS FINANCIERAS

En las empresas solidarias que desarrollan su actividad en el área financiera se pueden cometer delitos relacionados específicamente con dicha actividad, los que generalmente están contemplados en la legislación de la especialidad (bancaria).

Para la, comete delito financiero la persona natural o jurídica a través de su representante legal, que por acción u omisión incurra en alguna de las tipificaciones delictivas detalladas a continuación:

Los más importantes son los siguientes:

Intermediación financiera ilícita (Quintero, 2010).

Consistente en la captación habitual de recursos del público y la realización de actividades financieras activas y pasivas sin estar autorizado conforme a la ley. La apropiación dolosa de sumas ilegales, o la distracción de los recursos de una institución financiera.

En el Ecuador, la estafa cometida a través de una institución del Sistema Financiero Nacional, de la economía popular y solidaria que realicen intermediación financiera mediante el empleo de fondos privados, públicos o de la Seguridad Social son sancionados con pena privativa de libertad de 7 a 10 años (en Naranjo, 2016).

Forjamiento o emisión de documentos o de datos falsos para ocultar o cometer fraudes o desfalcos

Comprende:

1. La presentación de documentos o de datos falsos.
2. Forjamiento de Resultados Financieros Ilícitos.
3. La certificación falsa de la existencia de inmuebles y de sus avalúos que garanticen títulos hipotecarios.

INDICE GENERAL

4. La oferta engañosa de instrumentos de captación.

5. El falso testimonio ante la Autoridad bancaria o la Autoridad de aplicación.

6. La capitalización simulada en instituciones financieras (Quintero, 2010).

Colocación ilícita de recursos financieros

Algunos consideran que, además de estos delitos, debiera ser considerado como delito la concentración en valores públicos de la cartera crediticia, así como la colocación de recursos ociosos en los bancos para la percepción de comisiones ilícitas, y, o a tasas más bajas que las del mercado (Quintero, 2010).

Usurpación de identidad en los servicios financieros

Consiste en adoptar la identidad de otra persona o una ficticia para obtener servicios financieros o apropiarse de fondos. Los prestadores de servicios financieros pueden ser tanto víctimas como facilitadores de la usurpación de identidad. Por ejemplo, quienes cometen este delito pueden asumir identidades ficticias y falsificar información sobre su flujo de efectivo para obtener préstamos que no tienen intenciones de devolver, o pueden adoptar la identidad de un prestatario con una calificación crediticia muy buena para los mismos fines (CGAP, 2012).

La ley de Servicios Financieros de Bolivia incluye como delitos contra las Cooperativas de Ahorro y Crédito,

1. Uso Indebido de Influencias para Otorgación de Crédito

   Cometen el delito los directivos o funcionarios que con la intención de favorecerse a sí mismo o a la entidad de algún modo u obtener para sí o un tercero beneficios económicos, a sabiendas autorice o apruebe el otorgamiento de créditos a prestatarios o grupos prestatarios vinculados a la entidad.

2. Apropiación Indebida de Fondos Financieros.

   Es responsable penalmente el que sin autorización y mediante la utilización de medios tecnológicos u otras maniobras fraudulentas, se apoderare o procurare la transferencia de fondos, ya sea para beneficio suyo o de terceros.

3. Difusión de Información Financiera Falsa.

   Delito cometido por la persona que por cualquier medio difunda o encomiende difundir información falsa, que induzca o provoque el retiro masivo de depósitos de una o varias entidades de intermediación financiera, incite o induzca a los clientes a no cumplir con los compromisos financieros adquiridos, dañando o deteriorando la imagen y estabilidad de una entidad de intermediación financiera o del sistema financiero nacional

DELITOS CONTABLES

En relación con las obligaciones contables se configuran una serie de delitos, entre los cuales se mencionan:

El incumplimiento de obligaciones contables (Buonomo, 1993)

Incurre en este delito el que, estando obligado por ley tributaria a llevar contabilidad mercantil, libros o registros fiscales:

1. Incumpla absolutamente dicha obligación

2. No lleve los sistemas contables obligatorios durante un plazo determinado.

3. Lleve contabilidades distintas que, referidas a una misma actividad y ejercicio económico, oculten o simulen la verdadera situación de la empresa.

4. No hubiere anotado en los libros obligatorios negocios, actos, operaciones o, en general, transacciones económicas, o los hubiese anotado con cifras distintas a las verdaderas.

5. Hubiere practicado en los libros obligatorios anotaciones contable ficticias.

6. En Italia se configura el delito por que los sistemas contables fueren llevados de tal manera que a causa de irregularidades graves numerosas y repetidas veces resulten incomprensibles en su complejidad.

Caja dos (Contraloría, 2010)

La terminología "caja dos" se usa para referirse a contabilidad no comprobada – valores que transitaron por el mercado, pero no fueron oficializados –, es usada también para encubrir actos ilícitos. Los grandes casos de corrupción en las instituciones privadas siempre están relacionados con recursos financieros no contabilizados oficialmente ni declarados a los organismos de fiscalización competentes. La Caja dos se puede hacer en un proceso de blanqueo de dinero o de evasión fiscal.

INDICE GENERAL

Son ejemplos de actos contra la integridad por medio de caja dos:

1. Emitir factura con valor menor al de la transacción realizada.
2. Emitir factura con producto diverso al que se entregó.
3. No contabilizar en los libros la entrada de recursos financieros.
4. Utilizar una contabilidad paralela a la oficial.

EL BALANCE FALSO

Concepto (Rusenas, 1991)

Delito cometido por los administradores, de hecho, o de derecho, de una sociedad constituida o en formación, que falsearen las cuentas anuales u otros documentos que deban reflejar la situación jurídica o económica de la entidad, de forma idónea para causar un perjuicio económico a la misma, a alguno de sus socios, o a un tercero. Llamado también balance incompleto, fraude en la elaboración de balances o estados contables, de falsedades en la información social o informes falsos o incompletos.

Este delito se consuma mediante una figura denominada "falsedad documental o ideológica", ya que en él los estados contables son verdaderos en cuanto a sus formas externas (es extrínsecamente verdadero) y falsos en cuanto al contenido material que expresan o representan; siendo auténtica la forma del documento, es falso su contenido, es decir, que en este "hay algo o todo falso", falsedad que debe recaer sobre el objeto principal que el documento está destinado a mostrar o probar.

Conducta

El delito consiste en falsear las Cuentas Anuales u otros documentos que deban reflejar la situación jurídica o económica de una sociedad, de forma idónea para causar un perjuicio económico a la misma, a alguno de sus socios o a un tercero.

El balance falso es aquel que conscientemente no se ajusta a la realidad del tráfico de una empresa, ya sea por exagerar los créditos, por supervalorar los bienes, por ocultar o adulterar cualquier otra partida (Bonati, 2011).

Los documentos susceptibles de ser alterados y modificados son aquellos destinados a mostrar la imagen fiel y veraz de la actividad económica y patrimonio de la sociedad. Se hace mención expresa a las cuentas anuales (balance, cuenta de pérdidas y ganancias y memoria), pero cabe cualquier documento que por Ley tenga atribuida esa función: libros de contabilidad, informe de gestión, el programa de fundación o los proyectos de fusión.

Bien jurídico protegido (Villarroya, 2011)

El delito causa un evidente daño a la fe pública que el balance debe brindar y afecta, además, al fisco, a los asociados, a los acreedores o terceros interesados y a la actividad económica en general.

Se trata de un delito que vulnera la confianza de los socios en la veracidad de los datos publicados, en que la documentación manejada por los administradores refleje fielmente la situación patrimonial, financiera económica y jurídica de los resultados de la sociedad como garantía de una correcta gestión y por otro, la confianza de los terceros, especialmente los acreedores que puedan relacionarse con la sociedad confiando en que los datos documentales reflejen exactamente su situación. Protege el patrimonio social, de los socios y de terceros.

Elementos

Para que se consuma el delito deben cumplirse los siguientes extremos:

1. Dolo

   Es necesario que el responsable del delito tenga pleno conocimiento de la falsedad o incompletud de los estados contables o de los informes. Se trata de un delito esencialmente doloso (que es un elemento evidente y necesario) y no culposo. El dolo debe ser directo y no meramente eventual. No hay improvisación sino una premeditada acción, una estudiada connivencia de especialistas que preparan con cuidado el hecho delictivo. (Cámara Nacional de Apelaciones en lo Penal Económico, Buenos Aires, 25/4/1972 en Rusenas (1991).

   En cualquier caso, se trata de conductas destinadas a alterar o distorsionar, de manera decisiva y no accidental, la imagen fiel de la empresa. El falseamiento exige un ánimo defraudatorio, de engaño, en la confección de la contabilidad y por ello sólo cabe hablar de falsedad cuando los datos presentados no puedan ser fruto de ninguno de los métodos contables normalmente admitidos (Bonati, 2011).

INDICE GENERAL

No es delictiva la deficiencia, el error o la confusión en las diversas partidas. No concurre el delito cuando el conjunto de los documentos aportados permite reflejar la situación jurídica o económica con fidelidad, incluso, a pesar de la presencia de datos aislados falsos.

De manera que se excluyen conductas imprudentes o negligentes, por ejemplo, si hay inadecuada contabilización en el balance, originada en una errónea apreciación de orden técnico, sin alteración alguna de su resultado, ya que el dolo y la consiguiente maniobra engañosa no han existido, al no producirse el falseamiento deliberado de los rubros del balance y su difusión con tales vicios. Lo mismo, si las variaciones que presenta el balance se encuentran dentro de los márgenes de "razonabilidad" toleradas por la doctrina contable.

Se hace necesaria una auditoría, un estudio de pericia contable que verifique el apartamiento de la realidad económica.

2. Publicidad

Como el balance falso atenta contra la confianza del público en general (que es el bien jurídico protegido) es preciso que se haga público (su efectiva introducción en el tráfico jurídico) de forma tal que el delito se comete con la mera acción de autorizarlo o publicarlo, de presentarlo para su tratamiento por el órgano directivo o por su elevación a la asamblea, a la Autoridad Fiscal o a la Autoridad de aplicación, debiéndose demostrar simplemente la intención de engañar por parte del autor.

La consumación del delito tiene lugar al tomar publicidad oficial mediante su sometimiento a la consideración y aprobación de la asamblea.

Es preciso que el balance sea requerido por la ley, por lo que el balance confeccionado por propia iniciativa o para el uso personal de un determinado individuo no configura el delito por su falta de aptitud para lesionar la fe pública.

3. Idoneidad para perjudicar

Para su consumación no es necesaria la existencia de un perjuicio real o potencial para perfeccionarse. Sin embargo, es preciso que la falsedad sea idónea para causar un perjuicio económico el que puede entenderse como disminución del patrimonio, pero también como frustración de las legítimas expectativas de ganancias. Como dice Villarroya (2011, no es necesario provocar un daño económico para que se dé el delito; bastará con que el falseamiento resulte apto e idóneo para provocarlo, sin que sea preciso que el perjuicio se materialice.

Por otra parte, la ratificación por la asamblea del balance falso o la conformidad del síndico no excluyen el delito, ya que está previsto en miras a la fe pública y ampara a los terceros.

Sujetos pasivos

La sociedad, los socios o cualquier tercero que pueda verse perjudicado con el falseamiento de las Cuentas Anuales.

Sujetos activos (Villarroya, 2011)

1. Los integrantes del órgano directivo

Los autores del delito son los administradores (de hecho o de derecho) de la sociedad constituida o en formación, aunque comentan las falsedades con el concurso de otras personas, como contadores, auditores, miembros del órgano de control, o incluso siendo inducidos por alguno de los socios.

El delito sólo puede ser cometido por quien tenga la calidad actual de fundador, directivo, administrador, liquidador o síndico en la oportunidad de la suscripción o publicación del balance o informe. Por esto, no cometería el delito quien suscribiera un balance después de haber dejado de ser directivo, administrador o síndico.

2. Integrantes del órgano de control interno

En cuanto a los miembros del órgano interno de control, lo lógico es que sean también responsables por el balance falso, por el incumplimiento de sus deberes de fiscalización de las actividades del órgano ejecutivo y, sobre todo, por su conformidad (en caso de no objeción) con los estados financieros falsos presentados por los administradores.

Incluso, se ha considerado que, aun no habiendo firmado los balances titulados de falsos, el síndico de la sociedad cooperativa puede estar incurso en el delito en función de sus deberes de contralor.

INDICE GENERAL

Sin embargo, en la mayoría de las legislaciones penales no se les menciona en la enumeración de los responsables, y ya se sabe que tal enumeración no puede ser ampliada por analogía.

3. El auditor externo

La comisión del delito puede ser extendido al auditor externo si este se adhiere plenamente al balance falso presentado sin que haya dejado a salvos aspectos concretos de este mediante una aclaración previa a la opinión que emite. De forma tal que en la certificación del auditor hay falsedad por cuanto una "certificación" supone una aseveración de verdad o una afirmación de la concordancia de un hecho o suceso económico que se expresa mediante la emisión de un documento o informe, con la firma de un profesional.

En tal sentido, son importantes las atestaciones o aclaraciones puestas en el dictamen o informe del Auditor, ya que no puede haber delito de balance falso o incompleto en datos que hayan sido dejados a salvo mediante una aclaración previa a la opinión que emita. Por tanto, sería sujeto el auditor externo que suscribe, certifique adultere, falsifique o suministre un dictamen que no refleje la verdadera solvencia, liquidez económica de la empresa que haya auditado.

Sin embargo, si las personas que desean realizar un engaño mediante un alejamiento de la realidad buscan la colaboración de un auditor para que emita un informe favorable sobre los estados contables que son falsos, el agente directo del delito son los informantes y el auditor puede ser considerado un cómplice, ya que si se expide con un dictamen favorable sobre algo que no lo es comete una falsedad en la opinión que emite mediante un dictamen profesional.

CONTENIDO DEL BALANCE FALSO

La figura del balance falso comprende:

La inexactitud del balance

Puede consistir en incorporar un dato falso, la justificación cuantitativa de las cuentas, de las amortizaciones o provisiones, en el quebrantamiento de principios y de las reglas para la elaboración del balance y en el cambio de determinados valores de una a otra cuenta; que las cifras que contiene el balance no representen los valores auténticos y reales de los bienes que integran el patrimonio y el resultado de las operaciones la sociedad.

El falseamiento de cuentas o de documentos

Consiste en la elaboración, suscripción, autorización, certificación o publicación dolosa de balances o de estados financieros inexactos; que en cualquiera de los documentos que componen las cuentas se refleje una información que no se corresponda con la realidad (Torres, 1987). Cuando se incurre en tergiversaciones de las partidas contables que representan transacciones u operaciones realizadas por la sociedad.

El balance incompleto o falso con activos o pasivos abultados o disminuidos declarando utilidades no obtenidas

Comprende el ocultamiento de pasivos y la reserva oculta que es la forma más burda de reducir la utilidad o el patrimonio. Cuando la gerencia altera la información financiera para ocultar el estado real de la entidad y presentar resultados positivos. En estos casos, la gerencia presenta la información financiera incorrectamente y no ajustada a los principios de contabilidad generalmente aceptados y a las normas de contabilidad financiera (Cossec, 2008).

La reserva oculta

La reserva oculta es aquella que no se ve ni se registra; aquellas reservas no expresadas en el balance, y pueden ser que provengan de la sub valoración de partidas del activo y corresponden a la diferencia entre el valor real de los bienes y el dado en el balance. En tal caso se habla mejor de reservas potenciales.

Otras veces la reserva está constituida mediante una sobre valoración de partidas del pasivo, en particular de las deudas de la sociedad (reserva interna). Incluso, la reserva crece ocultando partidas del activo y, por tanto, ocultando correspondientemente las pérdidas, o también, creando cuentas ficticias del pasivo a las que se hace afluir una parte de las utilidades del ejercicio (hay falsificación) (Scordino, 1970).

No obstante esto, afirma Torres (1987) que el tema es debatible porque muchas veces una reserva oculta puede provenir de la actitud prudente que pretende evitar una sobrevaluación excesiva. Aquí el problema se reduce a la "razonabilidad" de la valoración y al interés y beneficio que pueda observarse de parte de quien estructure u ordene estructurar el balance.

El ocultamiento de información debida.

El balance falso es aquel que contiene datos y cifras que no concuerdan con la realidad o en el que se omiten datos o hechos

INDICE GENERAL

importantes que deben ser conocidos por los socios para ser analizados. El comportamiento antijurídico puede presentarse de forma activa cuando se presente en la documentación datos distintos a los reales y omisiva, cuando evite reflejar los datos que proporcionen la información necesaria.

El delito puede cometerse de muchas maneras, desde ofrecer datos falsos a consignar activos y pasivos que no existen, alterar datos que sean necesarios para obtener la Imagen Fiel, etc. En cualquier caso, se trata de conductas destinadas a alterar o distorsionar, de manera decisiva y no accidental, la Imagen Fiel de la empresa (Villarroya,2011).

Falsedad contable en los procedimientos concursales.

Consiste en la presentación de datos falsos en el procedimiento concursal que sean relevantes para la declaración del concurso, particularmente, La manipulación de la contabilidad que haga imposible conocer la situación patrimonial, financiera y los resultados obtenidos en una empresa, particularmente la situación de insolvencia (Villarroya, 2011).

Aprobación de cuentas posterior a la falta

Es importante tomar en consideración que la aprobación por la asamblea -aun por unanimidad- de las cuentas del ejercicio no puede cubrir los abusos conscientemente realizados. De acuerdo a una sentencia de la Corte de Casación francesa (30/09/1991) esa aprobación no podría ser eficaz puesto que interviene después de la realización de las operaciones, por lo que dicha aprobación no puede deshacer el delito. Y ello, porque como se sabe, en efecto, el consentimiento de la víctima es eficaz en materia de daño patrimonial sólo si es anterior a la infracción.

DELITOS TRIBUTARIOS

Adaptado de Villarroya (2011)

Delito contable-tributario

Es el delito cometido por quien estando obligado por Ley Tributaria a llevar contabilidad mercantil o libros o registros fiscales:

1. Incumpla absolutamente dicha obligación en régimen de estimación directa de bases tributarias.

   Existe incumplimiento absoluto si hay ausencia total de libros o éstos están en blanco, pero no cuando existe una contabilidad interna o privada que permita conocer la verdadera situación económica del sujeto pasivo y por tanto la base imponible correspondiente.

2. Doble contabilidad:

   Llevar contabilidades distintas que, referidas a una misma actividad y ejercicio económico, oculten o simulen la verdadera situación de la empresa.

3. No hubiere anotado en los libros negocios, actos, operaciones o, en general, transacciones económicas o las hubiese anotado con cifras distintas a las verdaderas. En sentido estricto, además de los asientos contables propiamente dichos, deben falsearse también las facturas y demás justificantes contables, presentar movimientos de caja falsos, etc., provocando conductas claramente peligrosas para la gestión de los tributos.

4. Hubiere practicado en los libros obligatorios anotaciones contables ficticias.

   Es de observar que si con el falseamiento de la contabilidad, la presentación de doble contabilidad, no se vulnera ninguna ley tributaria aun cuando se lesionen intereses particulares, no se comete este delito. Para su perfeccionamiento se requiere no sólo un resultado de perjuicio económico para la Administración Tributaria, sino que además deberá obtenerse mediante una actitud defraudadora y desleal por parte del sujeto activo

La defraudación tributaria

Consiste en la acción de defraudar, entendida como una acción capaz de causar un perjuicio patrimonial mediante engaño, que constituye el elemento imprescindible de este delito.

La defraudación implica:

1. La actitud defraudadora mediante actos u omisiones tendentes a eludir la cuantificación de los elementos que configuran la deuda tributaria y, por tanto, su pago; la ocultación de bases o datos esenciales que sea idónea para dificultar la liquidación del tributo.

2. No enterar tributos retenidos o percibidos dentro del lapso legal. En los casos de responsabilidad de las personas jurídicas por delitos tributarios, corresponde la sanción corporal a los directores, gerentes, administradores o represen-

INDICE GENERAL

tantes que hayan personalmente participado en la ejecución del hecho punible.

Evasión fiscal (Contraloría, 2010)

Evasión es el acto de dejar de pagar impuesto debido o declararlo parcialmente, alterar documentos y facturas para reducir el pago de los tributos. En resumen, la evasión se da cuando el contribuyente, ya sea persona física, sea jurídica, ignora la obligatoriedad de dar información acerca de los tributos debidos, de forma de burlar el Sistema Tributario Nacional.

Como actos de evasión fiscal se pueden citar:

1. Vender productos más baratos cuando el consumidor no exige factura;
2. Recusarse a entregarle la factura al consumidor;
3. Utilizar block de facturas falsas;
4. Hacer una declaración falsa u omitir la declaración sobre las rentas, bienes o hechos, o servirse de algún fraude para quedar exento, total o parcialmente, del pago de tributo;
5. Defraudar la fiscalización tributaria, colocando elementos inexactos, u omitiendo alguna operación, en los documentos o libros exigidos por la ley fiscal;
6. Falsificar o alterar facturas o cualquier documento relativo a operación tributable.

DELITOS INFORMÁTICOS

Comprenden las faltas informáticas que pueden ser cometidas por trabajadores de la empresa y que pueden ocasionar duras multas en caso de que se cometa un delito dentro de su estructura (Kernel legal):

Pueden ser:

Delitos contra los sistemas informáticos

1. Acceso indebido a un sistema informático. Consiste en el acceso, sin la debida autorización o excediendo la que hubiere obtenido, acceda, intercepte, interfiera o use un sistema que utilice tecnologías de información.
2. Sabotaje o daño a sistemas. Comete el delito la persona que con intención destruya, dañe, modifique o realice cualquier acto que altere el funcionamiento o inutilice un sistema que utilice tecnologías de información o cualesquiera de los componentes que lo conforman,
3. Calumnias o injurias hechas con publicidad y propagadas por cualquier medio.
4. Estafas informáticas, a través de manipulaciones de soportes informáticos.
5. Fraudes informáticos (robo de telecomunicaciones).
6. Plagio de información.
7. Fabricación de programas de ordenador o aparatos específicamente destinados a cometer delitos.

Delitos contra la data

1. Revelar secretos o vulnerar la intimidad de otro apoderándose de sus emails o interceptando sus telecomunicaciones. El delito consiste en que apoderarse, utilizar, modificar o eliminar intencionalmente por cualquier medio, sin el consentimiento de los órganos competentes de la empresa solidaria, la data o información de la misma (y, o de sus miembros) que estén incorporadas en un computador o sistema que utilice tecnologías de información.
2. Apoderarse, utilizar o modificar en perjuicio de alguien datos personales registrados en ficheros informáticos, electrónicos o telemáticos. El simple acceso a ellos sin permiso está penado por el Código Penal, así como su alteración. La conducta punible consiste en que mediante el uso de tecnologías de información, el trabajador (o cualquier otra persona) acceda, capture, intercepte, interfiera, reproduzca, modifique, desvíe o elimine cualquier mensaje de datos o señal de transmisión o comunicación ajena,
3. Difundir, revelar o ceder a terceros los datos descubiertos o las imágenes captadas. Las penas son mayores si el delito lo cometen los responsables de los ficheros. También se agrava la pena cuando se trate de datos especialmente sensibles (ideología, creencias, salud, origen racial, vida sexual, o si la víctima es menor de edad).
4. Revelar secretos ajenos de los que se tenga conocimiento por razón del oficio o relaciones laborales.

INDICE GENERAL

5. Descubrir, revelar o ceder datos de personas jurídicas sin el consentimiento de sus representantes.

6. Espionaje informático. El delito lo comete toda persona que indebidamente obtenga, revele o difunda la data o información contenidas en un sistema que utilice tecnologías de información o en cualesquiera de sus componentes,

7. Falsificación de documentos. La conducta punible la comete quien, a través de cualquier medio, cree, modifique o elimine un documento que se encuentre incorporado a un sistema que utilice tecnologías de información; o cree, modifique o elimine datos del mismo; o incorpore a dicho sistema un documento inexistente,

DELITOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE MEDIOS INFORMATICOS

Adaptado de López (2023)

Se trata de delitos que pueden ser cometidos contra las empresas solidarias empleando medios informáticos. en los que los sujetos pasivos son directivos o funcionarios que tienen poder para disponer de dinero disponible de las mismas, atraídos (a veces ingenuamente) para obtener alta rentabilidad por las inversiones que hagan en los esquemas propuestos.

El instrumento utilizado para la comisión de estos delitos son los correos electrónicos, redes sociales y, o medios de comunicación masivos, donde se hace publicidad conteniendo información o sugerencias de colocar sus ahorros en "inversiones" que ofrecen ganancias exorbitantes en cortos períodos de tiempo. Estas fantásticas "inversiones" -en muchos casos incluso promocionadas por *influencers* y celebridades para amplificar el mensaje-, posiblemente tratan sobre algunos de los esquemas fraudulentos que se detallan a continuación:

Esquema Ponzi

Se trata de un sistema que consiste en atraer a inversionistas engañados mediante promesas de obtención de grandes beneficios, y abonarles "utilidades" a los inversores más antiguos con los pagos o depósitos hechos por ellos mismos o por nuevas personas que entran al sistema. Las víctimas, por su parte, creen que sus "ganancias" provienen de una actividad financiera real, pero en realidad el estafador se está quedando con la mayor parte del dinero invertido.

En un esquema Ponzi existe un "líder", quien encabeza el proceso de atracción de inversores, tratando de generar confianza a partir de su propia figura, tentando a la persona con promesas de retornos altos en cortos períodos de tiempo mediante una estrategia de inversión confidencial y compleja, o vanagloriándose de poseer conexiones con grupos que poseen información privilegiada, o bien –lo que se ve cada vez más hoy en día-a través del uso de criptomonedas o *tokens* novedosos.

Cabe destacar que, durante el comienzo de este tipo de operaciones, puede haber "ganancias reales" para los primeros inversores: es el método utilizado para generar una rápida confianza y atraer una mayor cantidad de personas que sostendrán con su dinero el fraude posibilitarán al estafador hacerse de mayores fondos.

Los esquemas Ponzi tienden a colapsar cuando la persona estafadora ya no puede atraer a nuevos inversores o cuando demasiados inversores intentan sacar su dinero al mismo tiempo, por ejemplo, durante crisis económicas. Las tramas Ponzi pueden sobrevivir mucho tiempo logrando que la mayoría de los participantes "reinviertan" su dinero, con un número relativamente bajo de nuevos participantes.

Esquema piramidal.

En las estafas piramidales también se prometen grandes riquezas por la vía fácil simulando oportunidades de inversión. Se trata de un modelo que promete pagos o recompensas para los miembros que no solo se unen al esquema con el aporte de capital, sino que primordialmente logran inscribir a nuevos miembros.

La principal atracción ofrecida radica en las enormes "ganancias" que los participantes pueden recibir si logran atraer a otras personas al sistema, gracias a los "retornos" que se les paga por ello. Se supone que la siguiente ola de reclutas captará a más personas, y así sucesivamente, obteniéndose nuevo capital que será la fuente de pago para las inversiones iniciales, mientras los estafadores ubicados en la parte superior de la pirámide se van quedando con la mayor parte del dinero.

La estafa piramidal informa desde el principio sobre la necesidad de atraer a nuevos inversores para obtener "beneficios". De hecho, el no reclutar, típicamente significa el no retorno de la inversión. Así, a diferencia del esquema Ponzi, el reclutamiento recae en los nuevos miembros, y el esquema suele colapsar más rápidamente, simplemente por causa de la demanda de incrementos exponenciales en el número de participantes para sostenerlo.

INDICE GENERAL

Esquema burbuja.

En los esquemas de burbuja no siempre hay un "ideólogo" y no siempre se inician como fraude. Las burbujas se basan en la ingenuidad y el deseo de grandes beneficios, refieren a situaciones en la que el precio de un activo o un bien excede su valor fundamental por un amplio margen, basado en un exceso de optimismo sobre la premisa de que será pasible revenderlo a un valor superior más adelante, por la idea de que la euforia continuará.

Existen cinco etapas por las que atraviesa una burbuja financiera.

1. La primera es la atracción para ciertos inversores dado un nuevo paradigma, principalmente vinculado a nuevas tecnologías o a cambios globales.

2. La segunda, el ascenso del precio o el inicio del "boom". Los valores suben lentamente al principio, pero luego ganan impulso a medida que más y más participantes ingresan al mercado, preparando el escenario para la fase de auge. En esta fase, el activo en cuestión tiene amplia cobertura mediática y se amplía el conocimiento. El miedo a perderse lo que podría ser una oportunidad única estimula más la especulación y atrae a un número cada vez mayor de inversores, muchas veces, novatos.

3. La tercera etapa es la de la euforia: los precios suben por el mayor volumen y sus valuaciones no responden a criterios racionales. Aquí nacen algunas voces de alarma, pero son más las voces que las acallan. No obstante, el crecimiento en los precios puede comenzar a mostrar debilidad comparado con las alzas anteriores.

4. Una cuarta etapa es la toma de ganancias, donde los inversores más avezados se retiran y comienzan a vender posiciones de mayor volumen, haciendo que el valor del activo baje.

5. La última es conocida como el pánico o el estallido de la burbuja; es la instancia donde el efecto contagio de salida es masivo y ya no se encuentran compradores, cayendo los precios incluso a una velocidad mayor que con la que subieron antes.

DELITOS SOCIALES O LABORALES

Delitos contra los derechos de los trabajadores

Adaptado de Law & Ley Consulting. Abogados y Economistas

1. Bien jurídico protegido

   Con esta figura se trata de proteger bienes jurídicos tales como la tutela de la libertad en el trabajo, la estabilidad en el empleo, el mercado legal de mano de obra, la igualdad en las relaciones laborales, la libertad sindical y el derecho de huelga, y la salud o integridad física de los trabajadores.

2. Sujetos

   a) Activo

      El empresario individual o colectivo, en el caso, la empresa solidaria. En la legislación argentina cometen el delito contra los derechos de los trabajadores quienes, mediante engaño o abuso de una situación de necesidad, imponen a los trabajadores a su servicio condiciones laborales o de Seguridad Social que perjudiquen, supriman o restrinjan los derechos que les son reconocidos por disposiciones legales, convenios colectivos o contrato individual.

   b) Pasivo

      El trabajador o trabajadores cuyo trabajo debe cumplir las notas de productividad, ajenidad y libertad, y ya sean nacionales o extranjeros. El consentimiento del trabajador en la comisión de estos delitos es irrelevante pues estamos ante derechos indisponibles e irrenunciables.

3. Conductas

   a) Actuar con engaño o abuso de situación de necesidad para imponer a los trabajadores a su servicio condiciones laborales o de Seguridad social que perjudiquen, suprima o restrinjan los derechos que tengan reconocidos por disposiciones legales, convenios colectivos o contrato individual de trabajo. Se produce cuando se oculta al trabajador intencionadamente la realidad de las condiciones de índole laboral para hacerle incurrir en error sobre las mismas. El engaño ha de ser bastante, suficiente y proporcional.

   b) También se produce la imposición aprovechándose de una situación de necesidad del trabajador lo que equivale a hacer un uso excesivo de la especial posición de

INDICE GENERAL

fuerza que normalmente tiene el empresario, unido a la especial necesidad del empleo o precariedad en la que se encuentra el trabajador.

c) También constituirá delito mantener tales condiciones en los supuestos de transmisiones de empresas. Es decir, se castiga a quien simplemente tenga conocimiento de la ilegalidad y omite restablecer la legalidad.

El delito se consuma con la imposición de las condiciones desfavorables e ilegales, sin que sea necesario que permanezcan en el tiempo, e incluso sin que llegue a producir un perjuicio efectivo al trabajador. El Código Penal italiano prevé la detención de un mes a un año y multa, además de lo que corresponda por la violencia, el frustrar, mediante fraude o violencia, derechos asegurados por la legislación del trabajo.

Delito por faltas de seguridad industrial

Consiste en la muerte o la incapacidad de un trabajador por faltas de seguridad industrial. Se sanciona al empleador con penas corporales, sanciones pecuniarias y de cierre de la empresa, cuando a sabiendas de que los trabajadores corren peligro en el desempeño de sus labores, por incumplimiento de su parte de las disposiciones consagradas en la ley de prevención, condiciones y medio ambiente del trabajo, se ocasionare la muerte y, o incapacidad de un trabajador.

Cuando el empleador sea una persona jurídica, el enjuiciado será la persona natural que resulte responsable y que haya actuado como representante legal, administrador, apoderado, mandante o gerente del empleador (Caribas, 1998).

Ahora bien, para minimizar el riesgo derivado y crear la situación para que se exima a la persona jurídica o, como mínimo, disponer de atenuantes, se debe contar con un plan de prevención de riesgos laborales que deberá incluir la estructura organizativa, las responsabilidades, las funciones, las prácticas, los procedimientos, los procesos y los recursos necesarios para realizar la acción de prevención de riesgos en la empresa, en los términos que reglamentariamente se establezcan (Cassini, sf).

Con relación a la seguridad social

Delito de defraudación de la seguridad social con ánimo fraudulento, por acción u omisión, para eludir el pago de las cuotas y recaudaciones; obtener indebidamente devoluciones o disfrutar de deducciones en forma indebida. Incurre en el delito quien obtenga, para sí o para otro, el disfrute de prestaciones del Sistema de la Seguridad Social, la prolongación indebida del mismo, o facilite a otros su obtención, por medio del error provocado mediante la simulación o tergiversación de hechos, o la ocultación consciente de hechos de los que tenía el deber de informar, causando con ello un perjuicio a la Administración Pública.

Tráfico ilegal de mano de obra (Chacón, 2000)

Comprende las siguientes conductas:

1. La colocación del trabajador al margen de los mecanismos legales o ceder un trabajador para que trabaje en otra empresa que no lo haya contratado.
2. La promoción de la inmigración clandestina.
3. Producir graves discriminaciones en el empleo.
4. Impedir o limitar la libertad sindical o el derecho de huelga mediante engaño o abuso de situación de necesidad.

OTROS DELITOS

Delitos contra los recursos naturales y el medioambiente (De Luis, 2016)

Las conductas que pueden acarrear la comisión de un delito contra el medioambiente se pueden clasificar en tres grupos: realización de emisiones, vertidos, radiaciones, ruidos, etc.; tratamiento de residuos y realización de una actividad peligrosa o manipulación de sustancias peligrosas. Lo relevante, en cualquier caso, es que dichas conductas se hayan llevado a cabo contraviniendo la normativa vigente que resulte de aplicación y que con las mismas se haya dañado o podido dañar el medioambiente y la salud de las personas.

De esto se extraen dos conclusiones: que es una norma penal en blanco, en el sentido de que será la normativa administrativa la que marque los límites de la conducta para que la misma sea ilícita, y que son delitos de peligro, no de resultado, de forma que no será necesario que efectivamente se produzca el daño, sino solamente que hubiese podido producirse.

Delito de fraude o de uso desviado de subvenciones de entidades estatales.

Se sanciona el falseamiento de las condiciones requeridas para su concesión u ocultación de las que la hubiesen impedido.

INDICE GENERAL

Crimen de Fraude en Licitación (Contraloría, 2010)

Es una variedad de corrupción o una especie de improbidad administrativa que causa lesión a las arcas públicas principalmente, porque no se observan los principios de la impersonalidad y de la publicidad. Así, cualquier conducta que pueda violar tales principios y que sea tendiente a favorecer algún competido, en cualquier etapa del procedimiento, puede llegar a ser fraude en licitación, siendo las modalidades más comunes:

1. El sobreprecio – Es el acto de cobrar precios superiores a los del mercado

2. Licitación dirigida – la estrategia más común es la exigencia de cualificación técnica muy específica para un servicio o un producto beneficiando solamente a uno de los participantes en la licitación

3. La colusión entre licitantes como el acto de "frustrar o fraudar, mediante ajuste, acuerdo o cualquier otro expediente, el carácter competitivo del procedimiento licitatorio, a fin de obtener, para sí o para otros, ventajas provenientes de la adjudicación del objeto de la licitación al elegir una propuesta en un procedimiento licitatorio, a través del pago de soborno, aunque su propuesta no sea la mejor para la administración pública.

Delito de mora en el pago a proveedores de bienes y servicios

Nuevos ordenamientos jurídicos buscan mejorar el funcionamiento del mercado, en especial, de dar protección a las pequeñas y medianas empresas que entregan sus bienes o servicios alas grandes cadenas comerciales, las que demoran hasta tres o más meses en pagarles, establecen la obligación de pronto pago, ni superior a los 30 días de la entrega o de la prestación. Para garantizar el cumplimiento de esta norma, se crea el delito de mora en el pago a proveedores.

Delito de falso testimonio ante la autoridad de aplicación.

Lo constituye la presentación de un "falso testimonio", afirmando lo falso o negando lo cierto o callando, el total o lo que sepa en relación a los hechos objeto del procedimiento del cual se trate (Aguilar, 1994).

CUADRO DE DELITOS GENERICOS CONTRA LAS EMPRESAS SOLIDARIAS

Administración desleal o fraudulenta	Fraude en la administración	Uso no autorizado de bienes sociales	
	Precios o pagos indebidos	Distribución irregular de intereses o retornos	
	Insolvencia inducida	Quebrantamiento de la fidelidad	
	Abuso de bienes sociales	Concesión de créditos privilegiados	
	Retiro anticipado de excedentes	Uso desviado de poderes	
	Alzamiento de bienes	Aprobación de créditos ilegales	
Prevalecimiento de la condición de directivo	Ocultación de naturaleza	Inducción de Pánico financiero	Adopción de acuerdo con mayoría ficticia
		Soborno	
	Publicación fraudulenta	Adopción de acuerdo lesivo	Restricción del ejercicio de derechos
	Descrédito público	Imposición de decisiones	Abuso de información privilegiada
	Conversión interesada	Revelación de secretos de la empresa	Negativa a ser inspeccionado
Delitos contra las empresas financieras	Intermediación ilícita	Forjamiento de datos	Colocación ilícita	Usurpación de identidad
Contables	Incumplimiento de obligaciones contables	Caja dos	
Balance falso	Inexactitud del balance	Ocultamiento de información debida.	
	Falseamiento de cuentas o de documentos	Falsedad contable en los procedimientos concursales	
Tributarios	Contable-tributario	Defraudación tributaria	
Informáticos	Contra los sistemas	Contra la data	Financieros
Sociales o laborales	Contra los derechos de los trabajadores		
	Faltas a la seguridad industrial		
	Relativas a la seguridad social		
	Tráfico ilegal de mano de obra		
Otros	Ambientales	Fraude de subvenciones estatales	Mora en pago a acreedores	Falso testimonio ante la Autoridad
	Fraude en licitaciones			

Fuente: elaboración propia

INDICE GENERAL

Contenido

Delitos durante la formación y liquidación de empresas solidarias..... 4949
Simulación de empresa solidaria 4950
Delitos contra las cooperativas de vivienda 4952
Delito de legitimación de capitales..... 4953
Comisión del delito 4955
Medidas públicas contra el delito..... 4961
Delitos contra las Cac según la Woccu..... 4961
Delitos contra las cac de puerto rico..... 4962
Delitos contra las cac del Perú..... 4963
Delitos contra las cac de México 4964
Delitos Financieros en La Normativa de Bolivia 4966
Administración Fraudulenta de CAC de El Salvador 4967

INDICE GENERAL
INDICE ANALITICO
GLOSARIO
REFERENCIAS

142 Delitos Específicos contra las Empresas Solidarias

DELITOS DURANTE LA FORMACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE EMPRESAS SOLIDARIAS

Durante ls formación

1. El suministro de datos falsos a la Autoridad correspondiente para obtener la autorización de efectuar la promoción pública de la empresa solidaria, cuando fuere procedente.

2. La promoción pública de la empresa solidaria sin tener autorización administrativa cuando ello fuere requerido, por ejemplo, en el caso de las cooperativas aseguradoras.

3. La constitución de empresas con intención dolosa de obtención de recursos para fines distintos a los propiamente empresariales.

4. La constitución ficticia de entidad para desviar aportaciones de los interesados en beneficio de los promotores.

*Durante la liquidació*n

Delito de fraude contra cooperativas financieras en liquidación, que se produce cuando la cooperativa hubiere efectuado dolosamente una operación que disminuya su activo o aumente su pasivo y que se equipara a quiebra dolosa (Ley de Servicios Financieros de Bolivia).

En este sentido, la ley de bancos cooperativos y sociedades de ahorro y crédito de El Salvador, tipifica como fraude contra una cooperativa declarada en liquidación y considera a los responsables como autores de quiebra dolosa:

1. Si la cooperativa hubiese reconocido deudas inexistentes;

2. Si la cooperativa hubiese simulado enajenaciones, con perjuicio de sus acreedores;

3. Si la cooperativa hubiese comprometido en sus negocios, los bienes recibidos en el desempeño de un depósito de custodía;

INDICE GENERAL

4. Si, en conocimiento de la declaración de liquidación forzosa de la cooperativa y sin autorización del liquidador, sus administradores hubiesen realizado algún acto de administración o disposición de bienes en perjuicio de los acreedores;

5. Si dentro de los quince días anteriores a la declaración de liquidación forzosa, la cooperativa hubiese pagado a un acreedor en perjuicio de los demás, anticipándola el vencimiento de una obligación;

6. Si se hubiese ocultado, alterado, falsificado o inutilizado los libros o documentos de la cooperativa y los demás antecedentes justificativos de los mismos;

7. Si dentro de los sesenta días anteriores a la fecha de la declaración de la liquidación forzosa, la cooperativa hubiese pagado intereses en depósitos a plazo o cuentas de ahorro con tasas considerablemente superior al promedio vigente en la plaza en instituciones similares, o hubiese vendido bienes de su activo, a precios notoriamente inferiores al de mercado, o empleado otros medios indebidos para proveerse de fondos;

8. Si dentro del año anterior a la fecha de la declaración de la liquidación forzosa, la cooperativa hubiese ejecutado cualquier acto con el objeto de dificultar, desviar o eludir la fiscalización de la Superintendencia;

9. Si hubiese celebrado contratos u otro tipo de convenciones en perjuicio de la cooperativa con personas relacionadas.

SIMULACIÓN DE EMPRESA SOLIDARIA

Concepto

Esta figura delictiva consiste en el intento de enmascarar el ejercicio de una actividad individual, o aun, el intento práctico de disfrutar de ventajas y beneficios a los que los efectivos interesados, o el efectivo titular de la empresa solidária, no tendrían derecho.

Supuestos

El delito de simulación de empresa solidaria puede consistir en:

1. Simular constituirse en cooperativas con el fin de gozar de ventajas y de franquicias acordadas a las cooperativas por el Estado o terceras personas; el ejercicio o goce indebido de derechos, beneficios y preferencias o la obtención indebida de financiamiento (Bassi, 1988). La ley de cooperativas de República Dominicana considera reos de delitos de abuso de confianza y castigados como tales las personas que simulen constituirse en sociedades cooperativas con ánimo de aprovechar para sí las ventajas y franquicias concedidas para aquéllos por el Estado o por terceras personas.

2. Comprende, también, el uso indebido de la denominación reservada para la explotación, o el engaño de ciudadanos.

   La ley de cooperativas de Honduras comprende en ello el uso de emblemas, distintivos, membretes o vocablos de cooperativa, cuando tal uso puede inducir o suponer que los usuarios de los mismos están constituidos conforme a la ley, sin estarlo.

3. Ánimo de lucro

   Cuando el ánimo de lucro viene perseguido solo por algunos asociados o por personas que no forman parte de la entidad, a través del uso aparentemente correcto de la disciplina mutualista. Se da, entre otros, en los siguientes casos:

   a) Por reducción del número mínimo de asociados, que puede darse por simulación de cooperativa: cuando esta tiene al momento de su constitución, sólo la apariencia de tal. El registro referente al número mínimo de asociados no se cumple con asociados reales, sino que se recurre al servicio de "prestanombres". Si pese a la existencia de asociados aparentes, el mínimo fuese abierto con asociados reales, la constitución del ente sería eficaz.

   b) Por apariencia de miembro. Se produce cuando el ente nace realmente pero luego, durante su vida, desaparece el número mínimo de asociados, manteniéndose este sólo en apariencia, mediante el uso de "prestanombres".

4. La infracapitalización

   Cuando hay una evidente desproporción entre la cifra del capital social y las actividades que integran el objeto social o por préstamos indebidos. Se considera que si el juez aprecia la infracapitalización material en casos muy evidentes debe reconocer un "supuesto indicado" de levantamiento del velo de la personalidad jurídica, con la declaración de la responsabilidad personal de los miembros (Boquera, 1999).

INDICE GENERAL

DELITOS CONTRA LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDA

Adaptado de Farrés (2007)

Estafa genérica

Los asociados morosos suelen pretender la entrega de bienes, lotes o viviendas, a cuyo pago no han contribuido o, contribuyendo incompletamente, argumentando la existencia de pago total, sin tener en cuenta las variaciones de los precios o costos del bien, característico del *jus variandi* del plan cooperativo, considerándolo un simple contrato civil.

Su participación asamblearia, aprovechando la inasistencia de otros asociados pertenecientes a otros planes o que han cumplido con sus obligaciones, suelen proponer y aprobar mecanismos compensatorios, no devolución de las viviendas que ocuparan a título precario, entrega de bienes.

Todos estos casos, muchas veces ligados a amenazas de destitución del consejo de administración, con el fin de hacerse de lo que no les corresponde de no completar el pago de sus aportaciones al plan en igualdad de condiciones con el resto de los asociados, pueden involucrar encuadramientos característicos de la estafa genérica.

Administración fraudulenta

Los contratos simulados y los recibos falsos son, generalmente, el instrumento a través del cual se concreta este delito, aunque sea difícil su prueba. Sin embargo, la recepción de porcentajes sobre los pagos al dueño del terreno, los proveedores o a la empresa constructora se puede correlacionar con la gradualidad del pago que debe hacerse en función de lo pactado y con referencia a la cantidad entregada, escriturada o construida del bien, servicio u obra.

La medición de la curva de avance de la obra, el control de los presupuestos por ítem y los pagos efectuado son formas de enriquecimiento perjudicial o innecesariamente dañoso sobre los dineros que administra o tiene su cuidado como mandatario de los socios, en beneficio del propietario del terreno, el proveedor o la empresa constructora

El proyecto de Ley de Economía Popular y Solidaria del Ecuador (2010) preveía como estafadores a los directivos o administradores de cooperativas de vivienda responsables de admitir mayor número de socios que el de la capacidad del terreno o el número de viviendas, oficinas o locales comerciales previstos (la norma no prosperó).

DELITO DE LEGITIMACIÓN DE CAPITALES

Concepto

Adaptado de Yancarelli (2013) y Cuichan (2015)

El lavado de activos constituye un conjunto de operaciones de carácter financiero y comercial realizada por una persona natural o jurídica, tendientes a ocultar, o disfrazar el origen ilícito de los bienes o recursos que provienen de actividades delictivas.

El delito de lavado de dinero puede conceptualizarse como la actividad por medio de la cual, el agente del ilícito, quien cuenta con bienes originados en un delito precedente, vale decir entonces, bienes de origen ilícito del que puede haber o no tenido algún tipo de participación en su obtención, y con la finalidad de introducirlos al movimiento económico diario y al sistema legal, le da la apariencia de haber sido obtenidos lícitamente, mediante la realización de las más variadas maniobras que encubran el verdadero génesis del producto con el objetivo de no ser descubierto por las autoridades.

El objetivo principal del lavado de activos que generalmente se realiza en varios niveles, consiste en la legalización del dinero o por lo menos en el pretender crear una apariencia de legalidad del mismo través de actividades ilícitas que aparezcan como el fruto de actividades legítimas y circulen sin problema en el sistema financiero. Para ello, los delincuentes tienen que acudir a la realización de operaciones financieras generalmente complejas, convirtiéndose en personas altamente capacitadas en temas financieros o asesorándose de aquellos expertos que se dedican a desarrollar nuevas fórmulas para lavar activos.

El lavado de activos y financiamiento de delitos es un proceso planeado y ejecutado por organizaciones altamente especializadas y profesionalizadas. Su propósito es evadir los controles establecidos en las legislaciones vigentes de los diferentes países, que han calificado al lavado de activos y financiamiento de delitos como un delito autónomo, que no requiere se pruebe la existencia o la ejecución de un delito previo.

Sobre el lavado de activos y financiamiento de delitos recae cualquier bien o dinero producto de delitos graves como: tráfico ilícito de estupefacientes y sus actividades conexas, corrupción administrativa, contrabando, secuestro, tráfico de órganos, tráfico de armas, coyoterismo, entre otros delitos graves.

El lavado de activos no se limita al narcotráfico, toda vez que entre los delitos fuente también se encuentran el enriquecimiento

INDICE GENERAL

ilícito, la extorsión, la rebelión, el secuestro, los delitos contra la administración pública (corrupción), el tráfico de armas, el concierto para delinquir, el tráfico de migrantes, la trata de personas, la financiación del terrorismo y los delitos contra el sistema financiero, entre otros (Galeano, 2014).

Bien jurídico protegido (Carrillo, 2018)

Este delito es pluriofensivo en cuanto afecta bienes jurídicos múltiples:

1. A la libre competencia en cuanto quien gana dinero fácil, obtendrá un provecho más rápido, con reducidos riesgos (al menos desde la arista económica), menos costoso y con un esfuerzo casi nulo. El competidor serio y legalmente prudente estará en abierta desventaja frente a la asociación conducida venalmente.

2. A la administración de justicia, la que será flagrantemente burlada, pues se disimularán los fondos otorgándole un ropaje jurídico cuando no lo tiene, a consecuencia de lo cual, el descubrimiento de la verdad se hará más difícil.

3. A las economías de reducido tamaño, amenazando a la estabilidad democrática y a la vida en sociedad, pues socava casi por completo el valor de las instituciones de esta clase de países, corrompe cualquier impulso o ansia de progreso y termina por limar las bases mismas de las cuales se sostienen.

4. En las organizaciones solidarias los usuarios y/o asociados se verán notablemente afligidos, pues notarán peligrar la fuente del servicio que reciben, y con ello, muy posiblemente, la calidad de vida.

Sujetos activos

Pueden ser responsabilizadas:

1. Las organizaciones solidarias cuando sean empleadas como medio para la consecución de conductas enmarcadas en la figura delictiva del lavado de activos, sumándose así a otras hipótesis legales en que ya podían ser sancionadas las personas ideales.

2. El miembro interesado en que su capital sea blanqueado.

COMISIÓN DEL DELITO

Características de las organizaciones solidarias que resultan atractivas para la operativa de lavado de dinero

Adaptado de Correa (2012) y Castellano, 2016)

En América Latina, el sector social y solidario está expuesto a un alto riesgo frente al lavado de activos y a la financiación del terrorismo, por cuanto éste presenta características que lo hacen vulnerable, tales como

1. Las cooperativas y las mutuales están habilitadas a operar con productos financieros que pueden emitir, las aprovechando la ausencia de controles suficientes por parte de las autoridades de supervisión del Sistema Financiero, con las siguientes características que facilitan las operaciones de lavado: facilitan el movimiento de fondos, disponibilidad rápida de fondos, utilización de cheques propios actuando en nombre de asociados, fraccionamiento de operaciones.

2. Facilitan la vinculación simultánea a diversas entidades financieras.

3. Permiten la utilización de testaferros.

4. Los bajos o pocos requisitos de ingreso, así como la dificultad para vigilar la decisión de asociarse,

5. El volumen y la dispersión de estas organizaciones,

6. La multiplicidad de actividades permitidas,

Etapas del delito (Carrillo, 2018)

El lavado de activos comprende un proceso rotativo y repetitivo, a través del cual el lavado de activos tiene como objetivo introducir los fondos provenientes de actividades ilícitas en una economía legal, que para el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI se divide en tres etapas:

1. Colocación

   Tiene que ver con la introducción de fondos ilegales en la economía poniéndolos en circulación a través de instituciones financieras, casinos, negocios, casas de cambio y otras fuentes tanto nacionales como internacionales. El delito se comete por el mero intento o búsqueda de dar apariencia de legalidad u ocultar el origen ilícito de bienes o dinero provenientes de fuentes ilícitas.

INDICE GENERAL

2. Diversificación:

   Es el ocultamiento, etapa en la que el delincuente trata de crear una secuencia compleja de operaciones financieras, industriales, comerciales y económicas con el fin de dificultar el rastreo de la fuente y la propiedad de los fondos. Muchas veces las operaciones tienen lugar en el extranjero, en países con poco control en el lavado de activos.

3. Integración

   Implica la colocación de los fondos de lavado de regreso en la economía para crear la apariencia de legitimidad. En esta etapa se hace extremadamente difícil distinguir la riqueza legal de la ilegal. El lavador podría optar por invertir los fondos en bienes raíces, activos lujosos o proyectos comerciales.

Modus operandi (Castellano, 2016)

1. Mezcla de dinero proveniente del narcotráfico con el dinero procedente de los ahorros para aparentar ser una entidad solvente. Se realiza mediante el pago de intereses altos, regalo de electrodomésticos por depósitos de altas cantidades de dinero, o sorteo de automóviles entre los depositantes de altas cantidades de dinero.

2. Lavado de activos a través de falsas cooperativas.

   Un empleado firma un pagaré a la falsa cooperativa y una autorización de descuento por nomina dirigido a la empresa en la cual trabaja. La empresa: hace los descuentos autorizados por los empleados a la falsa cooperativa. La falsa cooperativa: recibe los descuentos, pero para poder apalancarse o seguir prestando dinero, vende los pagarés a inversionistas o sociedades de inversión (esto último no está permitido en el modelo cooperativo).

3. Creación de cooperativas para canalizar pagos de extorsión.

   Para evadir a las autoridades el extorsionista les pide a sus víctimas montar una cooperativa a la cual deben asociarse y hacer los pagos de extorsión a dicha cooperativa. Esta figura también permitiría la entrega de bienes inmuebles a la cooperativa.

4. Utilización de organizaciones sin ánimo de lucro para captar recursos del sistema financiero.

   Aquí, una organización criminal busca en una región remota una cooperativa quebrada o constituye una cooperativa nueva con el fin de presentar un proyecto de desarrollo agropecuario o cualquier tipo de iniciativa para que el Estado le provea de recursos. Una vez el proyecto es aprobado (eventualmente por medio de prácticas corruptas) los delincuentes, por medio de la cooperativa, le entregan al Estado unos números de cuentas para que allí le sean consignados los recursos. En este posible caso los lavadores son asociados o miembros de junta de la entidad cooperativa.

5. Lavado de activos a través de la compra de títulos valores utilizando cooperativas u otras entidades sin ánimo de lucro.

   Los lavadores buscan cooperativas en diferentes ciudades para utilizarlas en la compra de títulos en el mercado bursátil. Una vez adquieren los títulos los dejan quietos por un tiempo. Al cabo de unas semanas los lavadores piden que los títulos sean vendidos y que la firma comisionista gire los cheques a nombre de la cooperativa para luego cobrar su dinero.

6. Compra de cooperativas inactivas en cámaras de comercio que son usadas como fachada.

   En este caso, los lavadores consiguen un contacto en oficinas de las cámaras de comercio para conocer qué cooperativas están inactivas; una vez tienen la información buscan a los miembros de junta o asociados y les compran la entidad. Al hacerlo también adquieren la reputación de la cooperativa y empiezan a operar.

7. La cooperativa recibe dinero de otras empresas (no asociadas) y los destina a préstamos, garantizando su cobro con cheque y/o pagarés emitidos por quienes toman el dinero en préstamo, descontando una tasa y, o cobrando un canon específico.

8. La dificultad para rastrear y supervisar el origen y manejo contable de las donaciones.

Señales de alerta (Correa, 2012 y Castellano, 2016)

1. Datos proporcionados por el asociado que son insuficientes, falsos o sospechosos.

2. Renuncia del asociado a proporcionar cualquier dato solicitado para la identificación apropiada.

INDICE GENERAL

3. Transferencias y reintegros que no concuerdan con las actividades comerciales del asociado o con su volumen de operaciones.

4. Cancelación inmediata de pasivos con la entidad sin justificación razonable de fuentes de ingresos.

5. Movimientos de las cuentas en volúmenes que no concuerdan con la actividad comercial del asociado o a su volumen de operaciones.

6. Asociados que constantemente depositan fondos en una cuenta y, casi inmediatamente después, transfieren los fondos a otra cuenta, ciudad o país y esta actividad no es consecuente con el negocio declarado por el asociado.

7. Creación de organizaciones sin fines de lucro por personas que no justifican su actividad económica.

8. Crecimiento inusitado de las actividades y ventas de una entidad solidaria.

9. Empresas con un amplio objeto social (de reciente creación o que lo modifican), que compran cartera a entidades sin ánimo de lucro.

10. Empresas que realizan apertura de productos financieros para el recaudo de cartera de otras entidades, entre los cuales se encuentran las organizaciones sin ánimo de lucro.

11. Empresas que compran cartera de entidades sin ánimo de lucro por montos altos, cuyo objeto social no es el ahorro y crédito y, o que no tienen la capacidad económica para hacerlo.

12. Compra de cartera efectuada por personas naturales en efectivo o cheque.

13. Entidades sin ánimo de lucro que, a pesar de haber sido creadas recientemente, reciben frecuentemente grandes sumas de dinero desde el exterior, principalmente a través de giros electrónicos.

14. Entidades sin ánimo de lucro cuya actividad u objeto social no es acorde con las características del lugar donde se encuentran.

15. Representantes legales de entidades sin ánimo de lucro que reciben dinero de aportes a nombre de la organización o manejan el dinero en sus cuentas personales.

16. Entidades sin ánimo de lucro que no cuentan con la infraestructura necesaria para desarrollar las actividades que dicen desarrollar.

17. Entidades sin ánimo de lucro que solamente realizan operaciones en efectivo para financiar las actividades propias de su objeto social.

18. Creación de forma inesperada de organizaciones sin ánimo de lucro por parte de personas que no son reconocidas en el medio y que no desempeñan actividades en la zona relacionadas con el objeto social de la organización.

19. Vinculación de los asociados a la organización en un sinnúmero de proyectos que logran ser financiados. La cooperativa no desembolsa equitativamente los recursos y, por el contrario, éstos son entregados a individuos que no tienen relación alguna con el proyecto.

20. Utilización de empleados como asociados para justificar un gran número de aportes o volumen de operaciones que son realizadas por otras personas.

21. Aumentos sustanciales de depósitos bancarios que exceden los perfiles de la cooperativa.

22. Depósitos de cheques en las cuentas bancarias de la cooperativa, provenientes de actividades disímiles a su objeto social.

23. Cheques girados a favor de diferentes personas, que son endosados con irregularidades y posteriormente cobrados en efectivo.

24. Importante aumento en el otorgamiento de productos financieros (ayudas económicas) sin justificación en el volumen operado por la cooperativa.

25. Importantes movimientos de fondos depositados en cuentas de terceros, que, transformados en productos financieros, dificultan el seguimiento y control.

26. Liquidación de operaciones comerciales de elevado monto, realizado por una cantidad importante de vendedores inscriptos en el régimen impositivo más básico.

27. Identificación de explotaciones unipersonales y sociedades comerciales con detección por parte de autoridad Impositiva, de importantes montos de presuntas defraudaciones fiscales.

INDICE GENERAL

28. Inconsistencias en la asignación de ayudas económicas en las cooperativas.

29. Reactivación del flujo financiero de fondos en cooperativas, con problemas económico-financieros graves.

30. Transporte de grandes cantidades de dinero injustificadas

Indicios de la comisión del delito (Castellano, 2016)

1. Operación inusual (Benalcázar, sf).

   Constituye una operación inusual aquella cuya cuantía o características no guarda relación con la actividad económica ordinaria o normal de la organización solidaria, o que por su número, cantidad o características no se ajusta a las pautas de normalidad establecidas por la organización para un sector, una industria o una clase de contraparte.

   Son movimientos económicos realizados por personas, que no guarden correspondencia con el perfil transaccional y de comportamiento establecido por la entidad, y que no puedan ser sustentados, o cuando aun siendo concordantes, parezcan desmedidos e inusuales por su monto, frecuencia o destinatarios.

2. Operación relevante

   Aquellas que se realicen en instrumentos monetarios por un monto igual o superior al equivalente a die mil dólares de los EUA, en moneda nacional o en cualquier otra de curso legal (Cabezas, 2006).

3. Operación sospechosa.

   Constituye una operación sospechosa cualquier información relevante sobre manejo de activos, pasivos u otros recursos, cuya cuantía o características no guarden relación con la actividad económica de sus asociados, o sobre las transacciones de asociados/clientes o usuarios que por su número, por las cantidades transadas o por las características particulares de las mismas, puedan conducir razonablemente a sospechar que los mismos están usando a la organización solidaria para transferir, manejar, aprovechar o invertir dineros o recursos provenientes de actividades delictivas o destinados a su financiación.

   En todo caso, la organización solidaria podrá considerar como sospechosas aquellas operaciones del asociado, que no obstante mantenerse dentro de los parámetros de su perfil, escapan de lo simplemente inusual y a las cuales la organización no les ha encontrado justificación satisfactoria.

MEDIDAS PÚBLICAS CONTRA EL DELITO

Recomendaciones

El GAFI - Grupo de Acción Financiera Internacional en sus 40 recomendaciones (2012) incorporó como delito fiscal el precedente del lavado de activos y el deber de considerar la adopción de medidas que permitan que el producto o los instrumentos del delito sean decomisados sin que se requiera de una condena penal -decomiso sin condena.

Además, que debe impedirse el abuso de estructuras jurídicas y que las autoridades competentes deben tener acceso oportuno a la información del dueño o beneficiario de personas jurídicas y de fideicomisos (Correa, 2012).

Medidas preventivas de parte de la Autoridad de aplicación

1. Estableciendo las medidas y procedimientos que deben observar las organizaciones solidarias para prevenir la comisión de estos delitos.

2. Ejerciendo sus atribuciones de fiscalización, evitando ser cómplice por omisión de la violación de la ley

3. Reportar los hechos, actos, omisiones u operaciones que pudieran constituir el delito, ante la Autoridad Pública competente en la materia.

DELITOS CONTRA LAS CAC SEGÚN LA WOCCU

El Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Woccu, 2011) considera como infracción penal el haber cometido intencionalmente contra la cooperativa de ahorro y crédito cualquiera de los siguientes actos:

1. Falsificar cualesquier libros de cuentas, informes, estados de cuenta, registros u otro documento de la cooperativa de ahorro y crédito con la intención de engañar.

2. Firmar, emitir, publicar o transmitir a un funcionario del estado, cualquier libro de cuentas, informes, estado de cuentas, registro u otro documento, a sabiendas de que es falso.

3. Obtener a sabiendas una firma falsificada en un documento con la intención de engañar

INDICE GENERAL

4. Destruir libros de cuentas, informes, estados de cuentas, registros u otros documentos con la intención de engañar.

DELITOS CONTRA LAS CAC DE PUERTO RICO

De acuerdo a la ley de cooperativas de ahorro y crédito de Puerto Rico de 1990, incurrirá en delito grave y convicta que fuere será castigado con una pena de reclusión por un término fijo de seis años, todo miembro de la Junta de Directores de los Comités de Crédito y de Supervisión y todo funcionario, empleado o agente de una cooperativa o de la Federación que incurra en alguna de las siguientes conductas:

Sustracción o indebida aplicación

Consiste en la sustracción o indebida aplicación de dinero, fondos o créditos de una cooperativa o de valores existentes en la misma.

En el Ecuador se consideraba como defraudación al Fisco la disposición arbitraria de los recursos confiados por los cooperativistas a sus administradores y directivos, lo que fue reformado para someterla a la ambigüedad de la responsabilidad civil y penal, con lo cual se abría las puertas para el cometimiento de ilícitos y, en el caso particular del Sector de Ahorro y Crédito, se discriminaba a las Cooperativas bajo control de la Dirección Nacional de Cooperativas, frente a las controladas por la Superintendencia de Bancos y frente a los mismos Bancos (Naranjo, 2002).

Emisión no autorizada de títulos

Incurre en este delito la persona que sin estar debidamente autorizada a emitir o expedir algún certificado de depósito, libre alguna orden o letra de cambio, traspase algún pagaré, bono, giro, letra de cambio, haga alguna aceptación o haga algún asiento falso en cualquier libro, informe, estado de situación de la cooperativa, con la intención de defraudar a cualquier otra persona natural o jurídica o a cualquier otra entidad cooperativa, o con la intención de engañar al Inspector, a la Corporación, a cualquier entidad que asegure sus depósitos o a cualquier otro funcionario ejecutivo o persona nombrada para auditar, examinar o investigar los asuntos de la cooperativa de ahorro y crédito.

Recepción de comisiones o regalos

Es responsable del delito la persona que reciba cualquier honorario, comisión, regalo o cosa de valor de cualquier firma o corporación por conseguir o tratar de conseguir cualquier préstamo o la compra o descuento de cualquier documento, pagaré, giro, cheque o letra de cambio de cualquier cooperativa. Igualmente, quien reciba cualquier beneficio por la prestación de cualquier servicio que de ordinario prestaría la cooperativa a la persona si cumple con los requisitos estipulados por ésta.

Asimismo, incurrirá en delito grave y convicto que fuere será sancionado con la penalidad antes fijada, toda persona que:

1. Con la intención de defraudar o de engañar, ayude o permita que cualquier miembro de la Junta o de los Comités de Crédito y de Supervisión, funcionario ejecutivo de una cooperativa o de la Federación incurra en cualquiera de los actos descritos anteriormente.

2. Brinde información falsa en cualquier solicitud o documento mediante el cual se creare, transfiriera, terminare o afectare cualquier derecho, obligación o interés, o sea, dar información falsa en solicitudes de crédito, pagarés o cualquier otro documento con la intención de defraudar a la cooperativa.

DELITOS CONTRA LAS CAC DEL PERÚ

Adaptado de La ley de supervisión de las CAC del Perú de 2018

Financiamiento por medio de información fraudulenta

La ley reformó el Código Penal para tipificar el delito de la manera siguiente: "El usuario de una cooperativa de ahorro y crédito, que proporcionando información o documentación falsas o mediante engaños obtiene créditos directos o indirectos u otro tipo de financiación, será reprimido con pena privativa de libertad Si como consecuencia del crédito así obtenido, la Superintendencia Resuelve la intervención o liquidación de la cooperativa, es reprimido con pena privativa de libertad mayor.

Delito de resistencia o desobediencia a la Autoridad

El delito consiste en desatender el requerimiento de la autoridad de clausura de oficinas o de incautación de la documentación en caso de detectarse que una cooperativa distinta de una cooperativa de ahorro y crédito, o una de este tipo que sin estar inscrita en el Registro Nacional de Cooperativas está captando depósitos.

Delito de violencia y resistencia a la autoridad

La persona natural o juridica que no presente la información que la Superintendencia adjunta de cooperativas requiera para determinar posibles infracciones, dentro de los plazos que en cada caso le sea fijado

INDICE GENERAL

DELITOS CONTRA LAS CAC DE MÉXICO

Adaptado de la Ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo de México

Ocultamiento de información

Son sujetos activos los Consejeros, directores o gerentes generales y demás directivos o empleados o auditores externos de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo o quienes intervengan directamente en la operación,

1. Que omitan u ordenen omitir registrar las operaciones efectuadas por la Sociedad de que se trate, o que alteren u ordenen alterar los registros para ocultar la verdadera naturaleza de las operaciones realizadas, afectando la composición de activos, pasivos, cuentas contingentes o resultados.

2. Presenten a la Autoridad datos, informes o documentos falsos o alterados sobre la solvencia del deudor o sobre el valor de las garantías que protegen los créditos.

3. Destruyan u ordenen que se destruyan total o parcialmente, los sistemas o registros contables o la documentación soporte que dé origen a los asientos contables respectivos, con anterioridad al vencimiento de los plazos legales de conservación.

4. Destruyan u ordenen que se destruyan total o parcialmente, información, documentos o archivos, incluso electrónicos, con el propósito de impedir u obstruir los actos de supervisión y vigilancia

5. Que proporcionen o permitan que se incluyan datos falsos en los documentos, informes, dictámenes, opiniones, estudios o calificación crediticia, que deban presentarse a la Autoridad de supervisión

6. Que conociendo la falsedad sobre el monto de los activos o pasivos, concedan el préstamo o crédito.

Fraude en operaciones activas

Son sujetos activos del delito los consejeros, directivos, funcionarios o empleados de las sociedades o quienes intervengan directamente en las operaciones que:

1. Realicen operaciones propias del objeto social de las sociedades con Socios cuyo estado de insolvencia les sea conocido, que resulten en quebranto o perjuicio al patrimonio de la Cooperativa

2. Renueven préstamos o créditos vencidos parcial o totalmente a las personas físicas o morales insolventes

3. Que renueven créditos vencidos parcial o totalmente a personas insolventes, si resulta previsible al realizar la operación, que carecen de capacidad económica para pagar o responder por el importe de las sumas acreditadas, produciendo quebranto o perjuicio patrimonial a la Cooperativa

4. Que, a sabiendas, permitan a un Socio que tenga el carácter de deudor, desviar el importe del crédito, préstamo en beneficio de terceros, reduciendo notoriamente su capacidad para pagar o responder por el importe de su obligación y, como consecuencia de ello, resulte quebranto o perjuicio patrimonial a la Cooperativa

5. Que por sí o por interpósita persona hayan obtenido de los sujetos de préstamo o crédito o de operaciones con divisas, beneficios por su participación en el trámite u otorgamiento del crédito,

6. Que inciten u ordenen a directivos o empleados o a quien ostente un cargo de la Sociedad a la comisión de los

También cometen el delito

1. Las personas que para obtener préstamos o créditos, presenten avalúos que no correspondan a la realidad, de manera que el valor real de los bienes que se ofrecen en garantía sea inferior al importe del crédito o préstamo, resultando quebranto o perjuicio patrimonial para la Sociedad

2. Los Socios que tengan el carácter de deudores, que no destinen el importe del préstamo o crédito a los fines pactados, y como consecuencia de ello resulte quebranto o perjuicio patrimonial a la Sociedad.

Delitos de los funcionarios de la Autoridad de supervisión

Los servidores públicos de la Autoridad de supervisión cometen delito, cuando:

1. Oculten al conocimiento de sus superiores hechos que probablemente puedan constituir delito.

INDICE GENERAL

2. Permitan que los directivos o empleados de la Sociedad, alteren o modifiquen registros con el propósito de ocultar hechos que probablemente puedan constituir delito.

3. Obtengan o pretendan obtener un beneficio a cambio de abstenerse de informar a sus superiores hechos que probablemente puedan constituir delito.

4. Ordenen o inciten a sus inferiores a alterar informes con el fin de ocultar hechos que probablemente puedan constituir delito.

Delito de operaciones ilícitas

Los consejeros, directivos o empleados de las Cooperativas que, mediante la alteración de las cuentas activas o pasivas o de las condiciones de los contratos que celebren, revelen, hagan u ordenen que se registren operaciones o gastos inexistentes o simulen u omitan su condición real, económica y financiera, o que dolosamente realicen cualquier acto u operación ilícita o prohibida por la Ley, generando en cualquiera de dichos supuestos un quebranto o perjuicio en el patrimonio de la Cooperativa de que se trate, en beneficio económico propio ya sea directamente o a través de interpósita persona.

Continuidad de ejercicio ilícito de funciones

Toda aquella persona que habiendo sido removida, suspendida o inhabilitada, por resolución firme de la Autoridad de supervisión, porque no reúnan los requisitos establecidos por sus bases constitutivas, o incurran de manera grave o reiterada en infracciones a la presente Ley continúe desempeñando las funciones respecto de las cuales fue removido o suspendido o bien, ocupe un empleo, cargo o comisión, dentro del sistema financiero mexicano, a pesar de encontrarse suspendido o inhabilitado para ello.

DELITOS FINANCIEROS EN LA NORMATIVA DE BOLIVIA

Adaptado de la Ley de servicios financieros de Bolivia, la que se aplica expresamente a las cooperativas de Ahorro y Crédito.

Comete delito financiero la persona natural o jurídica a través de su representante legal, que por acción u omisión incurra en alguna de las tipificaciones delictivas detalladas a continuación:

1. El que por cuenta propia o ajena, directa o indirectamente, realice actividades de intermediación financiera sin contar con la previa autorización de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero.

2. El o los directores, consejero de administración y de vigilancia, ejecutivo o funcionario de una entidad de intermediación financiera, que con la intención de favorecerse a sí mismo o a la entidad de algún modo u obtener para sí o un tercero beneficios económicos, a sabiendas autorice o apruebe el otorgamiento de créditos a prestatarios o grupos prestatarios vinculados a la entidad,

3. El que sin autorización y mediante la utilización de medios tecnológicos u otras maniobras fraudulentas, se apoderare o procurare la transferencia de fondos, ya sea para beneficio suyo o de terceros.

4. El que con el fin de procurar un provecho indebido, realice maniobras fraudulentas para alterar el precio de valores negociables o de oferta pública disimulando u ocultando hechos o circunstancias verdaderas o afirmando o haciendo entrever hechos o circunstancias falsas.

5. El que a sabiendas o con el propósito de ocultar situaciones de iliquidez o insolvencia de una entidad financiera o empresa de servicios financieros complementarios, falsifique material o ideológicamente los estados financieros de la entidad, los asientos contables u otra información financiera

6. La persona individual que por cualquier medio difunda o encomiende difundir información falsa acerca del sistema financiero boliviano o de sus entidades, que induzca o provoque el retiro masivo de depósitos de una o varias entidades de intermediación financiera, incite o induzca a los clientes a no cumplir con los compromisos financieros adquiridos, dañando o deteriorando la imagen y estabilidad de una entidad de intermediación financiera o del sistema financiero nacional.

ADMINISTRACIÓN FRAUDULENTA DE CAC DE EL SALVADOR

Adaptado de la Ley de bancos cooperativos y sociedades de ahorro y crédito de El Salvador

La ley en comento sanciona a los directores, gerentes, empleados, auditores externos o demás personas de una cooperativa que cometan las siguientes conductas consideradas como delitos:

Falsificación de documentos

Si, a sabiendas, hubiesen elaborado, aprobado o presentado un balance o estado financiero adulterado o falso, o hubiesen eje-

INDICE GENERAL

cutado o aprobado operaciones para disimular la situación de la empresa. En caso de quiebra o liquidación forzosa de la institución serán considerados como responsables de quiebra dolosa

Obstaculizar fiscalización pública

Alteren, desfiguren u oculten datos o antecedentes, libros, estados, cuentas, correspondencia u otro documento con el fin de obstaculizar, dificultar, desviar o eludir la fiscalización que corresponde efectuar a la Superintendencia,

Fraude en operaciones

Otorguen créditos o realicen operaciones en beneficio propio con abuso de sus funciones, o efectúen cualquier operación en forma fraudulenta, Si como consecuencia de los actos, se causare perjuicio a los depositantes,

Operaciones prohibidas en el sistema financiera

Realicen operaciones prohibidas por las leyes que regulan el sistema financiero o autoricen que en las oficinas de la institución se realicen tales actividades,

Modulo 16.

REFERENCIAS

REFERENCIAS

Abad, E. y Valls, M. (2018). Análisis de viabilidad de la banca ética en España a través de Triodos Bank. Comparativa económico-financiera con la banca tradicional. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos,* 128. Ediciones Complutense. ISSN: 1885-8031

Abad, F. et al (2013). *La participación financiera de los trabajadores en la empresa*. Madrid, Escuela de Organización Industrial

Acera, O. (2001). Capital social cooperativo. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 35. Bilbao

Acevedo, G. y Sánchez Caicedo, Y. (2020). La cooperativa como forma asociativa sin ánimo de lucro más conveniente para desarrollar agronegocios en el Departamento de Antioquia. *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación.* Bogotá, Ciriec-Colombia

ACM/MIS (Asociación de cooperativas y mutuales de seguros de las Américas (2006). Nicaragua: el aprendizaje del valor del compromiso temprano. *La creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo*. Washington, Iniciativa para la Regulación y el Derecho Cooperativo

Acofar, *Revista de la distribución farmacéutica cooperativa*, 774.

Acosta, M. y Srnec, C. (2011). Estrategias de acción e incidencia en las políticas públicas de las cooperativas de tercer grado en Argentina. *Visión de Futuro, Año 8,* Volumen 15. Buenos Aires

Acuña, M. (2008). La recepción de las normas internacionales de contabilidad y su impacto en el capital cooperativo. Legislação, jurisprudência e aspectos contábeis. *V Encuentro Latinoamericano de Investigadores en Cooperativismo.* Ribeirão Preto, São Paulo,

Acuña, M. (2011). Cooperativas y operatorias con terceros. Sus ventajas e inconvenientes. *Economía social y solidaria, 2.* Rosario, Maestría en entidades de la economía social.

Acuña, M. (2011). Estatuto de cooperativas del MERCOSUR. *Reformas legales en materia de economía social y solidaria.* Valencia, Fundibes

INDICE GENERAL

Acuña, M. (2015). El acto cooperativo y su contribución a la naturaleza jurídica de las cooperativas de trabajo. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Acuña, M. (2016). Del ejercicio de la fiscalización pública en las cooperativas de América Latina. XII seminario Internacional de Procoas: Derecho Cooperativo. Rosario, Procoas

Acuña, M. (2023). El sistema de retorno de excedentes en la ley de cooperativas de Argentina 20337/73. *Un derecho cooperativo para el desarrollo de México.* Querétaro, FUNDAp

Administrativando Abogados (2021). Las medidas cautelares en el contencioso administrativo

Agüero, J.O. (2006). Las finanzas en las organizaciones cooperativas. Contribuciones para un debate necesario. *Revista Científica "Visión de Futuro", vol. 6, núm. 2, 2006.* Universidad Nacional de Misiones4

Aguiar, N et al (2016). Estudio sobre la eficacia del régimen fiscal cooperativo portugués. *Revesco N° 121.* Madrid, Aecoop

Aguiar, N. (2022). The taxation of co-operatives' income: analysis of its rational. *International Journal of Cooperative Law. Special issue of taxation. Issue IV*- ius Cooperativum

Aguilar Hernández, E. y López Amezcua, J. (2020). Experiencias de la economia solidaria en el Estado de Jalisco México. *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación.* Bogotá, Ciriec-Colombia

Aguilar Rubio, M. (2016). Legislación tributaria y principios cooperativos en España. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Aguilar Rubio, M. (2017). Análisis crítico de la fiscalidad de las cooperativas de segundo grado como fórmula de integración. *Revesco, Monográfico, 126*

Aguilar Rubio, M. (2018). Cuestiones fiscales sobre las cooperativas de Segundo grado. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Aguilar Rubio, M. (2023). Los modelos de imposición directa de las sociedades cooperativas en derecho comparado. *Responsabilidad, economía e innovación social corporativa.* Madrid, Marcial Pons

Aguilar, F. (1988). *Sistemas de ahorro previo por grupos cerrados*.4 Buenos Aires.

Aguilar, M. (2015). Los principios cooperativos en la legislación tributaria. *Revista jurídica N° 27.* Valencia, Ciriec-España

Aguilar, R. (1994). *El régimen de delitos bancarios en Venezuela.* Valencia. Vadell

Aguiló, J. (2004). Aproximación a las normas internacionales de contabilidad. *Revista de Derecho Mercantil*, N° 253

Aguiriano, V. y Luzzi, Ana (2018). Los niños y los clubes de barrio desde la mirada adultocéntrica. *X Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología. XXV Jornadas de Investigación XIV Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR.* Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2018

Aguirre, M. (2020). Cooperativas prestadoras de servicios públicos. *Cooperativas en la Argentina 2020*- Rosario. UNR

Aii (2016). *Marcos regulatorios proporcionales en los seguros inclusivos. Lecciones de una década de regulación de microseguros.* Acces to insurance initiative

AIM (2020). Informe de actividades 2017-2020.

Aizega, J.M. y Valiñani, E. (2003). Las cooperativas de segundo grado, grupo cooperativo y otras formas de colaboración económica. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, 79.* Madrid, Aecoop

Akdama, Z. (2021). *Cooperativa de "riders" (repartidores en bicicleta)* SAN SEBASTIÁN. Domingo, 31 enero 2021, 08:23

Akhmedova, A. et al. (2020). El logro de la lealtar de los usuarios en las plataforas de economía colaborativa. International Journal of Information Systems and Tourism (IJIST) Universitat Internacional de Catalunya, Spain

Alarcón, A. y Vila, O. (2016). La distribución con arreglo al trabajo en la cooperativa no agropecuaria la Croquetera del municipio de Bayamo. *XII Seminario Internacional de PROCOAS: Derecho Cooperativo.* Rosario, Procoas

Arboleda, O. y Zabala, H. (2016). *Gestion del factor comunidad en cooperativas con actividad de ahorro y crédito del Departamento de Antioquia.* Medellín, Funlam

Albornoz, E. (2016). El acto cooperativo: análisis a partir de la Unificación de los código civil y comercial. *XII Seminario*

INDICE GENERAL

Internacional de Procoas: Derecho Cooperativo. Rosario, Procoas

Alcalde, J. (2009). Los principios cooperativos en la legislación chilena. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 20*, Valencia, Ciriec-España

Alcalde, J. (2013). Informe sobre el Derecho Cooperativo Chileno. *Actualidad Legislativa. Revista Chilena de Derecho Privado, N° 21*. Santiago

Alcalde, J. (2014). El marco jurídico de la economía social en Chile: configuración actual y perspectivas, *Revista jurídica N° 25.* Valencia, Ciriec-España

Alcalde, J. (2014). Perspectivas de reforma del derecho cooperativo chileno. *Revista Chilena de Derecho Privado Julio 2014, Nº 22,* Santiago

Alcalde, J. (2017). *VI Congreso Continental y Primer Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Santiago de Chile, Comenda

Alcalde, J. (2022). Las cooperativas como paradigma de innovación social. *El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Post-Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas*

Alcaldía Mayor de Bogotá (2008). *Formas asociativas de economía solidaria. Una alternativa clara para la inclusión y el desarrollo económico de Bogotá*. Bogotá, Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

Aldás, A., Granda, M. y Quint, S (2018). Barrios urbanomarginales: espacio para la economía popular y solidaria. Quito. Universidad de las Américas.

Alegre, M. (2007). *Los problemas de aplicación de políticas preventivas en cooperativas.* Gestión prevención,

Alegre, M. (2015). La necesidad de desarrollar el Estatuto profesional del socio trabajador. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Alegre, M. (2021). La responsabilidad en el pago de las pensiones de las falsas cooperativas de trabajo asociado comentario a la sentencia de la sala de lo social del tribunal superior de justicia del país vasco, de 22 junio de 2021 (rec. núm. 801/2021). *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 39,*

Alemán, P. (1998). Administración de empresas cooperativas. *Modulo educación Cooperativa*. Risaralda. Colombia: Unisarc

Alfonso, R. (2000). *La integración cooperativa y sus técnicas de realización. La cooperativa de segundo grado.* Valencia. Tirant lo Blanch

Alfonso, R. (2001). La integración cooperativa. La cooperativa de segundo grado. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas*, Granada, Comares

Alfonso, R. (2002). La transformación de la sociedad cooperativa, *Cuadernos Mercantiles*, Madrid, Editoriales de Derecho Reunidas

Alfonso, R. (2006). Grupos y alianzas de sociedades. Especia referencia al grupo cooperativo y a la cooperativa de segundo grado. *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación.* Madrid, Dykinson

Alfonso, R. (2009). La legislación española sobre cooperativas y sociedades laborales: ¿una respuesta adecuada a las necesidades del sector? *Revista Jurídica de economía social y cooperativa, 20.* Valencia, Ciriec

Alfonso, R. (2013). Transformaciones. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia. Tirant lo Blanch00

Alfonso, R. (2014). Propuesta de Código Mercantil y sociedad cooperativa. *Revista Critica de Derecho Inmobiliario, N° 744*. Madrid

Alfonso, R. (2014). Servicios públicos, entes público-privados y empresa social. *Economía social: identidad, desafíos y estrategia.* Valencia, Rulescoop

Alfonso, R. (2015). Los principios cooperativos como principios configuradores de la forma social cooperativa. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 27.* Valencia, Ciriec-España

Alfonso, R. (2016). Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social. *XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa Economía Social: crecimiento económico y bienestar.* Valencia, Ciriec-España

Alfonso, R. y Polo, F. (2013). La solicitud de declaración de concurso de la sociedad cooperativa. Aspectos controvertidos. *Economía Social y Derecho. Problemas Jurídicos Actuales de las Empresas de Economía Social.* Mercatura 48. Granada, Comares

INDICE GENERAL

Alguacil, M. (2003). Tratamiento fiscal de las cooperativas a la luz del régimen europeo de Ayudas del Estado. *Revista Jurídica de economía social y cooperativa, 14.* Valencia, Ciriec-España

Alguacil, M. (2010). La tributación de las empresas de participación de los trabajadores: cooperativas de trabajo y sociedades laborales. Apuntes para una reforma- Revesco N° 102.

Alguacil, M. (2013). Consecuencias fiscales de la incorrecta aplicación del Fondo de Educación y Promoción. *Revista Jurídica de economía social y cooperativa, 24.* Valencia, Ciriec-España

Alguacil, M. (2014). Ayudas a la economía social prestadora de servicios sociales. *Economía social: identidad, desafíos y estrategia.* Valencia, Rulescoop

Alguacil, M. (2016). Perfiles tributarios de las cooperativas de *freelance. El ejemplo factoo.es. Economia Industrial, ° 402.*

Alguacil, M. et al (2020). *Guía jurídica y fiscal del cohousing cooperativo en la comunidad valenciana. Valencia*. Diputación de Valencia

Alianza Cooperativa Internacional (1999). *Declaración sobre la Identidad Cooperativa. Ginebra, ACI*

Alianza Cooperativa Internacional (2013). *Plan para una década cooperativa.* Ginebra, ACI

Alianza Cooperativa Internacional (2015). *Documento de orientación sobre los principios Cooperativos.* Ginebra, ACI

Alianza Cooperativa Internacional (2015). *La Marca Internacional de las Cooperativas. Guía del Usuario. Versión 3.0.* Ginebra, ACI

Alianza cooperativa Internacional (2015). *Notas de orientación para los principios cooperativos.* Ginebra, ACI

Alianza Cooperativa Internacional (2019). *Oportunidades para las cooperativas con las energías renovables*, ACI

Alianza Cooperativa Internacional (2020). Mensaje del Día Internacional de la Mujer 2020 ¡Las cooperativas pueden ser la herramienta para reducir las injusticias socioeconómicas a las que se enfrentan las mujeres! Giner. ACI

Alianza Cooperativa Internacional (2021). Analicemos nuestra identidad cooperativa. *Documento de debate para el 33º Congreso Cooperativo Mundial Seúl, 1-3 de diciembre de 2021.* Alexandra Wilson, Ann Hoyt, Bruno Roelants & Santosh Kumar

Alianza Cooperativa Internacional (2021). DotCoop lanza una campaña de transformación digital. .COOP Our identity

Alianza Cooperativa Internacional (2022). *Informe sobre los resultados del 22° Congreso Cooperativo Mundial de la Alianza Cooperativa Internacional- NN Hoyt. ACI*

Alianza Cooperativa Internacional (2023). *Memorandum de entendimiento con Ius Cooperativum*

Alianza Cooperativa Internacional- África (2022). Pautas para la implementación de la 13° Conferencia Ministerial Cooperativa (AMCCO). Cairo-Egipto, ACI-África

Alianza Cooperativa Internacional para las Américas (2009). *Ley Marco para las cooperativas de América Latina.* San José, ACI

Alianza Cooperativa Internacional, Américas (2001). *Plan estratégico 2000-2004*. San José, Costa Rica, Alianza Cooperativa Internacional (ACI

Alianza Cooperativa Internacional-CICOPA (2005). *Declaración Mundial sobre el cooperativismo de trabajo asociado.* Cartagena de Indias, Cicopa

Alonso, E. (1999). Los criterios de división entre ingresos cooperativos y extracooperativos en la Ley 20/90 de régimen fiscal de las cooperativas. *Anuario de Estudios Cooperativos 1998*. Bilbao, Universidad de Deusto

Alonso, E. (2000). Algunos comentarios sobre la nueva ley 27/99 de cooperativas. *Anuario de Estudios Cooperativos 1999*. Bilbao, Universidad de Deusto

Alonso, E. (2000). La fusión, la escisión, la transformación y la extinción de la cooperativa. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo,* 34. Bilbao. Universidad de Deusto

Alonso, E. (2000b). Algunos comentarios sobre la nueva ley 27/99 de cooperativas. *Anuario de Estudios Cooperativos 1999*.

Alonso, E. y Santa Cruz, I. (2016). Identidad, competitividad y creación de empleo: retos para una nueva fiscalidad de las cooperativas de trabajo asociado. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 50.* Bilbao, Universidad de Deusto

INDICE GENERAL

Alonso, F. (1997). Esecialidades en el régimen de la posición jurídica del socio. *Régimen Jurídico de las Sociedades Laborales*, Valencia, Tirant lo Blanch

Alonso, F. (1988). *El Cooperativismo Sanitario en la Nueva Ley de Cooperativas*. Madrid. Ciriec.

Alonso, F. (2001). Prólogo. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas*, Granada, Comares

Alonso, F. (2002). Estatuto de la sociedad cooperativa europea. *Las cooperativas en ibero América y España. Realidad y legislación. Ávila*. Ucavila

Alonso, F. (2010). El consejo rector y el administrador único de la cooperativa. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia,* Pamplona, Aranzadi

Altés Tárrega, J, (2018). *Nuevas manifestaciones de cooperativismo de trabajo asociado: los autónomos esporádicos.* Valencia, Tirant lo Blanch. Comentarios de García-Jiménez (2018).

Althaus, A. (1976). Acto cooperativo e integración. *II Congreso Continental de Derecho Cooperativo*. San Juan

Althaus, A. (1977). *Tratado de Derecho Cooperativo*, Ed. Zeus, Rosario, 2ª. Edición

Althaus, A. (1992). Los fondos sociales de la cooperativa. *Anales de las Jornadas Nacionales de Derecho Cooperativo Buenos Aires,* Intercoop

Altzelai, I. (2016). Otro enfoque para las entidades de la economía social. *Revista Jurídica N° 28,* Valencia, Ciriec

Altzelai, I. (2018). Inversiones y emprendimientos en la economía social. Algunas reflexiones. *Revista de Derecho Bancario y Bursátil num.152/2018 parte Crónicas*. Editorial Aranzadi, S.A.U., Cizur Menor

Altzelai, I. (2021). Los fondos de emprendimiento social europeos, ¿una oportunidad para las cooperativas? *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 59.* Bilbao, Universidad de Deusto

Alustiza, A. (2016), La situación de la economía social en relación con la contratación pública tras la entrada en vigor de las Directrices de Contratación de cuarta generación como respuesta a la crisis económica, Especial alusión al movimiento cooperativo. *Deusto Estudios Cooperativos N° 8*. Bilbao, Universidad de Deusto.

Alvarado, L. (2013). II. Otras formas de participación social. Capítulo IV. Tipos de socios y otras formas de participación social. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Álvarez Cuesta, H. (2023). Las empresas de inserción como aliadas para llevar a cabo una transición ecológica, en particular en la economía circular y en los empleos verdes. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa Nº 42/2023*

Álvarez Rodríguez, J, Gordo, M. y García Müller, A. (2010). *Análisis de la política fiscal del sector solidario colombiano,* Bogotá, Cootradian

Álvarez Rodríguez, J. (2009). Elementos para el análisis económico de la cooperativa multiactiva. *Racionalidad, cooperación y desarrollo, elementos desde la multiactividad cooperativa,* Bogotá, Cootradian

Álvarez Rodríguez, J. (2012). Cuando el tamaño importa: una breve revisión a los problemas de una dimensión inadecuada. *Revista cooperación & desarrollo N° 100.* Bogotá, UCC-Indesco

Álvarez Rodríguez, J. (2012b). Marco referencial de la economía solidaria. *Pertinencia de la regulación prudencial de los fondos de empleados en Colombia.* Bogotá, Organizaciones Solidarias y Universidad Santo Tomás

Álvarez Rodríguez, J. (2014). El balance socioeconómico y la dimensión de las organizaciones de economía social y solidaria. *Ciudadanía, desarrollo y paz. Una mirada desde el cooperativismo.* VIII Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo de la ACI. Bogotá, Organizaciones Solidarias – Ciec - Uniminuto - Universidad Católica

Álvarez Rodríguez, J. (2015). Auge y decadencia de las cooperativas de consumo en Colombia: análisis de 30 de políticas públicas. *La economía social y solidaria en la historia de América Latina y el Caribe*. Buenos Aires, Idelcoop

Álvarez Rodríguez, J. (2016). *Articulación de políticas públicas dirigidas a las cooperativas.* Tesis Doctoral. Instituto Superior de Ciencias Sociales y políticas. Lisboa, Universidad de Lisboa.

Álvarez Rodríguez, J. (2022). Cooperativismo con propósito. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

INDICE GENERAL

Álvarez Rodríguez, J. et al (2010). Buenas prácticas en cooperativas de trabajo asociado en Colombia: una revisión de casos. Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia/ Dansocial

Álvarez Rodríguez, J. y Molina, V. (2009). A propósito de la necesaria valoración de bienes y servicios no mercadeables en las cooperativas, *Cooperativismo y desarrollo, 95.* Bogotá, UCC-Ciriec

Alvarez Rodríguez, J., García Müller, A. Y Casas, M. (2020). *Inversiones, financiación externa y Fintech para la economía solidaria en Colombia y sus organizaciones.* Convenio internacional ACI de las Américas-Supersolidaria de Colombia, septiembre-diciembre 2020

Álvarez Rodríguez. J. (2020). *Introducción al sector financiero solidario colombiano.* Paper

Álvarez, J. (2001). *Propuesta legislativa de cajas rurales.* Caracas. Procuraduría Agraria Nacional.

Álvarez, J., Gordo, M. y Zabala, H. (2018). El rol optimizador de las empresas de economía social: la organización mutua. *The institutional organization of health in Colombia and its disconnection with the common good and mutuality.* Ciriec

Álvarez, M., (1999). Las empresas de inserción social como nueva forma de organización empresarial. Especial referencia a su régimen jurídico. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa 31.* Valencia, Ciriec

Álvarez-Paniagua, J. (2013). Evaluación del impacto del microcrédito en la cooperativa de ahorro y crédito Colanta. Tesis de Maestría, Medellín, Universidad Nacional de Colombia

Álvaro, A. et Al. (2016). Supervisión estatal y autonomía de las cooperativas a través del autocontrol. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas

Alzate, A. (2022). *Supersolidaria Presentó Nueva Circular Básica Para El Buen Gobierno De Las Empresas Cooperativas Y Solidarias.* Gestión solidaria, Bogotá.

Alzate, M., et al (2018). *Panorama de políticas públicas para la economía social y solidaria en Medellín con relación a experiencias de otros países de Europa y América Latina.* Medellín, Universidad Católica Luis Amigó.

Alzola, I. (2015). Las cooperativas de emprendedores. Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social. Valencia, Ciriec-España

Amaral de Moraes, J. (2022). Aglomeraciones productivas. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Amaral de Moraes, J. (2022). Cadenas de producción agroalimentaria y agroindustrial. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Amaral, F. y Gaudio, R. (2016). Planejamento, terceirização na administração e cooperativas de trabalho – o sentido de isonomia constitucional ratificada pela lei 12,690/12. *Ordem econômica constitucional,* Curitiba, Jaruá.

Amorín, M. y Algorta, P. (2016). La estructura de órganos en las corporaciones cooperativas. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas

Ampudia, F. (2017). La Economía Social en tiempos de austeridad: el caso portugués. *Revista Vasca de Economía Social. GEZKI, n.º 14, 2017,*

Andrade, A. y De Conto M. (2017). O princípio cooperativo das Portas Abertas e a participação de pessoas jurídicas em Cooperativas no Brasil. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

Andrade, N. (2020). *Los clubes sociales y deportivos, motores de la democracia*. Elmostrador. Blogs y Opinión. Valparaíso

Andreu Martí, Mª (2022). "Avances en la digitalización de las sociedades laborales. Especial referencia a su constitución telemática y a la junta, parcial o exclusivamente, digital", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 41, 2022,

Andreu, Mª (2016). Significado y particularidades de la sociedad laboral del siglo XXI. La sociedad participada por los trabajadores. *XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa.* Ciriec-España

Andrews, A. (2015). *Informe. Investigación sobre capital cooperativo.* Alianza Cooperativa Internacional. Madison. Filene Research Institute

Anello, M. (2017). Ferias Francas de Misiones: organización popular para el arraigo de la agricultura familiar*. Miradas so-*

INDICE GENERAL

bre la economía social y solidaria en América Latina. Buenos Aires. Universidad Nacional de General Sarmiento

Appio, C. (2001). Fusioni e scissioni di banche di credito cooperativo. *Rivista della Cooperazione 2/2001.* Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Apraes, J. 2020). Aportes de la economía social y solidaria a procesos de formalización de la minería a pequeña escala. experiencias cooperativas en el noroccidente de Nariño. *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación.* Actas del XI Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo. Ciriec-Colombia

Arana Landin, S. (2023). Us worker cooperatives: a dire need for a profound revision of their tax regulation at a federal level. T*he International Journal of Cooperative Law. Special issue on taxation*

Arana Velasco, A. (2022). La paradoja de la integración. *Revista Coomeva, Edición 143. Junio-Julio 2022*

Arango, M. (2000). *Economia solidaria. Una alternativa económica y social. Teoría y práctica.* Medellín. Universidad Cooperativa de Colombia

Arango, M. (2003). La economía informal. Una transición democrática. *Las famiempresas y microempresas, una alternativa solidaria.* Medellín. Universidad Cooperativa de Colombia

Arango, M. (2005). *Manual de cooperativismo y economía solidaria.* Medellín. Universidad Cooperativa de Colombia

Aranzadi, D. (2002). La enseñanza cooperativa en la Universidad. *Enseñanza del cooperativismo y de la Economía Social en la Universidad. Experiencia y proyecto de futuro*. Actas del Seminario. Ávila. Ucavila

Arbeláez, L. (2005). *El ahorro –teoría y práctica-* Bogotá, 2005

Arbeláez, L. y Arbeláez, J. (2005). *Diccionario básico del cooperativismo.* Bogotá

Arboleya, L. (2023). Las cooperativas agrarias y las sociedades de fomento rural. Evolución y situación actual. *Deusto Estudios Cooperativos, N° 21,* Bilbao, Universidad de Deusto

Arcas, N. (2001). Proceso de formación y desarrollo de la relación entre las cooperativas agrarias de primer y segundo grado. *Revista de Estudios Cooperativos* 73. Madrid. Aecoop

Arcas, N. y Alcón, F. (2007). Contribución de las entidades de "Economía Social" a la gestión eficiente del agua para uso agrícola: situación de la Región de Murcia. *Revesco N° 91.* Madrid, Aecoop

Arce, J. (sf). El sector de las microfinanzas en Costa Rica: evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económicos. *Estado de la Nación en desarrollo humano sostenible*. San José, Conare-La defensoría de los habitantes

Ardila, R. (sf). *Los kibutz de Israel: análisis de una sociedad cooperativista*

Ardiles, F. (1979). *La Empresa obrera cooperativa*. Valencia. Universidad de Carabobo.

Arellano, A. (sf). *Doctrina y legislación sobre Seguros Mercantiles*. Santiago. Editorial Jurídica de Chile

Argentina (2014). *Ley 27.098, Régimen de Promoción de los Clubes de Barrio y de Pueblo*, 17/12/2014

Argentina (sf). *Manual para Clubes de Barrio. Herramientas para crear, mantener y regularizar la institución*. Buenos Aires, Ministerio de Turismo y Deportes

Argentina, Nación (1991). *Decreto de Sociedades Laborales*

Argudo, J. (2006). Algunos problemas de nulidad y eficacia del convenio arbitral cooperativo, *Revista Jurídica de economía social y cooperativa, 17.* Valencia, Ciriec

Argudo, J. (2007). La multifuncionalidad de las instituciones jurídicas asociativas agrarias en las políticas de desarrollo rural y regional, *Revesco 92, Monográfico.* Madrid

Arias, A. (2013). *Presupuesto maestro para la cooperativa de ahorro y crédito Jardín Azuyo, Ltda., año 2013.* Tesis de Maestría en *Contabilidad* y Finanzas. Cuenca, Universidad del Azuay

Arin Tapia, A. (2017): Nuevas Economías Transformadoras. *Revista Vasca de Economía Social.* EZKI, n.º 14, 2017

Armbruster, B. y Arzbach, M. (2004). Alemania. *Banca cooperativa y economía social en Europa*. Madrid, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito.

Armbruster, P. t Arzbach, M. (2009). El Sector Financiero Cooperativo de Alemania Documentos de la DGRV No. 1

Armendáriz, G. (1992). Situación fiscal y derecho. *Anales de las Jornadas Nacionales de Derecho Cooperativo,* Buenos Aires, Intercoop

INDICE GENERAL

Arnáez Arce, V. (2011). La comercialización de energía eléctrica a través de cooperativas de consumo. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Núm. 45/2011, Bilbao, Universidad de Deusto

Arnáez, N et al (2014). MONDRAGON Integrando la RSE en su Modelo de Gestión Corporativo. *Economía social: identidad, desafíos y estrategias.* Valencia. Ciriec-España/Rulescoop

Arnáez-Arce, V. (2016). El suministro de energía eléctrica. Participación de las cooperativas en la gestión de este servicio de interés general. *Deusto Estudios Cooperativos N° 8*. Bilbao, Universidad de Deusto.

Arnaiz, A. (1979). *Derecho cooperativo.* México, Facultad de Derecho de la Unam.

Arnau Cosín, M. (2022). Reseñas y notas de jurisprudencia del Tribunal Supremo sobre entidades de economía social, 1 mayo 2022 – 30 noviembre 2022. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 41, 2022,*

Arregui, F. (2009). 5. La legislación cooperativa en México. Alianza Cooperativa Internacional para las Américas *La legislación cooperativa en México, Centroamérica y el Caribe*

Arrieta Idiakez, F.J (2021). Baja voluntaria en cooperativa de viviendas por incumplimiento de la entrega de la vivienda y responsabilidad de la entidad avalista. Comentario a la Sentencia 1262/2021, de 29 de marzo, Sala de lo Civil del Tribunal Supremo", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 39,*

Arrieta Idiakez, F.J. (2023). Baja voluntaria calificada como no justificada, sanción por no participar en la actividad cooperativizada y reducción de la sanción por intervención judicial comentario a la sentencia 727/2023, de 28 de febrero de 2023, Sala de lo Civil del Tribunal Supremo. *Ciriec-España, Revista jurídica de economía social y cooperativa nº 42/2023 –*

Arrieta, J. (1987). Política del gobierno vasco en materia cooperativa. *Anuario de Estudios Cooperativos.* Bilbao. Instituto de Estudios Cooperativos. Universidad de Deusto

Arriola, N., Díaz, B. y Gutiérrez, A. (2005). La Resolución de conflictos en las cooperativas: análisis del caso vasco. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 39*. Bilbao, Universidad de Deusto

Arroyo, A. y Aguilón, B. (2013). Análisis sobre la instrumentalización de los convenios interadministrativos. *Boletín Informativo del Iemp, 14.* Bogotá, PGR.

Arroyo, J. (2014). Similitudes y diferencias entre la evidencia de auditoría y la prueba en el procedimiento judicial o administrativo. *Revista Nacional de Administración, Vol. 5 (2).* San José, Universidad Estatal a Distancia.

Arrubla, J. (1992). *Contratos mercantiles. Tomo II. Contratos Atípicos*. Bogotá Biblioteca Jurídica Dike,

Arruda, C. (2016). Panorama do cooperativismo financeiro do Brasil: Caminhos entre a cooperação intrassistemica e o papel da cooperativa central. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Arzadun, P. y Álvarez, J.F. (2021). Referente teórico. *Integración económica y cooperación entre cooperativas* / Cooperativas de las Américas. [San José, Costa Rica]: Cooperativas de las Américas

Arzbach, M. (2000). Regulación y Supervisión de cooperativas de ahorro y crédito en América Latina. *Coopnetaldía, 0217,* San José, DGRV.

Arzbach, M. (2005). *La NIC 32 y sus implicaciones para América Latina.* DRGV. Oficina para América Latina. Asunción

Arzbach, M. (2005). *Organismos estatales para fomento y control de cooperativas en América Latina y el Caribe. Documento 13*. São Paulo-San José, DGRV.

Arzbach, M. (2020). Regulación y Supervisión de cooperativas de ahorro y crédito en América Latina. San José, DGRV.

Arzbach, M. y Durán, A. (2002). *Cajas Centrales y otras empresas de servicios financieros para las cooperativas de ahorro y crédito: los retos de la subsidiaridad y de trabajar en red.* San José. DGRV. Coopnetaldía N° 0299

Arzbach, M. Y Durán, A. (2005). *Organismos estatales para fomento y control de cooperativas en América Latina y el Caribe*. Documento 13. Sao Paulo-San José,

Arzbach, M. Y Durán, A. (2010). Regulación y supervisión de cooperativas de ahorro y crédito en América Latina y el Caribe. *Documentos de la DGRV, 3*. Sâo Paulo / San José, DGRV

Asamblea Nacional de Venezuela; Oficina de Asesoría Económica y Financiera, (2004). *Impacto presupuestario y*

INDICE GENERAL

económico de la Reforma Parcial de la Ley de Cajas y Fondos de Ahorro. Caracas.

ASBA (2019). *Prácticas globales de regulación y supervisión de Fintech. Regulación para la Innovación Responsable y Competitiva del Sector Financiero.* Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas

ASCOOP (2019), *Avanza proyecto de ley sobre identidad mutual*. Bogotá

Ashoka (spi). Empresas sociales. *Aprendizajes sobre la práctica de emprendedores sociales.*

ASIES, Asociación de investigación y estudios sociales (2012). Impacto de las microfinanzas con prácticas en educación, salud y actividad económica de las familias del departamento de Totonicapán. *Revista ASIES, N° 2*. Guatemala, Konrad Adenauer Stiftung

Askune, *C. (2016). Empresas de inserción en la Economía Social. Herramientas para la inclusión social. Revista Jurídica N° 29. Valencia. Ciriec-España.*

Asociación Mundial de Radios Comunitarias

Atienza, E. (2004). Derecho de las Sociedades Cooperativas en Euskadi: Un análisis sobre su estructura orgánica y la política cooperativa de los últimos ejercicios". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 38.* Bilbao. Universidad de Deusto

Atxabal, A., (2016). La identidad cooperativa como justificación de un tratamiento fiscal diferenciado. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 50.* Bilbao, Universidad de Deusto

Augoustatos, N. (2013). Cooperativas sin ánimo de lucro. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Aurioles, A. y García-Sanz, A. (2013). Introducción. La extinción como proceso y la personalidad jurídica. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Avalos, L. (1999). Relevancia socio-económica de las mutualidades de previsión social en España*. Revista jurídica de Economía Social y cooperativa*, Nº 10. Valencia. Ciriec

Avalos, M. et al (2003). *Normas ISO y valor de la Empresa.* Universidad de Chile. Seminario.

Avello, E. (1964). *La Cooperativa de Producción.* Santiago. Universidad Católica de Chile. Tesis

Ávila de la Torre, A. (2009). Las sociedades cooperativas: aspectos societarios. *Lecciones sobre trabajo autónomo y economía social.* Valencia, Tirant lo Blanch

Ávila de la Torre, A. (2012). Un breve análisis de las empresas en la economía social: las sociedades laborales y las sociedades cooperativas. *La ética en el sistema de producción.* Madrid, Aranzadi-Civitas

Ávila Romero, A. (sf). *Economía solidaria, trueque y monedas sociales: la experiencia del tojol-tak´in en las margaritas, Chiapas*.

Ávila, L. (2005). *Las cooperativas de seguros en Venezuela*. Caracas, Coproauto-UCAB

Aw (spi). *Enciclopedia Jurídica Online Gratis*.

Ayala, E. (2021). *Mujeres rurales salvadoreñas y el sistema de ahorro comunitario*. La Tinta

Aymerich, J. (2008). *Las cooperativas y la colectivización obreras en Catalunya como modelo de gestión colectiva. Proceso de regulación legal (1839-1939).* Tesis doctoral. Barcelona, Universitat de Barcelona

Ayorga-Toledano, M. (2013). Cooperativas agrarias. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Ayuda em acción (2018). ***¿Q**ué es la igualdad de género? ¿En qué consiste?*

Baena, P. (2013). I. La asamblea general: (II) Constitución. Celebración. Impugnación de acuerdos. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia. Tirant lo Blanch

Baigún, D. y Bergel. S. (1991). *El fraude en la administración societaria*. Buenos Aires. Depalma

Balay, E. (1965). *Bases del ordenamiento cooperativo de la economía social.* Buenos Aires

Balera, W. (2002). Contribuições Previdenciárias Incidentes sobre Atividades das cooperativas*. Problemas atuais do Direito Cooperativo*. São Paulo. Dialética

Ballestero, E. (1983). *Teoría económica de las cooperativas*. Madrid. Alianza EditorialBanca ética popolare. Italia (spi)

INDICE GENERAL

Bandeira et al (2017). Los diferentes tipos de resultados en las cooperativas portuguesas. Un estudio de caso. *Revesco 123.* Madrid, Aecoop

Bandini, F. et al (sf). *Territorio y personas como recursos: cooperativas comunitarias*.

Barberini, I. (1999). Relazione. 35 Congreso nazzionalle della Legacoop. *Rivista della cooperazione, 2*-1999. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Barbero, D. (1967). *Contratos. Sistema del Derecho Privado IV.* Buenos Aires. EJED

Barbieri, P. (1998). *Contratos de Empresa*. Buenos Aires. Editorial Universitaria

Barca, A. y Rodríguez, L. (2002). Cooperativas e terceirização de serviços. *Problemas atuais do direito cooperativo.* São Paulo. Dialética

Barco, S. (2023). Desarrollo de directrices para la legislación sobre la economía social y solidaria (ESS). Propuesta de proyecto de Samuel Barco antecedentes y cualificaciones para realizar la tarea presentada a la OIT. Comunicación personal-

Barea, J. (1991). La Economía Social en España. *Revista de Economía y Sociología del Trabajo.* Madrid, Ministerio del Trabajo y de la Seguridad Social

Bareno, M. y Moyota, A. (2009). *"Plan de riesgo crediticio para disminuir la morosidad de los clientes en la cooperativa de ahorro y credito "Fernando Daquilema" de la ciudad de Riobamba durante el año 2009.* Universidad Estatal de Bolívar

Barragán, A. (2015) ¿*Qué es el Bartering*? 3 definiciones. Merca2.0

Barragán, J. (2001). El Ejido Mexicano

Barral, G. (2020). Crédito revolving. *Diccionario económico.* Expansión.com

Barranquero, A. y Sánchez, M. (2018). Cooperativas de medios en España. Un periodismo emprendedor y ciudadano en tiempos de crisis. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, N° 128.* Madrid. Ediciones Complutense

Barrera, M. (2016). *Las cooperativas aseguradoras y los seguros de responsabilidad civil de vehículos en Venezuela a partir del año 2010.* Tesis de Maestría. Caracas, Universidad Central de Venezuela

Barrero, E. y Viguera, R. (2015). El principio de gestión democrática en las sociedades cooperativas. Alcance y recepción global. *Revista jurídica, N° 27.* Valencia, Ciriec-España

Barreto, P. (2020), Las sociedades de gestión colectiva. *Marco regulatorio del derecho de autor en Colombia.* Bogotá, UCC

Barth. E. et al. (2022). Cooperativas de recicladores de materiales reciclables. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Basañes, C. (2001). Nuevas estrategias de las cooperativas agropecuarias. *Estudios cooperativos, 8.* Montevideo, Universidad de la República

Basañes, C. (2010). Análisis crítico sobre la relación entre la cooperativa de trabajo y sus asociados. *Documento del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, 69.* Buenos Aires, Cesotifae

Basañes, C. (2013). Capital en las cooperativas: un debate pendiente. *Jornadas de Derecho Cooperativo.* Buenos Aires, Cooperar

Basañes, C. (2016). Una agenda logística para el cooperativismo argentino. *XII Seminario Internacional de Procoas: Seminario de Derecho Cooperativo.* Rosario, Procoas

Basañes, C. (2021). Debate sobre innovación institucional en el cooperativismo argentino, *Deusto Estudios Cooperativos Núm. 18.* Bilbao, Universidad de Deusto

Basañes, C. (2022). Valores cooperativos. Una Revision orientada al desarrollo sostenible. *Revista Idelcoop, N° 238.* Buenos Aires

Bassi, A. (1988). Delle imprese cooperative e delle mutue assicuratrici. *Il Codice civile. Comentario: art. 2511-2548.* Milano. Giuffre

Bassi, A. (1993). Tipicita e atipicita degli enti creditizi a forma cooperativa. *Rivista de la cooperazione 11/12*, Roma, Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Bassi, A. (1995). *Le Societa Cooperative*. Torino. Utet

Bassi, A. (2001). Progetti di reforma delle societa e cooperazione di credito. *Rivista della cooperazione 2/2001.* Roma. Luigi Luzzatti

INDICE GENERAL

Basso Winffel, O. (2022). La consolidación del sistema de cooperativas de ahorro y crédito en el Perú: derrotero del proceso de supervisión. *Deusto Estudios Cooperativos, N° 20.* Bilbao, Universidad de Deusto

Bastaño-Colomer, J. (1987). *La cooperativa de consumo.* Barcelona. Ediciones

Bastidas Delgado, O. (2010). Economía Social y Cooperativismo. Una Visión Organizacional. Prólogo de Bernardo Kliksberg. Editorial Universidad de San Gil / Distribuidora Norma, Colombia.

Bastidas-Delgado, O. (2002). *Hacia una política de Estado para el desarrollo de la Economía Social en Venezuela.* Caracas, Cepac-UCV

Bastidas-Delgado, O. (2003). La integración cooperativa en Canadá. Reflexiones acerca de sus impactos locales. *Revista venezolana de Estudios Canadienses*, N° 1. Caracas

Bastidas-Delgado, O. (2015). Economía Solidaria: experiencias y conceptos*. IV Jornadas de Supervisión de la Economía Popular y Solidaria.* Cuadernos del Cendes, Año 32, N° 80. Caracas

Bastidas-Delgado, O. (2016). *Participación accionaria y cooperativas canadienses de trabajadores accionistas.* Democracia Económica. El Republicano Liberal. Caracas,

Bastidas-Delgado, O. (2019). 003. *Sobre economía social: ¿Sabías que…?*

Bastidas-Delgado, O. (2021). Cooperativismo, participación y cadenas agroproductivas. las ferias de consumo de Lara, Venezuela. Agroalimentaria. Vol. 27, N° 52

Bastidas-Delgado, O. (2023). A 200 años del término Economía Social. Tal Cual, 19/01/2023

Bastidas-Delgado, O. (2023b). *Del círculo vicioso del isomorfismo y de los excedentes al círculo virtuoso del cooperativismo.* Internet

Bastidas-Delgado, O. (2023c). *Hacia el mercadeo social del cooperativismo.* Internet

Bastidas-Delgado, O. (2023d). *Las cooperativas de trabajo asociado como puntas de lanza del trabajo decente.* Internet

Bastidas-Delgado, O. y Silva, A. (2021). *Identificación y guía de buenas prácticas en organizaciones de la economía solidaria en Colombia a partir de espacios participativos.* Valencia, Codes-UAEOS

Bataller Grau, J. (2012). La disolución de las cooperativas. *Pérdidas, disolución y concurso en sociedades cooperativas.* Madrid, Marcial-Pons

Batlle, TG. (1997). Consecuencias jurídicas del carácter "laboral" en la organización social de la sociedad. *Régimen Jurídico de las Sociedades Laborales*. Valencia. Tirant lo Blanch

Bazán, L. y Saravi, G. (2012). *La Monetarización de la Pobreza. Estrategias Financieras de los Hogares Mexicanos.* Publicaciones de la casa chata. Ciesas. México

Bel Durán, P. (1997). *Las cooperativas agrarias en España. Análisis de los flujos financieros y de la concentración empresarial.* Valencia. Ciriec

Bel Durán, P. et al (2017). Participación financiera de los trabajadores en España: las sociedades participadas. VI *Congreso Mundial de Investigadores en Economía Social del Ciriec.* Manaos, UFAM

Bel Durán, P. y Lejarriaga, G. (2009). *Informe sobre el régimen económico de las sociedades cooperativas agrarias en España. Síntesis de propuestas.* Madrid.

Beland, C. ()1994). Strategie cooperative di frente ai cambiamenti economici e sociales (Canadá). *Rivista della Cooperazione N° 17.* Roma, Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Belassir, A. et al (2019). *Las Empresas de inserción en España.* 2 temas de actualidad. Noticias del Cidec N° 60. Valencia

Bellido, J. (sf), *Las cooperativas integrales. Modelos de transformación local.* Universidad de Huelva. www.uhu.es/IICIED/pdf/14_12_coop.pdf

Bello Knoll, S. (2012). La experiencia europea de la participación de los trabajadores en la administración de las sociedades. "Los derechos de los trabajadores en las sociedades y los concursos", Buenos Aires, Instituto Argentino de Derecho Comercial, Legis Argentina.

Bello-Soares, L. (2016). A lei N° 12.690/2012 e os entraves jurídicos a formalização das cooperativas populares. O pensamento feminino na construção do direito cooperativo. Brasília, D.F. Vincere Associados.

INDICE GENERAL

Beltrán, R. *Un análisis e la Ley Fintech en México.* SG#57

Beltrano, C. y Maceira, D. (1976). Las cooperativas de Servicios Públicos en Argentina. *II Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San Juan, Universidad de Puerto Rico

Benecke, D. (1980). *Cooperação e desenvolvimento: o papel das cooperativas nos processos de desenvolvimento económico nos países do terceiro mundo*. Coojornal

Bengoetxea, A. (2015). El marco jurídico aplicable a las personas socias trabajadoras. Problemática y propuestas para su mejora. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Bengoetxea, A. (2020). La inclusión socio-laboral de los grupos vulnerables. Colectivos y formas de inclusión a través del trabajo. *La inclusión socio-laboral de colectivos vulnerables en las empresas de economía social.* Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa N° 36. Ciriec-España

Bengoetxea, S. (2016). Las cooperativas. *Revista Jurídica N° 29.* CIRIEC-España

Benítez, J.C. (2008). *El voluntariado en Ecuador y su inserción en las políticas públicas.* Quito, Servicio Ignaciano de Voluntariado

Bernal Poeti, N. (2019). La cesión de un contrato con una cooperativa de trabajo asociado como aporte en especie para la creación de una sociedad comercial en Colombia. *CRITERIOS - Cuadernos de Ciencias Jurídicas y Política Internacional.Vol. 12. N.° 1.* Bogotá, UNC

Berguier, F. (2019). Cooperativas integrales. *Revista Idelcoop N° 228.* Buenos Aires. Idelcoop

Beristaín, A. (2020). Las sociedades cooperativas y su obligatoriedad ante el Instituto Mexicano del Seguro Social. *Deusto Estudios Cooperativos, N° 16*, Bilbao, Universidad de Deusto

Bermúdez, A. (2020). Cooperativas originadas en planes sociales. *Cooperativas en la Argentina 2020*- Rosario. UNR

Bermúdez, H. (1994). *Derecho Contable*, Bogotá

Bernar/Colli, (1980). *Diccionario Económico y Financiero.* Madrid. Asociación para el Progreso de la Dirección

Bernardo, V. et al (2023). El reto de mantener los principios de la economía social a largo plazo: el caso de TISGAL *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, 1 (143)*

Berruezo, R. (2007). *Responsabilidad penal en la estructura de la empresa.* Montevideo-Buenos Aires, LB de F.

Bertoli, C. (2016), Consórcio de empregadores urbanos: os novos paradigmas do direito do trabalho na era pós-industrial. *Ordem econômica constitucional,* Curitiba, Jaruá.

Bertossi, R. (2.002). *Cooperativas de Servicios para la Salud*. Córdoba. Coopnetaldía 0253

Bertossi, R. (2000). *Cooperativas. Libertad y equidad para un derecho sin abusos.* Córdoba. Ediar

Bertossi, R. (2002). *Cooperativas de crédito*. Córdoba. Coopnetaldía 0251

Bertossi, R. (2005). *El fundamento de la intangibilidad de los derechos cooperativos,* Redeladia, OIT

Bertossi, R. (2005). *Empresas recuperadas & Gestión cooperativa*

Bertossi, R. (2012). *Delegados y asambleas de delegados.* Buenos Aires

Bertossi, R. (2014i). *Génesis del cooperativismo.* Socioeco.org, Rippes, Argentina

Bertossi, R. (2022). Energías verdes cooperativas. Internet

Betoni, I. (2001). Consorcio de cooperativas agrícolas: un nuevo desafío para el sistema cooperativo agrario uruguaio. Estudios *Cooperativos, año 8.* Montevideo, Universidad de la República

Bettoni, A, Cruz, A. (2002). *Voluntariado en América del sur: perfiles, impactos y desafíos.* Instituto de Investigación en Desarrollo. Montevideo, 2002

Beyríes, M. y Pintos, L. (sf). *La contratación estatal de las cooperativas de trabajo.* Mundo gremial. Buenos Aires

Biagi, M. (2002). Mutualidad y conflicto en la cooperativa. *Estudios jurídicos sobre Economía Social,* Madrid, Universidad del País Vasco-Marcial Pons

Bijman, J.C. et al (2012). *Apoyo a las cooperativas de agricultores; Informe final.* Wageningen: Wageningen UR

Billbao, M. (2020). *Emprendimiento social: concepto, tipologías y aplicaciones prácticas.* Madrid. Comillas, Universidad Autónoma.

INDICE GENERAL

Biosfera de Lanzarote (2013). *La moneda social instrumento de desarrollo local y sostenible. Preguntas más frecuentes. Material de trabajo*

Birchall, J. (2005). *Las cooperativas y los objetivos de desarrollo del milenio.* Organización Internacional del Trabajo. Bogotá, Ascoop

Birchall, J. (2016). Control and Governance. *The Cooperativa Firm Keyword.* Roma, RomaTre-Press

Bitossi, S. (2003). La riforma legislativa della cooperazion tra aspettative e realtá, *Rivista della Cooperazione 3/2003.* Roma, Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Blanc, J. Y Colongo, D. (2011). Les contributions des coopératives à une économie plurielle, *Les contributions des coopératives à une économie plurielle*, Paris, Recma

Blanco Sánchez, M.J. (2022). La mejora del acceso a la financiación en el marco de la economia social. Reconsideración de los instrumentos financieros y mecanismos de inversión a la luz del plan de acción para la economía social. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. Monográfico. Plan de acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social. N° 41.* Ciriec-España

Blasco, L. y García, A. (2016). Economía social en construcción. Perspectivas y demandas sociales en la legislación reciente (Argentina, 2003-2015). *Revista Idelcoop, N° 219.* Buenos Aires, Idelcoop

Bleger, I. (2001). Cooperativas y autorregulación, *II Encuentro de Investigadores Latinoamericanos de en Cooperativismo*. Porto Alegre. Unisinos

Bocangel, D. (2001). Estudio regional/nacional sobre pequeña minería y artesanal Proyecto MMSD. *Mining, Minerals and sustainable development, 71.* La Paz

Boccatonda, C. et al. (2019). Factores clave de una central de compras cooperativa. Análisis comparativo de dos Experiencias. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 96, Julio 2019*

Boccatonda, C.et al. (2018). Análisis comparativo de centrales de compras cooperativas: problemas y soluciones. R*evesco. Revista de Estudios Cooperativos, Nº 127*

Bolado, J. (2023). Economía social versus ánimo de lucro: el derecho como instrumento necesario para el control de legalidad y la defensa de los objetivos de desarrollo sostenible. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa Nº 42/2023*

Boldó, M (2016). *Una mirada al socialismo autogestionado yugoeslavo*. El Salmón

Bolivia, República de (2013). *Decreto Supremo 1754, Empresas Sociales de Carácter Privado*

Bolunta (sf), *Agencia para el voluntariado y la participación social*, Bizkaia. Bilbao. Bolunta@bolunta.org

Bombarolo, F. y Fernández, J. (2002). *Historia, sentido e impacto del voluntariado en Argentina,* Buenos Aires, Alcalá Consultores-Santiago de Chile

Bonardell, R. (2012). *Régimen jurídico de la contabilidad del empresario.* Madrid. Marcial Pons

Bonati. F. (2011). *Delito de falsedad contable*

Bonet, M. (2010). Empresas de inserción: razones para una fiscalidad específica. *Revista jurídica de Economía Social y Cooperativa, 21.* Valencia. Ciriec-España

Bonfante, G. (1995). Cooperativism and large cooperatives, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Bilbao, Universidad de Deusto

Bonfante, G. (1999). Delle Imprese Cooperative. Art. 2511-254. *Commentario del Codigo Civile Scialoja-Branca, Libro Quinto - Del Lavoro.*Bologna, Zanichelli.

Bonfante, G. (1999). L' unita di forma giuridiche per la cooperazione un tabu' da superare?. *Rivista della Cooperazione*. . Roma. Istituto Italiano di studi cooperativi Luigi Luzzatti.

Bonfante, G. (2002). La nuova disciplina delle cooperative. *Revista della Cooperazione, 3/2002.* Roma. Instituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Bonnard, J. (2000). *Droit des entreprises en difficulté*. Paris, Hachette

Boquera, J. (1999). La Responsabilidad de los Fundadores de la Sociedad de Responsabilidad Limitada. *Revista de Derecho Mercantil, N. 233*. Madrid,

Boquera, J. (2002). El órgano de administración de las sociedades laboral. *Revista jurídica de la economía social y cooperativa 13*, Valencia, Ciriec-España

INDICE GENERAL

Borgaza, C. et al (2018). *La economía social y solidaria y el futuro del trabajo*. Ginebra, Organización Internacional del Trabajo

Borge, D. (2011). La Ley Sistema de Banca para el Desarrollo. El caso de Costa Rica. *Manual de Buenas Prácticas de la Economía Social y el Empleo en América Latina.* Valencia. Obiescoop

Borgeaud Garciandía, N. (2015). Capacitación y empleo de cuidadoras en el marco del Programa Nacional de Cuidados Domiciliarios de Adultos Mayores. Trabajo y Sociedad, Nº 24, Santiago del Estero, Argentina

Borjabad, P. (2001). La sociedad cooperativa en la ley 27/1999. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas*, Granada, Comares

Borjabad, P. (2002). El sistema legislativo español de cooperativas y la Ley 27/1999. *Las cooperativas en Iberoamérica y España. Realidad y legislación.* Ávila. Ucavila

Boronat, V. et al (2020). Servicios de cuidados para la primera infancia en la agenda del sector cooperativo. Aportes desde una investigación. *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación.* Bogotá, Ciriec-Colombia

Borquez, A. (2002). Notas acerca de la división de sociedades de Responsabilidad Limitada. *Revista de Derecho Universidad de Concepción, 211*. Concepción.

Borzaga, C. (1987). Nuove Forme di Cooperazione: L'Esperienza delle Cooperative de Solidarietá Sociale. *Rivista della Cooperazione.* Trento. Universidad de Trento.

Bosmans, P. y Pollénns, J-P. (2013). Développement du mouvement coopératif en Belgique. *IV Congreso Internacional de Investigación en Economía Social del Ciriec.* Amberes0. Ciriec

Bossio, J. (2007). *Sostenibilidad de proyectos de desarrollo con nuevas tecnologías: el caso de la organización de regantes y su sistema de información en Huaral. www.ci-journal.net*

Botana, M. (1999). As cooperativas agrarias. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia. Santiago de Compostela*. Xunta de Galicia

Botana, M. (1999). As modificacions estruturais da sociedade. *Estudio sobre a lei de cooperativas de Galicia*. Santiago de Compostela. Xunta de Galicia,

Botana, M. (2013). La disolución. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Botana, M. y Millán, R. (2016). Cofradías de pescadores. *Revista Jurídica N° 29.* CIRIEC-España

Bottini, A. y Sosa, G. (2020). La cooperación social en Argentina. *Cooperativas en la Argentina 2020.* Rosario. UNR

Bragulat, J. (2005). La economía social y las cooperativas eléctricas. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad*. Buenos Aires, Faces

Bragulat, J. (2019). los clubes como parte de la economía social. importancia estratégica para el desarrollo local. *Enfoques y debates sobre la Economía popular y la Economía Social y Solidaria. posibilidades y desafíos para una agenda conjunta. La economia popular ante la crisis*. Buenos Aires. www.observatorioess.org.ar/coness1

Bragulat, J. (2019). Lo clubes como parte de la economía social. Importancia estratégica para el desarrollo local. *Enfoques y debates sobre la Economía popular y la Economía Social y Solidaria. posibilidades y desafíos para una agenda conjunta.*

Branco, A. (2003). Os limites da aquisição da quotas-partes pelos associados e a subscrição proporcional. *Cooperativismo e o Novo Código Civil.* Belo Horizonte. Mandamentos

Brenes, C. (2007). *Economía indígena y mercado.* San José. Instituto Interamericano de Derechos Humanos

Brenes, J. (2013). La liquidación. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch.

Brent, E. (2011). El nuevo marco institucional uruguayo para el desarrollo de las cooperativas y la economía social. *Anuario Iberoamericano de la Economía Social, 2.* Madrid, Fundibes

Bresson, S. (2014). La participation des habitants dans la production du logement en France É exemple des projets d'habitat Coopératif de l'agglomération lilloise. Economía social: identidad, desafíos y estrategias. Valencia. Ciriec-España/Rulescoop

Bretos Fernández et al (2018). Estrategias de internacionalización de las mayores cooperativas del mundo: evidencia del world cooperative monitor y agenda futura. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

INDICE GENERAL

Bretos, I. et al (2020). La experiencia de los mercados sociales españoles. *Experiencias emergentes de la Economía Social en Iberoamérica.* Ciriec-Oibescoop

Bretos, I. y Errasti, A. (2016). Dinámicas de regeneración en las cooperativas multinacionales de Mondragón: la reproducción del modelo cooperativista en las filiales cooperativas. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 86.* Valencia, Ciriec-España

Bretos, I. y Errasti, A. (2017). La viabilidad de las cooperativas en la globalización: presiones degenerativas y nuevas estrategias de regeneración en las cooperativas multinacionales de Mondragón. *Revista Vasca de Economía Social. GEZKI, n.º 14, 2017*

Bretos, I. y Errasti, A. (2018). La transmisión de los valores y prácticas organizacionales cooperativas en las filiales extranjeras: El caso de la cooperativa multinacional Fagor Ederlan. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos, Nº 127,*

Briones, E. y Li Bonilla, F. (2013), *Organizaciones sociales em Costarica desde uma perspectiva jurídica.* San José, Universidad Estatal a Distancia

Brito, J. (2006). Cooperativa, uma alternativa. *Cooperativas à luz do Código Civil*. São Paulo-Brasil, Quartier Latin

Brunori, P. (2002). La riforma della vigilanza in materia di cooperazione. *Rivista della cooperazione. 3/2002.*Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Buceta, N. (2018). La mediación transformativa en la economía social en España. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Bucheli, M. y Salazar, F. (2022). Dinámicas institucionales de fomento a las cooperativas en Colombia: contexto, accionar y rutas futuras. *Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.*

Budasoff, M. y Budasoff, J. (2013). Las cooperativas y su exclusión sobre los ingresos brutos. *Jornadas de Derecho Cooperativo.* Buenos Aires, Cooperar

Buendía, I, et al (1999). Las sociedades cooperativas como fórmula de desarrollo local (urbano y rural) en el marco del comercio justo. *La gestión de la diversidad: XII Congreso Nacional, IX Congreso Hispano-francés*. Logroño

Buendía, I. y Trembay, B. (2002). Transformación del cooperativismo financiero mexicano: un proceso en marcha" en CIRIEC- España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, noviembre 2002, número 43.

Buendía, I. (1999). La *integración comercial de las sociedades cooperativas*. Madrid. CES

Buendía, I. (1999). Las distorsiones en el funcionamiento democrático de las sociedades cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos 60.* Madrid. Aeccop

Buendía, I. (2001). El nuevo marco de la participación de los agentes externos en las empresas cooperativas: en el camino hacia la desmutualización. *Cayapa, Revista venezolana de economía social, 1.* Mérida. Ciriec-Venezuela

Buendía, I. (2001). Las cooperativas en América Latina: estado de situación. *Economía Social en Iberoamérica*. Valencia. Ciriec

Buendía, I. et al (2012). Las cooperativas de servicios financieros en el continente americano. *Ekonomiaz N.º 79, 1er cuatrimestre*, 2012

Buendía, I. et al. (1999). Las sociedades cooperativas, marco del comercio justo. *La gestión de la diversidad.* Logroño, Eedem

Buffa, G. (2021). Circo, cultura y autogestión: el cooperativismo en el centro de la escena. La experiencia de la cooperativa de trabajo migra. *Revista Idelcoop N° 234.*

Buitrago, J. (2005). El Lease-Back como instrumento de financiación. *Revista crítica de Derecho Inmobiliario, 692.* Madrid

Buitrón, P. (1998). Consideraciones generales sobre el fundamento constitucional del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo.* Bilbao. Universidad de Deusto

Buitrón, P. (1999 y 2000). Evolución de la figura del Consejo Superior de Cooperativas en la Legislación Española. *Anuario de Estudios Cooperativos 1998 y 1999*. Bilbao. Instituto de Estudios Cooperativos, Universidad de Deusto

Buitrón, P. (1999). Interés social y fomento cooperativo en la Ley 4/93 de cooperativas de Euskadi. *Anuario de Estudios Cooperativos 1998*. Bilbao. Universidad de Deusto

INDICE GENERAL

Bukstein, G. (2003). El microcrédito como generador de empleo. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires, Asgt

Bulgarelli, W. (1974). *Regime Tributario das Cooperativas: a luz da nova lei cooperativista n 5.764, de 16 de dezembro de 1971*, São Paulo, Saraiva.

Buonocore, V. (1992). Un nuovo tipo di cooperativa? A propósito della nuova Legge sulle Cooperative Sociale. Roma. *Rivista della cooperazione.* Istituto italiano di studi cooperative "Luigi Luzzatti". Roma

Buonocore, V. (1997). *Diritto de la Cooperazione*. Bologna. Il Mulino

Buonocore, V. (1997). Gestione di servizio, diritti e obblighi del socio cooperatore. *La societa cooperativa.* Padova. Cedam

Buonomo, A. y Mezzetti, C. (1993). Obblighi contabili delle società cooperative. *Rivista della cooperazione.* Istituto italiano di studi cooperative "Luigi Luzzatti". Roma

Burgas, F. (2013). La ley de integración cooperativa. *Mediterráneo Económico, N° 24*

Burgos, e. y Durán, R. (2014). Administración por intervención judicial: alternativa para superar una crisis económica o financiera de la empresa. *Revista Nacional de Administración, Vol. 5 (2).* San José, Universidad Nacional a Distancia

Burr, C. (1957). Co*operativas de vivienda*. Santiago de Chile, Editorial Universitaria

Burzaco, M. (2004). Publificación de la gestión: la intervención temporal de sociedades cooperativas en la legislación vigente. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 38.* Bilbao. Universidad de Deusto

Burzaco, M. (2007). La potestad administrativa sancionatoria en la ley 8/2003, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 18*, Valencia, Ciriec-España

Burzaco, M. (2015). La intervención pública en las sociedades cooperativas. *Revista Jurídica N° 27*. Valencia, Ciriec-España

Burzaco, M. (2021). La Intervención pública en las sociedades cooperativas: la necesidad de revisar el modelo de "tutela administrativa". *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, N° 39.* Ciriec-España

Bustos, A. y Alesandrini, M. (sf). *Cooperativas y fraude laboral.* Buenos Aires. Internet

Bustos, G.A. /2022). Reconfiguración del trabajo: consecuencias para el derecho. *"El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas

Bustos, I. (1998). El programa de financiamiento forestal FAO-FINECOOP para las cooperativas agroforestales de Honduras. *Foro Regional sobre financiamiento rural,* San José, IICA

Büttenbender, P. y Büttenbender, B. (2022). Cooinnovación. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Buttes, L. et al (2021). Do trabalho escravo ao trabalho cooperado: perspectivas em amartya sen sobre o cooperativismo de mulheres imigrantes em São Paulo, Brasil Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo, São Paulo, Universidad Presbiteriana Mackenzie

Cabaleiro, J. y Fernández, R. (2004). Las sociedades cooperativas del mar: impedimentos para su implantación en Galicia. *Revista de Estudios Cooperativos, 84*. Madrid. Aecoop

Cabanellas, G. (1974). *Diccionario de Derecho Usual.* Buenos aires, Editorial Heliasta

Cabañete, R. (2018). El régimen jurídico de las organizaciones de productores de frutas y hortalizas. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro*. Toledo, Ciriec-España

Cabezas, O. (2006). *Manual de control interno para cooperativas de ahorro y crédito popular*. Materiales de capacitación, DGRV, Quito

Cabra de Luna, M.A. (2012). *La economía social en América latina*. Dictamen N° REX/325. Bruselas, Comité Económico y Social Europeo

Cabrera, I. (1990). La Banca Cooperativa. *Cuarto Congreso Latinoamericano de Colacot.* Bogotá

Cabrera, R. (2013). La cooperativa y el proceso. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomos II.* Valencia, Tirant lo Blanch

INDICE GENERAL

Cabrerizo, O. (2001). Contribución de las cooperativas de trabajo asociado al desarrollo local: razones para una bonificación en el impuesto sobre actividades económicas. *Anuario de Estudios Cooperativos 2000*. Bilbao. Universidad de Deusto

Cáceres. D. (2021). *La economía de los humildes: los clubes de barrios y sus estrategias para no decaer.*

Cadavid, N. (2009). Acueductos comunitarios: Patrimonio social y ambiental del Valle de Aburrá. *Avances en Recursos Hidráulicos, N 20*. Medellín.

Caicedo, M. (2013). *Derecho Cooperativo y Solidario.* Bogotá, Leyer

Cajiao, H. (2001). *Conozcamos los Fondos de Empleados. Aspectos legales y conceptuales.* Medellín. Cooimpresos

Caldentoy, P. (s.f.). *Redes de empresas y cooperativas agrarias de comercialización. Córdoba.* Universidad de Córdoba

Calfa, M. (1988). Nouvelles lois sur l´entreprise d´état et le mouvement coopératif. *Bulletin de Droit Tchecoslovaque*, Praga

Callejo, A. (1998). Los principios cooperativos y las cooperativas de Servicios Públicos. *Cuadernos de Cultura Cooperativa 81*. Buenos Aires. Intercoop

Callejo, A. (2013), Sindicatura y cooperativas de consumidores y usuarios. *Jornadas de Derecho Cooperativo. Cooperar.* Revista Idelcoop. Buenos Aires

Calloway, C. (2016). Autorregulación de los colectivos autogestionarios de trabajadores. *Revista Idelcoop, N° 218.* Buenos Aires, Idelcoop

Calvo, J. (2008). La mutualidad de previsión social como forma social tipificada en el ordenamiento jurídico español. *La economía social en iberoamerica.* Montevideo, Cudecoop

Calvo, R. (2008). Sociedades laborales: problemas actuales y justificación científica de una fiscalidad adecuada. *Revista jurídica de la economía social y cooperativa 19,* Valencia, Ciriec-España

Calvo-Vérgez, J. (2012). La aplicación de la Orden EHA/3360/2010, de 21 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades cooperativas: cuestiones conflictivas. *Revista vasca de economía social, 8.* San Sebastián, Gezki.

Cámara, G. y Morato, L. (2018). Aspectos controvertidos acerca da (im) possibilidade de penhora de quotas em sociedade cooperativa. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

Cámara, O. y Manero, E. (1999). *Manual para cooperativas de vivienda.* México, Grupo Empresarial Mexicano.

Camargo de la Hoz, M. (2022). *Diversas Modalidades de Trabajo. El trabajo asociado cooperativo en Colombia*. Bogotá, Confecoop

Camino, D. Y Lara, J. (2005). Microfinanzas y desarrollo económico en América Latina. *Microcrédito contra la exclusión social,* Red Aura, San José, C.R. Flacso

Camino, U. /2015). El "cooperativismo" prehispánico en la Puna Argentina. *La economía social y solidaria en la historia de América Latina y el Caribe*. Buenos Aires, Idelcoop

Campins, A. (2001). Derogación singular de los estatutos sociales. *Revista de Derecho Mercantil N. 242*. Madrid

Campos Bustamante, H. y Campos García, H. (2008) *"Cooperativismo: el ave fénix jurídico. ¿Podrá resurgir de las cenizas? Breves notas respecto a su Historia*.* Asociación Civil Derecho y Sociedad, N° 30. Lima

Campos Pérez, Y. y León García, L. (2017). Análisis crítico a las obligaciones contraídas en el período de formación de las cooperativas no agropecuarias en Cuba. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

Campos, A. (2003). *Plexo normativo das cooperativas de crédito*. Brasília. OCB

Campos, M. (2011*). Las cooperativas de trabajo como modalidad de fraude en la contratación laboral*, Buenos Aires, Equipo Federal de Trabajo

Camps-Durban, E. (2022). Cooperativas de prensa: un modelo de organización periodística en las crisis económicas y las transiciones políticas- *RiHC. Revista Internacional de Historia de la Comunicación, 18.* Sevilla, Universidad se Sevilla

Camps-Durban, E. y Mauri-Rioss, M. (2022). Innovación periodística desde la economía social: cooperativas. Sociedades laborales y accionariado popular en Cataluña. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos, N° 140.* Madrid, Ediciones Complutense

INDICE GENERAL

Canales, G. (2016). *Tipología asociativa en el marco del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación. Mendoza*, Universidad Nacional de Cuyo

Canaveira, (2008). O quadro legal cooperativo em Portugal. *La economia social em Ibero América.* Montevideo, Cudecoop

Candelario, M. y Rodríguez, L. (1998). *La Empresa en crisis. Derecho actual.* Buenos Aires. Ciudad Argentina

Cannizzaro, M. (2002). La reforma e la societá cooperative: l'art. 5 delle legge 366/01. *Revista della Cooperazione 1/2002.* Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Cano Ortega, C. (2015). Una perspectiva actual del sexto principio cooperativo: cooperación entre cooperativas. *Revista jurídica N° 27.* Valencia, Ciriec-España

Cano Ortega, C. (2022). ¿Responde la normativa sobre cooperativas agroalimentarias a sus necesidades? Estudio de la evolución histórica y situación actual de su regulación. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos N° 142.* Madrid, Ediciones Complutense

Cano, A. (2002). *Teoría jurídica de la economía social. La sociedad laboral: una forma jurídica de empresa de economía social.* Madrid, CES

Cano, A. (2007). El derecho de la economía social: entre la constitución y el mercado, la equidad y la eficacia, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 18*, Valencia, Ciriec-España

Cano, A. (2008). Algunas reflexiones tópicas al hilo de una singular y necesaria propuesta de reforma, Simposio Confesal. *Revista jurídica de la economía social y cooperativa 19,* Valencia, Ciriec-España

Cano, A. (2008). El complejo estatuto legal de la sociedad cooperativa en España: un apunte sobre algunas líneas de tendencia. Internacionalización de las cooperativas. Tirant Monografías 578. Valencia, Universidad de Alicante

Cano, C, (2017). La fusión de cooperativas. *Revesco. Monográfico, N° 126.*

Cano, C. (2018). La fusión heterogénea de cooperativas. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Cano, C. (2015). Una perspectiva actual del sexto principio cooperativo: cooperación entre cooperativas. *Revista jurídica N° 27.* Valencia, Ciriec

Cano, M. (2014). Tendencias actuales de la legislación cooperativa continental. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Cañabate, R. (2019). Nuevo marco legal para el reconocimiento como organización de productores de frutas y hortalizas de entidades jurídico-empresariales. Revesco, Revista de Estudios Cooperativos N° 130. Madrid, Ediciones Complutense

Cañabate, R. (2021). La cooperativa como forma de empresa familiar: posibilidad versus realidad. *Responsabilidad, economía e innovación social corporativa.* Madrid, Marcial Pons

Cañabate. R. (2018). El régimen jurídico de las organizaciones de productores de frutas y hortalizas. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Cañedo, R. (2022). *Las Unidades de Producción Doméstica.* Comunicación personal vía Email.

Cañedo, R. et al (2021). La cooperativa agrícola numa gamaa ski yu me'phaa, la asociación civil xuajin me'phaa y la honorable casa de los pueblos de ayutla: un ecosistema de economía social y solidaria en acción. *Experiencias emergentes de economía social en Iberoamérica.* Valencia, Obiescoop, Ciriec

Caparrós, M. (2010). *Contra el cambio.* Barcelona, Anagrama

Capizzano, E. (1969). *Tutto Sulle Cooperative. Guida Legale-Pratica per tutti con formulari*. Milano, Giovanni de Vecchi,

Carazo, J. (2018). Economipedia*. El plan de acción para potenciar las Fintech desde la Unión Europea.* 18 abril, 2018 08:21Actualidad

Carbajosa, A. (2013). *Regreso a los Kibutz.* El País semanal. Madrid

Carballo, I. Y Dalle-Nogare. F. (2019). Fintech e inclusión financiera: los casos de México, Chile y Perú (Fintech and Financial Inclusion: The Cases of Mexico, Chile, and Peru). *Revista CEA, Vol. 5, No. 10, 2019*

INDICE GENERAL

Carballo, T. (2014). *Emprendimiento social en Panamá: Análisis Jurídico.* Tesis Licenciatura. Universidad de Panamá. Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Escuela de Derecho,

Carbonell, R. (1974). *La Función del Estado en el desarrollo cooperativo y la -función de las cooperativas en el desarrollo humano*. Madrid. Estudios Sindicales

Cárdenas, Alexander (2008) *¿Qué es el deporte para el desarrollo y la paz?* Plataforma para el deporte, el desarrollo y la paz.

Cardona Montoya, G. (2019). *Las plataformas tecnológicas y los taxis: desnudando un problema mayor*. Bogotá. La caja registradora.

Cardona, A. (1974). *Formas de cooperación en comunidades indígenas de Colombia*. Bogotá, Usta, Instituto de Educación e investigación cooperativa

Cardona, M. (1995). Sistemi di finanziamento e di fiscalizzazione delle associazioni mutualistiche*. Rivista della cooperazione*. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi

Cardoso Braga, P. (2018). Cooperativas de credito – o desafio da nova governança. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

Cardoso Braga, R. (2021). Cooperativismo de saúde, mais de meio século de inovações e conquistas atento aos princípios e valores cooperativos. *Deusto Estudios Cooperativos, Núm. 17.* Bilbao, Universidad de Deusto

Cardoso, A. y Hamahn, M. (2004). Principios cooperativos: origem, evolução e influencia na legislação brasileira. *III Encuentro de Investigadores en cooperativismo*. Porto Alegre. Unisinos

CARE Internacional-Avina. (2012). *Programa Unificado de Fortalecimiento de Capacidades. Módulo 3: Organización comunitaria.* Cuenca, Ecuador

Carello, L. (1990). Cooperativas de servicios públicos su problemática jurídica. *Régimen jurídico de las cooperativas.* La Plata. Federación Argentina de Colegios de Abogados

Caribas, A. (1998). Delitos societarios contemporáneos. *Visión contemporánea del Derecho Mercantil venezolano.* Vadell hermanos. Valencia

Cáritas (2012). Cáritas y el Comercio Justo desde un modelo de economía solidaria. Documento marco. *Reflexiones y marcos de acción, 8.* Madrid, Cáritas Españolas Editores.

Carme Sans, M. (1998). Las normas ISO. *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales,129.* Universidad de Barcelona

Carmona, M- y González, J.C. (2018). Dinámicas de acceso y uso de servicios financieros en las mujeres rurales de México. *Inclusión financiera y transferencias condicionadas: ¿desafiar o reproducir relaciones de género? Una perspectiva socioeconómica.* Universidad de Guadalajara

Carneiro, M. (2006). A economía social em Portugal. *La economía social en Iberoamérica. Vol, 2. Un acercamiento a su realidad.* Madrid, Fundibes

Caro-Gonzales, F. et al (2019). Características de las Empresas Sociales Periodísticas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 96, Julio 2019*

Carossini, A. (2015). Proceso de inclusión de temas cooperativos en el sistema educativo

Carrasco, R., Medina, H. y Ditrén, R. (1987). Fiscalización y Fomento por parte del Estado. *Anales del III Congreso Continental de Derecho Cooperativo*. Rosario. Idelcoop

Carrascosa, J. (2013). Empresas de economía social y daños financieros transfronterizos. *Economía social y derecho. Problemas jurídicos actuales de las empresas de economía social. Mercatura 48.* Granada, Comares

Carretón, V. y Guajardo, M. (2023). La transformación digital de las Cajas de Ahorro en México. Oportunidades para la inclusión en los mercados de Ahorro y Crédito en México. Cooperativismo de ahorro y préstamo en México, Realidad y futuro. Querétaro. FUNDAp

Carrillo Sarabia, P. (2017). *Sistema de Control de Gestión de Riesgo para la Prevención del Lavado de Activos en la Cooperativa de ahorro y Crédito Sumak Samy Ltda. de la ciudad de Ambato.* Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato

Carrión, Fonseca, G. (2016). *Las mujeres rurales y el acceso a la tierra: El caso de las socias de FEMUPROCAN.* Managua, FIDEG

Carvalho, R. (2016). A jurisprudência do direito cooperativo brasileiro. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas.

Casal, P. (1997). *Recepción del derecho extranjero como argumento. Derecho comparado.* Buenos Aires, Editorial de Belgrano

INDICE GENERAL

Casalino, G. (2013). Las cooperativas e ingresos brutos: situación en santa Fé. *Jornadas de Derecho Cooperativo.* Buenos Aires. Cooperar

Casanova, R. (1986). *Derecho agrario*. Mérida, Instituto Iberoamericano de Derecho Agrario

Casanovas, A. (2018). *Estándares internacionales en compliance ISO 19600 y 37001*. Serie Compliance avanzado – 7.

Casanovas, G. (2016). *La financiación de empresas sociales.*

Casarotto, G. (2009). La difficile prelazione delle società (cooperative e di persone). *Rivista di Diritto Agrario, anno 88, Fasc. 2.* Milano, Giuffre

Cascardo, M- et al (2021). Seguridad social y cooperatovas de trabajo. *Revista Idelcoop, N° 235.*

Cassagne, J. (1987). La condición jurídica de las cooperativas prestatarias de servicios públicos. *Cooperativas de servicios públicos.* Buenos Aires, Intercoop

Cassini Gómez, J. (sf). *La prevención del delito en la empresa y la prevención de riesgos laborales.* Mutua Intercomarcal

Castelao, M. y Srnec, C. (2013). Social and solidarity economy as a social inclusive policy in South America. Perspectives de challenges. Une analyse internationale. *Lé émergence de l´économie social dans les politiques publiques. Une analyse internationale.* Bruxelles. Ciriec

Castellano, W. et al (2016), *Riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo en el sector solidario.* Bogotá, Uiaf-Supersolidaria

Castillo, F. y Gallardo, D. (2014). La revelación social en sociedades cooperativas: una visión comparativa de las herramientas más utilizadas en la actualidad. *REVESCO, N° 114*

Castrillo, R. (sf). Las ferias de consumo familiar, una estrategia para mejorar la calidad de vida. *Revista Faces*, Valencia, Universidad de Carabobo

Castro, A. (2016). A insegurança jurídica de implantação do regime de cogestão nas cooperativas de crédito por ausência de regulamentação. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

CEA, Confederación Europea de la Agricultura, (1968). *Estudio Comparado del derecho de la cooperación agrícola en Europa.* Suiza. Publicaciones de la CEA

Cebriá, L. (2016). Beneficio compartido, derecho de sociedades y economía social: una perspectiva comparada. *Revista jurídica N° 28.* Valencia, Ciriec-España

Cebrián, M. (1999). Las cooperativas y el impuesto sobre sociedades en los territorios históricos. *Estudios sobre Economía Social y Derecho Cooperativo*. Madrid. Marcial Pons

Ceccherini, A. (1999). Le societa cooperative.*Tratado di Diritto Privado*. Volume XVII. Turín. Giappichelli

Cección, B. y Cección, E. (2009). *La red del Comercio Justo y sus principales actores.* México, Universidad Nacional Autónoma de México

CECU, Confederación de Consumidores y Usuarios (2007). *Fairtrade, El sello de Garantía de los productos de Comercio Justo.* Madrid, CECU

Celaya, A. (1992). *Capital y Sociedad Cooperativa*. Madrid. Tecnos

Celaya, A. (1992). Estructura y problemática jurídica de la corporación MCC. *Anuario de Estudios Cooperativos 1991.* Bilbao. Universidad de Deusto

Celaya, A. (2001). Criterios básicos para una regulación legal del Capital en las Sociedades Cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 35*. Bilbao. Universidad de Deusto

Celebrón, A. (1998). Efficienza e partecipazione nelle cooperative agroalimentari. *Revista della Cooperazione 1/1998.* Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti. Roma

Center for community land trust innovation (2022). *Apoyando el Movimiento CLT Global.*

Centro de Investigaciones Sociales (2014). *Cooperativas mineras, rumbo a la hibridación de la economía.* Bolívia

Cenzi, N. (2012). *Cooperativismo. Desde as origens ao projeto de lei de reforma do Sistema cooperativo brasileiro.* Curitiba, Jaruá Editora

Cenzi, N. (2017). Os estatutos de uma cooperativa. *I Taller internacional de Derecho Cooperativo (Cooder).* Universidad de Pinar del Río (Cuba), 1 a 3 marzo 2017

Cepal (2023). Aproximación a los marcos legales y la institucionalidad para el economía social y solidaria en América Latina. *Artículo N° 140.* Comisión Económica para América Latina y el Caribe

INDICE GENERAL

Cepeda, C. (2005). El sistema de control interno en las cooperativas. Alé-Kumá, 23/24. Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia, Facultad de Derecho

Cerdá, B. (1959). Administración y Contabilidad de las sociedades cooperativas. *El régimen cooperativo*. Tomo V. Barcelona. Bosch

Cerdá, B. (1959). *El Régimen Cooperativo*. *Las Sociedades Cooperativas* .Tomo I. Bosh, Barcelona

Cerdá, B. (1959). *La Organización en general. El Régimen Cooperativo.* Tomo II. Bosch. Barcelona

Cerda, B. (1959). Las Sociedades Cooperativas en particular (Organización y funcionamiento de las diferentes clases de Cooperativas). *El Régimen Cooperativo.* Tomo III. Barcelona. Bosch

Cesar, M. (2022). A influencia de recomendacao 193 na promocao do cooperativismo brasileiro. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas

Cesar, M. (2919). The judicial precedent as a tool for research and study of cooperative law: The Brazilian experience. *International journal of cooperative law. Issue II*

CESE, Comité Económico y Social Europeo (2014). *Estatuto Europeo para las Mutualidades INT/734.* Bruselas, Unión Europa

CESE, Comité Económico y Social Europeo (2017). *Declaración de Madrid "La Economía Social, un modelo empresarial para el futuro de la Unión Europea".* Madrid.

CESE, Comité Económico y Social Europeo (2019). *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo Hacia un marco jurídico europeo adaptado para las empresas de la economía social [Dictamen de iniciativa].* Ponente*: Alain Coheur*

Cese, Comité Económico y Social Europeo, Sección de Relaciones Exteriores (2017). *Dictamen sobre la Dimensión Externa de la Economía Social.* Boletín Electrónico del Observatorio Español de la Economía Social N° 503. Valencia, Ciriec-España

CGAP. Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (2001). *Guía para la regulación y la supervisión de las microfinanzas. Directrices de consenso*. Washington, Banco Mundial

Chacartegui, C. (2023). Ecofeminismo en el ámbito de la Economia Social: una visión desde las cooperativas. CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa Nº 42/2023

Chacón, C. (1999). La empresa social en España: situación actual y propuesta de reformas legislativa, *Máster en Economía Social, Modulo 2*. Barcelona. Universidad de Barcelona. European Foundation for Public Policies (2006). *Bases para la reforma de la legislación cooperativa.* Position paper.

Chacón, C. (2000). *La responsabilidad legal del directivo*. Master en Economía Social. Barcelona. Universidad de Barcelona

Chaprón, G. (1965). *Les Sociétés coopératives de construction*. Thèse pour le Doctorat. Faculté de Droit de Rennes

Chassagnette, A. y Trías, C. (2017). *Nuevos modelos económicos sostenibles (Dictamen exploratorio).* Comité Económico y Social Europeo, Dictamen SC/048. Bruselas. Unión Europea

Cháves, A. (2001). De las cooperativas de trabajo asociado. *Cooperativas: Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio.* Madrid. Colegios Notariales de España

Cháves, R. (2003). *La evolución de los grupos cooperativos. Integración empresarial cooperativa.* Valencia, Ciriec-España

Cháves, R. (2015). Las empresas autogestionadas en España. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Cháves**,** R. (2023). La primera Ley Mundial de Economía Social por fin ha sido aprobada por Naciones *Unidas. La actualidad de la Economía Social europea.* Social Economy news.

Cháves, R. et al (2013). La economía social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y viabilidad social en Europa, Iberoamérica y norte de África. *Revesco 112.* Valencia. Ciriec

Cháves, R. y Demoustier, D. (2013). L´ emergence de l´economie social dans les politiques publiques. Une analyse interrnational. *Lé emergence de l´economie social dans les politiques publiques. Une analyse linternational.* Bruxelles. Ciriec

Cháves, R. Y Monzón, J. (2001). Les groupes d'économie sociale : dynamiques et trajectoires. *Les holdings Coopératifs.* Bruselas. Ciriec

INDICE GENERAL

Cháves, R. y Monzón, J.L. (2008 y 2013). La Economía Social en la Unión Europea. *Cooperativismo & Desarrollo*, Número 92. Bogotá, UCC-Indesco.

Cháves, R. y Monzón, J.L. (2018). La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 93*

Cháves-Gómez, A. (1985), Los organismos auxiliares del movimiento cooperativo. *Cuadernos de Educación Cooperativa, N° 3.* Costa Rica, Ceral

Chávez, L. (2017). El movimiento de Teatro Comunitario en Argentina: del Grupo de Teatro Catalinas Sur a la Red Nacional de Teatro Comunitario. *Miradas sobre la economía social y solidaria en América Latina.* Buenos Aires. Universidad Nacional de General Sarmiento

Chávez, L. et al (2016). Haciendo escuela desde la gestión social. *Revista Idelcoop, N° 220*. Buenos Aires, Idelcoop

Chávez-Pérez, S. (1967). Manual de Cooperativas pesqueras. *Manuales Técnicos.1967*. Washington. Organización de los Estados Americanos

Cheli, M. (2007). *Hacia la construcción de una racionalidad solidaria.* Convenio DanSocial-Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá

CHF Internacional (2006). Filipinas: La Elaboración de Políticas Específicas para las Cooperativas de Vivienda. *La creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo. Washington, Iniciativa para la Regulación y el Derecho Cooperativo*

CHF Internacional (2006). Mongolia: la inclusión de las cooperativas en la reforma legal. *La creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo*. Washington, Iniciativa para la Regulación y el Derecho Cooperativo

Chiaradía, C. (2006). Asociativismo agropecuario. *Formas asociativas para la agricultura familiar*. Buenos Aires, Presidencia de la Nación

Chiesa, L. et al (2021). Ley de promoción de la economía social en la ciudad autónoma de Buenos Aire. *Revista Idelcoop, 233.*

Chile (2021). Ley 19712, Ley del Deporte, 23/10/2021

Chile, Sector Cooperativo (2017). *Propuestas programáticas para el desarrollo del sector cooperativo*, Santiago de Chile

Cholakian, S. (2019). Exposición contable de principios no mercantiles en colectivos de trabajadoras y trabajadores autogestionadas y autogestionados: propuesta de modelo económico-financiero. *Revista Idelcoop, N 227*. Buenos Aires, Idelcoop

Cholakian, S. y Chiesa, L. (2020). Análisis preliminar de los regímenes de licencias en cooperativas de trabajo. *Revista Idelcoop, N° 230*. ISSN 0327-1919

Chomel, A. (1991). Le Crédit Coopératif Devant le Marche Unique. *Anuario de Estudios Cooperativos 1990*. Bilbao. Universidad de Deusto

Cicopa (Organización Internacional de Cooperativas en la Industria y Servicios (2005). *Declaración Mundial sobre el cooperativismo de trabajo asociado.* Cartagena de Indias, Cicopa

Cide (2019). ¿Qué importancia tiene el deporte en la sociedad? Universidad de Granada

Cies, Coalición Internacional de la Economia Social y Solidaria (2022). *Documento de posición de la CIES para la 110a Conferencia Internacional del Trabajo y la discusión general sobre la ESS y el trabajo decente*

Ciriec (2007), La Economía Social en la Economía Europea. *Informe para el comité económico y social europeo*, DI CESE 96/2007, Bruselas, Ciriec

Ciriec (2016). *Recent evolutions of the Social Economy in the European.* Union European Economic and Social Committee

Ciriec (2017). *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea. Resumen.* Bruselas, Unión Europea, Comité Económico y Social

Ciriec Colombia (2017). *Comentarios y propuestas al Decreto propuesto sobre estímulos de la economía solidaria.* Bogotá. Ciriec-Colombia

Ciriec-Colombia (2015). I*nforme final del Convenio 030 de 2015 entre la Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias y la Corporación Ciriec-Colombia,* Bogotá, Ciriec

INDICE GENERAL

CIRIEC-International (2016). *Recent evolutions of the Social Economy in the European.* Union European Economic and Social Committee. CES/CSS/12/2016/23406

Cis, K. (2021). El logro de la agenda 2030 y los ODS a través de la Economía Social y Solidaria. El vivir bien boliviano. *Experiencias emergentes de economía social en Iberoamérica.* Valencia, Obiescoop, Ciriec

Ciurana, J. (1968). *Curso de Cooperación*. Barcelona. Bosch

Clarity, (2006). Principios de Clarity para la Reforma Legal. *La creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo*. Washington, Iniciativa para la Regulación y el Derecho Cooperativo

Clusa (Liga de Cooperativas de Estados Unidos (2006). Ghana: La concertación de un consenso para la reforma de la ley cooperativa. *La creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo*. Washington, Iniciativa para la Regulación y el Derecho Cooperativo

CNCRP - Consejo Nacional de Cooperativas de la Republica dominicana (2022). Proyecto de Código Cooperativo de la Republica Dominicana

Co.operative Comission (2002). Grán Bretaña: per un "rinascimento" della cooperazione. *Rivista della cooperaciones 2/2002*Roma. Istituto italiano di Studi cooperativi Luigi Luzzatti

COBIS (2010). *Perspectivas en innovación digital financiera*. Reporte Pulso 2020

Cobo del Rosal, M. (2012). *El retorno cooperativo.* Madrid, Universidad del Rey Juan Carlos. Tesis doctoral

Coceta, Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (sf). *De empresas en crisis a empresas cooperativas. Guía para la transformación de empresas mercantiles en cooperativas de trabajo. Madrid, Coceta*

Coelho De Lima, R. (2018). Cooperativas de transporte – princípio da preservação da cooperativa. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

Cofia /2011). EL riesgo en la organización cooperativa de ahorro y crédito. ACi Américas

Colacot (1989) *La Economia del Trabajo.* Bogotá, Confederación Latinoamericana de Cooperativas y mutuales de trabajadores

Colacot (1998). *El modelo de economía solidaria, una alternativa frente al neoliberalismo.* Bogotá. Confederación Latinoamericana de Cooperativas y mutuales de trabajadores

Colacot-Utal, (1988). *Crisis de la Salud y el Rol de los Sistemas Mutualistas en América Latina*. Bogotá, Confederación Latinoamericana de Cooperativas y mutuales de trabajadores

Colantonio, G. (1990). La Experiencia Italiana en el tema de la Integración Cooperativa desde el punto de vista económico y jurídico. *Anuario de Estudios Cooperativos 1990*. Bilbao. Universidad de Deusto

Coll Morales, F. (2020). Economia naranja. Economipedia.com

Colombain, M. (1956). Las *cooperativas*. Ginebra, Organización Internacional del Trabajo

Colombet, H. et al (sf). *La experiencia de la UCAR en la promoción e implementación de fondos rotatorios.* Buenos Aires. Unidad para el Cambio Rural, Ministerio de Agricultura

Colombia (2021). *Documento Conpes 4051. Política pública para el desarrollo de la economía solidaria*. Bogotá, Conpes

Colombia, República de (1991). *Ley 10 de 1991, de Empresas Asociativas de Trabajo*

Colombia, República de (2011), Versión del 28-4. *Proyecto de Decreto por el cual se reglamenta la Ley 1233 de 2008 y el artículo 63 de la Ley 1429 de 2010*

Colón Morales, R. (2014). El Principio de autonomía cooperativa frente al Estado: su articulación bajo la legislación de Puerto Rico. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 48.* Bilbao, Universidad de Deusto

Colón Morales, R. (2018). La ruta autodestructiva del cooperativismo de vivienda puertorriqueño: el problema de la pérdida de la identidad cooperativa mediante la transformación de valores de uso en valores de cambio, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 52*

Colón Morales, R. (2022). Comunicación personal vía Email

INDICE GENERAL

Colón Morales, R. (2022). Políticas públicas para una sana intervención estatal con las cooperativas. *El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas*

Colón Morales, R. (2023). Apuntes para una sana intervención estatal con las cooperativas desde las experiencias de Puerto Rico. *Un derecho cooperativo para el desarrollo* Querétaro, FUNDAp

Colón Morales, R. (2024). Pertinencia del reconocimiento de normas especiales de comportamiento para los sujetos del derecho cooperativo a partir de la doctrina de los actos cooperativos (en trámite de publicación)

Colón Morales, R. (2024b). Del arquetipo filosófico del hombre cooperativo a la figura jurídica de la persona cooperativista educada y comprometida como estándar de conducta aplicable a los sujetos particulares del derecho cooperativo: una propuesta doctrinal para Latinoamérica (en trámite de publicación)

Colón-Morales, R. (2021). El cooperativismo de trabajo visto desde la perspectiva obrera: apuntes para una nueva ley de cooperativismo de trabajo asociado en Puerto Rico. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 58/2021, Bilbao

Colón-Morales, R. (2021). El tratamiento fiscal de las cooperativas en Puerto Rico: un acercamiento desde el derecho cooperativo. *Revista Idelcoop, N° 235.* Buenos Aires, Idelcoop

Colón-Morales, R. (2021). La respuesta del cooperativismo puertorriqueño ante la devastación caudada por el huracán María. *Experiencias emergentes de economía social en Iberoamérica.* Valencia, Obiescoop, Ciriec

Comeau, Y. y Lèvesque, B. (sf). *Las formas de cooperación del trabajo en Quebec. Ekonomiaz, 33*

Comercio y justicia (2015, 27 de octubre). *Consumo colaborativo y cooperativas tecnológicas, tendencias que marchan juntas.*

Comesaña, J. (2001). Análisis de la naturaleza y el régimen jurídico de organización y funcionamiento del Consejo Gallego de Cooperativas. *Revista Jurídica de la Economía Social y Cooperativa 12*. Valencia. Ciriec-España

Comisión Central para las Cooperativas, Ministerio del Trabajo y de la Previsión Social de Italia (2001). En: *Revista de la Cooperazione 2/2001.* Roma. Istiuto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Comisión de Fomento Cooperativo (1999). *Dictamen con Proyecto de Decreto sobre la Ley Reglamentaria del artículo 25 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos en lo referente al sector social de la economía.* México. Cámara de Diputados

Comisión de Fomento Cooperativo (2005). El movimiento cooperativo en el Continente Americano, Políticas Públicas y la Recomendación 193 de la OIT sobre la Promoción de las Cooperativas. *Tercer encuentro de parlamentarios americanos comprometidos con el cooperativismo México*. Comisión de Fomento Cooperativo-ACI Américas

Comisión de Fomento Cooperativo y ACI-Américas (2005). Régimen Tributario Cooperativo. *Tercer encuentro de parlamentarios americanos comprometidos con él. Cuadernos Cooperativos y de Economía Social, 13.* México. Comisión de Fomento Cooperativo de la Cámara de Diputados

Comisión Económica para América Latina (2020). *Trabajadoras remuneradas del hogar en América Latina y el Caribe frente a la crisis del Covid-19.* CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1989). *Cooperativismo Latinoamericano: Antecedentes y Perspectivas.* Santiago de Chile, CEPAL

Comisión Especial para el estudio de un Código ético de los Consejos de Administración de las Sociedades (1998). *El Gobierno de las Sociedades.* Madrid. Revista de Derecho Mercantil Nº 228

Comisión Europea (2004). *Comunicación de la Comisión Europea sobre el fomento de las cooperativas en Europa.* COM (2003)18. Bruselas, Comunidad Europea

Comisión Europea (2020). Las empresas sociales y sus ecosistemas en Europa. Informe comparativo. Madrid

Comisión Europea (2021). *Construir una economía que funcione para las personas: un plan de acción para la economía social*. Bruselas, COM (2021) 778

Comissione Centrale de la Cooperazione (1981). *Rivista della Cooperazione, nº 6*. 1992. Roma. Istituto Italiano di studi cooperativi Luigi Luzzatti.

INDICE GENERAL

Comité de Pronunciamentos contábeis interpretação técnica ICPC 14. (s.f). Cotas dês cooperados em entidades cooperativas e instrumentos similares.

Commissione Europea (2002). Le cooperatibe nell' impresa europea. *Revista della Cooperazione, 2/2002.* Istituto Italiano di studi cooperativi Luigi Luzzatti. Roma.

Compartir (2022). **¿Qué son y cómo funcionan las cajas rurales en Honduras?** TwitterFacebookPocketLinkedIn

Comunidad Europea (2004). *Comunicación de la Comisión Europea sobre el fomento de las cooperativas en Europa. COM (2003)* 18, Bruselas, Comunidad Europea.

Conamutual. Comité Nacional Mutualista de la República de Colombia (2010). *Mutualismo en Colombia. De las Carabelas al Decreto 1480 de 1989.* Medellín, Fedemutuales

Concha-Amin (2022). Poder económico e countervailing cooperativista *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Concha-Amín, M, (2022). Cooperativismo en Saude. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Condusef – México (2016). *En México sólo existen dos sociedades mutualistas debidamente autorizadas.* Gobierno de México

Confcooperative (1999). Documento Base. *Rivista della Cooperazione,* 1/2000. Roma. Istituto Italiano di studi cooperativi Luigi Luzzatti

Confecoop (2008). *Delegados de prevención de las cooperativas. Procedimiento de elección y formación*.

Confecoop (2010). Las cooperativas de aporte y crédito em Colombia. *Observatorio cooperativo N° 14.* Bogotá, Confecoop

Confecoop (2016). *Un régimen tributario propio para las cooperativas en materia de renta y complementarios.* Colección Editorial, 3. Bogotá, Confederación de Cooperativas de Colombia.

Confecoop (2018). Política pública para promover el cooperativismo en Colombia. Propuesta para el gobierno 2018 – 2022. Bogotá, Confederación de Cooperativas de Colombia

Confecoop (2019). *Un compromiso cooperativo para preservar el medio ambiente. Bogotá*

Confecoop (2021). *Aplicación artículos 22 y 24 de la Ley 2069 de 2020 – Ley de Emprendimiento Análisis.* Bogotá

Confecoop (2021). *Las cooperativas en el Proyecto de Reforma Tributaria: análisis preliminar de Confecoop.* Bogotá, Confederación de Cooperativas de Colombia

Confecoop (2022). *Asambleas generales de asociados o de delegados en las organizaciones de naturaleza cooperativa*. Boletín Jurídico. Bogotá, Confederación de Cooperativas de Colombia

Confecoop Antioquia (2019). *Derogatoria de la ley 79 de 1988- nueva ley para el cooperativismo colombiano.* Proposición de Confecoop Antioquia, Medellín

Confecoop. Confederación de Cooperativas de Colombia (2004). *Cooperativismo colombiano ante el Tratado de Libre Comercio.* Documento de análisis. Bogotá, Confecoop

Confecoop. Confederación de Cooperativas de Colombia, (2018). *Politica pública para promover el cooperativismo en Colombia. Propuesta para el Gobierno, 2018-2022.* Bogotá, Confecoop

Confederación Cooperativa de la República Argentina, Cooperar. (2015). Criterios para la institucionalización de las políticas de promoción de las cooperativas y mutuales. *Revista Idelcoop, 217.* Buenos Aires

Confederación de Cooperativas de Colombia, (2003). *Análisis al proyecto de ley número 144-2002 presentado ante el Senado de la República, por la cual se desarrolla el Marco regulador del Sector de la Economía Solidaria,* Bogotá, Confecoop

Confederación Empresarial de Sociedades Laborales de España (2008), Texto integrado de la ley y las reformas propuestas, *Revista jurídica de economía social y cooperativa 19*, Valencia, Ciriec-España

Confederación Europea de la Agricultura, CEA. (1968). *Estudio Comparado del derecho de la cooperación agrícola en Europa.* Suiza. Publicaciones de la CEA,

Confederación General de Cooperativas de Chile (1992). *Chillancoop, una cooperativa abierta de vivienda a los servicios de su región,* Chillán,

Confederación Nacional de Cooperativas de Trabajo de Argentina (2011). *Anteproyecto de Ley de Cooperativas de Trabajo*. Buenos Aires, CNCT.

Confederación Paraguaya de Cooperativas (2005). *Hacia una supervisión del movimiento cooperativo paraguayo*, Asunción.

Conferencia europea de Economía Social V. (1995). Relazioni conclusive dei gruppi di lavoro della conferenza. *Rivista della cooperazione.* Roma. Istituto Italiano di studi cooperativi Luigi Luzzatti

Congiú, P. (2000). La tassazione delle imprese cooperative. *Rivista della cooperazione, 3/2000*. Roma. Istituto italiano di studi cooperativi luigi Luzzati

Consejo de Estado de Colombia (2023). Auto que resuelve solicitud de medida cautelar. Sala de lo Contencioso administrativo. Bogotá, 31/07/2023

Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (2011). *Ley Modelo para Cooperativas de Ahorro y Crédito.* Woccu

Consejo Técnico de la Contaduría Pública (2023). *Aplicación de las normas de contabilidad e información financiera en el sector de la economía solidaria- Documento de orientación técnica N° 21.* Bogotá, CTCP

Contraloría General de la Unión (2010). La *responsabilidad social de las empresas en el combate de la corrupción.* Brasil

Contreras, R. (2015). *El Mutualismo y su mundo de oportunidades.* Discurso pronunciado en la Sociedad de Mutuo Auxilio de la Guaira, el 8/11/2105, en: Noticiero Digital, 13/11/2105

Coolegas (2021). *Observaciones al proyecto Guía de buen gobierno de la Supersolidaria.* Bogotá, Colegio de Abogados de derecho cooperativo y solidario

COOMEVA, Cooperativa Medica del Valle y de Profesionales de Colombia (2020) *Estatuto.* Coopcentral (2020)

Coopedar (2021)- *Reglamento* de *Deportes*. Cooperativa de Trabajadores de la Educación del Departamento de Arauca (Colombia).

Cooperar (2022). Aportes de Cooperar al debate sobre la identidad cooperativa. *Revista Idelcoop, N° 238.* Buenos Aires

Cooperativa de trabajo Trivenchi. Cooperativismo en Movimiento (2015). Había una vez un circo.

Co-operative comisión (2002). Gran Bretaña: per un "rinascimento" della cooperazione. *Revista della cooperazione* 2/2002. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Coordinadora estatal de Comercio Justo (2016). *El comercio justo en España 2015. Un movimiento en auge.* Madrid, Coordinadora estatal de Comercio Justo

COPROFAM (2021). *Productoras de café crean exitoso grupo de mujeres en su cooperativa y lanzan Café Feminino, una marca exclusiva y reconocida en el mercado*

Coque, J. (2002). Las cooperativas en América Latina: visión histórica general y comentario de algunos países tipo. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, N° 43, Extraordinario.* Valencia, Ciriec-España

Coraggio, J.L. (2013). La economía social y solidaria y el papel de la economia popular en la estructura económica. *Seminario Internacional "Rol de la Economía Popular y Solidaria y su Aporte en el Sistema Económico Social y Solidario" Quito.*

Corbella, C. (1990). Las cuentas corrientes cooperativas agrarias. *Cuadernos de Cultura Cooperativa, 78.* Buenos Aires. Intercoop

Corbella, C. (1993). Los actos cooperativos... su problemática jurídica. *Derecho Cooperativo. Tendencias actuales en Latinoamérica y la comunidad europea.* Bogotá. Consultandina/OC

Corbella, C. (sf). *Los actos cooperativos y sus fuentes de derecho*

Cordobés. M. (2013). II. Contabilidad. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Cordones, M. (2013). Los Interventores. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Coronado, F. (2001). De las Cooperativas Agrarias y de las de Explotación Comunitaria de la Tierra. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*. Madrid. Colegios Notariales de España

Coronado, F. (2001). Disolución, liquidación y extinción. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas*, Granada, Comares

Coronado, F. (2001). Secciones 4 y 5. De las Cooperativas Agrarias y de las de Explotación Comunitaria de la Tierra. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio.* Madrid. Colegios Notariales de España

Coronado, F. (2010). Disolución, liquidación y extinción. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia,* Pamplona, Aranzadi

INDICE GENERAL

Coronado, L. (2006). La cooperativa en la economía social del mundo: un debate para Venezuela. *La cogestión. Aportes y documentos.* Caracas, Ifedec

Corral, V. y Marshall, C. (2006). Cooperativas agrarias en Argentina. *Seminario de tesis organización empresaria*, Buenos Aires, Universidad de Cema

Corrales, W. y Delgado, L. (sf). *Un proyecto piloto de organización comunitaria de los marginados*. Barquisimeto, mimeógrafo

Correa Mautz, F. (2022)- Institucionalidad cooperativa en América Latina: panorama general. *Instituciones y políticas públicas para el desarrollo cooperativo en América Latina.* Santiago, Naciones Unidas

Correa, A. (2003). A Responsabilidade Civil e Tributaria das Cooperativas ed. *Cooperativismo e o Novo Código Civil.* Belo Horizonte. Mandamentos

Correa, A. (2012). Mecanismos de Control Frente al Lavado de Activos y Financiamiento al Terrorismo. *1eras Jornadas de Supervisión en la Economía Popular.* Quito. Gafisud

Corrons, A. & Gil, M. (2019): "¿Es la tecnología blockchain compatible con la Economía Social y Solidaria? Hacia un nuevo paradigma", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 95*

Cortés González, N. (2012). *Análisis de la Ley N°20.433, que Crea los Servicios de Radiodifusión Comunitaria Ciudadana.* Santiago de Chile, Universidad de Chile

Cortés, H. (2015). *El factor C*

Corvalán, A. y Moirano, A. (1987). Acto cooperativo de trabajo. *Actas Del III Congreso Continental de Derecho Cooperativo*, Rosario-Argentina, Idelcoop-Intercoop

Cossec, Corporación para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Puerto Rico (2008). *Guías de orientación para el manejo de riesgos en las cooperativas de ahorro y crédito de Puerto Rico, San Juan, Cossec*

Costa Rica, *Ley de Protección al Trabajador, N° 7982* del 24/02/2000

Costa Rica, República de (1997). *Ley 7.668 de 1.997, de Sociedades Anónimas Laborales*

Costa, D. (2007). *Terceirização na administração pública. As cooperativas de trabalho.* Belo Horizonte, Editora Fórum

Costas-Comesaña J. (1999). O registro de cooperativas de Galicia. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Xunta de Galicia. Santiago de Compostela

Costas-Comesaña, J. (2013), Cooperativas de trabajo asociado. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia. Tirant Lo Blanch

Costas-Comesaña, J. (2022). Los centros portuários de empleo: uma entidade mutualista Revesco, *Revista Jurídica de Economia Social y cooperativa N° 40*. Ciriec-España

Cotronei, G. (1998). «L' Ispettore di societá cooperativa, un ruolo difficile». *Rivista della cooperazione 1/1998.* Roma, Luzzatti.

Cotronei, G. (2000). Il progetto Mirone: la disciplina delle società cooperativa. *Rivista della Cooperazione 4/2000.* Istituto italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti. Roma.

Cotronei, G. (2001). Agevolazione alle cooperative e aiuti di stato, *Revista della Cooperazione 4/2001.* Roma, Istituto italiano di studi cooperativi luigi Luzzati

Cotronei, G. (2002). L'art. 18 della legge n. 59/1992 secondo la Corte di Cassazione. *Rivista della Cooperazione*. Roma. Istituto italiano di studi cooperativi luigi Luzzati

Cotronei, G. (2003). Come cambia la vigilanza degli enti cooperativi. *Rivista della Cooperazione,1/2003.Roma.* Istituto italiano di studi cooperativi luigi Luzzati

Coutant, L. (1956). *L'Evolution du droit Coopératif de ses origines a 1950. La double tendance vers son unification et son autonomie*. La loi du 10 septembre 1947.

Coutinho, J. (1998). Providencias e Recuperação de Empresas e Falência (Apontamentos de Dereito Português). *Boletim da Faculdade de Direito*. Coimbra. Universidade de Coimbra

Cracogna, D. y Uribe, C. (2003). *Buen Gobierno Cooperativo. Hacia un Código de buenas prácticas.* Bogotá, Confederación de Cooperativas de Colombia

Cracogna, D. (1986). *Estudios de Derecho Cooperativo.* Buenos Aires. Intercoop

Cracogna, D. (1987). Naturaleza y régimen jurídico de las cooperativas de servicios públicos. *Cooperativas de servicios públicos.* Buenos Aires, Intercoop

Cracogna, D. (1992). El Derecho Cooperativo en América Latina. *Anales de las Jornadas Nacionales de Derecho Cooperativo.* Buenos Aires. Intercoop

INDICE GENERAL

Cracogna, D. (1992). *Mutuales. Comentario de las leyes 20.331 y 19.331*. Buenos Aires, Intercoop

Cracogna, D. (1993). Las cooperativas y las privatizaciones. *Revista Idelcoop*, Volumen 20. N° 77. Economía, Política y Sociedad

Cracogna, D. (1999). Aspectos jurídicos de las cooperativas de trabajo en América Latina. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, Nº 33* Bilbao. Universidad de Deusto

Cracogna, D. (2001). El problema del capital y el financiamiento de las cooperativas. Seminario Regional sobre estrategias de capitalización y financiamiento de las cooperativas. *Estudios Cooperativos, 8*. Montevideo, Universidad de la República

Cracogna, D. (2002). Hacia la armonización de la legislación cooperativa en América Latina. *Las cooperativas en Iberoamérica y España. Realidad y legislación*. Ávila, Ucavila

Cracogna, D. (2002). *Legal, Judicial and Administrative Provisions for successful cooperative development*. Ulaanbaatar. ONU

Cracogna, D. (2003). «La supervisión de las cooperativas en América Latina», *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, Valencia, Ciriec-España

Cracogna, D. (2003). El financiamiento de las cooperativas en las legislaciones de los países del cono sur americano. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 37.* Bilbao. Universidad de Deusto

Cracogna, D. (2005). Algunos problemas jurídicos de las cooperativas de servicios públicos. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad.* Buenos Aires, Intercoop

Cracogna, D. (2005). Apuntes sobre la pertinencia o necesidad de un derecho solidario. Bogotá. *I Encuentro Iberoamericano de Derecho Solidario*

Cracogna, D. (2005). La legislación cooperativa en Argentina. *Régimen legal de las cooperativas en los países del MERCOSUR,* Buenos Aires, Intercoop/Recma

Cracogna, D. (2005). *Las cooperativas y los impuestos. La experiencia del MERCOSUR*. Buenos Aires. Internet

Cracogna, D. (2008). La legislación cooperativa en América Latina. Antecedentes, Proyecto de Ley Marco y perspectivas. *Internacionalización de las cooperativas, Tyran Monografías 578.* Valencia, Universidad de Alicante

Cracogna, D. (2009). El Estatuto de las cooperativas del Mercosur. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 37.* Bilbao. Universidad de Deusto

Cracogna, D. (2009). *La tributación cooperativa en los países andinos*. San José, Costa Rica: Alianza Cooperativa Internacional para las Américas.

Cracogna, D. (2009). Nueva versión de la ley marco para las cooperativas de América Latina, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa 20*. Valencia, Ciriec-España

Cracogna, D. (2010). Notas sobre las cooperativas de trabajo en la hora actual en la Argentina. *Revista de la Cooperación Internacional. ACI.* Volumen 43, Nº 1. Buenos Aires, Intercoop

Cracogna, D. (2011). La legislación de defensa del consumidor y las cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo N. 45.* Bilbao

Cracogna, D. (2012). La legislación cooperativa en el siglo XXI. *Cooperación & Desarrollo, 100.* Bogotá, UCC-Indesco

Cracogna, D. (2013). El acto cooperativo y la defensa del consumidor. *Jornadas de Derecho Cooperativo.* Buenos Aires

Cracogna, D. (2013b). El derecho cooperativo en perspectiva internacional comparada: América Latina y el Mercosur. *International Handbook of Cooperative Law*, Edit. Springer

Cracogna, D. (2014). *El derecho cooperativo en perspectiva internacional comparada: América Latina y el Mercosur.* Documentos del Centro de Estudios de <Sociología del Trabajo, N° 86. Buenos Aires UBA

Cracogna, D. (2014). Panorama del derecho cooperativo en América Latina. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Cracogna, D. (2015). La legislación cooperativa latinoamericana en el marco del plan para una década cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional. *Revesco N° 117 Monográfico: Las sociedades cooperativas construyen un mundo mejor.* Madrid, Aecoop

Cracogna, D. (2015). *Las cooperativas y su dimensión social.*

Cracogna, D. (2015). Relevancia actual del crédito cooperativo. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 49.* Bilbao, Universidad de Deusto.

INDICE GENERAL

Cracogna, D. (2016). Las cooperativas en las constituciones nacionales. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas

Cracogna, D. (2018). Interview con Dante Cracogna. *international journal of cooperative law vol. i (1), 2018*

Cracogna, D. (2019). Gobierno corporativo vs. Gobierno cooperativo*. Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Cracogna, D. (2019). La distribución de excedentes en la legislación argentina de cooperativas y sus implicaciones tributarias. *Revista Cooperativismo & Desarrollo, 27(1*), Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Cracogna, D. (2020). El principio de educación cooperativa y su recepción legislativa*, Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 57/20*, Bilbao, Universidad de Deusto

Cracogna, D. (2021). Editorial. El Derecho Cooperativo en la postpandemia. *Deusto Estudios Cooperativos Núm. 18.* Bilbao, Universidad de Deusto

Cracogna, D. (2021b)-. La legislación cooperativa en la Argentina. *Deusto Estudios Cooperativos Núm. 18.* Bilbao, Universidad de Deusto

Cracogna, D. (2021c). La cooperación entre cooperativas: ¿principio o necesidad? *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo No. 59,* Bilbao, Universidad de Deusto

Cracogna, D. (2021d). Perspectivas del derecho cooperativo. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, N° 39. La armonización del derecho cooperativo (II).* Valencia, Ciriec-España

Cracogna, D. (2022). El acto cooperativo y la identidad cooperativa en la hora actual. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Cracogna, D. (2022). Significado del 7° principio de la Alianza Cooperativa Internacional. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 61/2022*, Bilbao, Universidad de Deusto

Credicoop, (2005). *Estatuto Social Vigente*. Banco Credicoop

Crespo, M. (1999). *Régimen fiscal de las cooperativas*. Pamplona. Aranzadi

Cronista (2020). Redes sociales Cooperativa de Río Ceballos. Cordoba

Cruces-Pastor, E. (2013). Cooperativas de servicios. Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II. Valencia, Tirant lo Blanch

Crucifix, C. (2018). Nuevas fuentes de dinero para nuevos actores. In*clusión Financiera y Transferencias Condicionadas: ¿desafiar o reproducir relaciones de género? Una perspectiva socioeconómica.* Guadalajara. Universidad de Guadalajara

Cruz Rivero, D. (2013). La Asamblea General: (I) Concepto, competencias, clases y formas y convocatorias. Capitulo V. Organos sociales. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia. Tirant lo Blanch

Cruz Rivero, D. (2018). Utilización de los medios electrónicos de comunicación en el funcionamiento de las asambleas de las sociedades cooperativas. la experiencia de la ley 14/2011, de 23 de diciembre, de sociedades cooperativas andaluzas. *CIRIEC-España. Revista Jurídica Nº 32/2018*

Cruz, F. (2007). *Impacto de la NIC 32 en las CAC´s.* San Salvador, DGRV

Cuasquer, H. y Maldonado, R. (2011). *Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica. Estudios de casos: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay*. CEMLA-DGRV

Cubedo, M. (2008). Las normas internacionales de contabilidad y la contabilidad de las cooperativas: el caso español. *La economía social en Iberoamérica.* Montevideo, Cudecoop

Cubillo, M. y Martínez, R. (2014). El reconocimiento y fomento de la economía social por los poderes públicos. *Economía social: identidad, desafíos y estrategias.* Valencia. Ciriec-España/Rulescoop

Cudecoop (Spi). *Historización Legislativa en materia de Género y Cooperativismo*

Cuenca, A. (2000). Las cooperativas de segundo grado en la ley 27/1999. De 16 de julio, de cooperativas. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa 11*. Valencia, Ciriec-España

Cuesta Revilla, J. (2009). La intervención temporal de las cooperativas. *Revista de Administración Pública N° 180*. Madrid

INDICE GENERAL

Cuesta, E, (2000). *Manual de Derecho Cooperativo.* Buenos Aires. Abaco

Cuesta, E. (2005). La asamblea en la cooperativa y los derechos de los asociados. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad*. Buenos Aires, Intercoop

Cueto, O. Arboleda, L., Zabala, H. (2018). *Una década de economía social y solidaria en Colombia: análisis de la producción investigativa y académica 2005 – 2015*. Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios - UNIMINUTO y Universidad Católica Luis Amigó, SBN: 978-958-763-300-9

Cuevas Herebia, L. (2022). Uso cooperativo de las nuevas fuentes de energía en el Paraguay. *El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas*

Cuichan Rosero, D. (2015). *Control Interno para la prevención del lavado de Activos dentro de la Cooperativa. Padre Vicente Ponce Rubio Ltda.* Tesis de grado. Universidad Regional Autónoma de los Andes, Tulcán, Ecuador

Cuna Mutual, Credit Union National Association, INC. (sf). *¿Cómo se presta dinero?* Estados Unidos

Curiazi, R. (2020). La sharing economy en el territorio: Italia y Ecuador solidarios para 'otro' desarrollo. Desafíos de la Economía Solidaria y Comunitaria Acercamientos conceptuales desde las experiencias, Quito, Editorial EcuadorSapiens

Cusa, E. (2002). «La vigilanza sulla cooperativa nella legge N. 142, DEL 2001».R*ivista della cooperazione 3/2002,* Roma, Istituto Italiano di Studi Cooperativi Lugi Luzzati.

Cusa, E. (2003). La nozione civilista di Ristorno Cooperativo, *Rivista della Cooperazione, 3/2003,* Roma, Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Cusa, E. (2006). Il socio finanziatore nelle cooperative. *Quaderni di giurisprudenza commerciale, 286.* Milano, Giuffre

Cusa, E. (2022a). Le cooperative insolventi tra liquidazione coatta amministrativa e liquidazione giudiziale. *Il diritto fallimentare e delle società commerciali. Rivista di dottrina e giurisprudenza 6/2022.* Giappichelli Editore

Cusa, E. (2022b). I tipi di societá e le societá consortili. *Rivista di diritto civile. Anno LXVIII, N. 2, CEDAM*

Cusa, E. (2022c). Energy Cooperatives and Sustainable Development. *Perspectives*

D´errico, S. (2017). Régime Juridique. *La Société impact Sociétal ("SIS") Aspects fiscaux, corporate et obligations d'audit.* EY, Building a better working word

Da Silva, C. (2001). Cooperativista laboral: sócio ou empregado. *II Simpósio Nacional de Economía Social del Ciriec-Venezuela*. Barquisimeto. Ciriec

Da Silva, C. (2002). *Cooperativas de Trabalho*. São Paulo, Editorial Atlas

Da Silva-Jaeger, F. (2005). *O cooperativismo como fator d´inclusão econômico-social na lei 5674/71.*

Dabormida, R. (1999). I controlli e la vigilanza sulle societa cooperative. *Cooperative, consorzi, reaggruppamenti*. Ipsoa

Dabormida, R. (1999). Il sócio lavoratore e la cooperativa. Quale rapporto. *Rivista della Cooperazione, 3/1999.* Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Dabormida, R. (1999). La disciplina degli organi sociali. *Cooperative, consorzi, reaggruppamenti.* Ipsoe

Dabormida, R. (1999). La Piccola Societa Cooperativa. Il fattore dimensionale tra crescita dell' impresa cooperativa e informazione del socio. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 32*. Bilbao. Universidad de Deusto

Dabormida, R. (1999). La qualita di socio nella societa cooperativa. *Cooperativa, Conzorsi, Reagruppamenti*. Roma. Ipsoe

Dabormida, R. (1999b). Il socio lavoratore e la cooperativa. Quale rapporto. *Rivista della Cooperazione, 3/1999*. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Dabormida, R. (2001). La sociedad cooperativa de pequeño tamaño: ¿es una verdadera forma simplificada de sociedad cooperativa? *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa 12.* Valencia, Ciriec-España

Dacunda, P. (2004). Implantación de un modelo de desarrollo forestal sustentable en Argentina y Uruguay. *XIX Jornadas Forestales en Entre Ríos.*

Daly, J. (1967). *Derecho cooperativo.* Caracas. Universidad Central de Venezuela

INDICE GENERAL

Daly, J. (1993). Derecho Cooperativo Latinoamericano. *Derecho cooperativo. Tendencias actuales en Latinoamérica y la Comunidad Europea.* Bogotá. Consultandina/OCA

Darío Canales, G. (2016). Tipología asociativa (en el marco del nuevo código civil y comercial de la Nación). Jornadas de Ciencias Económicas. Agosto 2016. San Rafael – Mendoza

Dávila Bórquez, T. (2022). Clubes de barrio, una identidad dentro del territorio. Deporte en rebeldía. *Revista Obdulio.* Valparaíso

Dávila, A. (1990). Fuentes del Derecho Cooperativo. *Vínculo Jurídico, 4*. México

Dávila, J. (1970). Seguros Cooperativos en Puerto Rico. Legislación y Definiciones. *I Congreso Continental de Derecho Cooperativo*. Mérida. Universidad de los Andes

Dávila, R., Huertas, L. y otros (2010). Estrategias de gestión seguidas por los trabajadores en empresas recuperadas: *Ventaja cooperativa y organización solidaria en un mundo complejo.* Alejandra Urbiola (Coordinadora). Querétaro, Fantancia

Dávila-Millán, E. (1999). Réxime xuridico do asociacionismo cooperativo. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia*. Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Dávila-Millán, E. (2013). Asociacionismo y representación del movimiento cooperativo. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch.

Dávila-Soto, J. (2023). Plataformas digitales como herramienta de la Economía Social y Solidaria. *Actores y prácticas de la Economia Social y Solidaria en México en el horizonte post-pandemia.* Acapulco, Ciriec-México

Dazar, A. et al (2019). *Creación de valor compartido en organizaciones cooperativas de la región Caribe colombiana.* Santa Marta, Universidad del Magdalena

De Campos, J. (1988). A Intervenção nas cooperativas. *Interferência estatal nas cooperativas.* Porto Alegre, Fabris.

De Castro, F. (2003). As áreas de ação e de admissão de associados nas sociedades cooperativas. *Cooperativismo e o novo Código Civil.* Belo Horizonte. Mandamentos

De Castro-Sanz, M. (2011). El tercer sector demanda una financiación sostenible. *Revista Española del Tercer Sector, Nº 19.* Madrid, Fundación Luis Vives

De Conto, M, et al (2019). O potencial das cooperativas de plataforma no ambiente jurídico brasileiro. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

De Conto, M. (2004). A participação de cooperativas em procedimentos licitatórios em face do princípio constitucional de isonomia. *III Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo,* Porto Alegre. Unisinos

De Conto, M. (2017). A adesão livre e voluntária à luz da jurisprudência dos Tribunais Superiores no Brasil. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

De Conto, M. y Andrade, A. (2016). A identidade cooperativa e o tratamento tributário adequado. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas.

De Eizaguirre, J. (2004). Diez postulados para otra reforma del derecho de sociedades. *Revista de Derecho Mercantil, N. 252*. Madrid

De Ferra, G. (1991). La Scissione delle Societa. *Revista delle Societa.* Milano

De Fourny, J. (1988). De la Cooperación á l'economie sociale. *II Congreso Mundial Vasco. Congreso sobre el Cooperativismo y la Economía Social en el Mundo.* Vitoria-Gasteiz. Gobierno Vasco

De Iorio, M. (1989). Poche note sui requisiti soggettivi del soci delle cooperativa di lavoro, *Vita notariale 4/6.* Roma

De Iscar de Rojas, P. (2922). Responsabilidad social empresarial en las cooperativas: buenas prácticas en materia de desconexión digital. Revesco, *Revista Jurídica de Economia Social y Cooperativa N° 40*. Ciriec-España

De la Guerra, E. (2017). El fundamento constitucional de los principios que atañen a la ley de economía popular y solidaria. *Derecho económico contemporáneo. Estudios jurídicos 39*. Quito, Universidad Andina Simón Bolívar

De la Rosa, E. (2004). El establecimiento de sociedades ficticias en la Unión Europea y en el entorno globalizado. *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad de Granada.* Globalización y Derecho. N. 7. Granada

INDICE GENERAL

De La Vega, F. (2001). Cuentas anuales y auditoría. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas*, Granada, Comares

De Lacerda, R. (2002). *Cooperativas de Mão-de-obra: Manual contra a fraude*. São Paulo.

De Lira, L. et al (2022). Liderazgo femenino y cooperativismo. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

De Lira, L. et al. (2022). Incubadoras tecnológicas de cooperativas populares (ITCPS). *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

de los productores de la agricultura familiar. *Deusto Estudios Cooperativos, N° 20.* Bilbao, Universidad de Deusto

De Luis García, E. (2016). *Medioambiente y Compliance.* Global Compliance de Lentisco & Asociados

De Magalhaes, R. (2004). Os constituintes da sociedade cooperativa. *III Encuentro de Investigadores Latino-americanos en Cooperativismo.* Porto Alegre. Unisinos

De Miguel, J. (2002). *La valoración de las operaciones de la sociedad con los socios: su efecto en la gestión económica de la cooperativa.* Madrid, Garriges

De Miranda, J, y Correa, A. (2021). La intercooperación socio-económica humana: una propuesta de utilización del principio cooperativo por parte del poder público, como alternativa de superación de los ahogos provocados por la pandemia del nuevo coronavirus en el sector privado brasileño. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo No. 59,* Bilbao, Universidad de Deusto

De Miranda, J. (2017). De la adhesión voluntaria a las puertas abiertas a medias la arbitrariedad en el cumplimiento de un principio cooperativo. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 51.* Bilbao, Universidad de Deusto.

De Nieves Nieto, N. (2022). Las entidades de economia social en los programas comunes de activación para el empleo. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. Monográfico. Plan de acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social. N° 41.* Ciriec-España

De Rose, M. (2002). Cooperativas urbanas e contribuições previdenciárias. Problemas atuais do direito cooperativo. São Paulo. Dailética

De Sa, J. (2017). La Economia Social y las nuevas formas de Actividad económica em la era digital. *IX Coloquio Ibérico Internacional de Cooperativismo y Economía social. Economía social y globalización: nuevos desafíos, nuevas oportunidades*. Santiago de Compostela, Ciriec, Xunta de Galicia

De Sousa, L. (2019). El gobierno de las cooperativas: La tecnología blockchain como nuevo paradigma para la gestión democrática. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

De Souza *Oliveira*, F-. *Aspectos legais do voluntariado*

De Souza, L. (2017). *Cooperativas de Crédito. Regulação do CMN e os valores cooperativos*. Curitiba, Juruá Editora.

De Souza, L. et al (2022). Identificación de asociados en asambleas generales virtuales en cooperativas. Garantías legales en Portugal. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas

Deboissy, F. (1999). Acte anormal de gestion. R*evue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*. Paris. Dalloz

Decker, L. y Clark, P. (2017). Políticas públicas y comercio justo en el Ecuador: el camino hacia un "país justo". *Políticas públicas para el fomento del comercio justo y solidario en América Latina: los casos de Brasil, Ecuador y Colombia.* Clac-Fairtrade, El Salvador

Defelippe, B. (2014). ¿*Qué es una empresa social*? Ideas, Asunción

Defensoría (2022). Adiciones y narcomenudeo en los barrios. Desafíos para instituciones sociales y deportivas. Provincia de Buenos Aires. Observatorio de adiciones y consumos problemáticos.

Del Arco, J. (1963). Análisis de la ley de cooperación en su aspecto agrario, *Revista de Estudios Cooperativos 4,* Madrid, Aecoop

INDICE GENERAL

Del Arco, J. (1965). ¿Pueden las cooperativas agrícolas constituir o formar parte de sociedades no cooperativas? *Revista de Estudios Cooperativos 7,* Madrid, Aecoop

Del Burgo, D. (2002). La desnaturalización de las cooperativas. *Boletín de la asociación internacional de Derecho Cooperativo.* Bilbao. Universidad de Deusto/Ezai, European Foundation for Public Policies (2006). *Bases para la reforma de la legislación cooperativa.* Position paper.

Del Campo, I. (2004). El gobierno de las sociedades cooperativas: estudio de la legislación Cooperativa Vasca. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 38.* Bilbao. Universidad de Deusto

Del Pino, M. (2010). Principales aspectos del derecho de información del miembro de la cooperativa. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 21,* Valencia, Ciriec-España

Del Real, J. (1999). Reflexiones sobre la baja voluntaria de socios en las cooperativas agrarias en el nuevo marco jurídico de la Ley 27/1999, de 16 de abril, de cooperativas. *Sociedades cooperativas: Régimen jurídico y gestión social.* Madrid. Ibidem.

Del Real, J. (2002). La evolución en la gestión económica de las cooperativas agrarias. *Revista de Estudios Cooperativos*, 78. Madrid. Aecoop

Del Valle, S. (sf) ¿Qué es y cómo funciona la titularidad compartida en la actividad agraria? *Agronews Castilla y León*

Delgado Monzzone, S. (20|1}5). *La Organización Cooperativa de Mujeres Productoras en el Medio Rural. Estudio de caso, Cooperativa Calmañana.* Montevideo, Universidad de la República

Delgado Monzzone, S. (20|15). *La Organización Cooperativa de Mujeres Productoras en el Medio Rural. Estudio de caso, Cooperativa Calmañana.* Montevideo, Universidad de la República

Delgado-Bello, L. (2021). N*uevos protagonistas para el cambio global, El impacto de la economía social y solidaria,* Caracas, Gestión Participativa

Delibes, J. (2001). Aplicación temporal de la ley. Cooperativas. *Comentarios a la ley 27/1999.* Madrid. Colegios Notariales de España

Detilleux, J. (2001). La cooperazione in Francia, oggi. *Revista della Cooperacione 2/2001*. Roma. Luigi Luzzati

Detilleux, J. CI (2003). *Propuesta de los Estándares internacionales de contabilidad amenazan identidad cooperativa.* Ginebra. ACI

Dhein Griebeler, M. (2022). Falso cooperativismo. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Di Odoardo, E. (1998). Fiscalitá Europea e regime delle cooperative. *Rivista della Cooperazione 2/1998.* Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Díaz Aguado, C. (2016). Las asociaciones. *Revista Jurídica N° 29*. CIRIEC-España

Díaz Argal, W. (1987). Arbitraje Cooperativo. *Anuario de Estudios Cooperativos. Instituto de Estudios Cooperativos*. Universidad de Deusto. Bilbao

Díaz de la Rosa, A. (2006). Las cooperativas de iniciativa social. AFDUDC, 10

Díaz de la Rosa, A. (2010*). El naviero cooperativo.* Navarra, Aranzadi

D***íaz de la Rosa, A. (2013).*** Cooperativas de iniciativa social. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Díaz de la Rosa, A. (2013). Estatuto jurídico del socio capitalista de las cooperativas mixtas. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 24.* Valencia, Ciriec-España

Díaz de la Vega, V. y Montoya, L. Resistencia, lucha, reconocimiento. La Economía Social del Perú. *Anuario Iberoamericano de la Economía Social. N° 3-2018. Obiescoop-Ciriec España*

Díaz Diaz, B. (2003). Determinantes de la salud de la población e ideas para la promoción de cooperativas de salud en Venezuela. *Cayapa, Revista venezolana de economía social. Revista venezolana de Economía Social*, 4. Mérida, Ciriec

Díaz Foncea, M. et al (2021). La experiencia de los mercados sociales españoles. *Experiencias emergentes de economía social en Iberoamérica.* Valencia, Obiescoop, Ciriec

Díaz Foncea, M. y Marcuello, C. (2012). Las empresas sociales en España: concepto y características. *Revista vasca de economía social, 8.* San Sebastián, Gezki

INDICE GENERAL

Díaz López, A. et al (2020), Enseñanza del Derecho Cooperativo y Educación Cooperativa ¡Un par dialéctico)! *Cooperativismo y Desarrollo.* Coodes Vol. 8 n° 1. Pinar de Río

Díaz Molina, L. et al (2018). Cooperativa de cuidados: de la prestación económica de asistencia personal hacia la colectivización de las personas cuidadoras. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social de Ciriec-España,* Toledo. Cooperativismo & Desarrollo, 29 (119),

Díaz Rodríguez, J. (2019). El mandato constitucional del fomento cooperativo y su desarrollo legislativo, 40 años después. *Revista Jurídica N° 34.* Valencia, Ciriec-España

Díaz Viguri, N. (2010). La integración cooperativa. La cooperativa de segundo grado y los grupos cooperativos. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia*, Pamplona, Aranzadi

Díaz Viguri, N. (2010). La integración cooperativa. La cooperativa de segundo grado y los grupos cooperativos. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia,* Pamplona, Aranzadi

Díaz, B. (2009). Decreto Ley 259 y desarrollo del sector cooperativo en Cuba. *Segundo seminario internacional del observatorio iberoamericano de economía social y cooperativa.* Santiago-Chile, Obiescoop

Díaz, B. (2023). La Cooperativa Agroindustrial CILARR y los derechos de los asociados de una Empresa Recuperada por sus Trabajadores, en el estado Trujillo, Venezuela. *Un derecho cooperativo para el desarrollo de México.* Querétaro, FUNDAp

Díaz, B. (sf). Las nuevas formas de Organizaciones de economía social y solidaria promovidas desde el Estado em Venezuela. 78. www.vocesenelfenix.com

Díaz, B. y Fermín, J. (2023b). Economía social y clubes de futbol hacia el desarrollo local sostenible. Futbol, poder *y* superligas. *Revista Central de Sociología*. Universidad Central de Chile, Santiago

Díaz, F. (1989). *El Fondo de Reserva Obligatorio en la Nueva Ley General de Cooperativas. Nº 55-56 / 1988-1989.* Madrid. Revista de Estudios Cooperativos

Díaz, O. (1999). *Exposición de motivos. Proyecto de ley sobre sociedades cooperativas.* Organización de las Cooperativas Brasileñas.

Diéguez, E. (2018). *El desarrollo de los Servicios Fintech como oportunidad para la empresa andaluza*. CAA Empresas

Díez-Acimas, L. (2017). La constitución del Consejo Cántabro de la Economía Social: una obligación legal y una oportunidad para la promoción del sector. *Deusto Estudios Cooperativos N° 9*. Bilbao, Universidad de Deusto

Digby, M. (1962). Las cooperativas de pescadores. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, 16.* Madrid. Aecoop

Digby, M. y Gretton, R.H. (1956). *Cooperativas agrícolas de comercialización.* Roma, FAO

Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria. Resolución de 2/2/2011. *Directrices generales del plan general de control tributario de 2011*

Divar, J. (1990). *La Democracia Económica.* Bilbao. Instituto de Estudios Cooperativos. Universidad de Deusto. Bilbao

Divar, J. (1992). La adecuación de la Ley 1/1982, de 11 de febrero, sobre cooperativas. *Alternativas jurídicas que dan respuesta a las necesidades de las cooperativas de Euskadi* Nº 8. Mayo/Agosto Vitoria/Gasteiz. Jardun

Divar, J. (2000). Constitución de la sociedad cooperativa en la nueva Ley General española 27/1999, del 16 de julio. *Boletín de la asociación internacional de Derecho Cooperativo, 34. Bilbao*, Universidad de Deusto

Divar, J. (2001). Propuesta de modificación de la ley vasca de sociedades cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 35*. Bilbao. Universidad de Deusto

Divar, J. (2009). Crisis económica, Cooperativismo e innovación, *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 43.* Bilbao. Universidad de Deusto

Divar, J. (2019). Consecuencias jurídicas de la mercantilidad de las cooperativas. *Deusto Estudios Cooperativos, Núm. 13*, Bilbao, Universidad de Deusto

Divar, J. y Gadea, E. (2006). Adaptación de la ley de cooperativas del país vasco a las normas internacionales de contabilidad. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, N° 89.*

Divar. J. (2012). Filosofía de la cooperación económica. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 46.* Bilbao. Universidad de Deusto

INDICE GENERAL

Docoloux, C. (1997). L´abuso di beni e poteri social nell´ordinamento francese. *Rivista de Diritto Commerciale, volum 95*. Roma, Franci Vellardi

Domínguez Cabrera, M. (2016). Los principios de la economía social en la ley de Sociedades Laborales y Participadas. *Revista Jurídica N° 29.* CIRIEC-España

Dominguez, J. (2003). A indivisibilidade do fundo de assistência técnica, educacional e social-FATES. *Cooperativismo e o Novo Código Civil.* Belo Horizonte. Mandamentos

Dominguez, M. (2016). Los principios de la economía social en la ley de Sociedades Laborales y Participadas. *Revista Jurídica N° 29.* CIRIEC-España

Dorion, C. (2016). *Le financement de l´economie sociales au Québec.* Ciriec

Dorn de Oliveira, T. et al (2022). Cooperativismo habitacional. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editor de Conceitos

Dorn de Oliveira, T. et al (2022). Cooperativismo urbano. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Dos Santos, C. (2014). ¿"Ley" o "leyes" sobre cooperativas de trabajo asociado? Posible régimen sobre jubilaciones, cobertura médico asistencial y riesgos del trabajo, para asociados de cooperativas de trabajo. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Dos Santos, C. Ley o leyes de cooperativas de trabajo. *Jornadas de Derecho Cooperativo.* Buenos Aires, Cooperar

Douvitsa, I. (2016). A "companização" como resposta da Lei Cooperativa Agrícola grega dede a eclosão de crise. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Douvitsa, I. (2020). Las empresas sociales de integración laboral en Grecia. CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 36, 2020, pp. 177-193. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.36.17109

Douvitsa, I. (2022). Coop(y)light: cuando el "acto cooperativo" se encuentra con las licencias abiertas. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Douvitsa, I. et al (2018). Editorial**.** *international Journal of cooperative law*, Vol, 1, Ius Cooperativum

Douvitsa, I. et al (2023). Foreword/Editorial The new challenge for cooperative law: to manage its double function. *International Journal of Cooperative Law, Issue V (2023.* www.iuscooprativum.org

Drimer, A., B. (1987). *Las cooperativas Escolares.* Cuadernos de Cultura Cooperativa 75. Buenos Aires. Intercoop

Drimer, B. y Kaplan, A. (1993). *Cooperativas vecinales.* Buenos Aires, Intercoop

Duarte, J. (2009). Agricultura familiar y cooperativismo en Brasil: panorama actual y desafíos. *Revista de Estudios Agrarios, 41.* México, Procuraduría Agraria

Dupont, C. (2002). M*odelo de supervisión para la delegatura de las organizaciones con actividad financiera,* Bogotá, Supersolidaria.

Duprez, L. et al (2019). Análisis socio técnico y mapa institucional en organizaciones productivas de liberados. *La economía popular ante la crisis. Por la defensa de derechos y hacia una economía social y ambientalmente sostenible.* II Congreso Nacional de Economía Social y Solidaria. Buenos Aires

Duque Corredor, R. (2006). Convenios de asociación de mejoramiento y modernización de unidades productivas para el fomento del desarrollo rural y la seguridad agroalimentaria. *I Congreso Latinoamericano de Derecho Agrario*. Mérida

Duque, J. (1989). La Baja Obligatoria del Socio. *Revista de Estudios Cooperativos. Nº 56-57*. Madrid. Revista de Estudios Cooperativos

Durán, A. (2004). El rol de la junta de vigilancia en el sistema de control interno de las cooperativas de ahorro y crédito de América Latina y el Caribe. *Documentos para Discusión, N. 9*. San José, DGRV

Echaide, J. (2006). *Debate sobre empresas recuperadas*. Caracas, Monte Ávila

Echaiz, D. (2001). El contrato de dominación grupal (moderna figura contractual corporativa). *Informativo legal Rodríguez & Hernández,* 175. Lima

Echaiz, D. (2008). El contrato de Outsourcing. B*oletín Mexicano de Derecho Comparado, N° 122.* México, Unam

INDICE GENERAL

Echarren, A. (2005). *Aporte de las cooperativas eléctricas argentinas al desarrollo sostenible.* Buenos Aires, *ACI-Américas/ Fedecoba*

Echarren, A. (2022). El potencial del cooperativismo de servicios públicos de Argentina para generar energía de manera comunitaria. *El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas*

Echeverría, J. (1971). *Consumidores organizados. Un problema de educación cooperativa*. Barquisimeto. Centro Gumilla

Eco-agricultor ¿Qué es un grupo de consumo? Cómo crearlo y gestionarlo.

Ecomun y Alecop, grup (2017). Plan estratégico de Ecomun. Definición del marco general y pilares básicos del grupo cooperativo 2018-2025. Bogotá

Economía social. Reconsideración de los instrumentos financieros y mecanismos de inversión a la luz del plan de acción para la economía social. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa N° 41/2022*

Economía Solidaria (2022). *Salta: una cooperativa usa materiales naturales para hacer bioconstrucciones.* NoticiasCooperativasDestacadaNewsletter

Ecuador (2014). *Estrategia Ecuatoriana de Comercio Justo*- Según Acuerdo Ministerial 3, Registro Oficial Edición Especial 945 de 10-mar.-2017. Estado: Vigente (No. 003-2017).

EGC, European Association of Cooperative Groups (2003). *Análisis de la estructura jurídica y organizativa de los grupos cooperativos,* Bruselas, ECG

Egg Freire, M. (2021) Ato cooperativo: entre o definir o classificar. *Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo*, Sao Paulo, Universidad Presbiteriana Mackenzie

Egido, M. (1999). Las cooperativas de crédito dentro del sistema financiero europeo. *Estudios de Economía Social y Derecho Cooperativo.* Madrid. Marcial Pons

Eguía, F. (2001). *Introducción a la teoría de la cooperación.* León. México

Eguía, F. (2005). Foro de Análisis de la iniciativa de reforma del artículo 73 Constitucional. *Cuadernos Cooperativos y de Economía Social, 12.* México, Comisión de Fomento Cooperativo de la Cámara de Diputados

Ekai (2022). *Empresa yugoslava y empresa cooperativa*. Short Paper 17 de agosto de 2022

Ekai Center (2018). Economía social y marco institucional. *Economia Social y Gestion Pública, Working Paper*

Ekai Center (2018). *El modelo cooperativo como referencia para el sector mediático. Economia Social y Gestion Pública,* Working Paper

Ekai Center (2018). *El modelo cooperativo como referencia para el sector mediático.*

Ekai Center (2018). Políticas sectoriales de economía social. Economia Social y Gestion Pública, Working Paper

Ekai Center (2019). Cooperativas y sistemas de desempleo". *Economia Social y Gestion Pública*, Working Paper.

Ekai Center (2019). Impulso de la inversión la economía social. *Economia Social y Gestion Pública*, Working Paper.

Ekai Center (2019). Inversión social e inversión productiva. *Economia Social y Gestion Pública*, Working Paper.

Ekai Center (2019). La lógica del crédito cooperativo, *Economía Social y Gestión Pública*, Working Paper.

Ekai Center (2019b). Políticas para el impulso de la inversión en la economía social. *Economia Social y Gestion Pública*, Working Paper

Ekai Center (2020). La desmutualización como incentivo. Políticas para el Impulso de la Inversión en la Economía Social. Working Paper

Ekai Center (2021). La participación en resultados como instrumento de ahorro. *Participación en la empresa en Francia*

Ekai Center (2022b). El Futuro de la Socialdemocracia. La economía popular como referente. *Cooperativas y Economía Social* Short Paper. 9 de agosto de 2022

Ekai Center (2022c). *Cooperativización agraria. La economía popular como referente*. Short Paper. 3 de agosto de 2022

Ekai Center (2022d). la descooperativización como incentivo. *Cooperativas y Economía Social.* Short Paper. 3 de agosto de 2022

Ekai Center (2022d). Sobre el freno a la descooperativización. *Cooperativas y Economía Social.* Short Paper. 11 de septiembre de 2022

INDICE GENERAL

Ekai Center (2022e). Relevancia de las cooperativas de trabajo. *Cooperativas y Economía Social.* Short Paper, 23 de septiembre de 2022

Ekai Center (2022f). La aportación de la experiencia de Mondragón. *Cooperativas y Economía Social.* Short Paper. 22 de septiembre de 2022

Ekai Center (2022g). Estabilización institucional. *Cooperativas y Economía Social.* Short Paper. 10 de septiembre de 2022

Ekai, Center (2021). *Participación en los beneficios. Participación en la Empresa en Francia. Working Papers*

Ekai, center (2021). *Participación en Francia. La regulación como Base.* Working Papers

Ekai, center (2021). *Participación en la empresa en Francia. El sector público. Working Papers*

Ekai, center (2021). *Participación en la empresa en Francia. Participación en el capital. Working Papers*

Ekai, center (2021). *Participación es poder. Participación en la empresa*. Working Paper

Ekai, center (2021). *Participación y control de las grandes empresas*. Working Papers

Ekai, center (2022a). Viabilidad del cooperativismo como modelo de empresa dominante. *Cooperativas y Economía Social*. Short ¨Paper 8 de julio de 2022

Ekai, center (2022b). *Cooperativas en el capitalismo.* Short Paper. 7 de septiembre de 2022

Ekai, center (2022c). Sobre el freno a la descooperativización. *Cooperativas y Economía Social. Short Paper.* 11 de septiembre de 2011

El portal de la economía solidaria (2010). Cooperativas de Agricultura Ecológica-

Eleconomista.es. Diccionario de Economía.

Elgue, M. (2006). Elementos para el análisis funcional y normativo de las distintas formas jurídicas. *Formas asociativas para la agricultura familiar*. Buenos Aires,

Elgue, M. (2011). *Unidos en la diversidad. Lo público, lo privado y lo social en un proyecto nacional*. Buenos Aires, Corregidor

Elizondo, C. (2009). *Sociedades y Asociaciones Cooperativas.* El Salvador, Universidad de El Salvador

Embajada de Israel en Uruguay (s)f. *Israel Tierra: Vida Rural.*

Embid Irujo, J. (1991). Concentración de empresas y derecho de cooperativas. Murcia-España, Universidad de Murcia

Embid Irujo, J. y Alfonso, R. (2013). Instrumentos para la intercooperación económica. Formas no personificadas de integración: grupos cooperativos. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Embid, J. (1991). *Concentración de empresas y derecho de cooperativas*. Murcia-España, Universidad de Murcia

Embid, J. Y Alfonso, R. (2013). Formas no personificadas de integración: grupos cooperativos. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Embid, J. y Alonso, R. (2013). Instrumentos para la integración cooperativa. Cuestiones preliminares. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Enciclopedia Humanidades.: https://humanidades.com/deporte/#ixzz7kyK2yjT7

Enciclopedia Juridica OMEBA (1954). Editorial Driskill, Buenos Aires, Argentina

Enciclopedia Juridica, edición 2020

Enciso, M. (2002). El voluntariado dentro de la empresa. El caso de Servicios Sociales Integrados S. Coop. *Ocio y voluntariado: búsqueda para un equilibrio integrador.* Bilbao, Universidad de Deusto

Errasti, A. (2013). Tensiones y oportunidades en las Multinacionales Cooptalistas de Mondragón: el caso Fagor. SADA. Coop. *Revesco 113. Crisis económica actual y sus posibles repercusiones en la economía social.* Madrid, Aecoop

ES (2023). Chaco. Un modelo cooperativo en cuidados. Cooperativa de trabajo Solidaridad Trento Chaqueña Salteña. *Economía Solidaria*

ESAL Subcomité (2020). *Caracterización de las empresas de economía solidaria desde su esencia económica Análisis y recomendaciones*, Bogotá

Esan (2018). *El papel del deporte en el bienestar social*. esan.edu.pe

Escolano, J. (2001). Constitución: escritura y estatutos. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas*, Granada, Comares

INDICE GENERAL

Escolano, J. (2010). Constitución de la sociedad cooperativa: escritura y estatutos. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia,* Pamplona, Aranzadi

Escribano, J. (2013). Empleo de calidad y cooperativas de trabajo asociado: trabajadores por cuenta ajena y socios trabajadores. *Revista Jurídica de la Economía Social y Cooperativa 24.* Valencia, Ciriec

Escribano, J. (2019). Transmisión de empresa a los trabajadores organizados en cooperativas de trabajo asociado o sociedades laborales. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, N° 34.* Valencia. Ciriec-España

Escribano, J. (2022). El difícil tránsito a la condición de socio-trabajador en las cooperativas de trabajo asociado. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, N° 40.* Valencia. Ciriec-España

Escribano, J. (2023). Reglamentos de régimen interno de las Cooperativas de trabajo asociado determinación de las condiciones de trabajo. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos 143.* Ediciones Complutense

España (1985). Régimen jurídico, fiscal y financiero de las sociedades de garantía recíproca. Real Decreto. *Revista de Derecho Mercantil N. 4*, 1987, Caracas

España, *Ley 13/2013 de Fomento de la Integración de Cooperativas de Carácter Agroalimentario*

España, Reino de (1997). *Ley 42/ 1997 Ordenadora de la Inspección del Trabajo y Seguridad Social*

España, Reino de (2003). *Ley de modificación de la Ley 18/2002, de 5 de julio, de cooperativas de Cataluña.*

España, Reino de (2010). *Plan integral de prevención y corrección del fraude fiscal, laboral y a la seguridad social*, Madrid

España, Reino de (2022). *Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica (PERTE)*- Madrid

Esparís, M y Santos, P. (2018). Fusiones y otras formas de optimización en cooperativa. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Esquea, E. (1971). *Le régime juridique de la coopération en République Dominicaine.* Toulouse. Thése.

Estados Unidos de América (1936). *Ley para proporcionar electrificación rural y para otros fines.* 74o Congreso de los Estados Unidos

Estatuto de la cooperativa de producción minera de Perú

Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, 2003

Estatuto de Las empresas asociativas de campesinos de honduras. Acuerdo 121 de 1976

Estatuto del Artista y Oficios Conexos de Uruguay (2008)

Estatuto social (2016), Unimed Belo Horizonte Cooperativa de Trabalho Médico

Esteban, C. Y Rodríguez-Moldes, L. (2001). Capítulo VIII. De la disolución y liquidación. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 j*ulio. Madrid. Colegios Notariales de España

Estecche, E. (2013). Las cooperativas ¿en régimen concursal? Caso venezolano. *Revista Derecho y Reforma Agraria, ambiente y sociedad N° 39.* Mérida, Universidad de los Andes

Esteller, D. (1969). Integración Cooperativa en sus diversos grados. *I Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Mérida, Universidad de los Andes*

Esteller, D. (2007). Doctrinas y derecho cooperativo. *Cooperativas, empresas, estado y sindicatos. Una vnculación necesaria.* Barquisimeto, UCLA/UC

Esteve, J. (2002). *Autorregulación. Génesis y efectos.* Navarra. Aranzadi

Esteve, P. (2009). La gestión de uso, una nueva vía de acceso a la vivienda. *Noticias CIADEC, 53.* Valencia, Ciriec

Estrada, D. y Hernández, P. (2019). *Situación actual e impacto del microcrédito en Colombia*. Bogotá, Banco de la República

Estudio Torres y Torres Lara (2009). Manual para la gestión empresarial de las cooperativas de servicios. Lima, Ministerio de la Producción

Etchart, G. (1996). Un modelo cooperativo para la Amazonía brasileña. *Anuario de Estudios Cooperativos 1995.* Bilbao, Universidad de Deusto

Etcheverry, R. (2005). *Contratos asociativos, negocios de colaboración y consorcios*. Buenos Aires. Astrea

INDICE GENERAL

Etcheverry, S. et al. (2019). Diez años de cooperativas de artistas en Uruguay. Naturaleza, funcionamiento y perspectivas. *Revista Idelcoop, N° 229.* Buenos Aires, Idelcoop

Etxezarreta, A. et al. (2016). Las cooperativas de cesión de uso y el cohousing en España. *XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa.* Ciriec-España

Etxezarreta, A., Cano, G. & Merino, S. (2018): "Las cooperativas de viviendas de cesión de uso: experiencias emergentes en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 92, 61-86.

Etxezarreta, E. y Lasa, E. (2016). Estudio Delphi sobre la cooperativización de los servicios sociales en el territorio histórico de Gipuzkoa. *Revesco N° 120.* Madrid, Aecoop

Euraskin, A. et al (2017): "Contrataciones Públicas en Economía Social: un estudio del caso de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU)", *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 89, Valencia, *Ciriec-España*

European Foundation for Public Policies (2009). *Política europea sobre fiscalidad de cooperativas: bases para una estrategia.* Position paper. Arrasasate-Mondragón, Ezai

Evans, E. (2002). Las actividades económicas de las empresas en la Constitución y las facultades normativas de los órganos de la Administración y Fiscalización del Estado. *Revista Chilena de Derecho 29/3*. Santiago, Universidad Católica de Chile

Ezai (2006). *Bases para la reforma de la legislación cooperativa.* Position paper. European Foundation for Public Policies. Arrasate-Mondragón

Ezai, European Foundation for Public Policies (2006). *Bases para la reforma de la legislación cooperativa.* Position paper.

Ezai, European Foundation for Public Policies (2007). *Bases para el gobierno de redes y grupos cooperativos. Position paper.* Arrasasate-Mondragon, Ezai

Ezai, European Foundation for Public Policies (2009). *Política europea sobre fiscalidad de cooperativas: bases para una estrategia. Position paper*. Arrasasate-Mondragon, Ezai

Ezai, European Foundation for Public Policies (sf). *Régimen de capital en cooperativas y grupos cooperativos.* Position paper. Mondragón

FACC. (2020). Cooperativismo de consumo en la Argentina. Federación Argentina de Cooperativas de Consumo *Cooperativas en la Argentina 2020*- Rosario. UNR

Face, Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad (2006). *Bases para la gestión de la Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad y otros servicios públicos Limitada*. Buenos Aires, Face-Intercoop

Faecta (2015). *Manual de intercooperación turística cooperativa buenas prácticas para la intercooperación.* Sevilla. Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo

Faedo, A. (2004). Cooperativas de Trabajo. Empresas Recuperadas. Montevideo. FCPU

Fagá de Almeida, S. (2014). Efeitos concorrenciais das cooperativas médicas. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop.

Fager, N. y Enríquez, K. (2009). El sistema normativo de la acción voluntaria (AV). *Impacto del voluntariado en Colombia.* Bogotá, UN Voluntarios, Dansocial, Universidad del Rosario

Fairtrade Clac (2015). *Políticas públicas para el fomento de un comercio justo y solidario.*

Fajardo, G, (2020) Interview con Gemma Fajardo. *international journal of cooperative law vol. i (1), 2020*

Fajardo, G. (1997). *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*. Valencia. Tecnos

Fajardo, G. (1989). *Participación de los trabajadores en el régimen socioeconómico de la cooperativa. Valencia*. Ciriec

Fajardo, G. (1999). La Reforma de la legislación cooperativa estatal. *Revista Jurídica de Economía Social y cooperativa, Nº 10.* Valencia. Ciriec-España

Fajardo, G. (1999). O réxime económico da sociedad. *Estudios sobre a lei cooperativa de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia.

Fajardo, G. (2001). La prescripción de las obligaciones entre la cooperativa y sus socios y la naturaleza no mercantil de su relación. *Revista Jurídica de la Economía Social 12.* Valencia. Ciriec-España

Fajardo, G. (2003). Aspectos del Régimen Jurídico de la cooperativa de trabajo asociado en España. *Cayapa, 5*. Mérida. ULA-CIRIEC

INDICE GENERAL

Fajardo, G. (2006). La Fusión de Cooperativas en la Legislación Española, *Revista Jurídica del Ciriec, 17*, Valencia, Ciriec-España

Fajardo, G. (2007). Las cooperativas sociales en España. *The social economy in a changing word,* Valencia, Ciriec

Fajardo, G. (2008). Aspectos societarios de la reforma de la ley de sociedades laborales. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 19*. Valencia, Ciriec-España

Fajardo, G. (2008). Reforma contable y legislación cooperativa. *El nuevo plan general de contabilidad y la contabilidad de cooperativas.* Noticias de la economía pública, social y cooperativa, 50. Valencia, España, Cidec

Fajardo, G. (2009). La economía social en las leyes. *Revista de economía pública, social y cooperativa, 66*. Valencia, Ciriec-España

Fajardo, G. (2011). La adjudicación y venta de parcelas como objeto social de las cooperativas de viviendas. Comentario a las SSTS de 27 y 28 de julio de 2010. *Revista Jurídica de Economía social y cooperativa 22,* Valencia, Ciriec-España

Fajardo, G. (2011). La adjudicación y venta de parcelas como objeto social de las cooperativas de viviendas. Comentario a las SSTS de 27 y 28 de julio de 2010. *Revista Jurídica de Economía social y cooperativa 22*, Valencia, Ciriec-España

Fajardo, G. (2011). La Ley Española de Economía Social. *Reformas legales en materia de economía social y solidaria*. Valencia, Fundibes

Fajardo, G. (2012). Aspectos de la transformación de las cooperativas de crédito tras la ley de modificaciones estructurales e 2009. *Deusto Estudios Cooperativos 1.* Bilbao, Universidad de Deusto

Fajardo, G. (2015). Marco jurídico del cooperativismo de viviendas. *IV Jornada sobre Cooperativismo de Viviendas: Otras experiencias. IV* Jornada *sobre Cooperativismo de Viviendas: Otras experiencias.* Valencia, Iudescoop, Fecovi

Fajardo, G. (2015). Orientaciones y aplicaciones del principio de participación democrática. *Revista jurídica N° 27.* Valencia, Ciriec-España

Fajardo, G. (2016). International Co-operative Law. *The eco-operative Keyword.* Universitá degli Studi Roma Tre, Roma, Tre-press

Fajardo, G. (2016). La legislación Cooperativa Portuguesa y su Reforma de 2015. *Revista Jurídica N° 28.* Valencia, Ciriec-España

Fajardo, G. (2016). La sociedad cooperativa profesional. Constitución y régimen jurídico. *XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa.* Valencia, Ciriec-España

Fajardo, G. (2016). Sociedades Laborales: an academic´s view. *Employment Financial Participation: Spain´s Sociedades Laborales.* Brussels, European Parliament

Fajardo, G. (2018). Proposals for better governance in worker cooperatives. *International journal of cooperative law. Issue I*

Fajardo, G. (2019). El reconocimiento legal de la economía social en Europa. Alcance y consecuencias. *Revista Cooperativismo & Desarrollo, 27(1),* Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Fajardo, G. (2019). Falsas cooperativas de trabajadores y medidas adoptadas por los poderes públicos en España para combatirlas. *Working Paper N° 2019/30*. Ciriec International

Fajardo, G. (2021). El autoconsumo de energía renovable, las comunidades energéticas y las cooperativas. *Noticias de la economía pública, social y cooperativa nº66* · 2021

Fajardo, G. (2022). Las comunidades energéticas cooperativas. Oportunidades y desafíos. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Fajardo, G. et al (2013). El nuevo grupo de estudio en Derecho Cooperativo Europeo y el proyecto "Los principios del derecho cooperativo europeo. *Revista jurídica de la economía social y cooperativa* N° 24*.* Valencia, Ciriec

Fajardo, G. y Boquera, J. (2016). La relación societaria "cooperativa" y los límites legales a la autogestión. *Cooperativa de trabajo asociado y estatuto jurídico de sus socios trabajadores,* Tirant Lo Blanch

Fajardo, G. y Frantzeskaki, M. (2017). La economía social y solidaria en Grecia. Marco jurídico, entidades y principales características. *Revesco, N° 125*. Madrid, Aecoop. ISSN: 1885-8031

INDICE GENERAL

Fajardo. G. (2008). Aspectos societarios de la reforma de la ley de sociedades laborales. *Revista jurídica de la economía social y cooperativa 19*, Valencia, Ciriec-España

Falcón Pérez, C- (2020). Las cooperativas energéticas verdes como alternativa al sector eléctrico español: una oportunidad de cambio. *Actualidad Jurídica Ambiental, n. 104, Sección "Artículos doctrinales"*

Falcón Pérez, C- (2020). Las cooperativas energéticas verdes como alternativa al sector eléctrico español: una oportunidad de cambio. *Actualidad Jurídica Ambiental, n. 104, Sección "Artículos doctrinales"*

Falcón Pérez, C- (2020). Las cooperativas energéticas verdes como alternativa al sector eléctrico español: una oportunidad de cambio*. Actualidad Jurídica Ambiental, n. 104, Sección "Artículos doctrinales"*

Falcón-Pérez, C. y Fuentes-Perdomo, J. (2017). La participación de las cooperativas en el desarrollo urbano sustentable. *Revesco, N° 125.* Madrid, Aecoop

Falcón-Pérez, C.E. & Fuentes-Perdomo, J. (2019): "Mejorando el bienestar de la sociedad a través del cooperativismo de plataforma", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 95.*

Fanjul, J. (1988). Aspectos fundamentales del proyecto de ley de cooperativas de crédito. *Revista de Derecho bancario y bursátil, 32.* Madrid, Centro de Documentación Bancaria y Bursátil

Farah, W. (2014). Sistematización de la normativa de buenas prácticas internacionales de promoción de la Economía social Solidaria (ESSS) y de la normativa nacional que regula las formas asociativas en Costa Rica. *ESS en América Latina. Sistematización de normativa. Consultoría para redactar una propuesta de proyecto de ley sobre el marco jurídico de la ESS en Costa Rica*

Farías Batlle, M. (2022). Plataformas digitales para los cuidados y entidades de economía social. IRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa Nº 41/2022*

Farías Batlle, M. y Alfonso, R. (2022). Plataformas digitales para los cuidados y entidades de economía social. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. Monográfico. Plan de acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social. N° 41.* Ciriec-España

Farías, C (2003*). Mapeando al cooperativismo*. Rosario. UNR

Farrés, J. y Farrés, P. (1996). *Mutuales. Ley 20.321.* Mendoza, Ediciones Jurídicas Cuyo

Farrés, J. y Menéndez, A. (1987)*. Cooperativas. Ley 20.337. Comentada, anotada y concordada.* Tomo I. Buenos Aires. Depalma

Farrés, P. (2000). *Cooperativas de trabajo*. Mendoza, Ediciones Jurídicas Cuyo

Farrés, P. (2007). *Cooperativas de vivienda.* Buenos Aires, Lexis Nexis Argentina

Fauceglia, G. (2002). Dalla reforma una nuova articulazione della disciplina cooperativa. *Revista della Cooperaciones 1/2002*. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Fauquet, G. (1944). El Sector Cooperativo. Ensayo sobre el lugar del hombre en las instituciones cooperativas y de éstas en la economía. Bogotá. Librería Voluntad

FECON (2017) *Proyecto convertiría acueductos comunitarios (Asadas) en entidades privadas*. Federación de Asociaciones Ecologistas de Costa Rica En Opinión, 11 de julio, 2017

Fedecoba, (spi). *Aporte de las cooperativas eléctricas argentinas a los objetivos de desarrollo*. Buenos Aires, Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad

Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad (2006). *Bases para la gestión de la Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad y otros servicios públicos Limitada*. Buenos Aires, Face-Intercoop

Federación de Cooperativas de Consumo de Japón (2004). *Comentarios sobre la publicación de la revisión de la NIC 32.* Neticoop

Federación de Cooperativas Vitivinícolas Argentinas (sf). *Fecovita Coop. Ltda.* Mendoza

Federación Internacional de Cooperativas y Mutuales de Seguros, Protecting lives & livelihoods" (2015*), Manifiesto Mundial 2015 de la ICMIF, Cheshire, Reino Unido,*

Federación Nacional de Vivienda Popular (sf), *Construimos en comunidad,* Bogotá.

INDICE GENERAL

Feher, L. (1976). La ley de cooperativas y la vida cooperativa (Hungría). *Revista de Estudios Sindicales y Cooperativos, 38.* Madrid, Instituto de Estudios Sindicales

Feliú Rey, M. y Zornosa, A. (2013). Modificaciones estructurales. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia. Tirant lo Blanch

Femuprocan (sf). *Federación Agropecuaria de Cooperativas de Mujeres Productoras del Campo de Nicaragua*

Fernándel, P. (2019). El ánimo de lucro y la profesionalidad en el ámbito de la economía colaborativa. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, N° 34.* Valencia. Ciriec-España

Fernández Albor, A. (1999). O estatuto xuridico dos socios. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Fernández Andreani, P. (2021). Las cooperativas prestadoras de servicios públicos en Argentina. Noción. Tensión de los principios cooperativos. Desarrollo. Contribución social. Principales desafíos que enfrentan. *Deusto Estudios Cooperativos Núm. 18.* Bilbao, Universidad de Deusto

Fernández da Silva, P. (2005). *Cooperativas de trabalho, terceirização de mão-de-obra e direito de trabalho*. Rio de Janeiro, Editorial Lúmen Juris

Fernández de Andreani- (2022). La necesidad de incorporar medidas de buen gobierno corporativo en las cooperativas de servicios públicos. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Fernández de Andreani, P. (2016). ¿Existen regulaciones especiales en Argentina para el caso de que la prestadora del servicio público sea una empresa cooperativa? Algunas propuestas que debería contener el marco regulatorio. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas

Fernández de Andreani, P. (2016). *¿Los derechos y garantías de los usuarios de servicios* públicos son aplicables al asociado de una cooperativa de servicios públicos? ¿La relación cooperativizada sustituye la relación de consumo? *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas.

Fernández de Andreani, P. (2016). Función social y problemática jurídica de las cooperativas prestadoras de servicios públicos en Argentina. *Revista jurídica N° 28.* Valencia, Ciriec-España

Fernández de Andreani, P. (2022). La promoción de la igualdad de género en las cooperativas y su vinculación con el principio de compromiso con la comunidad. *El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas*

Fernández Feijoo, B. y Cabaleiro, M. (1999). A Documentação Social e a Contabilidade. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Fernández Guzmán, F. (2020). Informe nacional de Honduras. *Análisis del marco legal cooperativo.* Cooperativas de las Américas

Fernández Herrera, J. (2001). La creación de empleo a través de cooperativas y sociedades laborales, *Estudios de Juventud, 51,* Asturias

Fernández Lorenzo, L.et al (2004). Evaluación del cumplimiento de objetivos sociales a través del Balance Social Cooperativo. *Untrefvirtual. Congreso Argentino de la Cooperación 2004*

Fernández Miranda, R. (2016). La equidad en sus laberintos. Evolución de las concepciones y prácticas en el comercio justo. *Revista Idelcoop, N° 219.* Buenos Aires, Idelcoop

Fernández Papillón, A. (1990). Cuestiones jurídicas del voluntariado. *La acción voluntaria. Cuadernos de la plataforma, 10.* Madrid, Plataforma para la promoción del voluntariado.

Fernández Peiso, A. (2006). *Neoliberalismo y derecho: una visión desde las cooperativas*. Universidad de Cienfuegos

Fernández Peiso, A. (2006). *Notas características de la cooperativa en Cuba*. Cienfuegos, Universidad de Cienfuegos

Fernández Peiso, Avelino (2015). Régimen civil de la propiedad cooperativa en Cuba. Gezki, *Revista Vasca de Economía Social N° 12.* San Sebastián, Gezki

Fernández Quintas, G. (2016). Necesaria vinculación para afianzar la identidad cooperativa. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados

INDICE GENERAL

Fernández Quintas, G. y García, J.P. 2022). La comprensión y traducción de la identidad cooperativa y la jurisprudencia laboral. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Fernández Sahagún, M. (2019). Responsabilidad de las personas administradoras de la sociedad laboral por incumplimiento de los deberes específicos. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa nº 34.* Valencia, Ciriec España

Fernández Soriano, D. (2015). El traspaso de empresas a los trabajadores: oportunidades y principales obstáculos. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Fernández, B. y Cabaleiro, M. (1999). A Documentação Social e a Contabilidade. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galícia*. Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Fernández, J. (2001). La modificación de los estatutos sociales en la nueva ley General de cooperativas 27/1999. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999.* Madrid. Colegios Notariales de España

Fernández, J. (2002). La nueva estructura financiera de acuerdo con la ley 27/1999, de cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos, 77*. Madrid. Aecoop

Fernández, L. (1999). Participación de trabajadores y directivos en el capital de las sociedades anónimas. *Revista de Derecho Mercantil, 234. Madrid*

Fernández, M° Soledad (2021). Reseña del libro Guía de responsabilidad social para las empresas y para las entidades de La economía social de José Luis monzón y María José Vanó (Ciriec-España, Valencia, 2020). CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa Nº 39/2021,*

Fernández, R. y Sanchez, L. (2022). Costa Rica. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Ferrando, M. (2013). La transformación de sociedades mercantiles en sociedades cooperativas: una opción para la conservación de la empresa en tiempos de crisis. *Economía Social y Derecho. Problemas Jurídicos Actuales de las Empresas de Economía Social.* Mercatura 48. Granada, Comares

Ferraz Teixeira, M. (2016). O conceito de falta grave e a necessidade da verificação de resultado danoso para a imposição da penalidade de inabilitação aos administradores e fiscais das cooperativas financeiras. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Ferraz Teixeira, M. (2016). O reconhecimento jurisprudencial de grupo económico a interoperação vertical e a inobservância dos princípios da legalidade e da segurança jurídica. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Ferraz Teixeira, M. (2018). The new hypo-sufficiency and the relations between cooperatives and their members. *International journal of cooperative law. Issue I*

Ferraz Teixeira, M. (2021). Cooperativas de trabalho no Brasil e lei 12.690/12., *Revista Jurídica de Economía Social y. Cooperativa N° 39*- Ciriec España

Ferraz- Teixeira, M. y M. (2019). El enunciado de Súmula 602 del Tribunal Superior de Justicia de Brasil, del 22 de febrero de 2018, y la afrenta al acto cooperativo. *Cooperativismo & Desarrollo, 27 (1).* Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Ferraz, M. y Ferraz, M. (2016b). É dispensável a realização de licitação para o funcionamento de Postos de Atendimento Cooperativos em órgãos públicos? *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Ferreira de Melo, R. y Carvalho Matanzaz, S. (2018). Responsabilização penal dos diretores e gerentes de cooperativas. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

Ferreira, A. y Gomes, M. (2009). Por um sistema financeiro solidário na agricultura familiar: o sistema Ecosol em Minas Gerais. *Cooperativismo & Desarrollo, 95*. Bogotá, Indesco-UCC/Ciriec-Colombia.

Feser, E. (2021). Empresas recuperadas por cooperativas: *Deusto Estudios Cooperativos Núm. 18.* Bilbao, Universidad de Deusto

Feser, E. y Ureta, F. ¿Hacia una Ley de Economía Social? Breve Analisis de las normativas

INDICE GENERAL

Fici, A. (2010), *Italian co-operative law reform and co-operative principles.* Euricse working papers, N° 002

Fici, A. (2012). *Cooperative identity and the law.* Euriscse working paper, Nº 023/12

Fici, A. (2012). Identidad y ley. Documento de trabajo. *Revista europea de derecho de los negocios, 23.* Trento, Fundación Euricse

Fici, A. (2014). La Cooperación entre cooperativas en el derecho italiano y comparado. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 48.* Bilbao, Universidad de Deusto

Fici, A. (2015). El papel esencial del derecho cooperativo. *Revista juridica del Ciriec-España N° 27.* Valencia, Ciriec-España

Fici, A. (2015). Tendencias y perspectiva del derecho cooperativo en el contexto global y la supervisión como oportunidad para el sector de la economía solidaria. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 49.* Bilbao, Universidad de Deusto

Fici, A. (2020). La empresa social italiana después de la reforma del tercer sector., CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 36, 2020, pp. 177-193. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.36.17109

Fidamerica (1997). Cajas campesinas: una modalidad sostenible de credito rural. Estudio de caso. Guatemala*. Conferencia Electrónica Latinoamericana. Servicios Financieros para los Pobres Rurales*

Figone, A. (1999). Modifiche dell' atto costitutivo. *Cooperative, consorzi, reaggruppamenti*. Ipsoe

Finca (Fundación Integral Campesina)

Fincoop (2001). Propuestas *de Fincoop ante la Ley de Cooperativas de Venezuela*. Caracas.

Fischer, I. (2002). *The changing roles of the state and the international cooperative mouveent en the creation of a supportive environment*. Ulaanbaatar. Mongolia. ONU

Flavio de Oliveira, A. (2014). Política consumerista, política antitruste e as cooperativas no Brasil. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Flury, J. et al. (2022). Centros culturales autogestionados de la Ciudad de Buenos Aires. Revista Idelcoop, 236. Buenos aires

Flynn, S. (2006). Una breve historia de la reforma de la ley cooperativa y de la regulación en países en vías de desarrollo. *La creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo*. Washington, Iniciativa para la Regulación y el Derecho Cooperativo

FOAL (sf). Apostando por el futuro de las personas ciegas en Iberoamérica. Madrid. Fundación ONCE América Latina.

Folgado, L. (2015). *La Función de cumplimiento en las cooperativas de trabajo*

Fonseca, R. (2001). *Manual de Derecho Cooperativo Costarricense.* San José, Cenecoop

Font Mas, M. (2018). Plataformas de Capital versus Plataformas Sociales en la Economía Colaborativa: punto de vista jurídico internacional. *Working Paper N°2018/12.* Ciriec internacional

Fontela, Eduardo (2011). La distribución de ganancias entre los trabajadores. Código Sur

Fontenla, E. (2023). El ejercicio de votar y no aclamar. Cooperativismo de ahorro y préstamo en México, Realidad y futuro. Querétaro. FUNDAp

Fontier, V. (2014). Entreprendre au féminin au sein des coopératives d'activités et d'emploi Une alternative à la réaffirmation des identités de genre? *Economía social: identidad, desafíos y estrategias.* Valencia. Ciriec-España/Rulescoop

Forciniti, J. (2016). La Asociación Mutual en el marco de las Relaciones de Consumo. *Diario DPI Consumidores y Usuarios Nro. 75* - 24.05.2016

Formento, S. (s.f.). *Experiencia asociativo-regional en el marco jurídico de las cooperativas agrarias centro riojano*, Buenos Aires

Foro Pausen (2010). *La participación de las personas en la empresa: algunas reflexiones y propuestas para su desarrollo*. Comisión Juridica, Bilbao, Deusto Digital

Foro Social Mundial de Economía Solidaria II (2013). Otra economía acontece. *Marcos legales para la economía solidaria.* Santa María, Brasil

INDICE GENERAL

Forzati, R. y Rodríguez, H. (2008). Concursabilidad de las asociaciones mutuales. *Hologtamática N° 9.* Buenos Aires, Universidad Nacional de Lomas de Zamora

Fraisse, L. et al (2001). Italia: cooperativas sociales y construcción de un campo de actividad. *Economía social y servicios sociales.* Valencia, Ciriec-España

Francés, A. y Dávalos, L. (1992). *La Corporación en 4 dimensiones*. Caracas. IESA

Francis, T. (1956). Las asociaciones forestales. *UNASYLVA, 2. Roma. FAO*

Freedman, J. (2013). *Grupo de trabajo interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria.* Ginebra, ONU.

Fresno, J. y Rauchberger, C.(SF). *Estudio Tercer Sector y Provisión de Servicios. Prácticas europeas y lecciones para España.* Plena Inclusión

Freytes Frey, M. y Veleda, M. (2021). *Las cooperativas de cuidados y el desarrollo territorial. Reflexiones en torno a un proyecto impulsado en Trelew*, Chubut, Argentina- *Cooperativismo & Desarrollo, 29* (119), 1

Frsh-dek, (spi). La diferencia entre actor y artista

Fucvam, Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por ayuda mutua. www.fucvam.org.uy

Fuenmayor, N. y Ochoa, H. (2014). Economía social y cultura ancestral en comunidades Wayuu en Venezuela: tensiones con políticas estatales en la producción de ovinos y caprinos. *Descolonialidad y cambio societal. Experiencias de solidaridad económica en América Latina. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas; Buenos Aires: Clacso*

Fuenmayor, R. y Vásquez, M. (2002). La prestación de servicios públicos locales por organizaciones no gubernamentales en el Municipio Rosario de Perijá del Estado Zulia–Venezuela. *III Simposio Nacional de Economía Social: Gerencia de las organizaciones de Economía Social.* Barquisimeto. Ciriec

Fuentes, B. et al (2022). El rol de los municipios en el fomento de las cooperativas. El caso del programa de fomento de cooperativas en la comuna de Recoleta, *Revista Iberoamericana de Economia Solidaria e Innovación sociológica, REISISE, Vol 5.* Santiago de Chile.

Fulfaro, O. (2017) *¿Qué es el Trading y cómo funciona?* Salon e traing

Fundación clubes (spi). *Decálogo para clubes del Deporte Social*. Santiago de Chile

Fundación Coagro (2013)

Fusaro, B. (1987). *Los contratos de colaboración empresaria.* Buenos Aires. Depalma

Fuster, M. et al. (2021). Cooperativismo de plataforma: análisis de las cualidades democráticas del cooperativismo como alternativa económica en entornos digitales. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa. N° 102.* Ciriec, España

Gabinete Cooperativo (1989). *"Las Cooperativas en el Impuesto sobre Capitales* Departamento de Ciencias Económicas. Universidad Nacional del Sur. Argentina. Jornada". Revista. Instituto de Cooperación

Gadea, E. (1997). La función de garantía del capital social y la capitalización adecuada en las sociedades cooperativas: una visión desde la ley vasca. *Anuario de Estudios Cooperativos*. Bilbao. Universidad de Deusto

Gadea, E. (1999). Estudio del régimen orgánico en la Ley Vasca de cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 33*. Bilbao. Universidad de Deusto

Gadea, E. (1999). E*volución de la legislación cooperativa en España*. Vitoria-Gasteiz. Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi

Gadea, E. (2003). La financiación de las sociedades cooperativa: un estudio desde la perspectiva de la Ley de Cooperativas del País Vasco. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 37.* Bilbao. Universidad de Deusto

Gadea, E. (2009). Innovación y cooperativismo: propuestas para una reforma armonizada de la normativa española reguladora de las sociedades cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 43*. Bilbao. Universidad de Deusto

Gadea, E. (2020). Análisis de riesgos y evaluación de impacto relativa a la protección de datos: su aplicación a las sociedades cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo N° 56/2020.* Bilbao, Universidad de Deusto

INDICE GENERAL

Gadea, R. (1999). Derecho de las cooperativas. *Análisis de la ley 4/1993, de 24 de junio, de cooperativas del país vasco.* Bilbao, Universidad de Deusto

Galán Serrano, J. et al (2018). Integración de los principios de la economía social y solidaria en el diseño sostenible de bienes de consumo. *Economía y Sociedad, Vol. 23, Nº 54, julio-diciembre 2018*

Galeano, H. (2014). *Cooperativas pueden aprender de malas prácticas del sector financiero.* 8° Encuentro de Cooperativas con Actividad Crediticia. Bogotá, Confecoop

Gallego, J. (2006). Criterios de determinación de la responsabilidad penal individual en estructuras empresariales. *Empresa y derecho penal.* Caracas, UCAB

Gallego, L. (2011). Medios económicos y disciplinarios para combatir el incumplimiento de los socios de participar en las actividades de las cooperativas agrarias, *Revesco, 104.* Madrid, Aecoop

Gallego, M. (2006). El Registro de cooperativas. Especial referencia al Registro de Castilla y León. *Economía social y cooperativismo*. Valladolid, Lex Nova, S.A.

Gallino, A. (2005). Las cooperativas eléctricas después de las privatizaciones. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad.* Buenos Aires. FACE

Gallo, M. (2005). La integración del cooperativismo de electricidad y las federaciones. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad.* Buenos Aires. FACE

Galor, Z. (2003). *Distribución de resultados en una cooperativa y la participación de los miembros.* Coopnetaldía

Gálvez, E. (2013). I. Los libros de las cooperativas. *Tratado de Derecho de Cooperativas Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Gamba Barrera, H. (2023). Las cooperativas de trabajo asociado en Colombia: ¿son instrumentos de engaño, intermediación laboral o entidades de gestión social y bienestar? *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Gambina, J. (2003). *Empresas recuperadas en Argentina.* Buenos Aires. Federación Judicial Argentina

Gamero, E. (1996). *La Intervención de Empresas. Régimen jurídico-administrativo*. Madrid. Marcial Pons

Gaminde, E. (2017). Las altas de los/as socios/as en las sociedades cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

Gaminde, E. (2020). Las normas de buen gobierno corporativo: problemática especial de las cooperativas. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José. Cooperativas de las Américas

Gaminde, E. (2021). Principio de intercooperación y modelos de crecimiento. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 59,* Bilbao, Universidad de Deusto

Gandarillas, J. (2012). *Aspectos tributarios relacionados con el pago de una prima por concepto de comercio justo.* Departamento de Impuestos Directos de Chile

Garaghan, P. (1988). El Mutualismo: una respuesta a la crisis en el sistema de Seguridad Social. Rosario. *7º Congreso Nacional de Profesionales en Ciencia Económica.*

Garaudy (1972). *La alternativa (cambiar el mundo, cambiar la vida).* Caracas, Editorial Tiempo Nuevo

García Álvarez, B. (2019). Sobre la noción de interés social en las sociedades cooperativas y los principios cooperativos. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativismo, N° 34.* Valencia, Ciriec-España

García Arrouy, J. (1990). Problemas jurídicos prácticos de las cooperativas agropecuarias. *Régimen jurídico de las cooperativas.* FA de Colegios de Abogados. Buenos Aires

García Campá. S (2016). *El estatuto del voluntariado en las cooperativas de trabajo asociado*

García de Castro, A. (2016). *La reciente fusión de las cooperativas farmacéuticas del sur*. Hoy Es.

García Gutiérrez, C. (1994). Las personas jurídicas como socios de las sociedades cooperativas de primer grado o cooperativas propiamente dichas en España: necesidad de una revisión legal. *Revista de Estudios Cooperativos.* Madrid. AECOOP

García Gutiérrez, C. (2000). El nuevo marco de la participación de los agentes externos en las empresas cooperativas: en el camino hacia la desmutualización. Madrid. Internet. *La regulación legal del trabajo en las cooperativas individuales de producción.*

INDICE GENERAL

García Gutiérrez, C. et Al. (2004). La red de información INTERNET de la sociedad de la comunicación y del conocimiento promueve la generalización de la participación en los procesos de toma de decisiones en las organizaciones de producción. *Economía Social y Nuevas Tecnologías.* Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 049. Valencia, Ciriec-España

García Jiménez (2001). Autoempleo y trabajo asociado. *El trabajo en la Economía Social*, Córdoba

García Jiménez, M. (1999). El régimen de seguridad social en las cooperativas de trabajo asociado. *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión* económica. Madrid. Ibídem

García Jiménez, M. (2002). Alcance y límites de la ley 27/1999 de cooperativas. Los ingresos y las bajas de los socios. *Revista de Estudios Cooperativos, 77.* Madrid. Aecoop

García Jiménez, M. (2010). La necesaria armonización internacional del Derecho Cooperativo: El caso español. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, 102,* Madrid, Aecoop

García Jiménez, M. (2015). El marco jurídico aplicable a los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado en España. Problemática y propuesta para su mejora. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

García Jiménez, M. (2021). Desafíos globales para el derecho cooperativo. *II Congresso Latino-americano de Direito Cooperativo.* São Paulo. Universidade Presbiteriana Mackenzie

García Jiménez, M. (2023). Armonización del Derecho Cooperativo. *III Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo*. San José. Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica

García Jiménez, M. (2023). La protección social del socio trabajador de cooperativas en España. *de México. Un derecho cooperativo para el desarrollo* Querétaro, FUNDAp

García Lorenzo, I,. (2021). El papel de las cofradías de pescadores de Galicia en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible: protección de los recursos marinos y equidad. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, N° 102/2021*

García Macías, A. Redes sociales y "clústers" empresariales. Redes, Revista Hispana para el análisis de redes sociales, Volumen 1#6

García Más, F. (2001). De los órganos de la sociedad cooperativa. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*. Madrid. Colegios Notariales de España

García Müller, A. (1977). *Jurisprudencia Cooperativa venezolana*. Barquisimeto, Universidad Centro-occidental

García Müller, A. (1981-1989). *Dictámenes jurídicos.*

García Müller, A. (1986). *Cómo organizar y manejar cooperativas.* Mérida, Universidad de los Andes

García Müller, A. (1989). Marco jurídico del sector de la economía del trabajo. *La Economía del Trabajo*. Bogotá. Celatet

García Müller, A. (1990). *Cooperativas: doctrina, legislación, jurisprudencia.* Trujillo. Cooperativa de los Trabajadores de la Enseñanza del Estado Trujillo – Universidad de los Andes

García Müller, A. (1996). Articulación de Empresas Solidarias. Integración horizontal. *Anuario de Estudios Cooperativos 1995*. Bilbao. Universidad de Deusto

García Müller, A. (1996). La Economía del Trabajo en las Constituciones de América Latina, Bilbao, *Anuario de Estudios Cooperativos, 1995*. Universidad de Deusto

García Müller, A. (1997). Distribución de competencias en las empresas solidarias. *Anuario de Estudios Cooperativos*. Bilbao. Universidad de Deusto

García Müller, A. (1997). El derecho de información en las empresas solidarias de América Latina. *Anuario de Estudios Cooperativos 1998*. Bilbao. Universidad de Deusto

García Müller, A. (1997). *Exposición de motivos y anteproyecto de la ley de fomento de la pequeña y mediana minería del Estado Bolívar.* Ciudad Bolívar, Federación Nacional de Cooperativas Mineras

García Müller, A. (1998). Marco Jurídico del Modelo de Economía Solidaria*. La Economía Solidaria, una alternativa frente al Neoliberalismo.* Bogotá, CGCT-COLACOT

García Müller, A. (2006). *Curso de Derecho Administrativo General. Unidad IV: El Acto Administrativo.* Mérida, Universidad de los Andes. Mimeógrafo y CD

INDICE GENERAL

García Müller, A. (2006). El control público de las cooperativas de ahorro y Crédito. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 2006*. Globalización y cooperativismo. Bilbao, Universidad de Deusto

García Müller, A. (2007). El daño que se hace a las cooperativas con un marco legal similar a los intermediarios financieros. *Cooperativismo y Desarrollo, 91*. Bogotá. Indesco. Universidad Cooperativa de Colombia

García Müller, A. (2007). Hacia una nueva ley de cooperativas. *IV Foro Internacional: Análisis de la ley de ahorro y crédito popular y su relación con la economía social.* León-Guanajuato, Alcona

García Müller, A. (2008). Bases jurídicas de las políticas públicas sobre cooperativas. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 19*. Valencia, Ciriec-España

García Müller, A. (2008). El marco jurídico de las cooperativas multiactivas. *Naturaleza y especificidad de la cooperativa Multiactiva.* Bogotá, Cotradian

García Müller, A. (2009). Ante-proyecto de ley marco para las empresas recuperadas por los trabajadores, *Boletín de la asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 43,* Bilbao, Universidad de Deusto

García Müller, A. (2009). La entrega de productos de los miembros de las cooperativas agrarias. *Estudios jurídicos 40.* ***México, Procuraduría Agraria***

García Müller, A. (2009). Marco legal de la economía social o solidaria según el movimiento de los trabajadores de América Latina. *Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal.* Madrid. Inauco

García Müller, A. (2009). Régimen tributario para el sector solidario. La experiencia internacional. *Análisis de la política fiscal en el sector solidario colombiano.* Bogotá, Dansocial-Cootradian

García Müller, A. (2011). Tendencias recientes y desafíos del Derecho Solidario. *Reformas legales en materia de Economía Social y Solidaria*. Valencia, Fundibes

García Müller, A. (2012). Actualizaciones normativas necesarias para promover condiciones de acceso de las cooperativas a los mercados internacionales. *Cooperativismo e Internacionalización. Tomo II. Condiciones y lineamientos para su desarrollo en Colombia.* Bogotá, Iemp-Organizaciones Solidarias

García Müller, A. (2012). Lucha contra el fraude laboral mediante simulación de cooperativa de trabajo asociado, *La ética en el sistema de producción: economía social y responsabilidad social empresarial.* Navarra, Aranzadi

García Müller, A. (2012). Régimen del gerente de las entidades de economía social y solidaria en América Latina. *Cooperación & Desarrollo, 101.* Bogotá, UCC-Indesco

García Müller, A. (2012). Relaciones del sector solidario con el Estado. *2° encuentro nacional de cooperativas "El pensamiento social en el sector solidario".* Medellín, Colombia, Cooperativa de los profesores de la Universidad de Antioquia. ¨

García Müller, A. (2013). El acto cooperativo, construcción latinoamericana. *Revista Idelcoop, 209.* Buenos Aires, Instituto de la Cooperación Idelcoop

García Müller, A. (2014). Los acuerdos Intersolidarios. *Ciudadanía, desarrollo y paz. Una mirada desde el cooperativismo.* VIII Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo de la ACI. Bogotá, Organizaciones Solidarias – Ciec - Uniminuto - Universidad Católica

García Müller, A. (2014). Naturaleza del aporte económico del miembro. *Estándares Internacionales financieros y contables. Su aplicación en las organizaciones solidarias en Colombia.* Bogotá, Ciec-Organizaciones Solidarias

García Müller, A. (2015).Régimen jurídico de las coopertivas de trabakp asociado en Venezuela . *Las cooperativas de trabajo en América Latina.* Ediciones Rosario, Ediciones DelRevés

García Müller, A. (2015). 100 Propuestas de Políticas Públicas de Economía Solidaria en Territorios de Paz. *En el marco del convenio Nro. 0-30 SOLIDAPAZ. UAEOS – CIRIEC-Colombia*, Bogotá,

García Müller, A. (2015). Aplicación de la teoría del corrimiento del velo jurídico a las empresas recuperadas por los trabajadores. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

García Müller, A. (2015). El acto cooperativo, construcción latinoamericana. La economía social y solidaria en la historia de América Latina y el Caribe. Buenos Aires, Idelcoop

García Müller, A. (2018). *Elementos para la formulación de una ley de Economía Social y Solidaria.* Mesa Nacional de Economía Social y Solidaria de Colombia. *Bogotá,*

INDICE GENERAL

García Müller, A. (2018). Necesidad de una normativa especial para organizaciones solidarias simplificadas en América Latina, *Apuntes para el fomento de la asociatividad solidaria y el logro de los objetivos de desarrollo sostenible*, Uaeos-Ciriec-Colombia

García Müller, A. (2018). Participación de los trabajadores en las empresas solidarias de obtención de bienes y servicios *Encuentro de Investigadores sobre Cooperativas de Trabajo.* Rosario,

García Müller, A. (2019). Hacia una normativa especial para las organizaciones solidarias simplificadas. *XV Seminario Internacional PROCOAS*. Valparaíso,

García Müller, A. (2020). Sustitución del impuesto a las cooperativas por contribuciones parafiscales. hechos y emprendimientos cooperativos de transformación. *XI Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo*. Editorial CIRIEC Colombia. 2020.

García Muller, A. (2020). Tecnologías 4.0 e implementación normativa en la economia solidaria. Bogotá, *Conversatorios Ciriec-Colombia*. Power-Point

García Müller, A. (2021). Armonización de los principios cooperativos. *I Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo*, Sao Paulo, Universidad Presbiteriana Mackenzie

García Müller, A. (2021). Compliance en las cooperativas: riesgo y cumplimiento. *Aportes para la comprensión del quehacer cooperativo en su dinámica empresarial*- Coomeva

García Müller, A. (2021). Desafíos del mutualismo en el Siglo XXI. *Congreso académico internacional de derecho cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria*. AIDCMESS

García Müller, A. (2021). En defensa de la identidad cooperativa: volver a la mutualidad. *Estudio de casos de gestión empresarial. Aportes para la comprensión del quehacer cooperativo en su dinámica.* Medellín. COOMEVA

García Müller, A. (2021). Políticas públicas y sector solidario. *Diplomado en Compras Públicas*. UAEOS-CODES,

García Müller, A. (2022). *Enciclopedia de derechos cooperativo, mutual y de la economía social y solidaria,* Bogotá, Ciriec Colombia y Coomeva. **www.ciriec-colombia.org**

García Muller, A. (2023). Los marcos normativos de la Economía Social y Solidaria vigentes en América Latina. *Portal del Observatorio Iberoamericano del empleo y de la economia social y solidaria. Boletín del Oibescoop, N° 50*

García Müller, A. (2023b). Prólogo. *El derecho cooperativo para el desarrollo de México.* Querétaro, FUNDAp

García Muller, A. (2023c). Sobre la Enseñanza del Derecho Cooperativo en las Universidades. Sao Paulo. Comunicación personal vía Email.

García Müller, A. (2023d). En defensa de la identidad cooperativa. Volver a la mutualidad. El *derecho cooperativo para el desarrollo de México.* Querétaro, FUNDAp

García Müller, A. (2023e). *Escalar de pequeñas inciativas comunitarias de ahorro y préstamo.* Bogotá

García Müller, A. y Álvarez, J. (2010). Elementos para diferenciar una cooperativa de trabajo asociado de una falsa cooperativa. *VI Encuentro Latinoamericano de Investigadores en Cooperativismo de la Alianza Cooperativa Internacional,* Asunción, ACI

García Müller, A. y Álvarez, J. (2012). Cómo determinar qué entidades forman parte de la economía social y solidaria *Unisangil empresarial, vol. 5 N° 1.* San Gil-Santander, Unisangil

García Müller, A. y Álvarez, J.F. (2021). La economía social y solidaria como instrumento de reincorporación de excombatientes en Colombia. *Experiencias emergentes de economía social en Iberoamérica.* Valencia, Obiescoop, Ciriec

García Müller, A. y Duque, J.E., (2013). *Cómo organizar y administrar una Caja de Ahorro.* Valencia, Ipapedi

García Müller, A. y Duque, J.E., (2016). *En respeto a los principios democráticos y evitar el totalitarismo en las cajas de ahorro venezolanas.* Tal Cual digital.

García Müller, A. y Sandoval, G. (2013). *Tres formas jurídicas solidarias en Colombia*. Cooperarte. Bogotá, Ciec

García Müller, A., (2022). *Encuesta sobre normativa de entidades financieras solidarias en México. Papel* de trabajo. Bogotá

García Müller, A., (2022). *Estudio comparativo de entidades financieras solidarias de vinculo cerrado no cooperativas en América Latina.* Papel de trabajo. Bogotá.

García Müller, A., (2022). La propiedad en el cooperativismo de plataforma. *Diplomado en Cooperativas de Plataforma*. Confecoop-Valle

INDICE GENERAL

García Müller, A., (2022). *Tratamiento normativo de las entidades financieras solidarias en América* Latina. Papel de trabajo. Bogotá.

García Müller, A., (2023). En torno a un código cooperativo. *El cooperativismo de ahorro y préstamos en México. Realidad y futuro.* Querétaro. FUNDAp

García Müller, A., Garzón, A. Y Salazar, F. (2022). Voluntariado cooperativo. Alcance, régimen jurídico y aproximación empírica para el contexto colombiano. *Revista Ciriec-Colombia*

García Müller, G. (2007). *Balance social cooperativo.* Caracas. Panapo

García Müller, G. (2012). Balance Social Cooperativo. Caso: Cooperativa de Servicios Agrícolas La Trinidad S. R. L., 2004. *Revista Cooperativismo & Desarrollo, 20*12)

García Müller, G. (2016). *Asociación Nacional de Cultivadores de Algodón (ANCA) de Venezuela.* Barinas, original

García Muller. G. (2006). *Bases Teórica y Doctrinarias del Cooperativismo.* Caracas, Panapo

García Pérez, P. (2020). El carpooling o viaje en coche compartido. Especial referencia a Blablacar. Reseña del libro de Pable Hernández. CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 36, 2020, pp. 445-456. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR

García Pérez, R. y Martín Serrano, J. (2013). Cooperativas sanitarias. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

García Pita J. (2013). Cooperativas de Seguros. Consideraciones Generales. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch.

García Pita y Lastra, J. (1999). As cooperativas de crédito e de seguros. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Xunta de Galicia. Santiago de Compostela

García Ruiz, E. (2013). En negocio fundacional en las sociedades cooperativas de participación pública. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, 111.* Madrid, Aecoop

García Ruiz, E. (2017). El régimen societario de las sociedades laborales en la nueva ley 44/2015, de 14 de octubre, de sociedades laborales y participadas. *Revesco, N° 123.* Madrid, Aecoop

García Ruiz, E. (2018). Las concentraciones económicas de las sociedades cooperativas agroalimentarias y las normas de competencia. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

García Sanz, A. (2013). Cesión global del activo y del pasivo. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

García Sanz, A. (2013). La Fusión. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia. Tirant lo Blanch

García Sanz, D. (2001). *Concentración de empresas cooperativas. Aspectos económicos-contables y financieros*. Colección Documentación N° 6. Madrid, CES

García Serrano, J. y Schenck, L. (2019). *Nómades, hacia una utopía de lo mutuo.* Montevideo, Rumbo Editorial

García Vicente, J. (2003). *Responsabilidad solidaria y el levantamiento del velo en la jurisdicción social.* Barcelona, Bosch

García, A. (1972). *Cooperación agraria y estrategias de desarrollo*, México, Siglo XX.

García, A. (2016). Observaciones a "El problema del capital en las cooperativas". *Revista Idelcoop, N° 219.* Buenos Aires, Idelcoop

García, A. y Reguero, J. (2006). La inspección del trabajo ante el hecho cooperativo. La descalificación de las cooperativas. *Economía social y cooperativismo*. Valladolid, Lex Nova, S.A.

García, A. y Reguero, J. (2006). La inspección del trabajo ante el hecho cooperativo. La descalificación de las cooperativas. *Economía social y cooperativismo*. Valladolid, Lex Nova, S.A.

García, E. (1999). A Administración Pública e as cooperativas. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

García, E. (2018). Trabalho cooperativo dos profissionais liberais da área da saúde. Implicações de ley federal n° 12.690/2010. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

García, E. Y Ruiz, C. (2002). La ética de la sociedad cooperativa agraria en la relación con sus grupos de interés. *Revista de Estudios Cooperativos,* 76 Madrid. Aecoop

INDICE GENERAL

García, G. (2021). Del nacimiento a la consolidación. Modalidades de conformación de cooperativas de software y servicios informáticos en el AMBA. *Revista Idelcoop, N° 235.*

García-Jiménez, M. (2020). "Derechos de sindicación y libertad sindical en las Cooperativas de Trabajo Asociado. Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Social), de 8 de mayo de 2019. Roj: 1944/2019", CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 36, 2020,

García-Muller G. (2016). *El Instituto de Protección Social de los Profesores de la Universidad Nacional Experimental Ezequiel Zamora de Venezuela (IPP-UNELLEZ).* Barinas, original.

Garrido Pulido, T. et al (2007). Fiscalidad de las sociedades cooperativas de segundo grado. *Revesco N° 91*, Madrid, Aecoop

Garrido, S et al (2013). Cooperativismo eléctrico y desarrollo local a partir de energías renovables. La experiencia de la Cooperativa de Agua y Energía de 2 de mayo en la provincia de Misiones. *Revista Prólogos, volumen VI.*

Garzón, A. y Salazar, F. (2023). Una propuesta de1. valoración económica para la estrategia de compras públicas locales en Colombia. *Revista CIRIEC-Colombia, N°*

Gasparrini, G. y Suárez, G. (2020). Cooperativismo y mutualismo: hacia una tipología de políticas públicas para el desarrollo local. Revista Idelcoop, N° 231. ISSN 0327 1919.

Gaudio, M. (2016). Mediação en cooperativismo. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasilia, D.F. Vincere Associados,

Gaudio, R. (2016). Sobre a causalidade da Cooperação cooperativa na Análise antitruste das cláusulas de exclusividade. *XII Seminario Internacional de Procoas: seminário de derecho cooperativo.* Rosario, Procoas

Gaudio, R. (2017). Instituições financeiras cooperativas e a defesa do consumidor: lineamentos estratégicos para contorno de equivocada jurisprudência dominante do Superior Tribunal de Justiça. *Revista da Procuradoria-geral do Banco Central, Volume 11, número 1.* Brasília, Banco Central do Brasil.

Gaudio, R. (2017). Instituições financeiras cooperativas e a defesa do consumidor: lineamentos estratégicos para contorno de equivocada jurisprudência dominante do Superior Tribunal de Justiça. *Revista da Procuradoria-geral do Banco Central, Volume 11, número 1.* Brasília, Banco Central do Brasil.

Gaudio, R. (2018). Conclusiones. *Derecho Cooperativo Latinoamericano. Coleção Direito e cooperativismo, Volume I.* Curitiba, Juruá Editora

Gaudio, R. (2018b). Conclusiones. *Derecho Cooperativo Latinoamericano. Coleção Direito e cooperativismo, Volume I.* Curitiba, Juruá Editora

Gaudio, R. (2018c). Desafios da regulação da atividade cooperativista. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

Gaudio, R. (2018d). La vanguardia latino-americana y la insuficiente incorporación legislativa del acto cooperativo. *Derecho Cooperativo Latinoamericano. Coleção Direito e cooperativismo, Volume I.* Curitiba, Juruá Editora

Gaudio, R. (2018e). *Planos de saúde e "home care": contratação segura e eficiente*

Gaudio, R. (2018f). Applying PECOL (Principles of European Cooperative Law) in the current Brazilian regulation of financial cooperatives - challenges of the equalization between efficiency and identity. *International journal of cooperative law. Issue I*

Gaudio, R. (2019). Legitimação Processual das Cooperativas e Ato Cooperativo: o Diálogo Promovido pela Lei Federal n° 13.806/2009 no Brasil. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Gaudio, R. (2022). Derecho Cooperativo. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Gaudio, R. (2023). Dimensión estructural de la identidad cooperativista. *Un derecho cooperativo para el desarrollo de México.* Querétaro, FUNDAp

Gaudio, R. y Baiocchi, E. (2019). Direito cooperativo como lacuna na análise antitruste – o caso das cooperativas de saúde no Brasil. *Cooperativismo & Desarrollo, 27(1),*

Gay, Silvia et Al (sf). ¿Prostitución = profesión? Una relación a debate. *Derecho Comparado.* Universidad del País Vasco, Facultad de Derecho

INDICE GENERAL

GEA (2021) Cooperativa de estudios ambientales.

Genco, R. (1999). Il regime del Bilancio. *Cooperative, Consorzi, Reaggrupamenti.* Ipsoe

Genco, R. (1999). Il regime patrimoniale ed i requisiti agevolativi fiscale. *Cooperativa, Conzorsi, Reagruppamenti*. Ipsoa

Genco, R. (1999). Il volto cooperativo della democracia societaria. Roma. *Rivista della cooperazione 2/1999*. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti.

Genco, R. (1999). Piccola societa cooperativa e nuove forme di organizzazione *dell' impresa. *Rivista della cooperazione 1/1999*. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Genco, R. (2002). Mutualita interna ed esterne nella legge delega. *Rivista della cooperazione 1/2002.* Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Geneva, International Labour Office. ISBN 92-2-217210-8

Genovart, J. y Mauleón, E. (2017). La repercusión económico-contable de la baja del socio en la sociedad cooperativa: la incidencia de la NIC 32. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

Ghersi, C. (2001). *Daños por gestión empresarial. Cuantificación económica.* Buenos Aires, Astrea

Gibello, J. (2001). *Cooperativas de Trabalho o fenômeno da terceirização.* São Paulo,

Gibello, J. (2002). *Cooperativas sociais. Síndrome de Dowm e Trabalho.* Folha de São Paulo, Caderno Dinheiro. São Paulo

Gide, Ch. (1888). El Porvenir de la Cooperación. *Cooperativismo.* Bogotá, Publi-coop, 1968

Gide, Ch. (sf). La abolición del provecho. *Cooperativismo.* Bogotá, Publi-coop, 1968

Gide; Loyrette y Novel. (1969). Les Coopératives Agricoles dans le marché commun. *Etudes Comparées, régime juridique, fiscal, social et financier*. Paris. Dictionnaires André Joly

Giletta, R. (2003). Principales características de las cooperativas de trabajo. *Cooperativas de Trabajo*. La Plata, Editora Platense, Pontifica Universidad Javeriana

Giner, C. y Aranzadi, D. (1962). *En la Escuela de lo Social.* Bilbao, Universidad de Deusto

Giovannini, M. (2014). Empresas sociales en Chiapas: ¿un instrumento para el buen vivir de los pueblos indígenas? *Economía social: identidad, desafíos y estrategias.* Valencia. Ciriec-España/Rulescoop

Giovenardi, E. (1988). Incentivo económico governamental as cooperativas*. Interferencia estatal nas cooperativas. Porto* Alegre. Fabris

Girondella, L. (2019). ¿Qué son precios de garantía? Intención y error. Un desperdicio de recursos y una oportunidad de corrupción. *ContraPeso.info.*

Giusti, F. (2003). Le leggi regionali de agevolazione per le società cooperative. *Rivista della Cooperazione.* Roma. Instituto italiano di Studi cooperativi Luigi Luzzatti

Glosario TIC, 2018. *Normas ISO*

Gobierno de Chile (2018). M*anual intermedio para administradores de organizaciones de usuarios de aguas.* Concepción, CNR

Gobierno de España (sf). *Plan estatal del voluntariado 2005-2009*. Madrid Diagnóstico de situación del voluntariado en España.

Gobierno de España, Ministerio de sanidad, política social e igualdad (2011). *Estrategia Estatal del Voluntariado 2010-2014 aprobada por Acuerdo del Consejo de Ministros del 23 de diciembre de 2010.* Madrid, Informes, estudios e investigación

Godio, J. (2004). *Análisis político de las empresas recuperadas en Argentina: perspectivas sindicales y cooperativas del fenómeno*. Buenos Aires, Coopnetaldía

Godoy, e. (2008). *Auditoría externa al rubro de cuentas por cobrar de una asociación solidarista.* Tesis. Guatemala, Universidad de San Carlos

Goizuzeta, N. /2007). Controversias jurídico-laborales en el cooprativismo venezolano.. *Cooperativas, empresas, estado y sindicatos. Una vnculación necesaria.* Barquisimeto, UCLA/UC

Gomes Araújo, A. (2016). A adequada adopção de regras e procedimentos no processo assemblear como aplicação das boas práticas de governança corporativa. *O pensamento*

INDICE GENERAL

feminino na construção do direito cooperativo. Brasília, D.F. Vincere Associados.

Gomes Ramos, M. (2010). Ação ut singuli e cooperativas. Anotação ao acordão do Tribunal da Relação du Porto do 16 de octubre de 2008. *Cooperativismo e economía social N° 31 (2008-200).* Universidad de Vigo

Gomes, E. y Loureiro, I. (2022). Cooperativas de trabajo. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Gomes, R. et al (sf). *La economía solidaria en América Latina y el caribe. Actores, presencia, experiencias, redes; reflexión y desafios*. Selacc, Caritas

Gómez Alfaro, J. (2005). Presupuesto. Unidad didáctica X. *Administración de empresas cooperativas I.* San José, Cenecoop.

Gómez Álvarez, J.J. y Luque Mateo, M.A. (2023). Hacia una financiación verde y digital del tercer sector a través de las criptomonedas sociales complementarias. aspectos fiscales. *Ciriec-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, Nº 42/2023*

Gómez Aparicio, P. y Miranda, M. (2006). La caracterización financiera y contable del capital social a la luz de los principios cooperativos. *Revesco, N° 90*. Madrid, Aecoop

Gómez Aparicio, P. y Miranda, M. (2006b). Sobre el régimen económico y financiero particular de las sociedades cooperativas. *Revesco, N° 90*. Madrid, Aecoop

Gómez Arbós, J. (1999). *Responsabilidad civil derivada del delito de administración fraudulenta.* Madrid, Noticias jurídicas

Gómez Asensio (2013). Los deberes derivados de la buena fe como límite al poder de dirección del cabeza de red. Universidad de Valencia. Tesis

Gómez Calero, J. (1999). *Las sociedades laborales*. Granada. Comares

Gómez Moreno, E. (2018). Cootrasin. *La cooperativa de trabajo y sevicios de invidentes de Colombia.* Cootrasin, Edición Número 65. Bogotá

Gómez Porrúa, J. (2011). Transformación de sociedades laborales. *Estudio sobre las implicaciones laborales, mercantiles y fiscales de la modificación estructural de la sociedad laboral.* Madrid, Marcial Pons

Gómez Urquijo, L. (2021). Sinergias entre la estrategia social y económica de la UE y el fomento del cooperativismo y la economía social. De la crisis financiera a la crisis sanitaria. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 59.* Bilbao, Universidad de Deusto

Gómez Vílchez, M. *Voluntariado cultural.* www.mediamusea.com

Gómez, J. (1999). Concepto e características. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Gómez, M. (2006). *Las menciones estatutarias*. Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación, Madrid, Dykinson

Gomeza Villa, J. (2001). Sección 3. Ejercicio Económico. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio.* Madrid. Colegios Notariales de España

Gondra, G. (2021). La contribución para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público — COFIP— en la ley vasca y su aplicabilidad. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 58/2021,* Bilbao

Gondra, G. y Bilbao, A. (2019). Alcance del régimen de responsabilidad de los socios en las cooperativas de viviendas en Euskadi- *Revista Vasca de Economía Social*, 16 (https://doi.org/10.1387/reves.21217).

Gondra, G. y Núñez, X, (2020). La embargabilidad en el régimen económico de las cooperativas de viviendas de Euskadi. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 57/20*, Bilbao, Universidad de Deusto

González Castelao, J (2021). Modelos actuales de organización y gestión de las orquestas sinfónicas profesionales en España- *Revista Iberoamericana de Cultura y Pensamiento, N° 9.*

González Perabá, P. (2021). Los grupos cooperativos. Las especialidades del régimen de consolidación fiscal. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 59,* Bilbao, Universidad de Deusto

González Rivera, T. (sf). Aspectos legales del cooperativismo.

González Rivera, T. (2023). Algunas consideraciones sobre el Derecho Cooperativo en México. Perspectivas y retos. *Un derecho cooperativo para el desarrollo* Querétaro, FUNDAp

INDICE GENERAL

González, A. (2011) *¿Es posible un marco jurídico supranacional para el Comercio Justo?* Estudios Sociales y Humanísticos, vol. IX, núm. 1. San Cristóbal de las Casas, Chiapas. Centro de Estudios Superiores de México y Centro América.

González, A. (2008). *Medidas cautelares en el Derecho Societario. Doctrina y Jurisprudencia.* Buenos Aires, Ad-hoc

González, F. (2000). Grupos paritarios de cooperación de crédito y prácticas restrictivas de la competencia. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 11*. Valencia, Ciriec-España

González, R. (2020). Economía social y solidaria desde la perspectiva del buen vivir<. Gobierno autónomo (ético y responsables) pueblo indígena Nasa, Jámbalo-Cauca-Colombia. Incidencia de la economía social y solidaria a partir de prácticas de ética, responsabilidad social y buen gobierno. Anuario 2019, Ciriec Colombia

Goñi, J. (2008). Exposición y análisis sobre La propuesta de reforma de La ley en los aspectos laborales y de encuadramiento en el sistema de La seguridad social*, Revista jurídica de la economía social y cooperativa 19,* Valencia, Ciriec-España

Gorroño, I. (1988). El cooperativismo industrial de Mondragón. *II Congreso Mundial Vasco.* Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco

Govea, L. (1994). La responsabilidad civil de los administradores de sociedades bancarias y financieras. *Revista de Derecho Mercantil, 16-17*. Caracas. Alva

Gran Bretaña, Co-operative comisión (2002). Gran Bretaña: per un "rinascimento" della cooperazione. *Revista della cooperazione* 2/2002. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Gran Pausa (2015). Cooperativa de músicos ¿La solución a la inestabilidad laboral? La web del músico profesional

Grande, A. Y Fernández, G. (2016). Cooperativas de trabajo asociado una mirada diferente a una pregunta clásica ¿en una CTA la relación que se configura entre los socios y la cooperativa, tiene carácter societario o laboral? II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo. Montevideo, ACI-Américas

Grau, C. (sf). Cooperativas de profesionales. *Economía social, autogestión y sostenibilidad.* Seminario de Derecho Cooperativo y de la Economía Social. Advocada

Gremios de ESS de Colombia (2022). *Carta al Presidente de la República.* Bogotá

Grima, J. (2001). La cooperativa mixta: un nuevo tipo societario. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa* 12. Valencia. Ciriec-España

Grimaldos, M. (2008). La gestión de tesorería empresarial: aproximación al significado jurídico del contrato de confirming. R*evista de Derecho Mercantil, 267*. Madrid

Grimaldos, M. (2013). La responsabilidad civil de los administradores de entidades de Economía Social. *Economía Social y Derecho. Problemas Jurídicos Actuales de las Empresas de Economía Social.* Mercatura 48. Granada, Comares

Gros, L. (2008). Propositions pour un contrôle de la filisiation dans les groupes coopératifs. Défis coopératifs. *Les cahiers de l´économie sociales*. Paris, Recma

Grünewal. K. (1967). *Relaciones económicas inter-cooperativas.* Cuadernos de Cultura Cooperativa. Buenos Aires. Interccop

Grupo Coomeva (2018). P*olítica de protección de datos personales.* Grupo empresarial cooperativo Coomeva

Grupo local de Som Energía – Energía Gara Bilbao (2015). *Cooperativas eléctricas. Recuperando la soberanía energética.* Revista El Ecologista, Nº 86.

Grupo Mancheno (2017). ¿Qué son los microseguros y para qué sirven?

Guarco, A. (2019). "Cooperativas y el futuro del trabajo" Discurso pronunciado por Ariel Guarco, presidente de ACI en la conferencia conjunta ACI-OIT

Guarco, A. E. (2013*). El cooperativismo argentino – una esperanzadora mirada al futuro*. Buenos Aires: Intercoop.

Guarín, B. (1991) *La Autonomía del Derecho Cooperativo*. Bogotá. Mimeógrafo

Guarín, B. (1993). Marcos legales y competitividad cooperativa. *Reconversión y competitividad cooperativa*. San José

Guarín, B. y Sarmiento, A. (s.f.). *Aspectos legales de la gestión cooperativa*. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana

INDICE GENERAL

Guasch, R. (1999). La doctrina de la infracapitalización: aproximación conceptual a la infracapitalización de la sociedad. *Revista de Derecho Mercantil,* N. 234 Madrid

Guerra Díaz, E. (2014). Situación *del voluntariado en América Latina.* Ciudadanía en Construcción. ExpokNews

Guerra, P- y. Reyes Lavega, S (2020). *Ley de economía social y solidaria en Uruguay: texto y contexto*

Guerra, P. (2009). La discusión salarial en el cooperativismo. *Unisangil empresarial, 3.* San Gil, Unsangil editora

Guerra, P. (2012). Las legislaciones sobre economía social y solidaria en América Latina, entre la autogestión y la visión sectorial. *Revista de la Facultad de Derecho, 33.* Montevideo, Universidad de la República

Guerra, P. (2014). Empresa capitalista y empresa solidaria. Bases para una necesaria teoría socioeconómica de la empresa. *Serie Documentos de trabajo, N° 4*. Montevideo, Universidad de la república

Guerra, P. (2014). Nuevos modelos empresariales híbridos: algunos vínculos teóricos con la empresa de la economía social y solidaria. *Revista Idelcoop, 212.* Buenos Aires, Idelcoop

Guerra, P. (2014b). Empresa capitalista y empresa solidaria. Bases para una necesaria teoría socioeconómica de la empresa. *Serie Documentos de trabajo, N° 4.* Montevideo, Universidad de la república

Guerra, P. (2016). ¿Es el cooperativismo una vía para la formalización y el acceso al sistema de seguridad social en el trabajo sexual? *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 86.* Valencia, Ciriec- España

Guerra, P. (2017). Hacia una Ley de Economía Social y Solidarias en Uruguay. Algunos nudos gordianos en materia conceptual y política. *VI Congreso Mundial de Investigadores en Economía Social del Ciriec.* Manaos, UFAM

Guerra, P. (2019). ***¿Es el lucro un elemento decisivo en la delimitación de las organizaciones cooperativas y de la Economía Social Solidaria? Un análisis comparado de las legislaciones de comienzo del siglo XXI. A****REAS Revista Internacional de Ciencias Sociales, 39/2019, Economía Social y Cooperativismo en América Latina, una revisión interdisciplinar*

Guerra, P. (2019). Leyes en economía social y solidaria: situación internacional. *Mesa de Intercambio sobre el Proyecto del Ley de Economía Social y Solidaria***,** Montevideo, 28 de noviembre de 2019.

Guerra, P. (2020). Génesis de la ley uruguaya en economía social y solidaria. el papel del INACOOP y de los actores sociales en el proceso de construcción y discusión de un sector asociativo. *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación.* Actas del XI Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo. Ciriec-Colombia

Guerra, P. (2020). *La economía social y la economía solidaria a las economías transformadoras: antecedentes en la construcción teórica de un tercer sector de la economía"*. Documento de Trabajo Nro. 19, Montevideo, Universidad de la República

Guerra, P. (2023). la otra cara del movimiento sindical en Uruguay: emprender con valores de la economía social y solidaria para mejorar la calidad de vida de la clase trabajadora.

Guerra, P. (2023). Las cooperativas y la negociación colectiva en Uruguay. *Deusto Estudios Cooperativos, N° 21,* Bilbao, Universidad de Deusto

Guerrero Lebrón, M. (2011). Escisión global y traslado internacional el domicilio social de las sociedades laborales. *Estudio sobre las implicaciones laborales, mercantiles y fiscales de la modificación estructural de la sociedad laboral.* Madrid, Marcial Pons

Guerrero, D. et al (2008). Formulación de una cooperativa de servicios turísticos en los municipios de Sopó y La Calera, Cundinamarca (Colombia). *rev. udcaactual. divulg. cient.* vol.11 no.1

Guevara Valencia, S. (2018). *Política pública para el fomento de la economía solidaria en el Valle del Cauca.* Cali, Universidad Libre: Facultad de Derecho

Guidorzi, V, et al. (2021). A evolução recente do cooperativismo de crédito no Brasil e a relevância de sua regulamentação**.** *Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo*, São Paulo, Universidad Presbiteriana Mackenzie

Guillem, J. (2020). Practica concertada de boicot a terceros de los socios cooperativistas y responsabilidad de la cooperativa. CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 36, 2020, pp. 445-456. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.36.17707.

INDICE GENERAL

Guillem, M. El derecho de la competencia. *Revista jurídica Online.* Guayaquil, Universidad Católica de Guayaquil.

Guimarães, F. (2016). O adequado tratamento tributário do PIS e da COFINS as cooperativas. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados

Gunther, L. (2016). O fenômeno jurídico da terceirização: aspectos atuais e relevantes no Brasil. *Ordem econômica constitucional,* Curitiba, Jaruá.

Guridi, L. y Jubeto, Y. (2014). Fundamentos conceptuales y principios de la Economía Social y Solidaria. *Diálogos sobre la Economía Social y Solidaria*. Bilbao, Hegoa

Gutiérrez Bravo, M. (2016). *Sistema contable para cooperativas de taxis de la ciudad de Loja.* Universidad Nacional de Store. Tesis

Gutiérrez del Almo, J. (1988). *Estudio Jurídico del Cooperativismo Sanitario.* Madrid. Gabinete de Estudios y Promoción del Cooperativismo Sanitario

Gutiérrez Fernández, M. et al (2014) La concentración de la banca cooperativa española. *Economía social: identidad, desafíos y estrategias.* Valencia. Ciriec-España

Gutiérrez Fiori, D. (2019). Derecho cooperativo: Un derecho en evolución. Los principios cooperativos y la incorporación de la perspectiva de género. El caso de las cooperativas de vivienda en Uruguay. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Gutiérrez Fiori, D. (2023). El Instituto Nacional del Cooperativismo INACOOP) y las políticas públicas de promoción del cooperativismo. *Deusto Estudios Cooperativos, N° 21,* Bilbao, Universidad de Deusto

Gutiérrez Goiria, J. (2009). Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas. Cuadernos de Trabajo, 49. Bilbao

Gutiérrez Nieto, B. (2005). *Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales.* CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, N° 51

Gutiérrez, D. (2014). Sujetos del acto cooperativo. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.*

Buenos Aires, Intercoop

Gutiérrez, M. (1988). *Estudio Jurídico del Cooperativismo Sanitario.* Madrid. Gabinete de Estudios y Promoción del Cooperativismo Sanitario

Guzmán, R. (2005). El grupo de empresas. *Derecho de grupos de sociedades*. Serie Eventos 19. Caracas. Academia Nacional de Ciencias Políticas y Sociales

Haider, E. (2000). *Las centrales de riesgos: apalancamiento de información para beneficio de las empresas*. BID. Microficha

Halperin, D. (1987). Consecuencias de la naturaleza de las cooperativas de servicios públicos. *Cooperativas de servicios públicos.* Buenos Aires, Intercoop

Hampel, B. (2016). El capital cooperativo: un mal necesario. El caso de las cooperativas de ahorro y crédito de los Estados Unidos. *El dilema del capital en las cooperativas*. ACI

Handskopf, O. (2000). *Temas Societarios. Derecho Comercial.* Tomo III. Lima. Universidad de Lima

Hanón, I. (2016). Agricultura urbana y autogestión en Cuba. *La economía social y solidaria en América Latina: nuevas prácticas.* Paris, Recma

Haz, (2011). Regard juridique sur une stratégie coopérative face au droit communautaire, *Les contributions des coopératives à une économie plurielle*, Paris, Recma

Hecker, C. (2008). El dirigente benévolo: su regulación en derecho francés. *Revista de Derecho, Nº 223-224.* Concepción-Chile, Universidad de Concepción

Henry, H, (2016). Las cooperativas de trabajadores en el contexto internacional. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Henry, H. (2021b). Armonizar los derechos cooperativos. ¡Realidad! ¡Necesidad! ¡Trampa! *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa,* ***N° 39. CIRIEC-España,***

Henry, H. (2000). *Cuadernos de legislación cooperativa.* Ginebra. Organización Internacional del Trabajo

Henry, H. (2000). *The creation of a supportive environment in theory and practice: cooperative law. Is it necessary; is it sufficient for cooperatives to Prosper*? Ulaanbaatar. ONU

Henry, H. (2002). Lineamientos para la legislación cooperativa. *Política y legislación cooperativa, Nº 20*. Bogotá, Ascoop

INDICE GENERAL

Henry, H. (2006). *Guide de Legislation Coopérative*. Deuxième édition, Revue et corrigée. Genève, OIT

Henry, H. (2007). Retos y oportunidades de globalización para las cooperativas y el marco legal cooperativo. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa,* 18. Valencia, Ciriec

Henry, H. (2008). *La nueva ley marco para las cooperativas de América Latina en el contexto internacional.* Asunción, ACI-Américas

Henry, H. (2010). El Derecho Cooperativo. Propuestas para el siglo XXI. *Revista de la Cooperación Internacional (ACI).* Volumen 43. Nº 1-2010. Buenos Aires, Intercoop

Henry, H. (2013). *Orientaciones para la legislación cooperativa*, 2ª edición, ed. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra. OIT

Henry, H. (2014). El papel del derecho cooperativo en un mundo globalizado. *Economía social: identidad, desafíos y estrategia.* Valencia, Rulescoop

Henry, H. (2014). Tendencias del derecho cooperativo europeo. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Henry, H. (2018), Prologo. *Derecho Cooperativo Latinoamericano*. Curitiba: Juruá. *Coleção*. Direito e Cooperativismo, Volume I.

Henry, H. (2019) Foreword. *international journal of cooperative law*. *Issue II*, 2019

Henry, H. (2019). Distinguir por ley la forma cooperativa de empresa ¿Por qué? ¿Cómo? *Revista Cooperativismo & Desarrollo, 27(1)*, Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Henry, H. (2019). *Preguntas y respuestas sobre los cambios a la ley de cooperativas en todo el mundo.* Decoop Chile, Diario Electrónico. Economía global

Henry, H. (2020). Reflexiones en torno al derecho cooperativo desde una perspectiva global - homenaje a Dante Cracogna- *Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, 2019, Cooperativa de las Américas

Henry, H. (2021). *Comentario sobre el Proyecto de Ley General de Sociedades Cooperativas suscrito por el Diputado Lucio Ernesto Palacios Cordero, de Morena, e integrantes de diversos grupos parlamentarios,* DGRV. México.

Henry, H. (2023). El derecho cooperativo, ¿instrumento de puesta en valor de los elementos diferenciales de las empresas cooperativas? *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Henry, H. /2022). La identidad cooperativa y el derecho cooperativo –en vía a un derecho humano al desarrollo sostenible. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Heras, A. y Burín, D. (2013). Aprendizaje en espacios que se han autoconvocado para diseñar marcos legales que sostengan y promuevan otra economía. *Jornadas de Derecho Cooperativo.* Buenos Aires, Cooperar

Hermosilla, A. y Solá, J. (1989). *Cooperación entre empresas.* Barcelona. IMPI

Hernández Cáceres, D. (2018). El fomento de la integración de las cooperativas agroalimentarias en Andalucía: el Decreto188/2017. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Hernández Cáceres, D. (2018). Las entidades asociativas prioritarias como instrumento de integración de empresas agroalimentarias. Dificultades y oportunidades de su reconocimiento. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos, Nº 127*

Hernández Cáceres, D. (2019). EL fomento de la integración de las cooperativas agroalimentarias andaluza a través del reconocimiento como entidad asociativa prioritaria agroalimentaria. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, N° 34.* Valencia. Ciriec-España

Hernández Cáceres, D. (2021). Origen y desarrollo del principio cooperativo de interés por la comunidad. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, 139.* Madrid, Ediciones Complutense

Hernández Cáceres. D-(2023). Las cooperativas sociales como manifestación del principio cooperativo de interés por la comunidad. *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

INDICE GENERAL

Hernández Ramírez, J.P.(sf), La Cogestión de las Empresas: Una Forma de Participación de los Trabajadores en las Empresas. www.adaptinternacional.it

Hernández Vargas, O. y López Lara, I. (2003). Los sistemas de Fiscalización y Control en las Cooperativas: aplicación al caso de Costa Rica. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 59. Cooperación entre cooperativas.* Bilbao, Universidad de Deusto

Hernández Vargas, O. y López Lara, I. (2003). Los sistemas de Fiscalización y Control en las Cooperativas: aplicación al caso de Costa Rica. Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 59. Cooperación entre cooperativas. Bilbao, Universidad de Deusto

Hernández y López, I. (2003). «Los sistemas de fiscalización y control en las cooperativas. Aplicación al caso de Costa Rica». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 37.* Bilbao, Universidad de Deusto.

Hernández, A. (2007). *Cooperativas, empresas y capital social, Cooperativas, empresas, estado y sindicatos,* Barquisimeto-Valencia, UCLA-UC

Hernández, D. (2011). Gerencia efectiva para la mejora continua de las mutuales en el Perú. *Estrategias y dirección efectiva.* Lima

Hernández, D. et al (2015). "Caracterización y Tendencias de las organizaciones microfinancieras de Costa Rica" Instituto Tecnológico de Costa Rica

Hernández, J. (2005). Grupo de sociedades y libre competencia. *Derecho de grupos de sociedades*. Serie Eventos 19. Caracas. Academia Nacional de Ciencias Políticas

Hernández, O. Y López, I. (2003). Los sistemas de fiscalización y control en las cooperativas. Aplicación al caso de Costa Rica*. Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 37.* Bilbao. Universidad de Deusto

Herrán, J. (2016). Del microcrédito al desarrollo de capacidades locales. *Economía solidaria, historia y prácticas de su fortalecimiento. Serie estudios sobre economía popular y solidaria, 4.* Quito, Superintendencia de economía popular y solidaria

Herrera, J. (2001). El socio trabajador de la cooperativa de trabajo asociado y sus derechos económicos derivados de la prestación personal de su trabajo en la legislación española. *II Simposio Nacional de Economía Social*. San Cristóbal. Ciriec-Venezuela

Herrera, J. (2003). *Estatuto jurídico del socio trabajador en el Derecho Español. Segunda* parte. Tesis de Doctorado, Universidad de Valencia, España. 2003.

Herrera, J. (2007). Análisis del cooperativismo y la relación de trabajo, *Cooperativas, empresas, estado y sindicatos.* Barquisimeto-Valencia, Universidad Centro occidental y Universidad de Carabobo

Herrera, J. y Umanzor, D. (2019). Las Leyes Generales de Cooperativas de un grupo de países latinoamericanos y la propuesta de Ley Marco de Cooperativas para América Latina. El desfase de esta legislación respecto de la normativa internacional que garantiza los derechos humanos de las mujeres. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho*

Herrero, M. (2005). Sobre la situación actual de las cooperativas de trabajo nacionales. *Cuadernos de Economía Social,* 15. Buenos Aires, IAES

Hiez, D. y Henry, H. (2018). Foreword/Editorial. *Ius Cooperativum International Journal of cooperative law, Vol, 1, 2018*

Hiez, D. (2011). Regard juridique sur une stratégie coopérative face au droit communautaire, *Les contributions des coopératives à une économie plurielle*, Paris, Recma

Hiez, D. (2018). The general interest cooperatives: a challenge for cooperative law. *International journal of cooperative law. Issue I*

Hiez, D. (2019). Le droit Coopératif et l'économie sociale et solidaire en France. *Revista Cooperativismo y Desarrollo, 27 (1).* Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Hiez, D. (2019). Voluntary membership: up to which point do cooperatives support liberalism? *International Journal of cooperative law. Issue II, 2019*

Hilscher, C. (2001). La capitalización en las organizaciones cooperativas. Seminario Regional sobre estrategias de capitalización y financiamiento de las cooperativas. *Estudios Cooperativos, 8*. Montevideo, Universidad de la República

Hinntze, S. y Deux, M. (2007). La relación Estado-sociedad en las políticas públicas de promoción de la Economía Social y Solidaria, *V Jornadas Internacionales de Estado y Sociedad,* Buenos Aires, Riless

INDICE GENERAL

Honduras (2002). *Proyecto de Ley de Cooperativas de Ahorro y Crédito.* Colac

Hopp, M. y Kasparian, D. (2021). La opción cooperativa para el trabajo de cuidado. Potencialidades y límites para la inserción sociolaboral de mujeres de sectores populares en Argentina. *Pampa Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales N° 23*

Huertas de Mora, M. et al (2012). *Prácticas de ahorro y crédito en cooperativas de Colombia: modelos emulados, consolidación de saberes, conocimiento y perspectivas.* Revista arbitrada del centro de investigación y estudios gerenciales a.c. (Barquisimeto - Venezuela)

Hugo, A. (1974). *Fiscalización de las cooperativas*. II Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Buenos Aires

Hummes, A. (2022). Proteção de dados pessoais. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceito

Hummes, A. (2022a). Indicación geográfica. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Hummes, A. (2022b). Marca Colectiva. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editor Conceitos

Hurtado, J. y Lara Gómez, G. (2020). La Banca Cooperativa en México. L*as cooperativas en México*. Deusto Estudios Cooperativos, N° 16, Bilbao, Universidad de Deusto

Hutchinson, T. (1987). Las cooperativas prestatarias de servicios públicos. Algunos aspectos de su régimen jurídico. *Cooperativas de servicios públicos.* Buenos Aires, Intercoop

Iacovino, H. (2004). El acto cooperativo a treinta años de vigencia en Argentina. *III Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo.* Porto Alegre. Unisinos

Ibarloza, A. y Malles, E. (2012). Los valores cualitativos y su reflejo en la información empresarial. *Gezki, 8.* San Sebastián, Universidad del País Vasco

Ibert, E. (1989). Análisis *Jurídico del Ordenamiento Normativo Mutualista. Ley Nª 20.321*. Rosario. Crecer en Solidaridad

ICBA, International Cooperative Banking Association (2020). *Regulation and sustainability of cooperative banks: a cross country study.* Brussels. International Cooperative Alliance García-Revett,1997). Perspectiva ante la liberación. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, 64. La sociedad cooperativa de transporte por carretera,* Madrid, Aecoop

ICD, Instituto de Comunicación y Desarrollo (2016). *Voluntariado (s) Manual de gestión y formación. Una mirada desde Uruguay.* Montevideo, ICD.

Icmif (sf). *Guía práctica para comprender las mutuales de seguros*. Federación Internacional de Cooperativas y Mutuales de Seguros. Inalcance Global para una Fuerza Local

Iglesias, C. (2003). *Transformación, división y fusión de sociedades anónimas*. Memoria de grado. Santiago, Universidad de Chile

Iglesias, M. (2005). Títulos cooperativos de capitalización: una forma de financiamiento del cooperativismo eléctrico. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de Electricidad,* Buenos Aires, Intercoop

Ilecki, D. (2022). La identidad cooperativa como ventaja competitiva. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Ilocoop (sf). Cómo utilizar la ventaja de las cooperativas en favor del empoderamiento de las mujeres y la igualdad de género. *Cooperativas y mundo del trabajo no.1. OIT*

Inaes (1985). Manual de Mutuales. *Biblioteca básica del mutualismo.* Buenos Aires, Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social

Inaes (2002). Asociaciones Mutuales. *Resoluciones del Instituto de Asociativismo y Economía Social*. Buenos Aires

Inaes (2012). *Modelo de convenio de reciprocidad mutual.* Buenos Aires. Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social.

Incoop (2005). *Origen y evolución del cooperativismo y su legislación en Paraguay.* Asunción. Neticoop

Infante, A. et al (2019). El papel de la mujer en las cooperativas Siglo XXI, Aroma del Café y Las Colinas del Mirador. Estado Bolivariano de Mérida, Venezuela. Revista Electrónica Conocimiento Libre y Licenciamiento (CLIC), N° 19. Mérida. CENDITEL

Inglada, M. et al (2015). Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación del desarrollo social, *Revista Científica Guillermo de Ockham, Vol. 13, N° 2*

INDICE GENERAL

Inocente, O. (2019). La herramienta Clarity para mejorar el marco legal de las cooperativas. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo*: San José de Costa Rica, 20 al 22 de noviembre de 2019. Buenos Aires. Intercoop

Instituto Interamericano de Derechos Humanos (2007). *Economía indígena y mercado.* San José, C.R. IIDH.

IPC, Ingenios de producción colectiva (sf). *Súmate a una cooperativa integral.*

Irákulis, N. (1999). Aproximación al problema teórico de la insolvencia en las sociedades cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 33.* Bilbao. Universidad de Deusto

Irion, J. (1987). *Cooperativismo médico. Unimed*. Santa Maria, Unimed

Isas, R. (2011). Principios jurídicos. *Anuario de Derecho Constitucional Latinoamericano*, Año XVII. Montevideo, 2011

Isasmendi, E. (2004). La figura del Consejero Independiente en el Gobierno Corporativo de las Cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo,* 38. Bilbao, Universidad de Deusto

Issert, J. (1958). Le Droit du Travail dans les Sociétés Coopératives Agricoles. *Revue Cooperación Agricole,* 55/56. Paris

ITTO (sf9. *Silvicultura comunitaria*. Organización Internacional de las maderas tropicales

Iturrioz, J. (2000). La integración de las sociedades cooperativas en el sector de la salud: Una sanidad participativa. *Revista de Estudios Cooperativos.* Madrid. Aecoop

Iturrioz, J. (2002). La rentabilidad de las sociedades cooperativas en los procesos de integración mediante una cooperativa de segundo grado. *Revista de Estudios Cooperativos, 78.* Madrid. Aecoop

Ius Cooperativum (2022). *invitación para una sesión paralela*: *"La inclusión del derecho cooperativo en las Facultades de Derecho: Obstáculos y perspectivas". ACi*

Izquierdo, M. (2009). Problemas de las empresas cooperativas en México que atentan contra su naturaleza especial. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 43.* Bilbao. Universidad de Deusto

Izquierdo, M. (2012). Comentarios en torno a las sociedades cooperativas en México. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. Núm. 46*, Bilbao

Izquierdo, M. (2013). El cooperativismo, una opción viable para México. Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. Núm. 47/2013, Bilbao

Izquierdo, M. (2014). Intercooperación y democracia en México D.F. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. Núm. 48/2014*, Bilbao

Izquierdo, M. (2015). Cooperativas de ahorro y crédito en México. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. Núm. 49/2015, Bilbao*

Izquierdo, M. (2016). Cooperativas de producción en México y reformas fiscales. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. Núm. 50/*2016, Bilbao

Izquierdo, M. (2017). La adhesión voluntaria e identidad cooperativa en las empresas cooperativas mexicanas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 51.* Bilbao, Universidad de Deusto

Izquierdo, M. (2018). La participación económica de los socios en las empresas cooperativas mexicanas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, No. 53/ Bilbao

Izquierdo, M. (2019). Problemas en las cooperativas mexicanas que atentan contra el principio de autonomía e independencia. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo.* No. 55/2019, Bilbao

Izquierdo, M. (2020). El cooperativismo mexicano a través de sus leyes. *Las cooperativas en México.* Deusto Estudios Cooperativos, N° 56. Bilbao, Universidad de Deusto

Izquierdo, M. (2021). Agrupación entre cooperativas en México a través de sus leyes. Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. No. 59. Bilbao

Izquierdo, M. (2022). Las cooperativas en México y su compromiso con la comunidad (7° principio). *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 61/2022*, Bilbao, Universidad de Deusto

Izquierdo, M. (2023). Cooperativas para el desarrollo rural y políticas públicas. *Un derecho cooperativo para el desarrollo de México.* Querétaro, FUNDAp

INDICE GENERAL

Izquierdo-Alonso, J. (2013). Cooperativas del mar. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Izquierdo-Alonso, X. (1999). As cooperativas do mar e de explotacion des recursos acuícolas. *Estudios sobre a lei cooperativa de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Izurieta, C. (s.f.). *Marco legal para las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador*, Quito.

Jacobo, C. (2019). Regulación. Supervisión. Hacia la supervisión diferenciada de las cooperativas de ahorro y crédito en Costa Rica. Congreso Continental de Derecho Cooperativo. San José. Cooperativa de las Américas

Jácome Estrella, H. (2022). Transformaciones en la institucionalidad y la política pública del cooperativismo y la economía popular y solidaria en Ecuador. *Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.*

Jacquet, N. (2022). El fraude en las cooperativas de trabajo: el incumplimiento de dos principios fundamentales. *"El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas*

Jannarelli, A. (2008). Organizzazioni di produttori ortofruticoli e loro associazzioni dopo la recenté reforma comunitaria del 2007: prima riflessioni, *Rivista di diritto agrario*, anno 87, Fasc. 1, Milano, Giuffé

Jara Fuentealba, N. (2021). EL derecho de propiedad sobre los datos-. *Revista chilena de derecho privado*

Jaramillo Gómez, Olga (2009). *El ejercicio del poder en las juntas de acción comunal rurales: el caso del municipio de Sonsón, Antioquia*. Tesis de Maestría. Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana

Jaramillo, F. et al (2005). *Conversatorio sobre la "utopía" cooperativa.* Bogotá, Fundequidad

Jeantet, T. (1991). Trois interrogations des mutuelle et coopératives d´´ assurance. *Revue des études cooperatives, mutualistes et associatives, 37.* Paris, Recma

Jerez, P. y Purata, S. (2008). *Guía práctica forestal de silvicultura comunitaria*. México, Conafor

Jiménez, F. (1969). *Sesenta años de legislación cooperativa en Colombia.* Bogotá. OCA.

Jordá García, R. (2013). Empresas de Economía Social y Constitución Telemática de Sociedades. *Economía Social y Derecho. Problemas Jurídicos Actuales de las Empresas de Economía Social.* Mercatura 48. Granada, Comares

Jordá García, R. (2015). Constitución telemática de sociedades cooperativas y sociedades limitadas laborales tras el real decreto 44/2015, de 2 de febrero. *Revista jurídica N° 26.* Valencia, Ciriec-España

JPRF (2022). *Norma de balance social para cooperativas de ahorro y crédito y asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para vivienda del 15/12/2022. Quito*, Junta de Políticas y Regulación Financiera

Juliá Igual, J. et al (2022). Barreras al uso de fórmulas de emprendimiento social en el spin-off y start-up. el caso de las cooperativas y sociedades laborales en España. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 41, 2022,

Juliá, J, y Polo, F. (2002). La legalización de libros contables y el depósito de cuentas anuales en las sociedades cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos* 77. Madrid. Aecoop

Kamdem, E. (2003*). Harmonization of cooperative legislation in french-speaking Africa, Ginebra, OIT*

Kaplan, A. (1999). ¿Dejaríamos entrar los zorros a los gallineros? Anuario de Estudios Cooperativos 1998 Bilbao. *Instituto de Estudios Cooperativos,* Universidad de Deusto

Kaprón, S. y Fialho, A. (2003). *Políticas públicas para a economía solidária. A outra economía.* Porto Alegre, Veraa editores.

Karlshausen, L. (2011). La fiscalité des coopératives au regard du droit européen de la concurrence. *Les contributions des coopératives a une économie plurielle*, Paris, Recma

Karsten, E. y Karsten, E. (2016). Da possibilidade de emissão de debentures pelas sociedades cooperativas de produção agropecuária. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Karsten, E. y Karsten, E. (2016). O tratamento tributário do pagamento dos juros sobre o capital social nas cooperativas de crédito: reflexões sobre a solução de consulta COSIT n° 349, de 2014. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Kasparian, D. y Hopp, M. (2020). La cooperativización del trabajo de cuidado como estrategia de inserción laboral de

INDICE GENERAL

las mujeres de sectores populares en Argentina. *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación.* Bogotá, Ciriec-Colombia

Kazuhiko, M. (2016). Cooperatives, transferable shares, and a unified business law. *Annals of Public and Cooperative Economics, 87, Organization and Governance in Social Economy Enterprises*

Kernel Legal (2019). *¿Qué es el delito de revelación de secretos de empresa?* Corporate & Bancario

Kernel Legal (2019). *Cooperativas de facturación: ¿son legales?* Corporate & Compliance

Kernel Legal (sf). *Cumplimiento normativo: ¿Qué delitos informáticos puede estar cometiendo mi empresa?* Corporate & Compliance

Kesselman, J. (1976). El acto cooperativo: sus efectos jurídicos. *II Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San Juan, Universidad de Puerto Rico

Kesselman, S. (1992). «Estado, Autonomía y Autocontrol Cooperativo». *Anales de las Jornadas Nacionales de Derecho Cooperativo*, Buenos Aires, Intercoop.

Kilander, K. (1987). Pequeñas empresas forestales. *UNASYLVA, 157/158. Roma. FAO*

Kim, Y. y Jung, T. (2016). *El desarrollo de la economía social en Seúl. Un estudio de caso*. Seúl, Foro Global de la Economía Social (GSEF)

Kint, J. y Godin, M. (1968). *Les Sociétés Cooperatives.* Bruselas. Maison Ferdinand Larcier, S.A,

Knoch, M. (2010), *Las microfinanzas en las cooperativas de Ahorro y Crédito.* Asunción,

Krombauer, G. et Al. (2014). Las cooperativas como alternativa de inclusión socio-laboral para personas privadas de su libertad y liberados, *Revista Idelcoop, 214*, Buenos Aires, Idelcoop

Kroth, D. y Barth, E. (2022). Cooperativas de ahorro y crédito. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Krueger, G. (1998). *As cooperativas de trabalho nos processos de terceirização: limites legais e suas implicações operacionais no Brasil*. Disquete. San José. ACI-OIT

Krueger, G. (2005). O estado atual da legislação cooperativa e a regência legal das cooperativas no Brasil. *Régimen legal de las cooperativas en los países del MERCOSUR*. Buenos Aires. Intercoop/Recma

Krueger, G. (2008). Porque integrar as Universidades ao debat contemporâneo sobre o Direito Cooperativo no Brasil. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, No. 42/2008., Bilbao. Universidad de Deusto

Krueger, G. . (2014). O mico de uma comunidade organizada em cooperativa subcapitalizada vai para o ombro de quem? *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Krueger, G. y Ribeiro, P. (2022). Urbi et orbi: o cooperativismo como expressão prática do princípio da subsidiariedade. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, No. 60/2022, Bilbao. Universidad de Deusto

Kuijpers, A. y Groeneveld, H. (2016). El capital cooperativo de una gran cooperativa financiera: la evolución de la capitalización de Rabobank. *El dilema del capital en las cooperativas*. ACI

Kuljic, T. (2003). *Autogestión de trabajadores en Yugoslavia.* Transversal text

Kurimoto, A. (2023). Interview profesor Akira Kurimoto. *International journal of cooperative law*. Issue V, 2023

Kurimoto, A. (2023). Japanese co-operative legislation: its characteristics and, recent legal reform ‘s impact *International Journal of Cooperative Law, Issue* V, 2023

La Coperacha (2012) El Cirque du Soleil regresa a su origen cooperativo. México

La coperacha (2018). Cooperativa de cine El Principio. Mexico

La Corriente. Cooperativa madrileña (2022). *Los PPAs en el sistema eléctrico*

La Costa, R. (2002). Le modifiche estatutaire richieste della L. 142/2001. *Rivista della cooperazione*. Roma. Istituto Italiano di studi cooperativi Luigi Luzzatti

La Nabasque, H. (1999). Le développement du devoir de loyauté en droit des sociétés. *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*. Paris. Dalloz

Ladeira, M. (2000). Cooperativas: novo perfil para a figura dos cooperados. *Direito Agrário Brasileiro*. LTR.

INDICE GENERAL

Ladeira, M. (2002). As cooperativas de trabalho e sua relação com o direito do trabalho. *Problemas atuais di direito cooperativo.* São Paulo, Dialética.

Ladizesky. M. (2016). *Sinfín de principios. Propuestas para la educación cooperativa en la escuela.* Buenos Aires, Idelcoop

Lagos, B. (2020). Propuesta de regulación de la aportación al capital social en la sociedad cooperativa española: aportación dineraria y aportación no dineraria. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo No. 56/2020,* Bilbao, Universidad de Deusto

Laidlaw, A. (1980). *Las Cooperativas en el año 2.000.* Moscú. Confederación Mexicana de cajas populares

Laird, M. (1996). Evaluación de CACEN y las mutuales de Ahorro y Préstamo. *Preparado para el Fondo Nacional de la Vivienda Social de Bolivia.* La Paz, ABT

Lambea, A. (2006). Marco jurídico de la sociedad cooperativa europea domiciliada en España. *Revista jurídica del Ciriec,* 17. Valencia, Ciriec

Lambea, A. (2012). Adjudicación y gestión de uso en las cooperativas de viviendas: usufructo, uso y habitación y arrendamiento. *Revista Jurídica de Economía social y cooperativa 23*, Valencia, Ciriec

Lambea*, A. (*2012). *Valoración jurídica de los códigos de conducta.* Revesco, 108. Madrid, Aecoop

Lambea, A. (2013). Situación actual del cooperativismo de viviendas: cuestiones sin resolver. *Economía Social y Derecho. Problemas Jurídicos Actuales de las Empresas de Economía Social.* Mercatura 48. Granada, Comares

Lambea, A. (2015). Rehabilitación, regeneración y renovación urbana. Experiencias novedosas en cooperativas de viviendas. Rehabilitación y mediación. *Revista jurídica N° 26.* Valencia, Ciriec-España

Lambea, A. (2023). Objetivos de desarrollo sostenible, estado de derecho y economia social. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 42, 2023

Lamenza, A. (2016). El acto cooperativo. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas.

Lameza, A. (2023). Tratamiento tributario de las cooperativas en el Uruguay. *Deusto Estudios Cooperativos, N° 21,* Bilbao, Universidad de Deusto

Lameza. A- (2022). Supervision de las cooperativas. *El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas*

Lanas, E. (2015). *Socio trabajador y cooperativa de trabajo asociado.* Valencia, Universidad de Valencia

Lanas, E. (2017). Políticas públicas sobre economía solidaria en Ecuador. *Derecho económico contemporáneo. Estudios jurídicos 39.* Quito, Universidad Andina Simón Bolívar

Lanas, E. y Naranjo, C. (2016). Propuesta de legislación sobre trabajo asociado en Ecuador. *XII Seminario Internacional de Procoas: Seminario de Derecho Cooperativo.* Rosario, Procoas

Lara Gómez, G. y Pérez Hernández, C. (2020). Retos y perspectivas para el cooperativismo mexicano. *Las cooperativas en México.* Deusto Estudios Cooperativos, N° 16. Bilbao, Universidad de Deusto

Lara Gómez, G. y Pérez-Sosa, F. (2015). Determinantes del isomorfismo institucional de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en México. *Revesco, N° 119*. Madrid, Aecoop

Lara Gómez. G. (2018). Los incentivos tributarios para las cooperativas financieras de Colombia, Costa Rica y México*. Revesco. Revista de Estudios Cooperativos, Nº 127*

Lara, R. (2004). Concreciones y ampliaciones en el contenido del informe de gestión. *Revista de Derecho Mercantil*, N. 252. Madrid,

Larrañaga, J. (1987). C*ooperativas, Mercadeo y Fiscalidad.* Extraordinario. Valencia. Ciriec-España

Larrañaga, J. (1995). Las cooperativas de Mondragón entre la utopía y la contrariedad. *La economía solidaria frente a los retos del siglo XXI. Bogotá*, Cupocredito

Larrea, M. (2018). La Economía Circular en el sector cooperativo de consumo. *Cuadernos de las cooperativas de consumidores*, 26 Monográfico: Economía circular Hispacoop,

Lassaletta, P. (2013). I. Los socios. 1. Adquisición pérdida de la condición de socios. Tipos de socios y otras formas de par-

INDICE GENERAL

ticipación social. *Tratado de Derecho de Cooperativas*, Tomo I. Valencia, Tirant lo Blanch

Lauritto, M. (2016). Programa de Cooperativismo y Economía Social en la Universidad. *Revista Idelcoop, N° 219.* Buenos Aires, Idelcoop

Lavandera, P. y Magliono, C. (2010). Caracterización de las organizaciones. *Donde hay una necesidad, nace una organización.* Buenos Aires, Ediciones Ciccus

Lavergne, B. (1962). *La Revolución Cooperativa o el Socialismo de Occidente. Tratado General del Cooperativismo de Consumo. Instituciones y Doctrinas.* México. UNAM.

Law & Ley Consulting. Abogados y Economistas

Lawrie, J. (2005). Algunas consideraciones históricas del cooperativismo de electricidad y F.A.C.E. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad.* Buenos Aires. FACE

Lázaro, E. (1997). La calificación "laboral" de las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada. Régimen de su adquisición y pérdida. *Régimen jurídico de las sociedades laborales*. Valencia. Tirant lo Blanch

Lázaro, E. (2001). Fusión, escisión y transformación. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas*, Granada, Comares

Lázaro, E. (2010). Modificaciones estructurales de las sociedades cooperativas. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia*, Pamplona, Aranzadi

Lazzareschi, V. (2000). La piccola societa cooperativa. *Revista della Cooperazione,* 4/2000. Roma. Istituto Itaiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Le Nabasque, H. (1999). Le développement du devoir de loyauté en droit des sociétés. *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique,* 1999/2. Paris. Dalloz

Leal et al. (2001). Información para toma de decisiones en un ente de financiamiento de la pequeña industria en Venezuela. Revista venezolana de gerencia, N° 14. Maracaibo, universidad del Zulia

Lechakoski, A. et al (2022). Embargo de cuotas en sociedades cooperativas. *IV Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo*

Lechakoski, A. y García Müller. A. 2020. Embargo del aporte y de los productos de los miembros de las cooperativas. *IV Congreso de Derecho latinoamericano de Derecho Cooperativo,* México

Ledgerwood, J. (2000). *Manual de microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera*. Washington, Banco Mundial. ISBN: 0-8213-4677-6

Lefebvre. (2016). *La doctrina jurisprudencial del <<consumo compartido*. ELDERECHO.COM

Legacoop (2011). Il progetto Legacoop. *Documento di mandato del 38°Congresso di Legacoop – 2011*

Lema, C. (1999). A constitución da sociedade. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Lemeunier, F. (1969). *Pourquoi et comment constituer une société coopérative.* Parias, Editions J, Delmas et Cie.

Lengo, M. (2001). La transformazione delle cooperative in societa di capitali nell' esperienza francese: una prospectiva anche italiana?. *Revista della cooperazione*

Lessard, J. (2003). La experiencia de las cooperativas forestales del Quebec. *CAYAPA, Revista Venezolana de Economía Social Nª 6.* Mérida, Universidad de los Andes

Lesseul, G. Y Richer-Battesti, N. (2011). Les banques coopératives en France : L´exception coopérative en question ? *Les contributions des coopératives à une économie plurielle.* Paris, Recma

Levy, I. (1999). Al di la dei modelli tradizionaki. Le cooperative a interessi multipli e il loro ruolo differenziate. *Rivista della Cooperazione* 2/1999. Roma, Istituto Itaiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Li Bonilla, F. y Borge, D. (2015). *Economia social, economía solidaria y economía laboral: un abordaje comparativo desde sus perspectivas conceptuales.* UNDED, Costa Rica

Li Bonilla, F. y Ureña, M. (2014). El trato de la Norma Internacional de Contabilidad 32 en las cooperativas y asociaciones solidaristas en Costa Rica. *Ciudadanía, desarrollo territorial y paz desde el accionar de cooperativo*. Costa Rica

Libert, E. (1989). *Analisis Jurídico del Ordenamiento Normativo Mutualista. Ley Nª 20.321*. Rosario. Crecer en Solidaridad

Lietaer, B. et al (2015). *El dinero de la gente. Monedas locales y soberanía económica. Barcelona,* Icaria

INDICE GENERAL

Liga alemana de cooperativas y cajas rurales. (1999). Lega tedesca delle cooperative e delle casse rurale. Relazione d' attiivita 1998. *Rivista della cooperazione, 2/1999*. Roma. Istituto Italiano di studi cooperativi Luigi Luzzatti

Lilian, V. (2016). ¿Para qué el balance social? Una experiencia de aplicación del Modelo de Balance Social Cooperativo Integral en cooperativas ecuatorianas. *Economía solidaria, historia y prácticas de su fortalecimiento. Serie estudios sobre economía popular y solidaria, 4.* Quito, Superintendencia de economía popular y solidaria

Llebot, J. (1999). La Geometría del Capital Social. *Revista de Derecho Mercantil*, N. 231. Madrid

Llobregat, M. (2001). Posición jurídica del socio (I): clases de socios, adquisición de la condición de socio, derechos y obligaciones y responsabilidad. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de Julio, de cooperativas*, Granada, Comares

Llobregat, M. (2010). Régimen económico de la sociedad cooperativa. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia,* Pamplona, Aranzadi

Llobregat, M. (2010b). Posición jurídica de los socios (i): adquisición, clases, derechos y obligaciones, responsabilidad. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia.* Pamplona. Aranzadi

Llopis, B. (2021). Empresa agraria asociativa: análisis legislativo de la sociedad agraria de transformación versus la cooperativa agraria. *Revista Jurídica de Economía Social, Nº 39*

Lluís y Navas, J. (1972). *Derecho de Cooperativas.* Barcelona. Bosch

Lluís y Navas, J. (2005). La teoría general y los conflictos territoriales de aplicación de la legislación cooperativa del sistema autonómico. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo,* 39. Bilbao, Universidad de Deusto

Lombardini, G. (2005). El hombre, la energía eléctrica, el medo ambiente y las cooperativas. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad.* Buenos Aires. FACE

Londero, P. (2003). Assembleias Gerais e o Retorno das sobras. *Cooperativismo e o Novo Código Civil*. Belo Horizonte. Mandamentos

Lopes Becho, R. (2002). *Elementos de Direito Cooperativo* (de acordo com o novo Código Civil). Sâo Paulo, Dialética

Lopes Becho, R. (2002). O conceito legal de ato cooperativo e os problemas para o seu "adequado tratamento tributario". *Problemas atuais do Direito Cooperativo*. São Paulo, Dialética

Lopes Becho, R. (2003). As metodologias de cotejo da lei N. 5.764/71 e Código Civil para a definição do novo regime jurídico das sociedades cooperativas. *Cooperativismo e novo Código Civil.* Belo Horizonte. Mandamentos

Lopes Becho, R. (2021). Mudanças e desafios para o direito cooperativo no Brasil. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa N° 39*- Ciriec España

López Cerón, S. y Peña Hidalgo, E. (2005). *El mercado de microcrédito productivo rural: comprobación empírica en el sur de Santander.* Tesis. Bogotá. Universidad Javeriana.

López Gandía, J. (2006). Las cooperativas de trabajo asociado y la aplicación del derecho del trabajo. Valencia, Tirant lo Blanch y Universitá de Valencia

López Gandía, J. (2008). Las sociedades laborales desde el derecho del trabajo. Cuestiones centrales y propuestas de reforma*. Revista jurídica de la economía social y cooperativa 19, Valencia*, Ciriec-España

López i Mora, F. (2002). La prestación de servicios en las cooperativas y en las sociedades laborales. *Estudios Jurídicos sobre Economía Social.* Madrid, Universidad del País Vasco-Marcial Pons

López i Mora, F. (2008). Sobre la reforma de la ley 4/1997, de sociedades laborales, *Revista jurídica de la economía social y cooperativa 19,* Valencia, Ciriec-España

López Martínez, M. (2013). Cooperativas de Enseñanza. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch.

López Santana. N. (2013). IV. El capital social. Otras formas de financiación. La emisión de obligaciones. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

López, A. (1999). O Réxime Fiscal e Tributario. *Estudios sobre a Lei de Cooperativas de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

López, C. y Ochoa, H. (2002). Políticas subnacionales de fomento a la Economía Social en Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales, 3.* Maracaibo. LUZ

INDICE GENERAL

López, D. (2001), La gestión de las cooperativas de servicios públicos. El caso de las Cooperativas Eléctricas de la Provincia de Buenos Aires. *Revista Idelcoop, N° 134.*

López, E. (2023). estafas y los fraudes más comunes. ES, El periódico de la Economía Solidaria, 11/04/2023

López, K. (2019). Obtención y administración de recursos financieros. *Administración de Organizaciones del sector social.* México. UNAM

Lora Tamayo, I. (2001). Sección 3. De la Transformación. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio.* Madrid. Colegios Notariales de España

Lorent, R. (1994). Mutue e responsabilita financiaría. *Rivista della Cooperazione 1994*. Istituto italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti. Roma.

Louredo, S. (2016). El reembolso de aportaciones de una cooperativa agroalimentaria a los causahabientes del socio fallecido. comentario a la sentencia 160/2015 del juzgado de primera instancia de vitoria. CES *cooperativismo e economía social núm. 38 (2015-2016),*

Louwe, H. (1954). *L'Utilisation D'Un Capital Tournant par les Coopératives*. Roma. FAO.

Lovis, R. (1974). *Organización y funcionamiento administrativo de las cooperativas.* Ginebra, OIT-Intercoop

Lowery, F. y Schatz W. (2016). The Co-operators Group Limited: una perspectiva canadiense. *El dilema del capital en las cooperativas.* Alianza Cooperativa Internacional

Luanda. R. (2016). Parcerias público-privadas e cooperativismo. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Lucena, H. (2007). Empresas recuperadas: experiencias y reflexiones, *Cooperativas, empresas, estado y sindicatos,* Barquisimeto-Valencia, Universidad Centro Occidental y Universidad de Carabobo

Lucena, H. et al (2008). Organización y relaciones de trabajo em cooperativas. *Cayapa, Revista Venezolana de Economia Social, N° 15.* Trujillo, Universidad de los Andes

Luis Búrigo, F. y Moraes, E. (2022). Solidaridad cooperativa. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Luna Chi, D. (2009). *La legitimación de las asociaciones de consumidores para ejercer acciones colectivas y de grupo en Méxic*o. Campeche, Universidad Autónoma del Carmen

Luongo, S. (2003). *La nueva realidad de las cooperativas de trabajadores.* Debate. Buenos Aires

Luque González, A. et al (2023). Análisis del sabotaje de la Economía Social y de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo N° 62/2023.* Bilbao, Universidad de Deusto

Luque Mateo, M. (2020). La marca <<empresa solidaria>>. Mecanismo de partenariado entre la Administración pública, las entidades privadas y la sociedad civil. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 41, 2022,*

Luque Mateo, M.A. (2022). Entidades privadas y la sociedad civil. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. Monográfico. Plan de acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social. N° 41.* Ciriec-España

Luro, C. (2001). Las empresas cooperativas de servicios de agua potable y saneamiento. *Nuevos escenarios, Derechos y garantías constitucionales. Marcos regulatorios. Los desafíos que Imponen.* Buenos Aires. Coopnetaldía

Macellari, M.V. (2022). Cooperativas de trabajo en Argentina y la solución de empleo decente post pandemia. *"El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas

Machado, J. (2016). El acto cooperativo en le legislación uruguaya. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas

Macías Ruano, A. (2015). El quinto principio internacional cooperativo: educación, formación e información. Proyección legislativa en España. *Revista jurídica del Ciriec, N° 27.* Valencia, Ciriec-España

Macías Ruano, A. (2016). *Las sociedades cooperativas y la adaptación de sus principios al mercado,* Serie Economía, N° 29. Cajamar

Macías Ruano, A. (2021). Ultima oportunidad para la sociedad limitada <nueva empresa>, ¿Cómo entidad de la economía social? *Responsabilidad, economía e innovación social corporativa.* Madrid, Marcial Pons

INDICE GENERAL

Macias Ruano, A. (2022). La igualdad como valor cooperativo y su proyección en la legislación cooperativa. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos N° 142.* Madrid, Ediciones Complutense

Macías Ruano, A. y Marruecos, M. (2023). El valor cooperativo de la igualdad y su reflejo en la legislación española. *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Macías Ruano, J, (2022). Um marco normativo para las empresas sociales en España para el freno de la desigualdad. Revesco, *Revista Jurídica de Economia Social y Cooperativa N° 40*. Ciriec-España

Macías, A. (2002). Consideraciones críticas sobre la fusión, escisión y transformaciones en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos,* 78, Madrid. Aecoop

Madera Pacheco, J. (2000). Organización y características sociodemográficas de las unidades domésticas de producción campesina. *Papeles de Población, vol. 6, num 26.* Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México

Maffioletti, E. (2014). O regime jurídico brasileiro das sociedades cooperativas. *Revista Jurídica N° 24.* Valencia, Ciriec-España

Maffioletti, E. (2016). A liquidação extrajudicial das cooperativas no Brasil como disciplina jurídica da insolvência, Resquício de uma era de controle estatal. XII Seminario Internacional de Recama: derecho cooperativo. Rosario, Recama

Maffioletti, E. (2016). Um ensaio sobre os desafios da cooperativa brasileira e a governança sob a perspectiva dos direitos dos cooperados. *Revista jurídica, N° 28.* Valencia, Ciriec-España.

Magro, V. (1998). La sociedad de responsabilidad limitada laboral: un modelo societario en progreso. *Revista de Derecho Mercantil, N. 230.* Madrid.

Maheshhvaranadana, D. (2013). *Después del capitalismo. Democracia económica en acción.* San Germán-Puerto Rico, ***Ínter Word publication***

Maidana, N. (2022). Regulación y supervisión de las cooperativas en el Paraguay. *El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas*

Maidana, O. (2010). *Régimen legal de las cooperativas comentado.* Asunción, Servilibro

Maiorano, P. (1992). I Cinque Anni di Esperienza Marcora. Nuova Serie. Roma. *Rivista della Cooperazione.* Istituto italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti.

Maldonado, A. et al (2015). *El papel social de las cooperativas, un estudio de caso. XX* Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, México, Anfeca

Maldonado, F. (2001). *Aspectos societarios de las mutualidades*. Madrid. Editoriales de Derecho Reunidas

Maldonado, M. y Maldonado, C. (2019). Empresas cooperativas en la actividad turística sustentable en México*. InterSedes, N°41*.

Maldonado, R. et al. (2007). *Participación de las cooperativas de ahorro y crédito en los sistemas de pago en América Latina.* México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos y Confederación Alemana de Cooperativas

Maldonado. (2000), *Transferencia de Sistemas de Riego a los Usuarios en países de América Latina y el Caribe.* Santiago de Chile, FAO

Maldovan, J. (2020). Las cooperativas de "recuperadores urbanos" en la ciudad de Buenos Aires. *Cooperativas en la Argentina 2020*- Rosario. UNR

Malel, E. (2016). La incidencia de la cesión de partes sociales en tríptico patrimonio-socio-vivienda. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas

Mali, Republique de (1996). *Loi n° 96-022 du 21 febrero 1996, Régissant la mutualité*

Mandat International. Your Gateway to International Cooperation. *El comercio justo en Suiza y otros países.* **www.manding.org/es/fair-guide**

Manelli, A. (1994). Strumenti e meccanismi di finanziamento del settore cooperativo: analisis della realta europea. *Rivista della Cooperazione Nº 17.* Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Manovil, R. (2005). Los elementos característicos del grupo de sociedades: dependencia y dirección unitaria. *Derecho de grupos de sociedades.* Serie Eventos 19. Caracas. Academia Nacional de Ciencias Políticas y Sociales

INDICE GENERAL

Manrique, F. y Arrieta, F. (2014). *Las Entidades de Previsión Social Voluntaria.* Bilbao, Aranzadi

Marano, P. y Zoppini, A. (2003). La nuova vigilanza e la reforma del diritto societario. *Revista Della Cooperazione 1/2003*. Roma, Istituto italiano di Stui Cooperativi Luigi Luzzatti

Marbán, R. (2017). Las ONG microfinancieras peruanas: ¿siguen manteniendo su misión social? *Revesco, 216.* Madrid, Aecoop

Marco, M. y Moya, I. (1999). Análisis comparado de los aspectos técnicos y de las partidas del balance más importantes en las cooperativas de crédito en el período 1988-97. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa 31.* Valencia. Ciriec

Marcolini, W. (2013). Cajas de crédito cooperativo en la República Argentina: necesidad de que el BCRA las autorice. *Jornadas de Derecho Cooperativo. Cooperar.* Buenos Aires. Idelcoop

Marcos, F. (1997). La Auditoría de Cuentas en el Derecho Federal Norteamericano. Especial consideración del problema de la falta de independencia del auditor. *Revista de Derecho Mercantil, Nº 223.* Madrid

Marcos, M. y Casas, J. (1999). Las cooperativas de trabajo como fraude al contrato de ajuste. Personal embarcado a bordo de buques de pesca con retribución a la parte. *XXV Jornadas de Derecho Laboral.* Mar del Plata

Marcotrigiano, L. (2011). Discusión del concepto de "activo" dentro del marco conceptual de las normas internacionales de información financiera. *Actualidad contable Faces, 22.* Mérida, Faces-ULA

Marín Arango, E. (2019). *A propósito de un Buen Gobierno Cooperativo.* Medellín, Fondo Editorial Cooperativo

Marín Hita, L. (2014). Las cooperativas no agropecuarias en Cuba. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos, 115.* Madrid, Aecoop

Marín Pérez, J. (2012). *Crecimiento y desarrollo de empresas comunitarias*. Tesis de Maestría, México, Instituto Politécnico Nacional

Marinakis, A. (1999). Participación de los trabajadores en las utilidades o resultados de las empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL, 69*

Marinello, A. (2019). Acerca de la naturaleza del "Derecho Internacional Público Cooperativo" y de su valor jurídico para los ordenamientos internos. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Marino, L. (2002). Competitiva e valori della cooperazion. *Rivista della Cooperazione 2/*2002. Roma. Luigi Luzzati

Mariscal, M. (2015). Las cooperativas y el empleo (CICOPA, 2014) y la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Mármol, H. Y Romero, A. (1984). *Delitos societarios en la reforma del Código de Comercio*. Barquisimeto. Colegio de Abogados del Estado Lara

Márquez Conti, A.K. (2022). El uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación para el funcionamiento de los órganos de las cooperativas en Uruguay. *"El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Márquez, I. (1991). Valoración constitucional del Cooperativismo. *Primer encuentro nacional sobre Derecho Cooperativo.* Bogotá

Márquez, V. (2002). *Estudios sobre la relación de trabajo.* Caracas, UCAB

Márquez-Lobillo, P. (2013). El objeto social de las cooperativas agrarias. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch.

Marrero, E. (1987). *El asalariado cooperativista y la estructura integrada de participación.* Mérida

Martí, J. (2005). El arbitraje cooperativo en la legislación española. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo.* Bilbao, Universidad de Deusto

Martí, J. P. (2006). Recuperación de empresas en Argentina y Uruguay. *Retos y desafíos en la relación entre empresas recuperadas y movimiento sindical*. I Coloquio Internacional de la red Rulescoop: los desafíos de un Sector, Brest, Rulescoop

Martí, J.P. (2011). Análisis de la creación de la cooperativa nacional de productores de leche de Uruguay ¿una *Régie Coopérative?*

INDICE GENERAL

Martí, J.P. (2015). ¿Cómo se originan las cooperativas de trabajo? El caso de las empresas recuperadas por los trabajadores. *Las cooperativas de trabajo asociado en América Latina.* Rosario, Ediciones DelReves

Martí, J.P. (2020). Cooperativas de vivienda en Uruguay. EL marco legal como base para su desarrollo. *Cooperativas en la Argentina 2020*- Rosario. UNR

Martí, J.P. (2022). Institucionalidad especializada y co-construcción de políticas públicas de fomento cooperativo en Uruguay (2008-2020). *Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1),* Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022

Martí, J.P. (2023). Gobierno progresista e inclusión social a través del trabajo. Las cooperativas sociales del MIDES en Uruguay (2006-2019) Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, N° 19, Año 15.

Martí, J.P. et al (2014). Las empresas recuperadas como cooperativas de trabajo en Uruguay: entre la crisis y la oportunidad. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº82, Valencia, Ciriec*

Martí, J.P. Y Camillitti, A. (2004). Empresas recuperadas mediante la modalidad de cooperativas de Trabajo. *Coopnetaldía 0402*. Montevideo Unicorp-Américas

Martí, J.P., (2023). La tensión entre fomento y control en la legislación cooperativa uruguaya (1935-2006). *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Martí, V. (2004). Apuntes sobre el régimen de la fusión en la reforma del derecho de sociedades en Italia. *Revista de Derecho Mercantil*, N. 251. Madrid

Martín Castro, M. (2013). V. Los fondos sociales. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Martín Fernández, J. (2017). El modelo de relación cooperativa y las buenas prácticas tributarias. *Revista e Contabilidad y Dirección, Vol. 25, año 2017*.

Martín Puebla, E. (2009). Las empresas de inserción. *Lecciones sobre trabajo autónomo y economía social.* Valencia, Tirant lo Blanch

Martín Reyes, A. (2013). I. El capital social. Concepto y funciones. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Martin, F. (1999). Crisis bancarias: la intervención y la liquidación administrativa. *Revista de Derecho Mercantil, N. 20-21*. Caracas. Livrosca

Martín, J. (1999). El socio y el capital social en la cooperativa. *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión económica*. Madrid. Ibidem

Martin, J. (2001). Capítulo II. De la constitución de la sociedad cooperativa. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999 de 16 de julio*. Madrid. Colegios Notariales de España

Martín, S. et al (2007). Consideraciones sobre la naturaleza del capital social en las sociedades cooperativas de trabajo asociado. *Revesco, 91.* Madrid, Aecoop

Martin, S. et al (2017). ¿Son los voluntarios un recurso sustitutivo de los trabajadores? *Una aproximación desde la economía social aragonesa. Revesco, 216.* Madrid, Aecoop

Martínez Charterina, A. (2012). Economía social, entre la economía pública y la privada capitalista. *Deusto, estudios cooperativos 1.* Bilbao, Universidad de Deusto

Martínez Charterina, A. (2012). Sobre el principio de cooperación entre cooperativas en la actualidad. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 46.* Bilbao, Universidad de Deusto

Martínez Charterina, A. (2016). Las cooperativas y los jóvenes. *Deusto Estudios Cooperativos N° 8*. Bilbao, Universidad de Deusto.

Martínez Charterina, A. (2017). El principio de adhesión voluntaria y abierta desde una perspectiva histórica y doctrinal. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 51. Bilbao, Universidad de Deusto*

Martínez Charterina, A. (2019). El principio de autonomía e independencia de las cooperativas desde una perspectiva histórica y doctrinal. *Deusto Estudios Cooperativos, Núm. 13*, Bilbao, Universidad de Deusto

Martínez Crespo, J. (2015*). Identidad cooperativa: entre el consenso y la coerción.* Tesis doctoral. Medellín, Universidad EAFIT

Martínez Dajui, E. (2007). Los Grupos Comunitarios de Cajas de Ahorro: Una Alternativa de Credito y Ahorro para Familias Rurales Pobres. *XXVI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología* Guadalajara. . Asociación Latinoamericana de Sociología,

INDICE GENERAL

Martínez Estevan, J. (2015). Los problemas prácticos del marco jurídico aplicable a los socios trabajadores. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Martínez Gutiérrez, A. (2013). VI. EL ejercicio socio económico. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Martínez Segovia, F. (2013). Cooperativas y sexo, se inicia una "nueva aventura" jurídica: la primera cooperativa –de trabajo asociado- de servicios de sexo. *Cooperativas y otras formas de empresa. Impresiones de un jurista.* Blogspot.com

Martínez y Jiménez, (2000). El régimen económico de la cooperativa en la Ley 27/1999, de 16 de julio, general de cooperativas. *Boletín de la asociación internacional de derecho cooperativo,* Nº 34 Bilbao. Universidad de Deusto

Martínez, G. y Bialakowsky, A. (1984). El Balance Social en las Cooperativas. *Evaluación sistemática del impacto social.* Colegio de Graduados en Cooperativismo y Mutualismo.

Martínez, J. (2011). *La trasformación del Dansocial en Unidad Administrativa Especial: un retroceso institucional y de políticas para el sector solidario.* Bogotá, Conideas

Martínez, M. (2001). De la escisión. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*. Madrid. Colegios Notariales de España

Marval, M. (2005). *Las cooperativas culturales buscan dinero con poco éxito.*

Marzorati, O. (1992). Siste*mas de Distribución Comercial*. Buenos Aires. Astrea

Masaguer (1998). La cesión global de activo y pasivo. *Revista de Derecho Mercantil Nº 228*. Madrid

Mascarell, M. (2006). Manejo financiero. *Caja de ahorro. Caracas*. Panapo

Mascareñas, J. (1993). *Manual de fusiones y adquisiciones de empresas*. Madrid. McGraw-Hill

Mascareñas, J. (1993b). *Razones económicas de las fusiones y adquisiciones de empresas.* Medir. McGraw-Hill,

Mateo Blanco, J. (2005). *La legislación cooperativa comparada en las Autonomías: algunos puntos críticos*. Zaragoza, Aecoop

Mateo, J. y Nieto, A. (2010). *Precarización y fraude laboral en la industria pesquera malplatense. El caso de las "cooperativas" de fileteado de pesca.* Mar del Plata

Mathias Peroni, J. (2021). Cooperativismo de crédito: a unió de propóstis e nacoes. Entrevista a Brian Branch. *Revista MundoCoop, edição 101*

Mauleón, E. y Genovart, J. (2016). La inclusión de la sociedad agraria de transformación en la ley de economía social. Pretensión del legislador o realidad en la praxis empresarial. *Revista Jurídica, N° 20*. CIREC-España

Mauleón, E. y Genovart, J. (2016). Pongamos orden en los libros y las cuentas anuales de las sociedades agrarias de transformación. *Revesco, N° 122.* Madrid, Aecoop

Maurice, N. (1982). Explotación del seguro agro crediticio con fines de desarrollo en los países en vías de desarrollo. *Teoría y Práctica del Seguro Solidario.* Buenos Aires, Intercoop

Mauro, K. (2018). Cooperativismo y condiciones laborales de los actores en el teatro porteño, Revista Pilquen - Sección Ciencias Sociales, vol. 21, núm. Esp.5, Universidad de Buenos Aires – CONICET, Argentina

Mayorga, J. y Escarria, N. (2017). *Mutuales y la protección de activos; caso: fondo de transportes y accidentes de la cooperativa de transportadores de occidente.* Universidad Libre. Pereira

Mazzoli, M. (2001). Strumenti finanzari del sistema cooperativo e forme organizzative: un'analisis economica. *Rivista della cooperazione* 2/2001 Roma, Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Mazzotti, G. (2000). Le asociazioni del movimiento cooperativo e la concentrazione, *Rivista della Cooperazione. 2000*, Roma, Istituto italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti.

MCC, (1989). *II Congreso Grupo Cooperativo Mondragón*. Mondragón Corporación Cooperativa

Meco. J. (1996). Las sociedades cooperativas de transporte sanitario en ambulancias: u caso. Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, N° 62

Medicci, L. y Peña, J. (2011). Análisis comparativo entre las redes empresariales. Asoc*iación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

INDICE GENERAL

Medina, M. (2021). *Ciudadanos que crean y comparten su propia energía frente a las grandes eléctricas.* Madrid. Clima y Medio Ambiente

Mehta, S. et L (2022). La clave para diseñar cooperativas sostenibles de datos. The new data economy World Economic fórum.

Meira, D. (2023). O financiamento das cooperativas. Dificultades y alternativas. *Deusto Estudios Cooperativos, num 22.* Bilbao

Meira, D. (2012). Uma análise do regime jurídico de cooperativa a luz do conceito de empreendorismo social. *Revista Jurídica del Ciriec, N° 23.* Valencia. Ciriec-España

Meira, D. (2013). A participação do cooperador na atividade de uma cooperativa agrícola. Anotação do acordão do tribunal de relação de Coimbra de 17 de abril de 2012. *Cooperativismo e economia social, N 35. (2012-2013).* Vigo, Centro de Estúdios Cooperativos, Universidad de Vigo

Meira, D. (2013). A relevância do cooperador na governação das cooperativas. *Cooperativismo e economía social, N° 35 (2012-2013).* Vigo, Centro de Estudios Cooperativos, Universidad de Vigo

Meira, D. (2013). The Portuguese law on social economy (LBES). *IV Conferencia Internacional del Ciriec. IV Congreso Internacional de Investigación en Economía Social del Ciriec.* Amberes. Ciriec.

Meira, D. (2015). A societarizacao do órgão de administração das cooperativas e a necessária profissionalização da gestão. *Revista jurídica N° 25/2014.* Valencia, Ciriec-España.

Meira, D. (2015). Contributos legislativos para a criação de empresas cooperativas: a libre fixação do capital social. *Revista jurídica, N° 27.* Valencia, Ciriec-España

Meira, D. (2015). O Regime da distribuição de resultados nas cooperativas de crédito en Portugal. Uma análise crítica. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 49.* Bilbao, Universidad de Deusto.

Meira, D. (2015). Os principios cooperativos no contexto da reforma do Código Cooperativo Português. *Revista jurídica, N° 27.* Valencia, Ciriec

Meira, D. (2016), A Fiscalização das cooperativas ´a luz do novo código cooperativo português. *Revista Jurídica N° 28*. Valencia, Ciriec-España

Meira, D. (2016). O regime económico das cooperativas à luz do novo Código Cooperativo português. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 50.* Bilbao, Universidad de Deusto

Meira, D. (2016b). Reflexões em torno da reserva para a educação e formação de cooperativas. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Meira, D. (2020) O fim mutualístico desinteressado ou altruista das cooperativas de solidariedade social. CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa Nº 36/2020 - DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.36.17386

Meira, D. (2020b). Projeções, conexões e instrumentos do princípio cooperativo da educação, formação e informação no ordemanento português. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 57/20*, Bilbao, Universidad de Deusto

Meira, D. (2021). Os grupos económicos cooperativos na encruzilhada entre os princípios da intercooperação e da autonomia e da independência. Uma análise à luz do direito português. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 59,* Bilbao, Universidad de Deusto

Meira, D. (2022). O financiamento das cooperativas – obstáculos e desafios. III Congreso Latinoamericano de derecho cooperativo, San José, Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica

Meira, D. (2023). el fenómeno de las falsas cooperativas en Portugal. especial referencia a los riesgos de hibridación, resultantes de la indefinición legal con respecto al estatuto jurídico del socio trabajador. *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Meira, D. et al (2017). A (in) suficiência do regime do direito ao reembolso em Portugal: o estudo particular das cooperativas vitivinícolas da região demarcada do Douro. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 1. Bilbao. Universidad de Deusto

Meira, D. et al (2018). O regime de dotação da reserva legal e o mecanismo contabilístico do excedente nulo. *CIRIEC-España. Revista Jurídica Nº 32/2018*

Meira, D. et al (2022). Evidências jurídicas e empíricas da função social das cooperativas. As cooperativas de distribuição

INDICE GENERAL

de água como estudo de caso. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 61/2022,* Bilbao, *Universidad de Deusto*

Meira, D. y Martinho, A. (2018). Obstáculos legais para a criação de comunidades energéticas lacais sob forma cooperativa: a coopérnico como um estudo de caso*. XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro. Toledo, Ciriec-España*

Meira, D. y Ramo, M. (2019). Empresas sociais e sociedades comerciais: ¿realidades convergentes ou divergentes? *Revista Cooperativismo & Desarrollo, 27(1),* Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Meister, A. (1969). *Los sistemas cooperativos. ¿Democracia a tecnocracia?* Barcelona. Nova terra.

Mejía Zarza, M. (2020). La fiscalidad de las empresas cooperativas en México. *Las cooperativas en México.* Deusto Estudios Cooperativos, N° 16. Bilbao, Universidad de Deusto

Meléndez, J. (2018). La Economía Circular y el Ecodiseño. *Cuadernos de las cooperativas de consumidores*, 26 Monográfico: Economía circular Hispacoop,

Meliá Martí, E. y Peris Mendoza, M, (2017). Los procesos de integración de las cooperativas agroalimentarias. De la norma a la realidad. Especial referencia a la Ley 13/2013 de Fomento de la Integración Cooperativa, *Revesco Monográfico, 126*

Melo, G. (2017). Nova anotação sintética, numa perspectiva de direito público ainda ao acordo 212/95, do Tribunal Constitucional (português), de 20.4.1995. *Ordem econômica constitucional,* Curitiba, Jaruá.

Méndez, A. y Sabín, F. (2913). *Las cooperativas y la gestión del común*. Observatorio Metropolitano de Madrid, Revista El Ecologista nº 77.

Méndez, J.E. (2020). *¿En qué se fijan los Oficiales Analistas para aprobar un crédito?* Facebook, 19/02/2020

Mendiola, A. et al. (2015). *Sostenibilidad y rentabilidad de las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) en el Perú*. Lima, Universidad ESAN

Mendoza Jiménez, J. et al (2018). Los contratos reservados en España: su evolución e impacto en los últimos 10 años. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Mendoza, H. y Gomes, R. (2017). Comercio justo – Incidência para una agenda a governos nacionais. O caso brasileiro. *Políticas públicas para el fomento del comercio justo y solidario en América Latina: los casos de Brasil, Ecuador y Colombia.* Clac-Fairtrade, El Salvador

Mendoza, R. (2020). Redistribución equitativa en las cooperativas rurales de Centroamérica. *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación.* Bogotá, Ciriec-Colombia

Mendoza, R. (2020). Reinvención de las empresas sociales desde Nicaragua, Honduras y Guatemala *Experiencias emergentes de la Economía Social en Iberoamérica.* Ciriec-Obiescoop

Menezes, D. (2021). "La emergencia y expansión del cooperativismo en Brasil", *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 39,* CIRIEC-España

Menezes, D. (2022). Innovación y nuevas fronteras de la empresa cooperativa. *III Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo.* San José. Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica

Menezes, D. (2022). Legal framework da Economia Social e Solidária na América do Sul – análise. dos casos do MERCOSUL e UNASUL. *Revesco, Revista Jurídica de Economia Social y Cooperativa N° 40.* Ciriec-España

Menezes, D. (2023). Cooperativismo de trabajo en Brasil: reflexiones sobre la legislación brasileña. *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Menezes, D. (2023). Derechos de propiedad en las cooperativas de datos brasileñas: un debate controvertido. *Un derecho cooperativo para el desarrollo de México.* Querétaro, FUNDAp

Menezes, D. (2023). *Sobre la Enseñanza del Derecho Cooperativo en las Universidades.* Sao Paulo. Comunicación personal vía Email.

Menezes, D. y González, T. (2023). sharing economy and economic liberalism: new context for platform cooperativisme. *international journal of cooperative law. Issue V,* 2023

INDICE GENERAL

Menezes, D. y Siqueira, J. (2018). Revolución tecnológica y futuro del trabajo - el papel del cooperativismo y las empresas solidarias

Menezes. D. y Borgert, H. (2019). La autogestión en la visión de los tribunales: un análisis del tratamiento de la autogestión por el poder judicial en Argentina y Brasil. *La economía popular ante la crisis. Por la defensa de derechos y hacia una economía social y ambientalmente sostenible.* II Congreso Nacional de Economía Social y Solidaria. Buenos Aires

Meo, G. (2009). Acuerdos nulos de sociedades anónimas en Derecho italiano. *Revista de Derecho Mercantil, 271*. Madrid

Mercader, J. (2006). La dimensión laboral de las sociedades cooperativas. *Economía social y cooperativismo.* Valladolid, Lex Nova, S.A.

Mercosur, Parlamento del (2009). *Estatuto de las cooperativas del Mercosur*

Merino, F. (SF). *Articulando estatutos sociales de las viviendas colaborativas en cooperativas.* Valencia, Fecom

Merino, J. (1988). *Los interventores de cuentas y la fiscalidad de las cooperativas*. Bilbao. Anuario de Estudios Cooperativos.

Merino, S. (1999). Administración Pública y Sociedades Cooperativas: el caso vasco. *Estudios sobre economía social y derecho cooperativo*. Madrid. Marcial Pons

Merino, S. (2000). Análisis de la reforma de le ley 4/1993 de 24 de junio de cooperativas de Euskadi, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa,* 11, Valencia, Ciriec

Merino, S. (2013). Cooperativas de viviendas. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Merino, S. (2016). Posibilidades del cooperativismo en un nuevo modelo de servicios públicos sociosanitarios y su concreción en el País Vasco. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 87*, Valencia, CIRIEC-España

Mesa Mejías, M. (2019). Las relaciones entre los sujetos del sector no estatal cubano: el socio-Trabajador por Cuenta Propia en las Cooperativas No Agropecuarias. Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo n° 54. Bilbao, Universidad de Deusto

Mesa Tejeda, N. y Hernández Atieza, M. (2017). Reflexiones en torno al régimen de solución de conflictos en las cooperativas no agropecuarias de Cuba. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

Messineo, F. (1955). Relaciones Obligatorias Singulares. *Manual de Derecho Civil y Comercial*. Tomo V. Buenos Aires. EJEA

México (2007). El papel de las cajas y cooperativas en la construcción del sistema social de crédito. Una propuesta sobre el papel que puede desempeñar el Sector Social y Solidario de la Economía en México

México, Cámara de Diputados (2020) *"Hacia la construcción de una política de Estado para la economía social y solidaria".* Foro de Parlamento Abierto

Michard, J. (2008). Cooperativas mineras en Bolivia. Formas de organización, producción y comercialización. *Centro de documentación e información Bolivia.* Cochabamba, CEDIR

Michelli, M. (2006). As cooperativas médicas frente a concorrência desleal. *Cooperativas a luz do Código Civil.* São Paulo, Quartier Latin.

Micoope (2011). *Normativa Prudencial Aplicable a las CAC asociadas a la Administradora del Fondo de Garantía Micoope de Guatemala*

Milián Gómez, J. y Rodríguez Corria, R. (2021)- Aproximaciones a la contratación bancaria en relación con las cooperativas agropecuarias en Cuba: su incidencia en la seguridad alimentaria*. Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo No. 59, Bilbao, Universidad de Deusto*

Millán Calenti, R. (1999). As cooperativas sanitárias. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Millán Calenti, R. (2013). 2. Derechos y obligaciones. Capitulo IV. Tipos de miembros y otras formas de participación social. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Millán Calenti, R. (2016). *Economía social: reflexiones sobre formas de financiación pública y cohesión social. XV* Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa Economía Social: crecimiento económico y bienestar. Valencia, Ciriec-España

Millán, A. Y Pendón, M. (1999). *Régimen jurídico de las cooperativas en Andalucía.* Sevilla. Algaida

INDICE GENERAL

Miranda, P. y Romero, I. (29021). Perfil del talento emprendedor de mapuches (küzawchefe) en chile (wallmapu). *Experiencias emergentes de economía social en Iberoamérica.* Valencia, Obiescoop, Ciriec

Mladenatz, G. (1933). *Histoire des doctrines coopératives.* Presses Universitaires de France

Mochales, R. (2011*). La LOPD en el sector cooperativo. Icoop, Cooperativa Online. Agencia Española de Protección de datos*

Mochi, P. et al. /2020). La economía solidaria en México: un caleidoscopio de experiencias. *Experiencias emergentes de la Economía Social en Iberoamérica.* Ciriec-Oibescoop

Moctezuma, S. (2006). La unidad doméstica dentro del proceso migratorio. Universidad Veracruzana Interculura. *Revista EntreVerAndo*

Modelo de Estatutos (sf). Provincia de Linares, Chile

Moirano, A. (2001). El tratamiento del capital en las cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 35.* Bilbao. Universidad de Deusto

Moirano, A. (2001). *La fiscalización pública y privada en cooperativas y mutuales*. Córdoba. Internet

Moirano, A. (2005*). Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad.* Buenos Aires, Intercoop

Moirano, A. (2005). *Diferencias entre cooperativas y mutuales*, Buenos Aires

Moirano, A. (2005). El consejo de administración y la Sindicatura en las cooperativas de servicios públicos. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad.* Buenos Aires. FACE

Moirano, A. (2005). *Manual de cooperativas de Trabajo***.** Buenos Aires, Edunla

Moirano, A. (2005). *Sobre el Excedente y los retornos.* Buenos Aires, Foro Cooperativo

Moirano, A. (2005). Sobre una Ley para las cooperativas de trabajo. *I Jornadas de Legislación de Cooperativas de Trabajo. Mar* del Plata. CAS

Moirano, A. (2005b). El consejo de administración y la sindicatura en las cooperativas de servicios públicos. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad.* Buenos Aires, Intercoop

Moirano, A. (2006c). El Cooperativismo Agrario en la Argentina. *I Congreso Latinoamericano de Derecho Agrario.* Mérida. Universidad de los Andes

Moirano, A. (2006d). *Identidad, valores y gobernanza de las cooperativas.* Buenos Aires

Moirano, A. (2008). *Cooperativas multiactivas. Naturaleza y especificidad de la cooperativa Multiactiva.* Bogotá, Cotradian

Moirano, A. (2008). *Manual de Mutuales.* 2ª Edición. Buenos Aires, Lajuane

Moirano, A. (2009) ***¿Cooperativas de trabajo o empresas recuperadas?*** Buenos Aires, Fundación Cieso

Moirano, A. (2009). *Revisión de los originales del libro Instituciones de Derecho Cooperativo, Mutual y Solidario*, de G García Müller (documento privado)

Moirano, A. (2010). *Manual de cooperativas de trabajo.* Buenos Aires, Lajuane

Moirano, A. (2010). *Para la polémica*. Papel de trabajo. Buenos Aires. Moirano, A. (2011).

Moirano, A. (2011). Alrededor de la legislación mutual. *Reformas legales en materia de economía social y solidaria.* Valencia, Fundibes

Moirano, A. (2015). *El acto cooperativo de trabajo.* Buenos Aires (comunicación personal).

Moirano, A. (2016). *Las mutuales en América Latina.* En prensa. Buenos Aires

Moirano, A. (2019). La Participación en Cooperativas y Mutuales La participación de los asociados. *La participación de los asociados en las entidades de la economía social y solidaria.* Universidad Nacional de Rosario, Rosario

Molina, Camacho, C. (1968). *Curso monográfico sobre la Ley General de Asociaciones Cooperativas. Mimeógrafo.* Caracas. Universidad Central de Venezuela

Molina, M. y Paes, D. (2015). La relación entre el Estado y las experiencias de la economía social a partir de los procesos de recuperación de empresas en el distrito de General San Martín: tensiones y potencialidades. *La Economia Social y Solidaria en la Historia de América Latina y el Caribe-Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado, Tomo II*. Buenos Aires, Idelcoop

INDICE GENERAL

Monasterios, C. y Srnec, C. La co-construcción de políticas públicas innovadoras en torno a la economía social. *Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, DOCUMENTO 7*. Buenos Aires, ISSN 1666-4884

Monge, A. (1993). *Las agrupaciones de interés económico.* Madrid. Tecnos

Mongelos, F. (1990). El grupo cooperativo Mondragón: desde una realidad socio empresarial hacia un proyecto europeo. *Anuario de Estudios Cooperativos 1989.* Bilbao. Universidad de Deusto

Monje, D. y Rivero, E. (Compiladores). (2018). Televisión Cooperativa y Comunitaria: diagnóstico, análisis y estrategias para el sector no lucrativo en el contexto convergente Córdoba: Convergencia Cooperativa

Monnier, J. (1957). *De l'entrée dans une société coopérative en droit positif anglais, allemand, français et suisse*. Thése. Bale. Université de Neuchatel

Monreal, L. (1997). Analisis comparativo de las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada en materia de órganos sociales. *Régimen Jurídico de las sociedades laborales*. Valencia. Tirant lo Blanch

Monroy, A. et al (2013). Financiación de la economía social: un dilema en la gerencia moderna. *Revista de Ciencias Sociales (RCS). Vol. XIX, N° 1.* FACES –LUZ

Monsalve, A. (2013). Anexo 10. El poder del ahorro cooperativo en el mundo, *Cooperativismo e Internacionalización. Tomo I. Retos y perspectivas frente a los TLC.* Bogotá, Iemp y Organizaciones Solidarias.

Monsalve, A. (s.pe*). Práctica del buen gobierno asociativo*

Mont-Blanc (2022). Decimos Encuentros del Mont-Blanc. Declaración de Cartagena de Indias. La economía social y solidaria, soluciones locales a internacionales en un mundo cambiante

Montenegro, L. (sf). *Las Instituciones de Microfinanciamiento en El Salvador.* El Salvador

Montero Vilar, J. y Pedrosa, C. (2018). Procesos de fusión, contratación pública y cláusulas sociales: novedades de la ley 9/2017 de contratos del sector público. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Montero, A.- (2013). Las cooperativas ¿se relacionan con el voluntariado y la responsabilidad social? *Revista Oikonomos, Año 3, vol. 1.* La Rioja-Argentina

Montero, J. (1999). As cooperativas de trabalho associado. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Montero, J. et al (2016). Mutualidades de previsión social, economía social y mercado asegurador. *Ciriec-España. Revista Jurídica N° 29.*

Montero, M. (2016). La fiscalidad de las cooperativas ante el nuevo Impuesto sobre Sociedades. Propuestas para una reforma. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 50.* Bilbao, Universidad de Deusto

Montiel Vargas, A. (2022) Las Empresas B (B Corps) y la regulación de las sociedades con propósito (Benefit Corporations) en Derecho comparado. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, vol. 141,*

Montiel Vargas, A. (2023). Incidencia de la legislación para la prestación de servicios sociales por las empresas de inserción en España*. *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Monzón, J. et al (2009). *Informe para la elaboración de una ley de fomento de la economía social*. Valencia, Ciriec-España

Monzón, J. y Herrero, M. (2016). Identificación y análisis de las características identitarias de la empresa social europea: aplicación a la realidad de los Centros Especiales de Empleo de la economía española. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, N° 87*, Valencia, Ciriec-España

Monzón, J.L. (2017). Empresas sociales, emprendimiento social y economía social. *Revista Española del Tercer Sector, N 35. Reflexiones y análisis sobre el emprendimiento social y la economía social*. Madrid, Luís Vives.

Mora Delgado, V. (2022). Regulación, supervisión y vigilancia de las organizaciones cooperativas de ahorro y crédito. Deusto Estudios Cooperativos Núm. 19 (2022), Bilbao,

Mora, A. (2012). Panorama actual del movimiento cooperativo en América Latina. *El cooperativismo en América Latina. Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible.* La Paz, OIT, Oficina de la OIT para los Países Andinos,

INDICE GENERAL

Mora, A. (2012). Visión histórica del movimiento cooperativo en América Latina *El cooperativismo en América Latina. Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible.* La Paz, OIT, Oficina de la OIT para los Países Andinos,

Moral, E. (2001). Artículo 50. Transmisión de la Aportación. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio.* Madrid. Colegios Notariales de España

Moral, J. (2001). Del régimen económico. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999 de 16 de julio*. Madrid. Colegios Notariales de España

Morales Acosta A. (1993). *Cooperativas de servicios: Trabajo colectivo sin intermediación laboral.* Lima. Asesorandina

Morales Acosta, A. (1995). *El Joint-Venture: una alternativa para las cooperativas y mutuales* Mendoza. Federación Mendocina de Entidades Mutualistas

Morales Acosta, A. (1998). *Realidad y propuesta legislativa para el desarrollo del cooperativismo en una Economía de Mercado. El caso peruano.* San José. ACI-OIT

Morales Acosta, A. (2011). Cooperativismo en el Perú: propuesta de reforma a la ley de cooperativas. *Reformas legales en materia de economía social y solidaria.* Valencia. Fundibes

Morales Acosta, A. (2014). El acto cooperativo frente a las normas sobre protección al consumidor y frente a la legislación de la libre competencia. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Morales Acosta, A. (2016). La supervisión cooperativa: una propuesta para el cao peruano. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo*. Montevideo, ACI-Américas

Morales Acosta, A. (2022). El acto cooperativo frente a las normas sobre protección al consumidor y frente a la legislación sobre la libre competencia. *Deusto Estudios Cooperativos, N° 20*. Bilbao, Universidad de Deusto

Morales Gutiérrez, A. (2002). La construcción de capital social a través de la Economía Social: el caso Andaluz.*Revista de Estudios Cooperativos,* 78. Madrid. Aecoop

Morales Gutiérrez, C. (1989). Las Secciones de Crédito como Intermediario Financiero. *Crédito Cooperativo Nº 36. Madrid.*

Morales, R. (2016). Dinero electrónico y el papel de nuevos prestadores de servicios de pago. *Economía solidaria, historia y prácticas de su fortalecimiento. Serie estudios sobre economía popular y solidaria, 4.* Quito, Superintendencia de economía popular y solidaria

Moratalla, P. (2016). Centros Especiales de Empleo. *Revista Jurídica N° 29.* CIRIEC-España

Moreau, M. y Graterol, S. (1981). Proyecto de cooperativas de producción dentro del tratamiento no institucional. *I Jornadas de Delegados de Prueba.* Mérida, Ministerio de Justicia

Moreira, V. (2018). *Fútbol, modelos jurídicos y mercado: el dilema de los clubes en Sudamérica. Revista Crítica* de *ciencias*, N° 116

Moreno, D. (2013). El nuevo régimen jurídico de las cooperativas en Uruguay, *Seminario Académico de Derecho Cooperativo "Hacia el Congreso Continental de Derecho Cooperativo de Brasil"*. Buenos Aires, Aidcmess

Moreno, J. (2017). Las relaciones entre los valores y principios cooperativos y los principios de la normativa cooperativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos N° 124*. Madrid, Ediciones Complutense.

Moreno, R. (2000). La génesis del mutualismo moderno en Europa. *Revista de Estudios Cooperativos- Revesco* 27. Madrid. Aeccop

Moreno, R. (2000b). *Mutualidades, Cooperativas, Seguro y Previsión Social*. Madrid. CES.

Moreno, Y. (2014). Cooperativismo cubano: sin improvisaciones ni remiendos. *Cooperativismo en Movimiento.* Buenos Aires

Morgado, J. (2005). *Contabilidad aplicada a las asociaciones cooperativas.* Valencia. Vadell

Morgado, P. (2009). La prestación de servicios en las cooperativas. Especial referencia al trabajo asociado. *Lecciones sobre trabajo autónomo y economía social.* Valencia, Tirant

Mori, P. (2014). La cooperative di comunitá. Versione ridotta del saggio *Comunitá e cooperazione: l'evoluzione delle cooperative verso nuovi modelli di partecipazione democrática dei cittadini alla gestione dei servizi pubblici*, Euricse, ISSN 2281-8235, Working Paper n. 63 | 14.

Morillas, M. (2008). *Las sociedades cooperativas*. Madrid, Iustel

INDICE GENERAL

Morillas, M. (2016). La responsabilidad de los administradores de las sociedades cooperativas: mosaico legal e interpretación judicial. *Revista jurídica N° 28.* Valencia, Ciriec-España

Morillo, N. (2012). Responsabilidad de las sociedades irregulares frente a terceros contratantes. *Commercium, Nº 2.* Mérida, Universidad de los Andes

Morles, A. (2005). Grupos de sociedades y problemas comerciales. *Derecho de grupos de sociedades*. Serie Eventos 19. Caracas. Academia Nacional de Ciencias Políticas y Sociales

Mosconi, R. (1992) Certificazione annuale di bilancio e necessità di coordinamento legislativo. *Rivista della Cooperazione,* 4. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Mosconi, R. (2000). Cooperative P-L: orientarse fra le agevolazioni. *Revista della Cooperazione 4/2000.* Roma. Istituto Itaiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Motta, E. (2020). Cooperativas agropecuarias. *Cooperativas en la Argentina 2020*- Rosario. UNR

Motuberría, V.y Rodríguez, M. (2015). Tensiones y conflictos en torno a los procesos de urbanización: rol del Estado y acciones colectivas en hábitat populares del Área Metropolitana de Buenos Aires. *La Economia Social y Solidaria en la Historia de América Latina y el Caribe-Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado, Tomo II*. Buenos Aires, Idelcoop

Moutinho, A. (2021). Tipo Societario cooperativa. Cooperative Social Type. *I Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo*, Sao Paulo, Universidad Presbiteriana Mackenzie

Moya, J. (2007). Responsabilidad por no promoción de la disolución de los miembros del consejo rector. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 18,* Valencia, Ciriec

Moyano, C. y Mataix. C. (2005). La promoción de cooperativas. El caso de Nicaracoop. *Cuadernos internacionales de tecnología para el desarrollo, 01.* Managua, Desarrollo Agropecuario, 2005

Moyano, E. (1993). *Acción colectiva y cooperativismo en la agricultura europea*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

Moyano, J. Y Fidalgo, F. (2001). El impacto de la dimensión en la sociedad cooperativa agraria. *Revista de Estudios Cooperativos*, 72. Madrid.

Mozas, A. (2004). Introducción al Monográfico Economía Social y Nuevas Tecnologías. *Economía Social y Nuevas Tecnologías.* Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 049. Valencia, Ciriec-España

Muci, J. (2005). El grupo de sociedades según la jurisprudencia y la doctrina administrativa venezolana. *Derecho de grupos de sociedades.* Serie Eventos 19. Caracas. Academia Nacional de Ciencias Políticas y Sociales

Mugarra, A. (1999). Proyecto Balance de Identidad Cooperativa. *Anuario de Estudios Cooperativos* 1998. Bilbao. Universidad de Deusto

Muguillo, R. (sf). *Cooperativas de Trabajo y servicios a terceros.* Mar del Plata.

MundoCoop (2022). *Lei que moderniza Sistema Nacional de Crédito Cooperativo e sancionada.* News letter MundoCoop N° 524

Münkner, H. (1980). *Le Statut Juridique de la Pre-Cooperative.* Bonn. Friedrich-Ebert Stiftung

Münkner, H. (1982). *Nueve lecciones de Derecho Cooperativo*. Marburg. FEF.

Münkner, H. (1988). Prin*cipios Cooperativos y Derecho Cooperativo*. Bonn. F.E.S

Münkner, H. (1989). *Legislation et Cultures.* Sherbrook. Irecus

Münkner, H. (1989). *Ley de Cooperativas en la República Federal Alemana*. Universidad de Marburg/Lahn. Nº 7, junio-septiembre. Valencia. Ciriec

Münkner, H. (1993). *Examen de las repercusiones que ha tenido la Resolución 127*. Ginebra. OIT

Münkner, H. (1995). *Examen de las repercusiones que ha tenido la recomendación sobre el papel de las cooperativas en el desarrollo económico y social de los países en desarrollo.* Ginebra, OIT

Münkner, H. (1995). *La Legislación Cooperativa y la función reguladora del* Estado. Ginebra. OIT

INDICE GENERAL

Münkner, H. (2015), Revision of the law on cooperativas as a reaction to the challenges of economía social and technological change. *Revista jurídica N° 26.* Valencia, Ciriec-España

Münkner, H. (2018). Interview with Professor Dr. Hans-H. Münkner. I*nternational journal of cooperative law* Issue I, 2018

Münkner, H. y Txapartegui, J. (2011). *Glosario cooperativo anotado*. Ginebra. OIT

Muruato, Ma.et al (2019). Economía Solidaria y Grupos de Ahorro. Finanzas Sociales Solidarias. Volumen 8. Editorial del Grupo Promotor de Economía Solidaria. México

Naciones Unidad, Asamblea (1998). Papel de las cooperativas a la luz de las nuevas tendencias económicas y sociales. *Informe del Secretario General*, Nueva York, ONU.

Nagore, I. (2000). Grupos y Asociaciones Cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 34*. Bilbao. Universidad de Deusto

Nagore, I. (2001). *La transformación de la sociedad cooperativa en sociedad de responsabilidad limitada*. Madrid. Dykinson.

Nagore, I. (2001). Tratamiento del capital social en la transformación de las cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 35*. Bilbao. Universidad de Deusto

Nagore, I. (2013). La transformación de una cooperativa, bajo la ley estatal o vasca, en sociedad limitada o anónima. *Deusto Estudios Cooperativos, 2.* Bilbao, Universidad de Deusto

Nagore, I. (2019). Reflexiones sobre diversas cuestiones cooperativas (análisis principal bajo Ley Vasca). *Deusto Estudios Cooperativos, Núm. 13*, Bilbao, Universidad de Deusto

Nalbarte, E. (2019), *Cotitularidad de usuarios en cooperativas de vivienda: enorme avance normativo.* Montevideo, Diário La República, 18/82019

Namorado, R. (2000). *Introdução ao Direito Cooperativo*. Coimbra. Alandina

Namorado, R. (2006). El encuadramiento jurídico de la Economía social. Introducción al caso portugués, *Revista Jurídica del Ciriec 17*. Valencia, Ciriec-España

Namorado, R. (spi). *Textos de Economía Social*

Naranjo Mendoza, S. (2023). Los conflictos internos en las cooperativas: una nueva visión y una nueva forma de solucionarlos. *III Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo*. San José. Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica

Naranjo, C, (2016). Concepto y naturaleza jurídica de la cooperativa. *Derecho Cooperativo Latinoamericano Comparado.* Rosario, Aidcmess

Naranjo, C, (2016). El acto cooperativo. *Derecho Cooperativo Latinoamericano. Coleção Direito e cooperativismo, Volume I.* Curitiba, Juruá Editora

Naranjo, C. (1998). *Visión general sobre el marco jurídico del cooperativismo ecuatoriano.* San José, ACI-OIT.

Naranjo, C. (2002). La naturaleza jurídica de la cooperativa y el acto cooperativo. *Apuntes de Derecho Cooperativo*. Quito

Naranjo, C. (2011.). La Ley de Economía *Popular y Solidaria del Ecuador. Reformas legales en materia de economía social y solidaria.* Valencia, Fundibes

Naranjo, C. (2014). Apuntes sobre el buen gobierno cooperativo. *Contextos de la Otra Economía.* Quito, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Naranjo, C. (2014). El derecho cooperativo en América Latina: desafíos y cambios. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Naranjo, C. (2014). La naturaleza jurídica de la cooperativa y el acto económico solidario. Actualización, adaptación y ampliación del artículo Acto cooperativo. *Revista Ruptura*, 47, Quito, Pontificia Universidad de Quito

Naranjo, C. (2014). *Manual de Procedimiento Parlamentario.* Quito, Financoop

Naranjo, C. (2016). La economía popular y solidaria en la legislación ecuatoriana. *Economía solidaria, historia y prácticas de su fortalecimiento. Serie estudios sobre economía popular y solidaria, 4.* Quito, Superintendencia de economía popular y solidaria

Naranjo, C. (2018). Autonomía del Derecho Cooperativo. *Derecho Cooperativo Latinoamericano. Coleção Direito e cooperativismo, Volume I.* Curitiba, Juruá Editora

Naranjo, C. (2019). *El acto económico solidario: sus efectos en el campo laboral y tributario en la legislación de la Comunidad*

INDICE GENERAL

Andina de Naciones. Quito, Instituto de Altos Estudios Nacionales. Tesis de Maestría

Naranjo, C. y Sarmiento, A. (2019). Las cooperativas andinas: Deuda pendiente de la Comunidad Andina de Naciones*. Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Naranjo. C. (2021). La economía solidaria y el cooperativismo en el Ecuador de la revolución ciudadana: entre la ilusión y el desencanto. *Experiencias emergentes de la economía social en Iberoamérica.* Valencia, Obiescoop-Ciriec

Narvarte, P. y Careaga, C. (2016). El modelo del sistema viable: una referencia estratégica para el estudio organizacional del sector cooperativo chileno. *Revesco: revista de Estudios Cooperativos, N° 121.* Madrid, Ciriec-España

Nasioulas, I. (2011). Sistema griego de Economía social en la encrucijada ley 4019/2011 y el reto de institucionalización. *Working paper CIRIEC, Nº 2011/10*. Valencia, Ciriec

Navarro Fallas, R. (1998). Los principios jurídicos. Estructura, caracteres y aplicación en el derecho costarricense. *Ivstitia. Año 12 Nº 138*. San José

Navarro Palácios, I. (2022). Régimen tributarios de las cooperativas em el Perú. Deusto Estudios Cooperativos, N° 20. Bilbao, Universidad de Deusto

Navarro, M. (2023). Autoridades regulatorias y la Necesidad de una reforma al sector cooperativo. El cooperativismo de ahorro y préstamo en México, Realidad y futuro. Querétaro. FUNDAp

Navas Alvarado, S. (2022). La economía colaborativa, um nuevo modelo de negócios. *III Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo.* San José. Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica

Nazzaro, C. (1972). *Le cooperative edilizie*. Milano. Pirola

Nercolini, J. 2002). Assembleia Geral. *Aspectos jurídicos do cooperativismo.* Porto Alegre. Sagraluzzatto

Nieto, J. (2001). Posición jurídica del socio (II): baja y expulsión. Transmisión de aportaciones. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas*, Granada, Comares

Nieto, J. (2010). Posición jurídica de los miembros (ii): baja y expulsión. Transmisión de aportaciones. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia,* Pamplona, Aranzadi

Nissen, R. (2000). *Panorama actual del Derecho Societario*. Buenos Aires. Ad-hoc

Nogler, L. (2006). *Cooperativas y relaciones de trabajo: las recientes reformas italianas.*

Nootisolidaria, 2016

Noticias SIAC (spi).

Notisunacoop (1976), ¿Qué son los Bancos? *Serie documentos, Nº 3.* Caracas, Superintendencia Nacional de Cooperativas.

Novarese, T. et al (2003). La mujer y las cooperativas. *UniRcoop, Vol. 1, "1*. Instituto de Estudios Cooperativos, Universidad de la Plata

NTCA (Asociación de Cooperativas de Telecomunicaciones Nacionales de Estados Unidos). Sudáfrica. La transformación del marco jurídico para las cooperativas de Telecomunicaciones. *La creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo*. Washington, Iniciativa para la Regulación y el Derecho Cooperativo

Nuñez Miret, O. (2016). *Cómo cooperativizar los sueños. Sociedad cooperativa de escritores individuales.*

Nuñez, S. et al (2018). *Asistencia Técnica con cooperativas en Uruguay. Aportes y sistematización para el debate*. Montevideo, CIC – Cooperativa Integral Consultora

O´Donnell, M. (2000). Enseñanzas recogidas de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de Ferrocarriles de Kenia. *Dinero seguro. Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina*. Washington, BID-WOCCU

O' Brien, J. (2005). La inconstitucionalidad del art. 40 de la Ley 25877. Buenos Aires

Oaxaca (2022). *Energías Renovables.* Crear, Construir, Crecer. www.oaxaca.gob.mx

Ocaña, L. y Betanzos, J. (2019). La reducción legal de la base social cooperativa. análisis de la tendencia legislativa en las sociedades cooperativas de primer grado: el caso andaluz. *Revista Jurídica N° 34.* Valencia, Ciriec España

INDICE GENERAL

Ocejo Moreno, J. (2013). El largo camino de la legislación social en México. *Miradas sobre economía social y solidaria en México.* Puebla, Universidad Iberoamericana

Ocejo, (2007), *Las cooperativas no son intermediarios bancarios y su regulación debe darse acorde a su naturaleza,* México, Comacrep

Ocejo, J. y Rechy, M. (2019). *La economía social y el cooperativismo Sector clave en la reconstrucción de la economía nacional.* Presentación para iniciar un taller de capacitación en el Gobierno de la Ciudad de México

OECD (2022). *Ecosistemas legales para la economía social*. Proyecto "legal ecosystems for social economy-peer learning partnership" pl4se – plp. Promover los Ecosistemas de la Economía Social y Solidaria

OIT, Organización Internacional del Trabajo (1995). Vigilancia por parte del Estado y autorregulación. *Reunión de expertos sobre legislación cooperativa*, Ginebra, OIT

OIT, Organización Internacional del Trabajo (2022*). Resolución relativa al trabajo decente. y la economía social y solidaria-*110.ª Conferencia Internacional del Trabajo - reunión, 2022

OIT, Organización Internacional del Trabajo (sf). La prestación de cuidados a través de las cooperativas. Ginebra, OIT

OIT. Oficina Internacional del trabajo (2017). *Marco Conceptual con el Propósito de Control de Cooperativas y su Operacionalización.* Ginebra, OIT

OIT-ACI (2015). *Las cooperativas y los objetivos de Desarrollo Sostenible. Debate sobre el desarrollo después de 2015.* Organización Internacional del Trabajo y Alianza Cooperativa Internacional *Informe de política.*

Ojea, E. (2022). Los clubes de barrio y su importancia en la sociedad argentina. Relato. Buenos Aires

Ojeda, A. (2009). La <<externalización>> del Derecho del Trabajo. *Revista Internacional del Trabajo,* Volumen 128, número 1-2. Ginebra. OIT

Olavarría, J. (1992). Los delitos societarios en el anteproyecto de Código Penal. Especial referencia al falseamiento de cuentas anuales. *Legislación y Jurisprudencia 3*. Ciriec

Olavarría, J. (2008). Algunos aspectos societarios de la propuesta de reforma de la ley de sociedades laborales propuesta por Confesal, *Revista jurídica de la economía social y cooperativa 19,* Valencia, Ciriec-España

Olavarría, J. (2011). Capitulo V. Órganos sociales. I. Asamblea general. *Cooperativas. Régimen jurídico y Fiscal.* Tirant. Monografías 738. Valencia. Universidad de Valencia

Olaya, D. (2012). Factores de la internacionalización contable cooperativa. *Cooperativismo e Internacionalización. Tomo II. Condiciones y lineamientos para su desarrollo en Colombia.* Bogotá, Iemp-Organizaciones Solidarias

Oliveira de Lima J. (2021). O cooperativismo social como instrumento de ressocialização no cárcere. *Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo*, São Paulo, Universidad Presbiteriana Mackenzie

Oliveira, J. (1987). Cooperativismo médico. Santa Maria. Unimed

Olmedo, E. (2013). Singularidades del régimen jurídico contable de las sociedades cooperativas. *Revista Jurídica N°,* 24, Valencia, Ciriec

Olmos, X. (2021). *La superación de brechas de género en el Comercio Justo. El caso de pequeñas (os) productoras (es) de América Latina.* CEPAL - CLAC

on Cooperative Law Festschrift in Honour of Professor Hagen Henrÿ. Spinger

Oontz, H. y O'Donnell, C. (1976). *Curso de administración moderna: un análisis de las funciones de la administración*. México. Mc Graw-Hill.Larcier, S.A.

Opromolla, M. (1995). Sulla qualificazione del Rapporto tra socio e società nella cooperativa di produzioni e lavoro. *Rivista della Cooperazione.* Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzati

Orbaiceta, J. (2013). *Sindicatos y cooperativas en la perspectiva de la Cicopa del Mercosur*.

Ordeñana, I. (2012). Más allá el arbitraje cooperativo: la mediación cooperativa. *Gezki,8.* San Sebastián. Universidad del país vasco

Orejuela, F. (2021). Lineamientos para una política pública de desarrollo cooperativo. Cali, Universidad Santiago de Cali,

Orellana, E. (2014). Los aspectos financieros del sistema de Economía Socia y Solidaria y sector financiero popular y solidario: microcrédito, finanzas populares y finanzas soli-

INDICE GENERAL

darias. *Diálogos sobre la Economía Social y Solidaria*. Bilbao, Hegoa

Organización de las Cooperativas de América (1991). *Propuesta cooperativa a los gobiernos de América Latina como alternativa en el proceso de privatización de los servicios públicos urbanos y rurales.* Documento N. 4. Bogotá. OCA.

Organización de las Naciones Unidas (2001). Proyecto de Directrices encaminadas a crear un entorno propicio para el desarrollo de las cooperativas. Resolución A/56/73. Ginebra. ONU

Organización de las Naciones Unidas (2023). *Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre la Promoción economía social y solidaria para el desarrollo sostenible.* Asamblea General de la ONU, 18 abril 2023

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (sf). *Sociedades Cooperativas Pesqueras*, Roma, FAO

Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación (2002). *Desarrollo Cooperativo Agrícola. Un Manual para Capacitadores. Sección 5.2: Gestión de la empresa cooperativa.* Roma, FAO

Organización de las Naciones Unidas, ONU. (2009). Comité de Expertos sobre Voluntariado **con motivo del Año Internacional del Voluntariado.** *Política sobre servicio voluntario.* Aprobada por la Asamblea General en su XVIII período de sesiones, celebrado en Ginebra en noviembre de 2011. Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja.

Organización Internacional de las Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios, Cicopa (2001). Alianza Cooperativa Internacional, *Lineamientos para la legislación Cooperativa,* N. 34. Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (1995). Las repercusiones del derecho laboral, de los sistemas de relaciones laborales y la legislación cooperativa. *Reunión de expertos sobre legislación cooperativa.* Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2001). *Promoción de las Cooperativas. Conferencia Internacional del Trabajo, 89* Reunión. Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2002). *Recomendación sobre la promoción de las cooperativas, 2002. Conferencia* Internacional del Trabajo, Ginebra. OIT

Organización Internacional del Trabajo (2006). *Resolución 198 sobre la Relación de Trabajo*, Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2008). *La relación de trabajo. Una guía anotada a la Recomendación Nº 198.* Documento 18. Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2009). *Conferencia regional de la OIT. Economía social. La respuesta de África a la crisis mundial. Plan de acción para la promoción de empresas y organizaciones de la economía social en África.* Johannesburgo, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2010). *La inspección del trabajo en Europa: trabajo no declarado, migración y tráfico de trabajadores.* Ginebra, OIT, Programa sobre Administración e Inspección del Trabajo

Organización Internacional del Trabajo (2011). *Convenio 189. Trabajo decente para las trabajadoras y los trabajadores domésticos.* Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2012). Cooperativas para el desarrollo rural centrado en las personas. *Desarrollo rural a través del trabajo decente*. OIT

Organización Internacional del Trabajo (2013). Sindicatos y cooperativas de trabajo: balance y perspectivas. *Boletín Internacional de Investigación Sindical, Vol. 5, Nº 2.* Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2015). *Las cooperativas entran en la economía del cuidado ¿es una tendencia mundial?* Entrevista a Lenore Matthew. Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2016). L*a historia de la Recomendación de la OIT sobre la promoción de las cooperativas, 2002 (núm. 193*). Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2017). *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo- Empresas y empleos sostenibles: empresas formales y trabajo decente.* Ginebra, OIT

Organización Internacional del Trabajo (2022). *Avanzar en la Agenda 2030 a través de la economía social y solidaria.* Documento de posición del Grupo de Trabajo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economia Social y Solidaria. OIT

INDICE GENERAL

Organización Internacional del Trabajo. (1988). *Desarrollo equitativo y fortalecimiento del Organización Internacional del Trabajo. (sf).*

Organización Internacional del Trabajo. (sf-1) Cómo utilizar la ventaja de las cooperativas en favor del empoderamiento de las mujeres y la igualdad de género. *Cooperativas y mundo del trabajo N° 1. Ginebra, OIT*

Organización Internacional del Trabajo. (sf-2). Cooperar para salir del aislamiento: las cooperativas de trabajadoras y trabajadores domésticos. *Cooperativas y mundo del trabajo N° 2.* Ginebra, OIT

Orgaz, G. (2006). *Cooperativas Agrarias. Régimen jurídico*. Córdoba, La Cañada

Original 15 (2020) *¿Cuáles son las ventajas de una cooperativa de taxis?*

Orjuela, D. et Al (2013). Fraude al contrato de trabajo. *Tesis de grado Nº 62.* Bogotá, Universidad Externado de Colombia

Orsatti, A. (2014). Servicios sindicales: autpreforma y economía social-

Ortega Sunsundegui, I. (2021). *La contribución de los fundadores del cooperativismo de Mondragón el pensamiento cooperativo*. Mondragon Unibertsitatea. Tesis de doctorado

Ortiz Flores, E. (2017). *Utopías en construcción. Experiencias latinoamericanas de producción social del hábitat.* México, Misereor

Ortiz Marín, V. et al (2017). *Fondo rotatorio para financiar a pequeños productores agrícolas del Departamento del Cauca.* Tesis de Maestría. Universidad EAFIT

Ortiz, J. (2001). De las cooperativas de viviendas. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999 de 16 de julio.* Madrid. Colegios Notariales de España

Ortiz, J. (2022). *Una ley de pronto pago ¿solución para las Pymes.* México, El economista

Ortiz, M. (1968). A*spectos del problema agrario latinoamericano y la organización cooperativa*. Quito. Casa de la Cultura

Ortiz, M. (1990). *Problemas Procesales en Relación con las Cooperativas de Trabajo Asociado*. Nº 3. Julio/Septiembre. Madrid. Civitas

Ortiz, S. (2013). La ley de integración de cooperativas. Otra vuelta de tuerca mercantil. *Soberanía alimentaria 13.* Valencia

Ortiz, S. (2020). *Igualdad de género en el modelo cooperativo*. Bogotá, Socadem. Conferencia en la Pontifica Universidad Javeriana

Orzi, R. (2012). La moneda social como institución necesaria en la transición hacia "otra economía. *Moneda social y mercados solidarios*. Buenos Aires, Ciccus

Oses Cabrera, R. (2017). Políticas públicas de economía solidaria y comercio justo en Colombia: reflexiones desde la necesidad de un cambio de modelo. *Políticas públicas para el fomento del comercio justo y solidario en América Latina: los casos de Brasil, Ecuador y Colombia.* Clac-Fairtrade, El Salvador

Osés, C. (2003). La financiación de las empresas agrarias. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 37.* Bilbao. Universidad de Deusto

Osorio, L. (spi). *Sistema de administración de riesgos ambientales y sociales* – SARAS. Cappeco

Ospina et Al. (2010). Salud y trabajo: minería artesanal del carbón en Paipa, Colombia. *Avances en enfermería, 28.* Bogotá, Universidad Nacional

Ossa, E. (1988). *Teoría General del Seguro*. La Institución (aspectos técnicos, económicos, políticos y comerciales del Seguro). Bogotá. Temis

Otaegui, J. (2005). Corresponsabilidad grupal en el derecho argentino. *Derecho de grupos de sociedades*. Serie Eventos 19. Caracas. Academia Nacional de Ciencias Políticas

Otavo Rodríguez, E. (sf). *Silvicultura comunitaria- Marco conceptual*.

Otxoa-Errarte, R. (2018). La cooperativa de vivienda de cesión de uso. Reforma legislativa y políticas públicas en Euskadi. CIRIEC-España. *Revista Jurídica Nº 32/2018*

Otxoa-Errarte, R. (2019). A propósito del Laudo del Servicio Vasco de Arbitraje Cooperativo n.º 7/2018, del 20 de julio de 2018. *Revista Vasca de Economía Social, 2019,*

Pabón, H. (2009). Cooperativas de Trabajo Asociado: reflexión sobre compensaciones y solidaridad, *Gestión y Sociedad 2.* Bogotá, Universidad de La Salle

INDICE GENERAL

Pachón Muñoz, W. (2017). Comercio justo y economía solidaria en el contexto de América Latina. *Leituras de Economia Política,* Campinas, (25),

Paci, M. (1992). La crisi del Welfare e lo spazio della mutualità. *Rivista della Cooperazione.* Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Padrón, T. (2016). Financiamiento cooperativo: impacto de la Ley N° 18407. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo, Montevideo, ACI-Américas*

Páez, J. (1964). Tratado teórico-práctico de las asociaciones, 3ª ed., Ediar

Pagador, J. (2005). Las sociedades laborales. Las sociedades de garantía recíproca. *Tratado de Derecho Mercantil, Tomo XX, Vol. 1, Madrid-Barcelona, Marcial Pons*

Palacios de Ronda, E. (2018). Financiación de asociaciones: examen especial del ejercicio de actividades económicas. *Revista vasca de economía social, Gezki, n.º 15*

Palau, F. (2021). La responsabilidad del socio de una sección cooperativa: imputación de pérdidas y deuda bancaria. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 39,* 2021, CIRIEC-España,

Palerm, J. (1988). *Informe sobre elaboración del Código Cooperativo de Puerto Rico.* Mimeógrafo

Palma, A. y Gomes, R. (2008). Visiones del Comercio Justo desde América Latina. *El Comercio Justo en España 2008. Canales de importación y distribución.*

Palomino, H. (2003). Las experiencias actuales de autogestión en Argentina. Caracas. *Nueva Sociedad 184*.

Palomo, R. (1997). Los Grupos Financieros Cooperativos. *Grupos Cooperativos y Cooperación Financiera.* Valencia. Ciriec-España

Palomo, R. et al (2018). Banca cooperativa y transformación digital: hacia un nuevo modelo de relación con sus socios y clientes. Revesco 129. Revista de Estudios Cooperativos. Ediciones Complutense

Panhispánico (2021). *Diccionario panhisánico del español jurídico de la RAE.* Madrid, Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado

Paniagua, M. (1997). *Mutualidad y lucro en la sociedad cooperativa.* Madrid. Mc Graw-Hill

Paniagua, M. (1998). *La reforma de la legislación cooperativa andaluza*. Valencia. Ciriec

Paniagua, M. (2005). La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social. *Tratado de Derecho Mercantil, Tomo XX, Vol. 1*. Madrid-Barcelona, Marcial Pons

Paniagua, M. (2005). La sociedad cooperativa. *Tratado de Derecho Mercantil,* Tomo XX, Vol. 1. Madrid-Barcelona, Marcial Pons

Paniagua, M. (2006). El capital social cooperativo en derecho español y la armonización con las normas internacionales de contabilidad. *Revesco, N°. 90.* Madrid, Aecoop

Paniagua, M. (2007). *El estatuto de la sociedad cooperativa europea: el problema de su aplicación en España.* Tribuna Jurídica, Num 34. Economía Social

Paniagua, M. (2013). Cooperativas de consumidores y usuarios. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tiran lo Blanch

Paniagua, M. (2013). VII. Determinación y aplicación de resultados. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Paniagua, M. (2013b). Notas críticas a la ley 14/2011, de 23 de diciembre, de sociedades cooperativas andaluzas, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 24, Valencia, Ciriec-España

Paniagua, M. (2014). La evolución legislativa de las organizaciones de producción de participación. *40 años de historia de las empresas de participación. Editorial Verbujm*

Paniagua, M. (2018). La transformación y los retos de la legislación cooperativa postconstitucional: del control político a la pluralidad empresarial. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Paniagua, M. (2021). El capital social en la sociedad cooperativa, las aportaciones no dinerarias y la demanda de su reembolso a propósito de la sts, civil, de 6 de julio de 2021. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa N° 39-* Ciriec España

INDICE GENERAL

Paniagua, M. y Jiménez, J. (2013). La necesidad de una legislación cooperativa adecuada: aspectos mercantiles, tributarios y de derecho comunitario. *Ciriec-España. Revista de Economía pública, social y cooperativa. Nº 81. Valencia, Ciriec-España*

Pantano, G. (2003). «La nuova vigilanza cooperativa e il ruolo dell' ispezione straordinaria». *Rivista della cooperazione, 3/2003.* Roma, Istituto Italiano di Studi Cooperativi Lugi Luzzati.

Pantano, G. (2003). La nuova vigilanza cooperativa e il reuolo dell'ispezione straordinaria. *Rivista della cooperazione, 3/2003*. Roma, Istituto Italiano di Studi Cooperativi "Luigi Luzzatti"

Paolucci, F. (2004). La posición del socio y el gobierno en la sociedad cooperativa tras la reforma italiana. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Nú,. 84.*Aecoop, Madrid

Paolucci, L (2004). La posición del socio y el gobierno en la sociedad cooperativa tras la reforma italiana. *Revesco, N° 84, Madrid*, Aecoop

Paolucci, L. (1999). *Le societa cooperativa.* Milano. Giuffre

Paolucci, L. (2006). Principio contabile internacionale N. 32: la situazione nel diritto italiano. *Revesco, N° 90. Madrid, Aecoop*

Para estudiantes (2016). sábado, 29 de octubre de 2016

Paraguayo. IX Congreso Rulescoop. Carossini, L. (2012). *Visión panorámica del sector cooperativo en Paraguay. Una importante contribución al desarrollo nacional.* La Paz, OIT-ACI

Parlamento del Mercosur (2022). Anteproyecto de norma sobre economía social y solidaria. Comisión de Trabajo, Montevideo

Parlamento europeo (2013). *Resolución con recomendaciones destinadas a la comisión sobre el Estatuto de la mutualidad europea (2012/2039 (INI)).* Bruselas

Parmigiani, M. (1999). La cooperativa come modello istituzionale d'impresa e l'efficienza del suo goberno. Roma. *Rivista della cooperazione* 1992-2. Istituto Italiano di Studi Cooperativi "Luigi Luzzatti"

Parnell, E. (1993). *Economia o etica: sistemi di gestione per risolvere IlR*. *Rivista della cooperazione,* 13. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzati

Parras, A. (2013). IV. Órganos potestativos. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Parreira, B. (2002), *A regulamentação do trabalho voluntário no Brasil. Breve análise da Lei nº 9.608/98.* Jus navigandi. www.jus.com.br

Parreira, B. (2004). *Inovações da Lei nº 10.748/03 a possibilidade do trabalho voluntário remunerado.* Jus navigandi. www.jus.com.br

Pasceri, P. (2002). Aproximación al régimen tributario de las asociaciones cooperativas, *Jornadas "El cooperativismo en Venezuela",* Barquisimeto, UCLA

Pascual, I. (1998). La prise en considération de la personne physique dans le droit des sociétés. *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique.* Paris. Dalloz

Passadore, R. (2005). La regulación de la negociación colectiva después de la reforma. La problemática de las cooperativas ante esta realidad. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad*. Buenos Aires, Intercoop

Pastor del Pino, M. (2012). Competitividad de las cooperativas y régimen fiscal específico: el incentivo por objetivos. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa 23,* Valencia, Ciriec

Pastor del Pino, M. (2016). Las cooperativas como sujetos de protección social. *Revista Jurídica, N 28.* Valencia, Ciriec-España

Pastor del Pino, M. (2022). Responsabilidad empresarial en las cooperativas: buenas prácticas en materia de desconexión digital. Revesco, *Revista Jurídica de Economia Social y Cooperativa N° 40*. Ciriec-España

Pastor, C, (2001b). La sociedad cooperativa europea. REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Núm. 74

Pastor, C. (2001). El régimen económico: principales aspectos. *La sociedad cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas*, Granada, Comares

Pastor, C. (2002). Consejo Rector (administrador) y dirección. *Revista de Estudios Cooperativos, 77.* Madrid, Aecoop

Pastor, C. (2006). La reforma del derecho contable y su repercusión en el régimen de los recursos propios de las sociedades cooperativas. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, 90.* Madrid. Aecoop

INDICE GENERAL

Pastor, C. (2007). La responsabilidad del órgano de administración de las sociedades cooperativas y su necesaria incardinación en el moderno derecho de sociedades. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 18, Valencia, Ciriec

Pastor, C. (2008). La sociedad cooperativa europea: la compleja articulación de un nuevo tipo societario. *Internacionalización de las cooperativas, Tyran Monografías 578.* Valencia, Universidad de Alicante

Pastor, C. (2013). La sociedad cooperativa de crédito y la "reestructuración socialmente inteligente" del sector financiero europeo. *Economía Social y Derecho. Problemas Jurídicos Actuales de las Empresas de Economía Social.* Mercatura 48. Granada, Comares

Pastor, C. (2013). Recuperación de pequeñas y medianas empresas en concurso a través de sociedades cooperativas y su contribución a la <<responsabilidad social concursal>>. *Deusto, Estudios Cooperativos, 2.* Bilbao, Universidad de Deusto

Pastor, C. (2019). Blockchain y tecnología de contabilidad distribuida como infraestructura ideal para la economía social (opinión de iniciativa). La economía social en Internet. Noticias del CIDEC N° 62/2019. Iudescoop, Universitat de Valencia

Pastor, C. (2022). La nueva Economia Social del Dato (ESD). CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa Nº 41/2022

Pastor, C. (2022b). Plan de acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa Nº 41/2022*

Pastorino, R. (1976). El acto cooperativo en La ley argentina. *II Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San Juan, Universidad de Puerto Rico

Pastorino, R. (1993). *Teoría General del Acto Cooperativo*. Buenos Aires, Intercoop

Patry, P. et Al. (2013). Experiencia de cooperación entre organizaciones sindicales del Brasil y el Canadá en apoyo a las cooperativas de trabajo. *Sindicatos y cooperativas de trabajo: balance y perspectiva.* Boletín Internacional de Investigación Sindical, Vol. 5, N° 2. Ginebra, OIT

Pattuglio,, P. *(2022).* La causa en el acto cooperativo. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Paz Canalejo, N. (1966). Aspectos jurídicos de la intercooperación de la salud. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, 62.* Madrid, Aecoop

Paz Canalejo, N. (1983). Un Reto Legislativo para la Democracia Española: Las Cooperativas de Seguros. *Estudios Cooperativos Nº 51*. Madrid. Revista de Estudios Cooperativos

Paz Canalejo, N. (1984). Sentido y función de las Uniones de Cooperativas. *Boletín de la unión Cooperativa de Cajas Rurales, Comerciales y Locales nº 8.* Madrid

Paz Canalejo, N. (1987). Viejos problemas y nuevos desafíos ante la reforma de la legislación cooperativa en España. *Anales del III Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Rosario. Idelcoop-Intercoop*

Paz Canalejo, N. (1989). El comité de recursos. Madrid. *Revista de Estudios Cooperativos, 56-57*. Aecoop. Madrid

Paz Canalejo, N. (1989). Ley General de Cooperativa. Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial. Madrid. *Revista de Derecho Privado*, Editoriales de Derecho Reunidas. Tomo XX. V

Paz Canalejo, N. (1998). La próxima legislación cooperativa madrileña. *La legislación cooperativa en España.* Valencia. Ciriec

Paz Canalejo, N. (1999). Ante la nueva Ley estatal de Cooperativas: algunos puntos críticos. *Anuario de Estudios Cooperativos 1998*. Bilbao. Universidad de Deusto

Paz Canalejo, N. (2002). La Asamblea general en la ley 27/1999, de cooperativas. Reflexiones críticas. *Revista de Estudios Cooperativos 78*. Madrid, Aecoop

Paz Canalejo, N. (2012). *Comentario sistémico a la ley /2011, de Economía Social*. Valencia, Tirant lo Blanch reformas

Pedreño, J, (2017). Reflexiones, sinergias y clarificación sobre nuevos conceptos y modelos: economía social, empresa social, emprendimiento social, economía del bien común, economía solidaria y economía colaborativa. *Revista Española del Tercer Sector, N 35. Reflexiones y análisis sobre*

INDICE GENERAL

el emprendimiento social y la economía social. Madrid, Luis Vives

Peinado, J. (2013). La constitución de la cooperativa. *Tratado de Derecho de Cooperativas*, Tomo I. Valencia, Tirant lo Blanch

Pelcé (1995). *Las normas internacionales del Trabajo y las Cooperativas*. Ginebra. OIT

Pendón, M. (2013). El capital social. Aportaciones al capital social. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch.

Peña Solís, J. (2005). *La potestad sancionatoria de la Administración Pública Venezolana*. Caracas, TSJ

Peña, J. (2000). *Control, auditoría y revisoría fiscal. Incluye contraloría y ética profesional.* Bogotá. Ecoe

Peña, P. (2002). *Sistemas contables en Cooperativas de Ahorro y Crédito*. Santiago

Peña-Pacheco, A. (2013). *Efectos contables del acto cooperativo en Venezuela a la luz de los valores y principios cooperativos.* Mérida, Maestría en Ciencias Contables, Mérida, Universidad de los Andes

Pereira Morais, L. (2022). *Institucionalidades y políticas públicas para el cooperativismo brasileño: estado del arte, perspectivas y desafíos recientes.* Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.

Pereira, J, et Al. (2007). *Antecedentes de la ley de regulación del trabajo voluntario en el sector público.* Informe de avance. Montevideo. Universidad Católica del Uruguay

Pereira, L. y Meneses, D. (2019). Economía Social e Solidária (ESS) no Brasil no Século XXI: avanços, limites e desafios atuais. *Anuario Iberoamericano de la Economía Social. N° 3-2018. Obiescoop-Ciriec España*

Pérez Campos, A. (sf). Ámbito de aplicación de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales: sujetos protegidos-. *Revista del ministerio de trabajo y asuntos sociales 53*

Pérez Crespo, G. (1999). *La intermediación financiera a través de empresas de servicios eventuales y las multas en la ley 24.013.* Buenos Aires

Pérez de Mendiguren, J. et Al (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines. *XI Jornadas de Economía Crítica.* Bilbao, Ecocri

Pérez de Uralde, J. (2017). Aplicación, desarrollo y reforma de la Ley 5/2011 de Economía Social ¿Un derecho debilitado? *Revesco N° 125*. Madrid, Aecoop, ISSN: 1085-8031

Pérez Giner, F. (2003). *La economía social. Sus claves*. Zaragoza, Ciriec-Universidad de Zaragoza

Pérez Riestra, E. (2006). Economía social en Puerto Rico. *La economía social en Iberoamérica. Vol, 2. Un acercamiento a su realidad.* Madrid, Fundibes

Pérez Ríos, J. (2015). *Marco Ético y Jurídico como medio de emprendimiento e innovación en el Voluntariado*. México Norte, Universidad Anáhuac. Tesis

Pérez Ríos, J. (2015). *Prevención de riesgos en la gestión del trabajo voluntario en actividades de desarrollo comunitario*. Universidad Anáhuac México Norte. Tesis

Pérez Vila, A. (2017). El derecho fundamental de asociación como presupuesto de funcionamiento de las cooperativas *I Taller internacional de Derecho Cooperativo (Cooder)*. Universidad de Pinar del Río (Cuba), 1 a 3 marzo 2017.

Pérez, F. (1992). *La participación del trabajador en la empresa*. Nº 25-27 Madrid. *INAUCO*,

Pérez, V. et al (20211). Banco Coopcentral y Red Coopcentral. *Integración económica y cooperación entre cooperativas* / Cooperativas de las Américas. [San José, Costa Rica]: Cooperativas de las Américas

Périus, V. (1988). Atenuação ou eliminação estatal tendo en vista o projeto de autocontrole. *A interferência estatal nas cooperativa*s, Porto Alegre, Fabris.

Périus, V. (2001). *Cooperativismo e Lei*, São Leopoldo, Unisinos.

Périus, V. (2001). Tratamento do Capital nas Sociedades Cooperativas Brasileiras. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 35. Bilbao. Universidad de Deusto

Périus, V. (2002). As sociedades cooperativas face o novo Código Civil. *Problemas atuais do Direito Cooperativo*. São Paubrasil, Dialética.

Périus, V. (2003). A ausência de capital social nas sociedades cooperativas. *Cooperativismo e novo Código Civil.* Belo Horizonte-Brasil. Mandamentos.

INDICE GENERAL

Périus, V. Y Schmidt, D. (2003). Cooperativismo e cooperativa. *A outra cooperativa.* Porto Alegre, Veraz

Perú, Ministerio de la Producción (2012). *Manual Transformación de Asociación Civil a Cooperativa.* Lima

Perú, República, *Ley General del Sistema Financiero y de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros,* 26702, Lima.

Piera, F. (2001). Del régimen económico. Sección 1. De las Aportaciones Sociales. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999 de 16 de julio.* Madrid-España. Colegios Notariales de España

Pimenta, T. (2023). A diversidade de vínculos de trabalho nas cooperativas portuguesas. *Deusto Estudios Cooperativos, Num. 22.* Bilbao

Pina Polo, F. (2005). *Marco Tulio Cicerón.* Barcelona. Ariel

Pinho, D (1977). *Economia e Cooperativismo.* Saraiva - Facultade de Economia e Administraçao da Universidade de São Paulo. São Paulo

Pinto, S. (2002). Pressupostos de desconsideração da pessoa jurídica da cooperativa em processo trabalhista. *Problemas atuais do direito cooperativo*. São Paulo. Dialética

Piot, B. (1994). Missions D'assistance Législative aux coopératives des pays D'Europe Centrale et Orientale. *Recma Nº 41* París. Recma

Pisnoy, A. (2015). Rivera. "Pioneros, Granjeros y Unidos". De las socidades de Beneficencia y Socorro Muto al Cooperativismo. *La Economia Social y Solidaria en la Historia de América Latina y el Caribe- Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado, Tomo II*. Buenos Aires, Idelcoop

Plascencia, M. (sf). *Las experiencias de monedas sociales en la Argentina*

Plataforma Defensa del Sector Transporte (2015). *Cooperativas de Transporte – Cooperativas de Trabajo Asociado.* www.eltransporte.es

Plaza, J. y Ciruela, A. (2017). El pago único de la prestación por desempleo como medio de financiación inicial de las empresas de Economía Social en España., *Revista del Ciriec-España, N° 91.* Valencia, Ciriec-España

Plotinsky, D. (2015). El Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos y la construcción de *una identidad en el cooperativismo de crédito argentino. Economia Social y Solidaria en la Historia de América Latina y el Caribe- Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado, Tomo II*. Buenos Aires, Idelcoop

Poirier, Y. (2016). Reconocimiento jurídico y político de la economía social solidaria (ESS). *Panorama general y elementos de orientación.* Ripess

Polonio, W. (2002). A terceirização e as cooperativas de trabalho. *Problemas atuais do direito cooperativo*. São Paulo. Dialética

Pombosa, E.et al (2017*): "Las normas ISO 9001:2008 para el sistema de gestión de calidad. Aplicabilidad en cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Riobamba",* Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (marzo 2017

Ponti, A. (2001). Las cooperativas de iniciativa social: un reto social y empresarial. *Anuario de Estudios Cooperativos 2000.* Bilbao-España. Universidad de Deusto

Poyo, J. (2000). Regulación y supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito. *Dinero seguro. Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina*. Washington, BID-WOCCU

Prete, F. (2007). Le imprese agricole in difficoltá nella nuova Lei de Sauvegarde francese, *Rivista di Diritto Agrario 3-2007*, Milano-Italia, Giuffré

Prieto Padín, P. (2022). Las cooperativas de trabajo como instrumento para la inclusión laboral de personas de edad madura. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. No. 60/2022,* Bilbao, Universidad de Deusto

Prieto, J. (2002). El régimen económico en la vigente legislación cooperativa a la luz de los principios proclamados por la Alianza Cooperativa Internacional en 1995. *Revista de Estudios Cooperativos 76*. Madrid-España. Aecoop

Primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo (1969). *Carta de Mérida*. Mérida. ULA

Prosperando *(sf), Manual de políticas y procedimiento de protección de datos personales,* Ibagué, Prosperando Cooperativa de Ahorro y Crédito

INDICE GENERAL

Provincia de Córdoba (2012). R*eglamentación de las mutuales escolares con personería escolar*

Proyecto Conjunto Internacional sobre Democracia Cooperativa (1997). *Como dar significado a la participación. La democracia participativa en las Cooperativas.* Buenos Aires, Intercoop

Proyecto Coopforh (202). *Aumento de los ingresos para las cooperativas forestales de Honduras 2009-2015*

Puentes Poyatos, R. et al (2009). EL buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas. *Revesco N° 98.*

Puerto Rico, Estado Libre Asociado (2001). *Ley de la Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Puerto Rico.*

Puy Fernández, G. (2013). Escisión. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia. Tirant lo Blanch

Puy Fernández, G. (2021). La importancia del gobierno corporativo en la gestión de las cooperativas de crédito. *Responsabilidad, economia e innovación social corporativa.* Madrid, Marcial Pons

Qüesta, J. (2006). *Cooperativas de Comercialización o Transformación de Productos Agrarios (Su Agrariedad). Santa* Fe-Argentina

Quijano, J.M. (2001). Los nuevos instrumentos de financiación. *Estudios cooperativos, 8*. Montevideo, Universidad de la República

Quintana Eiras, R. (2013). Cooperativas de Seguros. Régimen jurídico. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Quintero Morales, C. (2020). *Manejo financiero e inversiones para las cajas de ahorro – una ruta gerencial a seguir*- Mérida, edición independiente

Quintero, J. (2010). *Los delitos en el ámbito financiero*. Caracas-Venezuela. UCAB

Quintero-Morales, C. (2017). *Activos tangibles e intangibles y sus beneficios en las organizaciones empresariales. Medición a través de los índices financieros y no financieros.* Mérida, borrador

Quishpe, L. (2015). *Propuesta de un sistema de control interno para la cuenta inventarios de la cooperativa de transporte de pasajeros los chillos en el periodo 2012-2014. Tesis de grado.* Quito, Universidad Central del Ecuador

Rabelais, C. (2001). Unimed: história e características da cooperativa de Trabalho médico no Brasil. *Saude pública, 17 (4).* Rio de Janeiro

Radrigan, M. (2022). Políticas públicas y desarrollo cooperativo en Chile: trayectoria y desafíos de futuro. Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.

Radrigan, M. (2022). Políticas públicas y desarrollo cooperativo en Chile: trayectoria y desafíos de futuro. Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.

Radrigan, M. (2023). Antecedentes relativos a los marcos legales y normativos de la Economía Social en Chile. *Boletín del OIBSESCOOP, N° 50, 2023*

Rafanelli, H. (1995). Defensa de los consumidores y cooperativas de servicios públicos. *Revista del Colegio de Abogados de la Plata,* N. 56. La Plata-Argentina

Raichakosk, H. (2014). Tributación cooperativa entre las políticas de estado y la identidad sin fines de lucro. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Raichakoski, H. (2022). Las cooperativas de trabajo asociado: del desempleo al trabajo decente. *"El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas

Raichakowsky, H. (2018). Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Derecho Paraguayo. *Derecho Cooperativo Latinoamericano. Coleção Direito e cooperativismo, Volume I.* Curitiba, Juruá Editora

Railcoop https://www.railcoop.fr

Ramírez Alarcón, A. y Penizzotto, R. (2022). Cooperativismo cultural. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Ramírez Chávarry, W. (2023). Trabajo: deber y derecho. SINOPSIS. Opinión personal sobre temas de actualidad.

Ramírez Mendes, F. (2016). Breve ensayo sobre la economía social y solidaria en México: desarrollo y perspectivas. *La economía social y solidaria en América Latina: nuevas prácticas.* París, Recma

INDICE GENERAL

Ramírez, A. (2019). Rol de las cooperativas en el Nuevo mundo del trabajo. *XXI Convención Regional de las cooperativas de las Américas,* ACI-Américas

Ramírez, B. (1980). *Las Sociedades Mutuarias en Colombia: El Cooperativismo Colombiano en cifras*. Bogotá. Universidad Santo Tomás

Ramírez, B. (1980). *Los grupos precooperativos*. Bogotá. Universidad Santo Tomás

Ramírez, B. (1985). *La función de las federaciones de auditoría dentro del cooperativismo (en la República Federal de Alemania).* Bogotá, Universidad de Santo Tomás.

Ramírez, B. (2015). *Teoría y doctrina de la cooperación.* Bogotá

Ramírez, J. (2005). El ayer y el hoy de la economía solidaria de cara a la acción del Estado. *Alé-Kumá, 23/24,* Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Ramírez-Barrios, L. (2012). *Responsabilidad legal de los Administradores.* Medellín, A&C y Confecoop-Antioquia

Rammaauru, A. (2016). Control y autocontrol Uruguay: 10 años de cooperativas sociales. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo,* Montevideo, ACI-Américas, Richer, M. (2009). Una nueva fórmula cooperativa que asocia a diversos tipos de miembros. *Cayapa, Revista venezolana de economía social 16*, Trujillo, ULA-NURR

Ramos Carmona, E. (2022). Análisis de la figura del Consejo Nacional de Cooperativas y el Centro de Estudios Cooperativos de Costa Rica en relación con los principios de integración cooperativa y adhesión libre y voluntaria. *Deusto Estudios Cooperativos Núm. 19 (2022),* Bilbao, Universidad de Deusto

Ramos, E. (2016). El control gubernamental de las cooperativas un cambio que debe propiciarse. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo*, Montevideo, ACI-Américas

Ramos, L. (2002). *Proyecto de Ley para la Economía Solidaria (Colombia).* Bogotá, Diskette

Ramos, N. (2017). Cómo medir el impacto socio económico de las empresas sociales. *Revista Española del Tercer Sector, N 35. Reflexiones y análisis sobre el emprendimiento social y la economía social*. Madrid, Luis Vives

Ravina, A. (1987). Autonomía del Derecho Cooperativo. *Anales del III Congreso Continental de Derecho Cooperativo*. Rosario. Idelcoop/Intercoop

Ravina, A. (2002). *Formas de cooperación entre empresas de economía social, del sector público y del privado lucrativo*. Buenos Aires. Instituto Argentino de Investigaciones de Economía Social

Razeto, L. (1982). *Empresas de trabajadores y economía de mercado.* Santiago de Chile,

Razeto, L. (sf). El "Factor C": *La Fuerza de la Solidaridad en la Economía (Entrevista)*

Razeto, Luis (2009). Curso de creación de Empresas Asociativas y Solidarias. Portal de economía solidaria. Santiago de Chile. www.luisrazeto.net

Reciñera, A. (2002). Formas sociales mercantiles al servicio de la cooperación profesional: Boletín de la Facultad de Derecho, 20. Madrid, UNED

Recma (2004*). Propuesta de términos de referencia para el tratamiento del tema Cooperativas y Políticas Públicas por parte de la RECM en acuerdo con ACI-Américas*, Montevideo, Recma

Red de gestores sociales (2006). *Voluntariado, una proyección social de la solidaridad.* Bogotá, Boletín Nª 25.

Red del Desarrollo (2006). Módulo 2. Capítulo 8. Metodologías y líneas de crédito. *Generalidades del Crédito, El Salvador, Internet*

Redondo, F. (2009). De nuevo sobre la retribución de los administradores ¿estatutos o pactos parasociales? *Revista crítica de Derecho Inmobiliario, N° 711,* Madrid, Colegio de Registradores de España

Redondo, F. (2010). La acción Pauliana y las aportaciones sociales a capital II. *Revista crítica de Derecho Inmobiliario, N° 719,* Madrid, Colegio de Registradores de España.

Regina Prezzoto, E. (2016). Representatividade sindical das cooperativas de crédito e de seus empregados e análise juridica sobre a obrigatoriedade de pagamento de contribuição sindical, cooperativista e assistencial. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

INDICE GENERAL

Reglamento de la Ley de cooperativas de Uruguay, Decreto 208/2020, del 23/07/2020, regula las reuniones de todos los órganos de las cooperativas.

Rendón Corona, A. (2013). El trabajo voluntario no remunerado. *Miradas sobre economía social y solidaria en México.* Puebla, Universidad Iberoamericana

Renucci, J. (1995). *Droit pénal économique*. Paris, Masson

Repetto, N. (sf). *Cooperación y trabajo cooperativo*. Buenos Aires, Federación Argentina de Cooperativas de Consumo

Revista UNASYLVA, Roma. FAO.

Reyes La Vega, S. (2023). La legislación cooperativa en Uruguay. *Deusto Estudios Cooperativos, Num, 21,* Bilbao, Universidad de Deusto

Reyes Lavega, S. (2013). El Derecho Cooperativo Americano en Congreso. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop - Coop

Reyes Lavega, S. (2014). La evolución de la legislación cooperativa en el mundo. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San Pablo. ACI-Américas

Reyes Lavega, S. (2016). Los nuevos instrumentos de capitalización en la legislación cooperativa uruguaya. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo*, Montevideo, ACI-Américas

Reyes Lavega, S. (2018). Special capitalization instruments in the Uruguayan cooperative law. *International journal of cooperative law. Issue I*

Reyes Lavega, S. y Lamenza, A. (2019). El tratamiento tributario de las cooperativas en Uruguay. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Reyes, F. (2010). SAS. *La sociedad por acciones simplificada.* Bogotá, Legis

Rezzónico, A. y Karem, A. (2014). El llamado *Cramdown*. Una propuesta interpretativa de disposiciones legales deficientes. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Ribeiro de Oliveira, M. (2018). A independência e a autonomia das cooperativas de credito e seus impactos no âmbito da responsabilidade civil. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

Ribeiro, J. (2002). Principais problemas envolvendo as cooperativas no novo Código Civil. *Problemas atuais do Direito Cooperativo.* São Paulo. Dialética

Ribeiro, T. e tal (2020). Trajetória e experiências das incubadoras tecnológicas das cooperativas populares (ITCPS) e empreendimentos solidários no contexto brasileiro. *Experiencias emergentes de la Economía Social en Iberoamérica.* Ciriec-Oibescoop

Ricardo, Y. y Ortiz, Y. (2020). Perfeccionamiento de la prestación de servicios contables ejecutados por la cooperativa PROCURA. *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación.* Bogotá, Ciriec-Colombia

Richards, H. (2014). Hacia un marco jurídico para la Economía Solidaria. *Factor C.* Santiago de Chile

Richardson, D. (2000). La cooperativa de ahorro y crédito modelo para el siglo XXI. *Dinero seguro. Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina.* Washington, BID-WOCCU

Richer, M. (1998). Las sociedades anónimas laborales y las cooperativas de trabajadores asociados. *Gaceta Laboral, Vol. 4.* Maracaibo. CIELDA

Richer, M. (2002). *La empresa cooperativa en los sectores de la salud y de los servicios sociales. Una encuesta global.* ONU, Departamento de Coordinación de políticas y desarrollo sustentable, New York, ONU, 1997. *Cayapa, Revista venezolana de economía social 4*, Mérida.

Richer, M. (2002b). Las cooperativas de salud: una diversidad de organizaciones autogestionarias de usuarios y profesionales.*1 Jornadas*

Rieiro, A. y Reyes, J. (2023). Las empresas recuperadas por sus trabajadores en Uruguay: emergencia, desarrollo, debilitamiento y singularidades del caso. *Deusto Estudios Cooperativos, N° 21,* Bilbao, Universidad de Deusto

Rincón E. et al (2009). Las microfinanzas en América latina en los inicios del siglo xxi: un instrumento para el desarrollo de la economía solidaria. *Cuadernos Latinoamericano, 35*. Maracaibo, Universidad del Zulia

INDICE GENERAL

Rio Grande do Sul (2002). *Lei N. 11.829 de 5 de setembro de 2002 institui a política estadual cooperativista*. Internet

Ríos, A. (2001). Cooperativas de vivienda en Paraguay. *Primeras jornadas iberoamericanas de la vivienda cooperativa. Hacia un modelo sostenible de vivienda.* Asunción.

Rippe, S. (1993). Desarrollo de la integración dentro del proceso de globalización de la economía. *Primeras Jornadas de Derecho Cooperativo*. Memorias. San José. Universidad de Costa Rica. Instituto de Investigaciones Jurídicas

Rippe, S. (2001). El capital en las cooperativas (el caso uruguayo). *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 35.* Bilbao. Universidad de Deusto

Rippe, S. (2009). Innovaciones introducidas en la legislación cooperativa de la República Oriental del Uruguay por la nueva Ley General de Cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 43.* Bilbao. Universidad de Deusto

Rius Coma, M. (2023). La reconfiguración de la acción concertada reservada a la iniciativa no lucrativa basada en la regulación de los servicios de interés general de solidaridad. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo N° 62/2023.* Bilbao, Universidad de Deusto

Rius-Coma, M. (2021). La cooperación en las cooperativas de iniciativa social para maximizar su posicionamiento en el ámbito asistencial. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 59.* Bilbao, Universidad de Deusto

Rivero, F. (2001). Sección 1. De la Fusión. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*. Madrid. Colegios Notariales de España

Rizzo, F. (1999). Le principe d'intangibilité des engagements des associes. *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique, N. 1*. Paris. Dalloz

Robles Cardoso, C. (2020). Avances y retrocesos del cooperativismo mexicano durante el período neoliberal. Deusto Estudios Cooperativos, N° 16. Bilbao, Universidad de Deusto

Robles, M- (2020). Medios cooperativos en la Argentina. *Cooperativas en la Argentina 2020*- Rosario. UNR

Rocchi, E. (2001). Societa aperta, societa a capitale variabile e impresa cooperativa.*Rivista della cooperazione 2/2001*.

Roma, Istituto italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Rocha, L. (2003). O Registro dos atos constitutivos de sociedades cooperativas. *Cooperativismo e o novo Código Civil.* Belo Horizonte. Mandamentos

Rodner, J. (2012). La globalización (globalización de la norma jurídica). *Serie Estudios 101.* Caracas. Academia de Ciencias Políticas y Sociales.

Rodrigo-Ruiz, M. (2017). Consideraciones en torno al establecimiento de un régimen tributario común para las entidades de economía social. *Revesco, N° 125,* Madrid, Aecoop. ISSN 1885-8031

Rodríguez (2017). *Cooperativa campesina y agroambiental. Prezi*

Rodríguez Álvarez, P. (2013). El arbitraje cooperativo. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Rodríguez Avalos, M. (2022). El régimen legal de las cooperativas de ahorro y crédito como sujetos ajenos al sistema financiero. *Deusto Estudios Cooperativos. N° 20.* Bilbao, Universidad de Deusto

Rodríguez Escanciano, S. (2023).: "Economía Social, eco-empleos y cuidados de larga duración: claves para una transición justa", CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 42, 2023*,

Rodríguez González, A. (2015). Un apunte sobre la regulación estatal de las cooperativas de iniciativa social. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Rodríguez González, A. (2020). Cooperativa-centro especial de empleo como forma jurídica de empresa para la inserción laboral. (Análisis a partir de un caso). L*a inclusión socio-laboral de colectivos vulnerables en las empresas de economía social.* Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa N° 36. Ciriec-España

Rodríguez Moreira, V. (2022). Riscos em cooperativas agropecuárias. *Dicionário contemporâneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceito

Rodríguez Musa et al (2021). La cooperación entre cooperativas. Antecedentes y perspectivas jurídicas en Cuba. *Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo*, Sao Paulo, Universidad Presbiteriana Mackenzie

INDICE GENERAL

Rodríguez Musa, O et al (2022). *Criterios sobre el Proyectos de Decreto-Ley "De las cooperativas agropecuarias" y su reglamento.* Pinar del Río

Rodríguez Musa, O. (2016). Conflicto en una cooperativa no agropecuaria en Cuba. *Seminario Internacional de Derecho Cooperativo,* Rosario, Aidcmess

Rodríguez Musa, O. (2016). La constitucionalización de la cooperativa y sus limitaciones en Cuba. Probables contribuciones del nuevo constitucionalismo latinoamericano. *Ordem econômica constitucional,* Curitiba, Jaruá

Rodríguez Musa, O. (2017). *El régimen constitucional de la cooperativa. Una propuesta para su redimensionamiento en Cuba.* Brasilia, Coletanea/Ibecoop

Rodríguez Musa, O. (2017). *La constitucionalización de la cooperativa. Una propuesta para su redimensionamiento en Cuba.* Brasilia, Coletanea/Ibecoop

Rodríguez Musa, O. (2021). La asesoría jurídica en pos de la identidad cooperativa. Potenciales contribuciones a las Cooperativas No Agropecuarias cubanas. i simposio nacional de asesoramiento jurídico y derecho empresarial

Rodríguez Musa, O. (2022). Las cooperativas y su impacto en un mundo digitalizado. Valoraciones desde y para Cuba. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 41, 2022,

Rodríguez Musa, O. (2023). La perspectiva jurídica de la cooperativa en el socialismo. *Un derecho cooperativo para el desarrollo* Querétaro, FUNDAp

Rodríguez Musa, O. et al. (2016). Un acercamiento al régimen tributario de las cooperativas no agropecuarias en Cuba. Propuestas para su perfeccionamiento. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 50.* Bilbao, Universidad de Deusto

Rodríguez Musa, O. y Ferro, L. (2017). Presupuestos teóricos para la regulación jurídica de las cooperativas de consumo en Cuba*, Deusto Estudios Cooperativos N° 9.* Bilbao, Universidad de Deusto

Rodríguez Musa, O. y Hernández, O. (2017). Apuntes críticos sobre la implementación jurídica del principio cooperativo de «adhesión voluntaria y abierta» en Cuba. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

Rodríguez Musa, O. y Torga, N. (2014). La cooperativa de segundo grado: perspectivas para su desarrollo en Cuba. *Boletín de la asociación internacional de Derecho Cooperativo, N. 34*. Bilbao. Universidad de Deusto

Rodríguez Musa, O. y Valle Ríos, D. (2019). Perspectiva de Género y Cooperativas No Agropecuarias en Cuba. Potenciales contribuciones desde la asesoría jurídica. *Deusto Estudios Cooperativos, Núm. 13*, Bilbao, Universidad de Deusto

Rodríguez Ruiz, D. y Huerta Viesca, M. (2019). Responsabilidad de los administradores de las sociedades cooperativas en situación de disolución forzosa. *Revista Cooperativismo & Desarrollo, 27(1),* Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia.

Rodríguez S., Adriana. (2016) *Teoría y práctica del Buen Vivir: orígenes, debates conceptuales y conflictos sociales. El caso de Ecuador* (tesis doctoral). Universidad del País Vasco / Instituto Hegoa, Bilbao, España.

Rodríguez Vargas, F. (2002). *Instituciones Parafiscales y Desarrollo Económico y Social. Un análisis comparativo entre Colombia y Francia.* Bogotá, Ecosocial

Rodríguez, E. (1995). *Privatización de la Empresa Pública y post privatización. Análisis jurídico*. Buenos Aires. Abeledo-Perrot

Rodríguez, J. (2020). Las cooperativas campesinas. *Cooperativas en la Argentina 2020*- Rosario. UNR

Rodríguez, N. (2016). Justicia y economía social. *Foro de profesionales por la economía social.* Buenos Aires. AABA – CGCyM

Rodríguez, O. y Hernández, O. (2022). Las cooperativas y su impacto en un mundo digitalizado. Valoraciones desde y para Cuba. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. Monográfico. Plan de acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social. N° 41.* Ciriec-España

Rodríguez, R. Y Cedeño, G. (1991). Responsabilidad civil contractual y extracontractual del consejo de administración y el gerente de una cooperativa. *Primeras Jornadas de Derecho Cooperativo.* San José. Universidad de Costa Rica

Rodríguez, V. (1969). La doctrina cooperativa como fuente del derecho cooperativo. I *Congreso Continental de Derecho Cooperativo*, Mérida. ULA

INDICE GENERAL

Rodríguez, V. (2018). *Claves para incorporar el Takaful en Argentina.* Buenos Aires

Rodríguez-Gómez, A. y González Sanz, S. (2018). Las monedas locales y sociales como complementarias a las monedas oficiales: estudio de casos. *Revista Iberoamericana de Economía Solidaria RIESISE*. Innovación Socioecológica

Rodríguez-González, A. (2015). Algunas consideraciones sobre el ánimo de lucro en las cooperativas de iniciativa social. Análisis de su relación con los principios cooperativos. *Revista jurídica N° 26.* Valencia, Ciriec-España

Roelants, B. (2016), Formación de capital en las cooperativas industriales y de servicios. *El dilema del capital en las cooperativas.* Alianza Cooperativa Internacional

Roger, B. et al (2022). *Note d´opprtunité pour une essisation de economie. Décryptage et opprtunités por la filiere des medias*. Aéssio Mutuelle, ESS France

Roggi, M. (2004). Cooperativas de Trabajo en la Argentina: viejos dilemas y nuevos desafíos. *III Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo*. Porto Alegre. Unisinos

Rojas Coria, R. (1962). *Tratado de Cooperativismo Mexicano.* México, Fondo de Cultura Económica

Rojas Flores, J. (sf). *La estructura social y económica del Moshav*- Monghrafías.com

Rojas Herrera, J.J. (2009). Marco jurídico del cooperativismo en México. Desarrollo histórico y situación actual. *I Coloquio Internacional de la red Rulescoop: los desafíos de un Sector.* Brest, Rulescoop

Rojas Herrera, J.J. (2011). Vicisitudes del proceso de regulación jurídica de la economía social y solidaria en México. *Reformas legales en materia de Economía Social y Solidaria.* Valencia, Fundibes

Rojas Herrera, J.J. y Andara, E. (2021). Trabajo Comunitario Voluntario. *Congreso Académico Internacional de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria*. Julio 2021. AIDCMESS

Rojas Herrera, J.J. (2006). Análisis del panorama mexicano presente en el llamado sector social de la economía mexicana. *La economía social en Iberoamérica. Vol, 2. Un acercamiento a su realidad.* Madrid, Fundibes

Rojas Herrera, J.J. (2020). La economía social solidaria y la política social del gobierno federal. Nóesis, Vol. 29, N° 59, 2020

Rojas Herrera, J.J. (2022) Cooperativismo y futbol: ¿Identidades compartidas o disímiles en la cooperativa de productores de cementos portland La Cruz Azul?. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, vol. 141,

Rojas Herrera, J.J. (2022). Panorama asociativo, arquitectura institucional y políticas públicas de fomento cooperativo en México durante las primeras dos décadas del siglo XXI. *Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1),* Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022

Rojas Herrera, J.J. (2023). Límites y contradicciones del Programa de Fomento a la Economía Social 2021-2024 en México. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo N° 62/2023.* Bilbao, Universidad de Deusto

Rojas Herrera, J.J. et al, (2019). Panorama general de la Economía Social en México. *Anuario Iberoamericano de la Economía Social. N° 3-2018. Obiescoop-Ciriec España*

Rojas Herrera, J.J. y Cañedo, R. (2020). *Políticas de fomento de la economía social y solidaria: estudio de caso de la ciudad de México.* Documento de trabajo 2020-7S. Ginebra, UNRISD

Rojas Herrera. J.J. (2023). El principio de democracia y su grado de cumplimiento en las Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Cooperativismo de ahorro y préstamo en México, Realidad y futuro. Querétaro. FUNDAp

Rojas Rodríguez, B. (2023). EL acto cooperativo en las cooperativas de autogestión: análisis de su procedencia en la legislación cooperativa costarricense.*III. Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo.* San José

Rojas, H. (2004). *Una aproximación al mundo del cooperativismo,* Caracas.

Rojo, E. (1999). Las políticas de empleo. Especial consideración de las medidas de apoyo a las empresas de trabajo asociado. *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión económica.* Madrid, Ibidem, 1999,

Román Cervantes, C. et al (2018). Los principales aspectos jurídico económicos del proyecto de ley de sociedades cooperativas de canarias. *CIRIEC-España. Revista Jurídica Nº 32/2018*

INDICE GENERAL

Román Ferrand, J. et al (2007). *Guía metodológica para la elaboración de normatividad interna de Cooperativas de Ahorro y Crédito.* Proyecto Promifin-Cosude. Managua-Tegucigalpa

Romero Muci, H. (1999). Aspectos jurídicos de los principios de contabilidad. *Revista de Derecho Mercantil 22/23.* Caracas. Tisnuca

Romero, L. et al (2015). La autogestión del agua de riego en comunidades indígenas de México. *Economia Social y Solidaria en la Historia de América Latina y el Caribe-Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado, Tomo II. Buenos Aires, Idelcoop*

Romero, P. (2001). De las cooperativas de segundo grado, grupo cooperativo y otras formas de colaboración económica. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio.* Madrid. Colegios Notariales de España

Romero, P. (2001). De las cooperativas de servicios. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*. Madrid. Colegios Notariales de España

Romero, P. (2001). De las cooperativas mixtas. Cooperativas. *Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*. Madrid. Colegios Notariales de España

Romero, P. (2001). De los socios. *Cooperativas. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio*. Madrid. Colegios Notariales de España

Romero, P. (2001d). Sección 2. De las cooperativas de consumidores y usuarios. Comentarios a la Ley 27/1999, de 16 de julio. Madrid. Colegios Notariales de España

Romero, P. (2002). Del asociacionismo cooperativo. Cooperativas. Comentarios a la ley 27/199 de Cooperativas. Madrid. Colegios Notariales de España

Romero, R. (1989). *Estructuras empresarias para el comercio internacional.* Buenos Aires. Depalma

Romero-Muci, H. (1999). Aspectos jurídicos de los principios de contabilidad sobre presentación de estados financieros ajustados por la exposición a la inflación y la publicación técnica sobre reestructuración del patrimonio, *Revista de Derecho Mercantil 22-23.* Caracas. Tisvolca

Roncero, A. (2006). Importancia económica, régimen legal y características propias de las cooperativas agrarias y de las sociedades agrarias de transformación. *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación.* Madrid, Dykinson

Rosado, E. (2019). Economía Social en Puerto Rico. *Anuario Iberoamericano de la Economía Social. N° 3-2018.* Obiescoop-Ciriec España

Rosboch, M. et al (sf). *El club social: participar para registrar, representar para contar*. UNLP, Facultad de periodismo y Comunicación Social. La Plata,

Rosembuj, T. (1986). Estado actual de la integración cooperativa de la Comunidad Económica Europea. *Anuario de Estudios Cooperativos*. Bilbao. Universidad de Deusto. Instituto de Estudios Cooperativos

Rosembuj, T. (1990). *Régimen Fiscal de las Cooperativas*. Barcelona. PPU

Rosillo, C., y Díaz, B. (2015). Participación de las Mujeres en Cooperativas de Mérida, Venezuela: Una aproximación etnográfica desde una perspectiva de género. *Cayapa, Revista Venezolana de Economía Social*. Año 15, N° 30

Rossi, P. (2022). La ordenanza 0860 HyP – 02017 de Promoción y Desarrollo de la Economía Social y Solidaria de la ciudad de Villa Mercedes, Sal Luis. *Revista Idelcoop, Numero 237*. Buenos Aires, Idelcoop

Rúa Castañeda, S.et al (2016). Integración económica solidaria en territorio aportes a la construcción de modelos y metodologías. Bogotá, UAEOS-UCC

Rubiano, M. (2017). *Peticiones absurdas para acueductos comunitarios.* Blog El Río, Viernes 10 de nov. De 2017

Rubio, P. (2013). Responsabilidad penal de las empresas de economía social. *Economía Social y Derecho. Problemas Jurídicos Actuales de las Empresas de Economía Social.* Mercatura 48. Granada, Comares

Rueda, M. y Álvarez, J.F. (2012). Una mirada a los Fondos de Empleados en Colombia- *Gestión & Sociedad. Vol. 5, N° 2.* Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Universidad La Salle. Bogotá.

Ruggeri, A. (2014). Estado actual del proceso de recuperación de empresas por los trabajadores: algunos resultados del cuarto relevamiento de ERT. *Revista Idelcoop 213.* Buenos Aires, Idelcoop

INDICE GENERAL

Ruiz Díaz, A. (2019). El acto cooperativo. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Ruiz Lozano, M. et al (2019). Características de los códigos éticos y de su gestión. Un estudio exploratorio en Andalucía. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 96*,

Ruiz Peris, J. (spi). Las redes empresariales y su regulación jurídica. Business Netwok LAW

Ruiz, A. & Asociados (sf). *Visión sobre el tema tercerizados en el marco de los últimos conflictos*. Buenos Aires

Ruiz, C. (2004). *La falta de medios jurídicos que fundamentan la venta de la sociedad cooperativa de ahorro y crédito,* Unam-Acatlán

Ruiz, R. (2021). El sector de las cooperativas eléctricas en la Comunitat Valenciana. *Noticias de la economía pública, social y cooperativa nº66* ·

Rusenas, R. (1991). *Balances falsos o incompletos*. Buenos Aires, Macchi

Rutherford, S. (2002). *Los pobres y su dinero. México*: La colmena milenaria y Universidad Iberoamericana

Saad, G. (2014), O paradoxo do autofinanciamento das cooperativas. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop ´

Sacristán, F. (2006). El riesgo de responsabilidad del órgano de administración de las cooperativas en situación de insolvencia y de pérdidas patrimoniales. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos N° 89*, Madrid, Aecoop.

Sacristán, F. (2020). Sobre la limitación de la responsabilidad de los socios cooperativistas *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 57/20,* Bilbao, Universidad de Deusto

Sacroisky, A. (2022). Economía social y solidaria y género. Las cooperativas de cuidados en la Argentina. Revista Idelcoop, número 237. Buenos Aires, Idelcoop

Sagrado Pavón, R. et al (2018). La gestión cooperativa para el turismo sustentable en espacios naturales. *Temas de Ciencia y Tecnología* vol. 22 número 65

Saieh, C. (2002). Solución de conflictos, negociación y derecho de la empresa. *Revista Chilena de Derecho, Vol.29 N.3*. Santiago, Universidad Católica de Chile

Saint-Hilaire, S. (2005). *¿Por qué supervisar las cooperativas de ahorro y crédito?*, Santo Domingo, Idelcoop.

Saint-Jours, Y. (1999). *Droit de la Mutualité. Traité de Sécurité Sociale. Tome V. La Mutualité (Histoire. Droit. Sociologie).* Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence

Salas Porras, M. (2014). Resolución extrajudicial de conflictos en las cooperativas españolas. *Revista jurídica N° 25.* Valencia, Ciriec

Salas, F. (2019). *Informe Nacional de México.* Analisis del marco legal cooperativo, Convenio ICA-EU

Salau, M. y Salau, F. (2015). Economia Solidária e Clubes de Trocas: experiências na Argentina, Brasil e Chile. *Economia Social y Solidaria en la Historia de América Latina y el Caribe-Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado, Tomo II. Buenos Aires, Idelcoop*

Salazar, J. (1992). Sobre o Código Cooperativo e da necessidade da sua revisão. *Anuario de Estudios Cooperativos 1991*. Bilbao. Universidad de Deusto.

Salazar, J. (2017). Ley Portuguesa de Economia Social. *IX Coloquio Ibérico Internacional de Cooperativismo y Economía social. Economía social y globalización: nuevos desafíos, nuevas oportunidades*. Santiago de Compostela, Ciriec, Xunta de Galicia

Saleme, M. (2008). Los efectos de la affectio societatis. *Editorial jurídica microjuris. Edición electrónica.* Córdoba

Salinas Puente, A. (1954). *Derecho Cooperativo. Doctrina. Jurisprudencia. Codificación.* México. Editorial Cooperativismo

Salinas Tomás. M. (2022). Marco legislativo de las empresas de inserción en España. Aproximación histórica y momento actual. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos N° 142.* Madrid, Ediciones Complutense

Salvador Sáez, D. (2015). El crowdfunding no lucrativo, como mecanismo alternativo de financiación en la economía social. *Revista jurídica N° 26.* Valencia, Ciriec-España

Salvatierra, C. (2011). *El rol de la alta dirección cooperativa*, Lima

INDICE GENERAL

Sampieri, L. (2014). Cooperativas de crédito y mutuales de crédito. Posibles fuentes de financiamiento para emprendimientos creativos y culturales. FILO: Universidad de Buenos Aires. Tesis de Maestría

San Juan, C. et al (2022). *Qué son los bienes comunes y por qué constitucionarlos.* Ciper 76

San Onofre, S. (2022). Las Mutualidades de Previsión Social: disección histórica, régimen jurídico y su adaptación a Solvencia II *Revesco, Revista Jurídica de Economia Social y Cooperativa N° 40.* Ciriec-España

San Onofre, S. (2022). Las Mutualidades de Previsión Social: disección histórica, régimen jurídico y su adaptación a Solvencia II. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 40, CIRIEC-España*

Sancha, J. (2003). *Recuperación de fuentes de trabajo a partir de la autogestión de los trabajadores.* Buenos Aires. Flacso

Sánchez Boza, R. (2003). La financiación en las cooperativas de Centroamérica. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 37*. Bilbao. Universidad de Deusto

Sánchez Alvarez, C. (2012). Economía social y solidaria en el espacio euro latinoamericano. Innovación social para la internacionalización de cooperativas. *Cooperativismo & Desarrollo, 101.* Bogotá, EUCC

Sánchez Bárcena, G. (2015). Cooperativas de impulso empresarial: el caso concreto de Smart Ibérica de impulso empresarial S. Coop. And*. Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Sánchez Boza, R. (1992). *Elementos para una mejor definición de la empresa cooperativa*. La empresa cooperativa: perfil económico, jurídico y social. San Isidro El General. Universidad de Costa Rica.

Sánchez Boza, R. (1992). Facultades y deberes del Gerente cooperativo (particular referencia al poder especial). *Anuario de Estudios Cooperativos*. Bilbao. Universidad de Deusto

Sánchez Boza, R. (2016). Fiscalidad de las cooperativas en Centroamérica. Alternativas: exenciones e incentivos. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 50.* Bilbao, Universidad de Deusto

Sánchez Boza, R. (2017). El principio de adhesión abierta y voluntaria. Consecuencias jurídicas y económicas de su aplicación práctica, en el cooperativismo costarricense. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, N° 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

Sánchez Boza, R. (2019). Recepción legislativa y jurisprudencial. Ausencia de la introducción de la perspectiva de género en leyes y estatutos cooperativas. Necesaria revisión de la ley marco para las cooperativas de América Latina. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Sánchez Boza, R. (2021). El principio de cooperación entre cooperativas. Consecuencias jurídicas y económicas derivadas de su aplicación práctica en Costa Rica. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo No. 59,* Bilbao, Universidad de Deusto

Sánchez Boza, R. (2022). Los fondos cooperativos en la discusión sobre la exoneración del pago del impuesto sobre la renta en las cooperativas costarricenses*. Deusto Estudios Cooperativos, Núm. 19 (*2022), Bilbao, Universidad de Deusto

Sánchez Boza, R. (2022). Reconocimiento de la existencia del principio Compromiso con la comunidad en la Declaración de Identidad Cooperativa, el caso de Costa Rica. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 61/2022*, Bilbao, Universidad de Deusto

Sánchez Boza, R. (2023) El cooperativismo costarricense visto a través de la práctica de los principios cooperativos. *Un derecho cooperativo para el desarrollo* Querétaro, FUNDAp

Sánchez Boza, R. (2023). La declaración de la identidad cooperativa como guía a los aspectos disciplinarios de las cooperativas. III Congreso Latinoamérica ni de Derecho Cooperativo. San José. Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica

Sánchez Damián, Y. y Angoa, M. (2023). Los Bancos de Tiempo: una práctica de la Economía Solidaria para fortalecer ejercicios socioeconómicos de los hogares. *Actores y prácticas de la Economia Social y Solidaria en México en el horizonte post-pandemia.* Acapulco, Ciriec-México

Sánchez Delgado, J. y Jacob, C. (2022). El principio democrático en la legislación costarricense. *Deusto Estudios Cooperativos, Núm.* 19 (2022), Bilbao, Universidad de Deusto

INDICE GENERAL

Sánchez Hernández, M.I. y Castilla-Polo, F. (2022). Integración cooperativa agroalimentaria. Análisis en Extremadura frente a los retos del Plan de Acción de ña UE para la Economía Social. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. Monográfico. Plan de acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social. N° 41.* Ciriec-España

Sánchez Hernández, R. (2013). Mediación y arbitraje en empresas de economía social. *Economía Social y Derecho. Problemas Jurídicos Actuales de las Empresas de Economía Social.* Mercatura 48. Granada, Comares

Sánchez Navarro, J. (2019). Antecedentes del oportunismo en las Cooperativas agroalimentarias. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 97*, Valencia, Ciriec-España

Sánchez Pachón, L. (2011). Los acuerdos intercooperativos. Un instrumento jurídico para la colaboración en momentos de crisis económica. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 22,* Valencia, Ciriec

Sánchez Pachón, L. (2011). Los acuerdos intercooperativos. Un instrumento jurídico para la colaboración en momentos de crisis económica. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 22,* Valencia, Ciriec

Sánchez Pachón, L. (2015). Modalidades de integración y colaboración de las cooperativas en Castilla y León y perspectivas de desarrollo, *Revista Jurídica de Castilla y León. N 36.* Valladolid, Derecho Autonómico

Sánchez Pachón, L. (2016). Instrumentos alternativos de financiación para las cooperativas españolas. *Revesco, N° 211*. Madrid, Aecoop

Sánchez Pachón, L. (2017). Los acuerdos de intercooperación como mecanismo jurídico de integración de cooperativas. *Revesco Monográfico, 126*

Sánchez Pachón, L. (2018). Disposiciones y recomendaciones en la búsqueda del buen gobierno de las sociedades cooperativas. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro.* Toledo, Ciriec-España

Sánchez Pachón, L. (2019). Buen gobierno y sociedades cooperativas: Disposiciones y recomendaciones para el buen gobierno de las sociedades cooperativas. *Revista Cooperativismo & Desarrollo, 27(1)*, Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Sánchez Pachón, L. (2020). Los centros especiales de empleo: configuración legal e incidencia y valoración de las últimas actuaciones normativas. L*a inclusión socio-laboral de colectivos vulnerables en las empresas de economía social.* Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa N° 36. Ciriec-España

Sánchez Pachón, L. (2023). Creación de falsas cooperativas y controles de legalidad. *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Sánchez Salinas, R. y Venegas, S. (2022). Cooperativismo cultural en la Argentina. *Revista Idelcoop, 236.* Buenos Aires

Sánchez, A. (2009). Estatuto de la sociedad cooperativa europea. *Estudios Agrarios 40.* México, Procuraduría Agraria

Sánchez, J. (2003). Supervisión: ¿sí o no? *Síntesis 155*. Lima, Fenacrep.

Sánchez-Ruiz, M. (2010). La asamblea general de socios. *Derecho de sociedades cooperativas de la Región de Murcia,* Pamplona, Aranzadi

Sanchis Palacio, J. (2016) *¿Es posible un mundo sin Bancos? La revolución de las finanzas éticas y solidarias.* Barcelona, El viejo Topo

Sanchis Palacio, J. y Pascual García, E. (2017). Banca ética y banca cooperativa. Un análisis comparativo a través del estudio de Caixa Popular y de Fiare Banca Ética. *Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, N°. 124.*

Sanchis Palacio, J. y Rodríguez Pérez, S. (2018). Responsabilidad social empresarial en banca. Su aplicación al caso de la banca cooperativa. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos, Nº 127*

Sanchis, J. y Campos, V. (2018). Economía del Bien Común y Finanzas Éticas. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 93, agosto 2018

Sandoval, M. et al (2010). Club deportivo La Equidad: un caso de gestión solidaria. *Revista Ean. On-line version*. Rev esc.adm. neg no.68. Bogotá

Sanhueza, C. (2000). Claroscuros de la legislación sobre cooperativismo y otras organizaciones solidarias en

INDICE GENERAL

Latinoamérica. *Foro Latinoamericano sobre legislación cooperativa y solidaria.* México. Cámara de Diputados/Colacot,

Sanoja, C. (1983). *Las Organizaciones Económicas Campesinas (O.E.C.).* Tesis. Mérida, Universidad de los Andes

Santacecilia, J. (2020). Sociedades de garantía y cooperativismo. *Revista Idelcoop, No 231*, ISSN 0327 1919.

Santana Félix, J. (2019). El papel de la supervisión estatal en las cooperativas de Puerto Rico y la falsa autonomía de los comités de supervisión. Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo. San José, Cooperativas de las Américas

Santana, J. (2016). Las figuras jurídicas en las cooperativas de trabajo asociado en especial del contratista independiente. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas

Santana, J. (2018). Crisis en la estructura legal de la gobernabilidad cooperativa Estudio de caso: Puerto Rico. Revista Idelcoop, N° 226. Buenos Aires, Idelcoop

Santana, J. (2019). Derecho laboral vs. Derecho cooperativo. Análisis sobre políticas públicas y derechos encontrados ¿Qué prevalece? *Revista Cooperativismo & Desarrollo, 27 (1*). Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Santana, J. (2020)., Discordancia entre la normativa aplicable a las cooperativas de ahorro y crédito de Puerto Rico y la capacidad jurídica de los menores de edad. *Revista Idelcoop*, No 231ISSN 0327 1919.

Santana, J.E. (2022). Cooperativas de trabajo asociado, gobernanza; relación socio trabajador y cooperativa y remuneración. *"El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Santana, J.E. (2022). Integración de la juventud, desempleo juvenil y cooperativas de trabajo. *"El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Santiago, K. (1999). Algunos viejos debates sobre el trabajo asociado tras una primera lectura laboral de la nueva ley de cooperativas. *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión económica.* Madrid. Ibidem

Santos, J. (2006). Las mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales en el entorno cooperativo. *Economía social y cooperativismo*. Valladolid, Lex Nova

Santos, M. (1998). Notas sobre la Ley 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura. *La Legislación Cooperativa en España*. Valencia. Ciriec

Santos, M. (2015). La relación de los principios cooperativos con el derecho. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa 27.* Valencia, Ciriec-España

Sanz Bayón, P- (2020). Sociedades de base mutual y conglomerados societarios. *Fundamentos de Derecho Empresarial,* Tomo II, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor,

Sanz García, A. (2022). El Arbitraje Cooperativo en Euskadi. Propuestas de mejora para dotar al SVAC-BITARTU de una mayor garantía. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. No. 60/2022*, Bilbao, Universidad de Deusto

Sanz Jarque, J. (1974). Curso de Cooperación. Temas de estudio de los cursos I, II y III. Cooperación. *Teoría y práctica de las sociedades cooperativas*. Valencia. Universidad Politécnica de Valencia

Sanz Jarque, J. (1994). *Cooperación. Teoría general y régimen de las sociedades cooperativas. El nuevo Derecho Cooperativo.* Granada. Comares

Sara Da Ros. G. (2007). Mujeres y cooperativismo: construcción de un proyecto social alternativo*. La Intercooperación del concepto a la práctica.* Irecus, Université de Sherbrooke.

Sarachu, A. et Al. (2014). Supervisión estatal de las cooperativas en Uruguay (con especial referencia a cooperativa de vivienda). *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Sarachu, G. (2002). Prácticas asistenciales y movimiento sindical: un estudio exploratorio de los servicios sociales sindicales, sus alcances, potencialidades y limitaciones. *Serie Documentos de Trabajo, N° 26.* Montevideo, Universidad de la República

Sarachu, G. (2002). Prácticas asistenciales y movimiento sindical: un estudio exploratorio de los servicios sociales sindicales, sus alcances, potencialidades y limitaciones. *Serie Documentos de Trabajo, N° 26.* Montevideo, Universidad de la República

INDICE GENERAL

Sarmiento Reyes, A. (2021). P*rincipales alternativas para el desarrollo de la actividad de ahorro y crédito dentro del sector solidario.* Bogotá, AJS

Sarmiento, A. (2005). Investigación adelantada en Derecho Solidario durante el año 2004. *Encuentro de Investigadores de Derecho Solidario.* Bogotá. UCC

Sarmiento, A. (2009). *Derecho de la Economía Solidaria. Conferencias.* Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia, Facultad de Derecho

Sarmiento, A. (2010). *Las asambleas de las cooperativas*. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana

Sarmiento, A. (2016). Dirección, administración y vigilancia de la cooperativa. *Derecho Cooperativo Latinoamericano Comparado.* Rosario, Aidcmess

Sarmiento, A. (2016). El acto cooperativo y su desarrollo futuro a la luz de la teoría general del negocio jurídico. XII Seminario Internacional de Procoas: Derecho Cooperativo. Rosario, Procoas

Sarmiento, A. (2016). Particularidades de la regulación legal de las cooperativas de vigilancia y seguridad privada. XII Seminario Internacional de Procoas: Derecho Cooperativo. Rosario, Procoas

Sarmiento, A. (2020). El principio de autonomía *generales* colectiva de los asociados. *II Encuentro de Derecho Cooperativo y Solidario*. PowerPoint, Bogotá, 25/11/2020

Sarmiento, A. (2023). Viabilidad de establecer restricciones al retiro de los asociados en el estatuto de una cooperativa por razones económicas. *Un derecho cooperativo para el desarrollo* Querétaro, FUNDAp

Sarmiento, A. y Santana, G. (2020). *Aplicación del decreto 398 del año 2020 en la celebración de asambleas generales no presenciales en el sector solidario,* Bogotá

Sarmiento, J. (2005). *Derecho Solidario ¿una rama autónoma? Hacia la construcción del derecho solidario en Colombia.* Bogotá. Universidad Cooperativa de Colombia-DanSocial

Sasia, P. (2012). La Banca Ética en Europa: el enfoque del crédito como criterio de configuración de un espacio de alternativa. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 75,

Saz Gil, I. y Cosenza, J. (2016). Voluntariado corporativo, colaboración empresa u tercer sector. Una aproximación internacional. XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. Valencia, Ciriec-España

Scaramucci, P.*, Legacoop, Valri imprese persone*

Schaffland, H. (2003). *Datos claves para una legislación nacional.* Berlín, DGRV

Schaffland, H. (2005). *Una nueva forma jurídica: la cooperativa europea entrará en vigencia en 2006.* Berlín, DGRV

Schaposnik, C. (2010). La situación del financiamiento a cooperativas de servicios públicos de la Provincia de Buenos Aires. *Anal Nº 40, Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y políticas.* La Plata

Schiano, G. (2000). Amministrazione straordinaria e societa cooperativa. *Rivista della Cooperazione, 3/2000*. Roma. IIstituto Italiano di srtudi cooperativi Luigi Luzzati

Schimd-Drüner, M. (2017). Los derechos de información, consulta y participación de los trabajadores. *Fichas técnicas sobre la Unión Europea*

Schlürter, R. (1998). Nuove necesita, nuovi campi della cooperazione.*L'imprenditorialita cooperativa nellá europa del 2000*. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Schneider, J. (1993). Los principios cooperativos hoy. Un enfoque latinoamericano. *Anuario de Estudios Cooperativos 1993*. Bilbao, Universidad de Deusto

Schneider, J. (1999). *Democracia e Participação, Autonomía cooperativa.* São Leopoldo. Unisinos

Schneider, K. y Coelho, R. (2018). O adequado tratamento tributario do ato cooperativo: perspectiva sob a ótica dos tribunais superiores. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

Schroder, P. et al (2020). *La economía circular en América Latina y el Caribe. Oportunidades para fomentar la resiliencia.* Documentos de investigación. Londres, Chatam House

Schujman, M. (2020). Cooperativas financieras. *Cooperativas en la Argentina 2020*- Rosario. UNR

Schujman, M. (2015a). Conceptualización, naturaleza y objeto de la cooperativa de trabajo. Rosario. *Las cooperativas de trabajo en América Latina.* Rosario, Ediciones DelReves

INDICE GENERAL

Schujman, M. (2015a). Cooperativas que recuperan empresas. *Las cooperativas de trabajo en América Latina.* Rosario, Ediciones DelReves

Schujman, M. (2015b). Etapas que atraviesan las empresas recuperadas por los trabajadores. Su problemática jurídica. *Las cooperativas de trabajo en América Latina.* Rosario, Ediciones DelReves

Schujman, M. (2015b). Rasgos tipificadores. *Las cooperativas de trabajo en América Latina.* Rosario, Ediciones DelReves

Schujman, M. (2015c). Régimen de los asociados-trabajadores. *Las cooperativas de trabajo en América Latina.* Rosario, Ediciones DelReves

Schujman, M. (2016), Historia del derecho cooperativo. *Derecho Cooperativo Latinoamericano Comparado.* Rosario, Aidcmess

Schujman, M. (2016). Algunas referencias al derecho comparado latinoamericano para pensar la legislación de las cooperativas de trabajo. *XII Seminario Internacional de Procoas: Seminario de Derecho Cooperativo.* Rosario, Procoas

Schujman, M. (2016). Clases de cooperativas. Legislación específica. *XII Seminario Internacional de Procoas: Seminario de Derecho Cooperativo.* Rosario, Procoas

Schujman, M. (2016). Empresa Cooperativa. *Derecho Cooperativo Latinoamericano Comparado.* Rosario, Aidcmess

Schujman, M. (2016b). Contradicciones y tensiones en el derecho cooperativo latinoamericano. *Derecho Cooperativo Latinoamericano Comparado*. Rosario, Aidcmess

Schujman, M. (2016c). La legislación cooperativa latinoamericana. Especificidades. *Derecho Cooperativo Latinoamericano Comparado.* Rosario, Aidcmess

Schujman, M. (2016d). El capital en las cooperativas. *Derecho Cooperativo Latinoamericano Comparado.* Rosario, Aidcmess

Schujman, M. (2016e). *La economía social, solidaria y comunitaria en el contexto del poder global, el Estado y el Derecho. Rosario,* UNR Editora

Schujman, M. (2018). Legislación específica. *Derecho Cooperativo Latinoamericano. Coleção Direito e cooperativismo, Volume I.* Curitiba, Juruá Editora

Schujman, M. (2020). La legislación después del COVID. 19 *Revista Idelcoop, No 231*

Schujman, M. (2020). La necesidad de reforma a la ley 20.337. *Cooperativas en la Argentina 2020-* Rosario. UNR

Schujman, M. (2020). Nuevas cooperativas de trabajo vinculadas a la economía solidaria o popular. *Cooperativas en la Argentina 2020-* Rosario. UNR

Schujman, M. (2022). Pasado, presente y futuro para instituciones y políticas públicas para las cooperativas en la Argentina. *Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1),* Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.

Schujman, M. (2022). Pasado, presente y futuro para instituciones y políticas públicas para las cooperativas en la Argentina. *Documentos de Proyectos (LC/TS.2021/203/Rev.1),* Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2022.

Schujman, M. (2916). El asociativismo entre cooperativas y con personas de otro carácter jurídico. *XII Seminario Internacional de Procoas: Seminario de Derecho Cooperativo.* Rosario, Procoas

Schujman, M. compilador (2919). *Carta del trabajador autogestionario.* Rosario, UNR Editora

Schujman, M. y García Müller, A. (2015). Programa Iberoamericano de Investigación: "Estatuto jurídico y social de los trabajadores-socios de cooperativas y otras organizaciones de la ESS". Proyectos Latinoamericanos. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Sciavicco, F. (2018). Orientações sobre a instauração de processos administrativos disciplinares nas cooperativas de trabalho. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

Scordino, F. (1970). *La Societa Cooperativa*. Nápoles. Jovene

Se buscan periodistas (2012). Una cooperativa para la empleabilidad. Sevilla, SBP

Segalés, J. (1999). Derecho Procesal en las cooperativas. *Sociedades cooperativas*. Ibidem. Madrid

Seguí Mas, E et al (2012). Evaluación y análisis de las variables explicativas del fracaso empresarial. *Pérdidas, disolución y concurso en sociedades cooperativas.* Madrid, Marcial-Pons

INDICE GENERAL

Sekulic, S. (1969), Desarrollo Comunitario en Israel. *Revista Comunidades, año IV, N° 11.* Madrid, Instituto de Estudios Sindicales, Sociales y Cooperativos

Semana (2015). La prostitución también es un trabajo, *Revista Semana*, 28 de enero de 2015. Bogotá

Sena, Servicio Nacional de Aprendizaje (2007). Operaciones y resultados económicos de la cooperativa. *Administración Cooperativa, Cartilla 3.* Pasto, Biblioteca (virtual) Luis Ángel Arango

Senent, M. (2011). Estatutos sociales y otros documentos. *Cooperativas. Régimen jurídico y Fiscal.* Tirant. Monografías 738. Valencia. Universidad de Valencia

Senent, M. (2011). Constitución de la cooperativa. Registro de Cooperativas. *Cooperativas. Régimen jurídico y Fiscal.* Tirant. Monografías 738. Valencia. Universidad de Valencia

Senent, M. (2012). La ley de titularidad compartida de las explotaciones agrarias y sus potenciales efectos en las entidades de economía social. *Revista jurídica de economía social y cooperativa, 23.* Valencia, Ciriec

Senent, M. (2013). El sistema de precio fijo de los libros y las cooperativas de consumo. *Revista Jurídica de la Economía Social y Cooperativa 24.* Valencia, Ciriec

Senent, M. (2014). Introducción a la perspectiva de género en la economía social. *Economía social: identidad, desafíos y estrategias.* Valencia. Ciriec-España/Rulescoop

Sepúlveda, J. (1963). *El Nuevo Estatuto Legal Sobre Cooperativas*. Universidad Católica de Chile. Santiago. Mimeógrafo

Seravalli, G. y Caselli, S. (2000). Desarrollo empresarial y administración: vínculo entre territorio y empresa cooperativa. *Seminario Internacional sobre Cooperativas.* La Habana. Febrero 2000. Internet

Serrano Romero, A. (2021). La sociedad pública local como fuente de responsabilidad social. *Responsabilidad, economía e innovación social corporativa.* Madrid, Marcial Pons

Serrano, R. (1987). *Fundamentos legales y comentarios a la legislación cooperativa*. Bogotá, Prouconal

Serrano, R. (1994). *Planificación participativa.* Bogotá, Coopdesarrollo

Serrano, R. (2008). Origen y característica de la cooperativa Multiactiva. *Naturaleza y especificidad de la cooperativa Multiactiva.* Bogotá, Cotradian

Serravalli, G. y Caselli, S. (2000). Desarrollo empresarial y administración: vínculo entre territorio y empresa cooperativa. *Seminario Internacional sobre Cooperativas.* La Habana. Febrero 2000. Internet

Servicio vasco de Arbitraje Cooperativo (2000). *Laudos arbitrales en las cooperativas vascas.* Vitoria-Gasteiz. Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi

Setem (2006). *Finanzas Éticas y Comercio Justo: fomentar el desarrollo.* Madrid, Setem

Settembre, D. (2010). De los distritos a las redes estratégicas de empresas: el caso italiano. Cuadernos de Gestión del Conocimiento Empresarial, N° 27. CEDE

Seva, P. (2019). Distritos industriales y competitividad empresarial Alicante. Universidad de Alicante. Tesis

Severino González, P. et al (2018). Propuesta de buen gobierno corporativo para cooperativas eléctricas. *Pensamiento y Acción Interdisciplinaria*, Volumen 4, número 1, año 2018

Sibille, H. (2012). Contexte et genèse de la création des sociétés coopératif d´intérêt collectif (Scic). *Revue Internationale d´économie sociale.324.* Paris, Recma

Silva A. y Valencia, M. *(2020). Elementos constitutivos de la especificidad cooperativa.* Coomeva

Silva, J. A. (2012) *Educación para la cooperación,* Bogotá, Fondo Universitario, I.A.C.

Silva, j. A. (2023). *La riqueza colectiva.* Bogotá. Editorial Magisterio

Silva, J.A. (2018). La educación en la economía de la solidaridad. *Apuntes para el fomento de la asociatividad solidaria y el logro de los objetivos de desarrollo sostenible.* Bogotá, Ciriec-Uaeos

Silva, R. (1999). Tendencias del Derecho Forestal en América y Asia. *Estudios legislativos 66.* Roma, FAO

Silva-Valencia, A. y Bastidas-Delgado, O. (2021). *Identificación y guía de buenas prácticas en organizaciones de la economía solidaria en Colombia a partir de espacios participativos.* Bogotá, UAEOS-CODES

INDICE GENERAL

Simental, A. (2016). Economía social y solidaria en México. *Investigaciones y experiencias en economía solidaria:* México-Colombia. Universidad Autónoma Chapingo. Texcoco

Simental, A. (2016). Empresas sociales en México. *Investigaciones y experiencias en economía solidaria:* México-Colombia. Universidad Autónoma Chapingo. Texcoco

Simental, A. (2020). Perspectivas del Derecho Cooperativo mexicano: Propuestas de reforma a la legislación cooperativa en México". II Encuentro de Derecho Cooperativo de Coolegas, diciembre 2020. Bogotá.

Simón Valle. E. (2022). Sector cooperativo ante el reto de la nueva legislación de responsabilidad penal sobre personas jurídicas en Costa Rica. *El Cooperativismo en Costa Rica*. Deusto Estudios Cooperativos, N° 19. Bilbao. Universidad de Deusto

Simón Valle. E. (2022b*)* Valores y principios cooperativos como facilitadores para la implementación de un programa de compliance antisoborno y anticorrupción. *III Congreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo.* San José. Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica

Siqueira, P. (2002). As cooperativas e a Terceirização. *Problemas atuais do Direito Cooperativo.* São Paulo. Dialética

Smith, I. (1989). *Ley de Cooperativas en el Reino Unido.* Nº 7 Valencia. Ciriec

Smith, S. (2013). La experiencia del proyecto Syndicoop en África ¿un medio para la acción sindical? *Sindicatos y cooperativas de trabajo: balance y perspectiva.* Boletín Internacional de Investigación Sindical, Vol. 5, N° 2. Ginebra, OIT

Snaith, I. (2022). Douvitsa and Henry. Interview with Ian Snaith-. I*nternational journal of cooperative law* Issue IV, 2022

Soares de Melo, J. (2002). Pis e Cofins sobre o Ato Cooperativo. Pro*blemas atuais do Direito Cooperativo.* São Paulo, Dialética.

Soares Neto, F. (2022). Uruguay. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Soares Netto, F. y Raffo, A. (2016). Notas sobre un interesante ejemplo de propiedad colectiva: las cooperativas de viviendas de usuarios en Uruguay. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.*

Socias, A. y Horrach, P. (2010). La normativa contable aplicable a las entidades de comercio justo. Una propuesta de mejora. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, N° 67*. Madrid, Ciriec-España

SOCODEVI. (sf). Sociedad de Cooperación para el Desarrollo Internacional (Quebec)

Solanes, M. (1981). *Las organizaciones de regantes en el derecho y la administración de algunos países de América Latina.* Estudio Legislativo N° 24. Instituto de Economía, Legislación y administración del agua. Mendoza, FAO

Solaris, N. (2011). Argentine : opportunité et limites de la dimension cooperativa pour les entreprises recuperees. *Les contributions des coopératives à une économie plurielle*. Paris, Recma

Solveira, B. (2006). Estodo, cooperativismo eléctrico y electrificación rural. La experiencia cordobesa entre 1930 y 1980. Mundo Agrario. Revista de estudios rurales, vol. 6, nº 12, *segundo semestre de 2006.* Centro de Estudios Histórico Rurales. Universidad Nacional de La Plata

Soria, O. (2018). ***¿Sabe en qué consiste el contrato de consignación o estimatorio?*** Mire la solución. Soluciones a problemas empresariales

Sosa, G. (2016). Las cooperativas de trabajo sociales en Argentina. Su inserción en las políticas de cuidado y la necesidad de un marco normativo de promoción. *PROCOAS.* Rosario, Procoas

Sosa, G. (2016). Las cooperativas y el código civil y comercial de la Nación. *Revista Idelcoop, N° 218,* Buenos Aires, Idelcoop

Sosa, G. (2019). Análisis crítico de las actividades prohibidas para las cooperativas de trabajo en Argentina. Revista Cooperativismo & Desarrollo, 27(1), Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Sosa, G. (2019). *Prácticas y herramientas legales de la integración del cooperativismo de trabajo de Argentina.* Master Online en Economía Social y Empresa Cooperativa. Universidad de Mondragón. Documento N° 18. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Colegio de Graduados en Cooperativismo y Mutualismo de la República Argentina

INDICE GENERAL

Sostenibilidad para todos (sf). *¿En qué consiste le economía circular?*

Soto Alarcón, J. (2019). Alternativas al desarrollo: Cooperativa de mujeres indígenas. *Política y Cultura, num- 52.* Hidalgo, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

Soto Alemán, L. (2017). Notas en pos de la regulación jurídica del balance social cooperativo en Cuba. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 51*. Bilbao, Universidad de Deusto

Soto Alemán, L. et al (2019). El Balance Social Cooperativo en Cuba: Estado de la cuestión. *La participación de los asociados en las entidades de la economía social y solidaria.* Universidad Nacional de Rosario, Rosario

Soto, J. (2011). Evidencia teórica y empírica del enfoque de distrito industrial en países en vías de desarrollo. *Cooperativismo & Desarrollo local*. México, Universidad de Occidente y Universidad de Varsovia

Soulage, F. (1988). Les obstacles financiers á la création et au développement des coopératives de production. *Les moyens d´y remédier. Séminaire du Cecop*. Roma, Instituto de Desarrollo de la Economía Social

Souza, J. (2003). La financiación de las sociedades cooperativas. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 37.* Bilbao. Universidad de Deusto

Souza, J. (2005). A mediação cooperativa como instrumento para solução de conflitos: uma proposta para prevalência dos valores cooperativos. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 39*. Bilbao, Universidad de Deusto

Souza, J. (2005). A mediação co-operative como instrumento para solução de conflitos: uma proposta para prevalência dos valores co-operativos. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, 39*. Bilbao, Universidad de Deusto

Spear, R. (2011). Formes cooperativas hybrides. *Les contributions des coopératives à une économie plurielle*. Paris, Recma

Stefanes, J. (2002). Código de defesa do consumidor de fazer defesa e como as sociedades cooperativas. *Aspectos legais fazem cooperativa*. Porto Alegre. Sagraluzzatto

Stefanes, J. (2002). Da pessoa jurídica da cooperativa. *Aspectos Jurídicos do Cooperativismo.* Porto Alegre, Sagraluzzatto.

Stefanes, J. (2002c). Do processo de liquidação e dissolução das cooperativas. *Aspectos jurídicos do cooperativismo.* Porto Alegre. Sagraluzzatto

Stein, N. (2020). Economía social y estado para enfrentar la emergência alimentaria y la pandemia. La co-gestión de los circuitos de producción y distribución de alimentos. E*xperiencias emergentes de la economía social en Iberoamérica.* Valencia, Ciriec-España

Stephenson, T. (1965). Problemas que se plantean a la gerencia de las cooperativas agrícolas y ganaderas. *Revista de Estudios Cooperativos 7*. Madrid, Aecoop

Sterling, S. et al (2019), Finanzas solidarias: aprendizajes del Fondo Rotatorio Cooperativo de FECOOTRA. Revista de ciencias sociales. Segunda época. N° 35. Buenos Aires. Universidad Nacional de Quilmes, Editorial

Stordeur, E. (2002). *Manual de Derecho Societario*. Buenos Aires. Ad. Hoc

Suarez, M, y Vinelli, N. (2918). *La sindicalización del trabajo autogestivo - Análisis de un caso*: El Sindicato de Prensa de Buenos Aires

Suárez, M.F. (2020). Los trabajadores de la economía popular y la garantía de sus derechos laborales. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, No. 56/2020,* Bilbao, Universidad de Deusto

Suberbiola, I. (2018). El consumo colaborativo como modelo de organización económica y su apoyo mediante políticas tributarias locales. *XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro*. Toledo, Ciriec-España

Suee, T. y Ting, C. (2016), Prólogo del editor. *El dilema del capital en las cooperativas.* Alianza Cooperativa Internacional

Suescún, V. (2010). *La nueva agenda del mutualismo colombiano.* Medellín. Fedemutuales

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria del Ecuador (spi). Lineamientos de gestión de riesgos ambientales y sociales. Quito

INDICE GENERAL

Superintendencia de Seguros de Venezuela, (1997). Los fondos Administrativos de Salud. *Dictámenes 1997.* Caracas

Superintendencia Nacional de Cooperativas (1976). Proyecto de Código Cooperativo. Bogotá,

Supersolidaria (2002). *Cambio de denominación social de cooperativa de trabajo asociado a Administradora Pública Cooperativa*. Superintendencia de Economía Solidaria Bogotá.

Supersolidaria (2016). *Guía de buen gobierno para las organizaciones vigiladas por la superintendencia de la economía solidaria.* Bogotá

Supersolidaria (2016). *Instrucciones para la administración del riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo en las organizaciones solidarias vigiladas por la superintendencia de la economía solidaria*, Bogotá

Supersolidaria (2018) *Decreto 962 del 5 de junio de 2018, relativo a normas de buen gobierno aplicables a las cooperativas de ahorro y crédito, a las multiactivas y a las integrales con sección de ahorro y crédito, así como a los fondos de empleados de categoría plena.* Bogotá. Superintendencia de la Economía Solidaria

Supersolidaria (2020). *Informe de balance social y beneficio solidario. Circular Externa N° 09.* Bogotá. Superintendencia de la Economia Solidaria.

Supersolidaria (2021). Guía de buen gobierno para las organizaciones vigiladas por la Superintendencia de la Economía Solidaria. Bogotá. Superintendencia de la Economía Solidaria

Supersolidaria (2022). Circular Básica Jurídica, Bogotá. Superintendencia de la Economía Solidaria

Supersolidaria (2022). *Concepto N°. 030748 del 29 de octubre de 2002.* Bogotá. Superintendencia de la Economia Solidaria.

Supersolidaria (2022). Guía de buenas prácticas en el régimen de inversiones. Bogotá. Superintendencia de la Economía Solidaria.

Suso Vidal J. (1987). *Funcionamiento orgánico de las cooperativas.* Bilbao. Anuario de Estudios Cooperativos.

Suso Vidal, J. (2013). El concurso de la sociedad cooperativa. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Svampa, M. (2019). Debates Latinoamericanos. Indianismo, desarrollo, dependencia y populismo. Buenos Aires, Edhasa

Tadjudje, W. (2011). Le principe de doble qualité dans les sociétés coopératives, un mécanisme anti-concurrentiel ? *Les contributions des coopératives a une économie plurielle*, Paris, Recma

Tadjudje, W. (2018). The East African community's cooperative regulation. *International journal of cooperative law. Issue I*

Tadjudje, W. (2021). ¿La armonización (o más bien la uniformización) del derecho cooperativo *en Ola zona hada: ¿cuál es el resultado tras diez años de aplicación del acto uniforme?, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa N° 39*. CIRIEC-España

Tajant, G. (2010). El uso de las tecnologías de la información y comunicación en el ámbito societario. *XI Congreso Argentino de Derecho Societario y VII Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y Derecho de la Empresa, Tomo II.*

Tamayo, J. (1984). *Los delitos societarios en el Derecho Comparado.* Barquisimeto, Colegio de Abogados del Estado Lara

Tapia, R. (2001). N*aturaleza jurídica de la sociedad cooperativa mexicana.* México, Coopnetaldía 2501

Tato, A. (1998) La nueva Legislación Cooperativa en Galicia. *La legislación cooperativa en España.* Valencia. Ciriec, 1998

Tato, A. (1999). Os organos sociais. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia*. Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Tato, A. (2013). II. La Administración. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Tecnos (2001). *Diccionario de historia y política del Siglo XX.* Madrid

Teixeira, A. (2016). *Cooperativas financeiras. Aspectos jurídicos e operacionais.* Coletânea de Pareceres e Artigos, Brasília, D. FG. Vincere Associados

Telese, M. (2006). *Cooperativas de Trabajo.* Buenos Aires, Osmar Buyatti

Tello Rozas (2016). *Las Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotativo* (spi)

INDICE GENERAL

Texier, G. (2005). Aspectos jurídicos de la comercialización agrícola. Los contratos de comercialización. *Diplomado en Derecho Agrario.* ***Mérida, ULA-IIDARA***

Thesing, N. y Moro de Souza, L. (2022). Gobernanza. *Diccionario contemporáneo de cooperativismo.* Uruguaiana, Editora Conceitos

Thomas, T. (1991). Valores cooperativos básicos y nuevos enfoques sobre la formación de capital: *Idelcoop, 70-71*. Rosario

Tirado Suarez, F. y Tous Granda, E. (2023). las organizaciones mutuales como instrumento Solidario de previsión colectiva. reflexiones de economía colaborativa a la luz del art. 4.2.d), e) y f) de la ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. *Responsabilidad, economía e innovación social corporativa.* Madrid, Marcial Pons

Tisser, A. (2006), *Cooperativismo Escolar. Enseñanza de vida proyectando un futuro solidario.* Buenos Aires, Universidad de Belgrano

Tobío, (1999). A modificacions dos estatutos sociais. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia*. Xunta de Galicia. Santiago de Compostela

Todolí, A. (2017). *Cooperativas de facturación y los riesgos de sanción para quienes las utilizan. Argumentos en Derecho Laboral.* Blog coordinado por Arián Todolí

Tola, P. (2009). *Informe sobre Economía Social.* Parlamento Europeo. <Commission>{EMPL}Comisión de Empleo y Asuntos Sociales</Commission>

Toledo, v. y Ortiz, B. (2013). México, regiones que caminan hacia la sustentabilidad. *Miradas sobre economía social y solidaria en México.* Puebla, Universidad Iberoamericana

Torres Manrique, F. (spi). Codificación. Derecho y cambio social, N° 7, Año III. La Molina, Lima, Perú

Torres Morales, C. (2013). Reconocimiento del acto cooperativo en la legislación peruana. *Encuentro América-Europa de Derecho Cooperativo.* Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana

Torres Morales, C. (2014). El remanente y excedente cooperativo y su distribución comercial y tributaria de la utilidad y del dividendo mercantil. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Torres Morales, C. (2014). Transformación de asociación civil a cooperativa. La asociatividad cambia de ropaje. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo, Guaruja, Brasil, 2013.* Buenos Aires, Intercoop

Torres Morales, C. (2016). El acto cooperativo en la legislación peruana a cinco años de su reconocimiento. *II Congreso Continental y I Foro Internacional de Derecho Cooperativo.* Montevideo, ACI-Américas

Torres Morales, C. (2022). Régimen legal de las cooperativas agrarias. *Deusto Estudios Cooperativos. N° 20.* Bilbao, Universidad de Deusto

Torres Morales, C. (2022b). Régimen legal de las cooperativas en el Perú. *Deusto Estudios Cooperativos. N° 20.* Bilbao, Universidad de Deusto

Torres Morales, C. y Morales, A. (2005). Régimen legal de las cooperativas en el Perú. *Régimen legal de las cooperativas en los países del Mercosur*. Buenos Aires. Intercoop-Recma

Torres Peralta, W. (2021). Los mecanismos de resolución alterna de conflictos en el Derecho cooperativo nicaragüense. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo No. 59,* Bilbao, Universidad de Deusto

Torres Pérez, F. (2013). Análisis legal de la implementación de la RSC en las sociedades cooperativas. *IV Congreso Internacional de Investigación en Economía Social del Ciriec.* Torres, C. (1976). *La propiedad cooperativa.* Lima

Torres, C. (1987). *El balance falso en las cooperativas.* Serie Cooperativismo. Lima. Asesorandina

Torres, C. (1987). Préstamo y garantías en las cooperativas de ahorro y crédito. Nuevas normas y práctica recomendables. *Serie Cooperativismo.* Lima. Asesorandina

Torres, C. (1987). Relaciones entre el Estado y el Cooperativismo. *Anales del III Congreso Continental de Derecho Cooperativo*. Rosario, Idelcoop-Intercoop

Torres, C. (1988). Quiebra y reflotamiento de Empresa. *Revista de Derecho Mercantil, N. 6. Caracas. ERAM*

Torres, C. (1990). *Derecho Cooperativo. La teoría del Acto Cooperativo.* Lima. Ineslaa *y la Comunidad Económica Europea.* Bogotá. Consultandina/OCA

Torres, M. (2019). La economía social y solidaria en los ordenamientos jurídicos provinciales de Argentina. *Revista*

INDICE GENERAL

Cooperativismo & Desarrollo, 27(1), Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

Torres, M.A. (2023). The "monotributo" regime and the worker cooperatives in Argentina: the diversification of a fiscal policy. T*he International Journal of Cooperative Law. Special issue on taxation*

Torres-Pérez, F. (2011). *Régimen de las aportaciones sociales en la sociedad cooperativa.* Vigo, Universidad de Vigo, Tesis doctoral

Torres-Pérez, F. (2013). Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Tortia, E. (2002). Acumulación e riserve divisibili nelle imprese controllate dai lavoratori. *Revista della Cooperazione 2/2002*. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti. Roma

transformadoras: antecedentes en la construcción teórica de un tercer sector de la economía". Documento de Trabajo Nro. 19, Montevideo, Universidad de la República

Treiger, B. (2002). ISS sobre cooperativas de Trabalho. Problemas atuais do Direito cooperativo. Saó Paulo. Dialética

Trillas, F. et al (2013). El proyecto económico de la socialdemocracia, Papers de la Fundacio, 165. Barcelona, Fundació Rafael Campalans

Tu abogado defensor (sf). *Delitos societarios: delitos cometidos por administradores.* info@tuabogadodefensor.com

Tuzze. G. (2017), Impots directs. *La Société impact Sociétal ("SIS") Aspects fiscaux, corporate et obligations d'audit.* EY, Building a better working word

UACC (2016). Herramientas para obtener financiación bancaria. *Banca cooperativa, Revista de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, N° 69*. 2016

UAEOS – Ciriec-Colombia (2017). *Sistematización del fortalecimiento de Organizaciones solidarias creadas en los espacios territoriales de capacitación y reincorporación por parte del SUEJE y la UAEOS*, Bogotá, Organizaciones Solidarias

UAEOS (sf). *ABC del sector solidario.* Bogotá, Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias

Ucamin (2009). *Manual de Procedimientos de Integración e Intercooperación de las cooperativas agrarias,* Toledo, Unión de las cooperativas agrarias de Castilla-La mancha

UCC (2007). *Acuerdo N° 08 por medio del cual se actualiza y se unifica el plan de estudios del Programa de Derecho de la Universidad Cooperativa de Colombia.* Bogotá. Consejo Superior

Uharte, L. (2023). Las empresas de la economía solidaria: una guía para analizar su carácter transformador. *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Unad (Universidad Nacional Abierta y a Distancia) (sf). "*Contribuciones parafiscales.* 107010. Gestión del Talento Humano, Bogotá

Unión Europea (2003). Directiva 2003/72/CE del Consejo de 22 de julio de 2003 por la que se completa el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores. *Diario Oficial de la Unión Europea,* 2003

Unión Interparlamentaria (2004). *El voluntariado y la legislación: notas de orientación.* Ginebra, Unión Interparlamentaria, Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja, Voluntarios de las Naciones Unidas

Urban, Q. (1999). L' communauté d'intérêts, un outil de régulation du fonctionnement du groupe de sociétés. *Revue trimestrielle de droit commercial*

Urbana, A. Y Gómez, A. (2015). La experiencia de prácticas sociales de la Comisión de Asociados de la filial 030 del Banco Crediccop´en la Comunidad de Moreno. *La Economia Social y Solidaria en la Historia de América Latina y el Caribe- Cooperativismo, desarrollo comunitario y Estado, Tomo II*. Buenos Aires, Idelcoop

URF (2018). Decreto 1357 de 2018, *Marco normativo de la actividad de financiación colaborativa (Crowfunding).* Unidad de Regulación Financiera. Colombia

Uribe Garzón, C. (1998). *Crisis ideológica del cooperativismo. Una peligrosa contravía,* Bogotá, Fondo Nacional Universitario

Uribe Garzón, C. (2003). *Derecho Cooperativo*, Bogotá, Fondo Nacional Universitario

Uribe Garzón, C. y Romero Conti, G. (1990). *Administraciones públicas cooperativas.*

INDICE GENERAL

Uriola, P. (1988). Procedimientos colectivos de recuperación y de liquidación de empresas en el Derecho Francés. *Revista de Derecho Mercantil* 6. Caracas. Eram

Urrutia, I. (2014). Duplicidades. Concurrencia e ineficiencia en el entramado institucional vasco*. Revista vasca de administración pública, N° 99-100*

Utting, P. (2015). *Social and solidarity economy: beyond the fringe*. London: Zed Books: UNRISD

Vainstok, A. (1982). Doctrina Cooperativa y Seguro Solidario. *Teoría y técnica del Seguro Solidario*. Buenos Aires, Intercoop

Valder, C. (2007). *Teoria geral dos atos cooperativos*. São Paulo, Malheiros editores

Valdivia, M. (2004). *Acerca de la dinámica de los bancos comunales y la sostenibilidad de las instituciones financieras que los promueven. Aprendiendo de la experiencia de FINCA-Perú.* Lima, Grade

Valencia, L.M. y gallego, L.A. (2013). Factor C-comunidad, factor dinamizador en las organizaciones solidarias*. Cooperativismo & Desarrollo, 21(103)*

Valenzuela, F. (2013). III. El capital social. Aportaciones que no forman parte del capital social. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Valenzuela, F. y Valenzuela, F. (2013). Cooperativas de Crédito. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Valko, L. (1972). Las cooperativas de electrificación rural y su legislación en los Estados Unidos

Vallati, J. (2019). Recepción legislativa y jurisprudencial. Efectos en la cooperativa de consumo. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Vallati, J.A. (2022). Relación inescindible con la identidad cooperativa. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Valle Gómez, F. (2019). Supervisión estatal de las cooperativas en Paraguay. Objetivos y límites. El autocontrol. *Congreso Continental de Derecho Cooperativo. Conmemoración del cincuentenario del primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo.* San José, Cooperativas de las Américas

Valle Gómez, F. (2022). El cooperativismo y su intervención en la comunidad. *El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción. Cooperativa de las Américas*

Vannini, P. (2019). Capitalismo cognitivo y plataformas, una mirada desde la economía social. *Revista Idelcoop, N° 228*. Buenos Aires, Idelcoop

Vannini, P. (2020). Acerca de las cooperativas de trabajo en el área de la tecnología, la innovación y el conocimiento. *Cooperativas en la Argentina 2020.* Rosario. UNR

Vañó Vaño, M.J. (2022). Digitalización del sector agroproductor: intercooperación y tecnologías disruptivas. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. Monográfico. Plan de acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social. N° 41.* Ciriec-España

Vañó Vaño, M.J., (2023). Participación público-privada en la transición energética a través de comunidades energéticas en forma cooperativa. *Ciriec-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, Nº 42/2023*

Vañó, J. (2016). Limitaciones a la aplicación de cláusulas sociales en la contratación pública desde la perspectiva del derecho de la competencia. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, N° 87.* Valencia, Ciriec-España

Vañó, M.J. (2019). La vertebración de la economía social a través de las tecnologías de la información y de la comunicación. La economía social en Internet. Noticias del CIDEC N° 62/2019. Iudescoop, Universitat de Valencia

Vañó, Mª (2004). Transparencia y nuevas tecnologías en las cooperativas de crédito. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 049.* Valencia, Ciriec-España

Vañó, Mª (2011). Capítulo VII. Aplicación de las tecnologías de la información y comunicación a las cooperativas. *Cooperativas: régimen jurídico y fiscal.* Tirant. Monografías 738. Valencia, Universitat de Valencia

Vaquero, J. (2019). Introducción a la doctrina cooperativa: perspectiva histórica y doctrinal. *Deusto Estudios Cooperativos, Núm. 13*, Bilbao, Universidad de Deusto

Varennes, F. (2010). Asambleas virtuales: equivalencia funcional entre presencia física y virtual. *III Jornada Nacional de*

INDICE GENERAL

Derecho Contable. La Plata, Universidad Nacional de la Plata

Vargas et al (2015). *Derecho de las sociedades cooperativas.* Madrid, La Ley

Vargas Vasserot, C. (2021). El marco legal de las entidades cooperativas en Andalucía. Evolución del modelo legislativo. *Revista Internacional de derecho cooperativo, Número IV,*

Vargas Vasserot, C. (2022). Las empresas sociales como entidades de la economía social en el Plan de Acción Europeo. Propuestas lege ferenda para su reconocimiento en España en la ley 5/2011 de Economía Social. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa. Monográfico. Plan de acción de la Unión Europea y nuevos retos de la digitalización para la Economía Social. N° 41.* Ciriec-España

Vargas, C. y Aguilar, M. (2017). Retos y oportunidades en la integración de cooperativas agroalimentarias en España. *VI Congreso Mundial de Investigadores en Economía Social del Ciriec.* Manaos, UFAM

Vargas, C. (2004). El efecto Delaware en el Derecho Cooperativo Español. Almería, *Seminario Nacional de Investigación en materia de sociedades cooperativas y otras organizaciones de participación*

Vargas, C. (2006). La actividad cooperativizada y las relaciones de la cooperativa con sus socios y con terceros, *Derecho de sociedades, monografía 27*. Navarra, Aranzadi

Vargas, C. (2007). Los previsibles efectos de la NIC 32 en el sector cooperativo. *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, 91. Madrid, Aecoop

Vargas, C. (2009). La estructura orgánica de la sociedad cooperativa y el reto de la modernidad. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 20,* Valencia, Ciriec

Vargas, C. (2009). Las Administraciones públicas como socios capitalistas en cooperativas de vivienda destinadas a alquiler. *Noticias Ciriec, 53.* Valencia, Ciriec

Vargas, C. (2010). El derecho de reembolso del socio en caso de baja y el concurso de las sociedades cooperativas, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 21,* Valencia, Ciriec-España

Vargas, C. (2011). Aportaciones exigibles o no exigibles: ésa es la cuestión. *Revista jurídica de Economía Social y Cooperativa, 22.* Valencia, Ciriec

Vargas, C. (2012). Posición del socio. *Pérdidas, disolución y concurso en sociedades cooperativas.* Madrid, Marcial Pons

Vargas, C. (2015). Barreras para la transmisión de empresas a sus trabajadores en España. Mejor tarde que nunca. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Vargas, C. (2015). El principio cooperativo de Puertas Abiertas (adhesión voluntaria y abierta). Tópico o realidad en la legislación y en la práctica societaria. *Revista jurídica N° 27.* Valencia, Ciriec-España

Vargas, C. (2015). Presentación del monográfico Principios y valores cooperativos en la legislación. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa Principios y valores cooperativos en la legislación, nº 27* diciembre 2015

Vargas, C. (2015). Situación y perspectivas del cooperativismo de crédito en España ante la futura e incierta reforma de su régimen legal. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo 49,* Bilbao, Universidad de Deusto

Vargas, C. (2017). La transmisión de empresas en crisis a sus trabajadores mediante fórmulas de economía social. Reestructuraciones socialmente responsables antes de la declaración del concurso de acreedores. *Revesco. Monográfico 126*

Vargas, C. (2017). Observaciones críticas al vigente marco legal de las sociedades cooperativas de Andalucía. *Deusto Estudios Cooperativos N° 9.* Bilbao, Universidad de Deusto

Vargas, C. (2020): "El acto cooperativo en el derecho español", *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 37*, 2020

Vargas, C. (2021). La empresa social, concepto, regulación en Europa y propuestas e lege ferenda para el ordenamiento español. *Responsabilidad, economía e innovación social corporativa.* Madrid, Marcial Pons

Vargas, C. (2022). EL concepto de cooperativa en la legislación y los principios cooperativos. *VIII Congreso Continental de Derecho Cooperativo. "El Derecho Cooperativo y la Identidad Cooperativa en la Posta Pandemia. Asunción.* Cooperativa de las Américas.

Vargas, C. (2022). El voto plural ponderado y el principio cooperativo de gestión democrática. Análisis de su paulatino

INDICE GENERAL

reconocimiento en el derecho positivo español. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 40,*

Vargas, C. (2022). Las empresas sociales como entidades de la economía social en el plan de acción europeo. propuestas lege ferenda para su reconocimiento en España en la ley 5/2011 de economía social. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 41, 2022,*

Vargas, C. (2023). Actividad cooperativizada, acto cooperativo e identidad cooperativa. *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa.* Madrid, Marcial Pons

Vargas, C. (2023). Defensa y condiciones para la no aplicación de la ley de la cadena alimentaria a las entregas de productos de socios a las cooperativas (de primer y segundo grado), a otras entidades asociativas y a las realizadas en virtud de acuerdos intercooperativos. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos 143.* Ediciones Complutense

Vargas, C. et al (2009). *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI.* Madrid, Dykinson

Vargas, R. (1990). Desarrollo e integración cooperativa, Costa Rica, Euned

Vargas-Chaves, I. (2023). Las cooperativas indígenas: entre los derechos a la autonomia y la libre determinación de los pueblos indígenas y su plan de vida. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo N° 62/2023.* Bilbao, Universidad de Deusto

Vargas-Prieto A. (2014). La crisis de identidad de las cooperativas agrarias en Francia. *Cooperativismo y Desarrollo / Volumen 22 / Número 105 / julio-diciembre 2014*

Vasco, C.M. (2022). Los crímenes de lesa solidaridad*. Línea editorial 26.* Medellín, corporación cinfes

Vasquerizo, A. (1998). Distribuciones patrimoniales irregulares al socio en la sociedad anónima*. Revista de Derecho Mercantil, N. 230.* Madrid

Vásquez Cárdenas, M. (2022). La cooperativa agraria como vehículo empresarial

Vásquez Limón, N. et Al (2022). *Guía: Cooperativas de producción y venta de energía sustentable en México.* México, Inaes-Giz

Vásquez Ruano, T. (2021). Enfoques normativos sobre las prácticas desleales en la cadena agroalimentaria. Atención a las empresas de economía social Prácticas desleales y empresas de economía social. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa N°39*

Vásquez Ruano, T. (2021). Posible observancia de los principios de gobierno corporativo en la gestión cooperativa. *Responsabilidad, economia e innovación social corporativa.* Madrid, Marcial Pons

Vásquez, J. (1997). Depósito y publicidad de documentos contables en las sociedades de capital. *Revista de Derecho Mercantil, N. 226*. Madrid

Vásquez, M. (1999). As cooperativas de segundo grão e outras formas de colaboração económica. *Estudios sobre a Lei de Cooperativas de Galicia*. Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Vásquez, M. (2002), *Las cooperativas de segundo grado. Particularidades societárias*, Valencia, Tirant Lo Blanch

Vásquez, M. (2013). Formas personificadas de integración: cooperativas de segundo grado. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Vásquez-Ruano, T. (2013). Cooperativas mixtas. *Tratado de Derecho de Cooperativas. Tomo II.* Valencia, Tirant lo Blanch

Vásquez-Ruano, T. (2013b). Conveniencia de incorporar capital a las sociedades cooperativas. Las cooperativas mixtas y su comparativa con el sistema italiano. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, 24.* Valencia, Ciriec-España

Vega de Herrera, M. (2007). El contrato estatal de prestación de servicios: su incidencia en la función pública. *Protegénesis, N° 19.* Bogotá

Vega y Vera, J. (2016). *Modelo para la dinamización de la gestión exitosa de las empresas comunitarias en Puerto Rico*. Extracto de ponencia presentada en el XVIII Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial. Panamá, Universidad Icesi

Vega, F. (1965). Capacidad jurídica de las asociaciones cooperativas. *Aspectos legales del cooperativismo*. Río Piedras. Universidad de Puerto Rico

Velandia, C. (2014). Estudio crítico de la legislación especial regulatoria de las organizaciones solidarias. *Derecho y políticas públicas N° 20.* Bogotá

INDICE GENERAL

Velázquez, J.C. (2015). *La educación cooperativa en las escuelas argentinas. Legislación Nacional Comentada.* Buenos Aires, Aplicación Tributaria, S.A.

Vélez, A. Y Botero, L. (2017). Asociaciones Mutuales. *@gerencie.com.* Medellín, Gobernación de Antoquia

Verdeke, G. (2004). El cooperativismo de crédito en Argentina. *III Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo.* Porto Alegre. Unisinos

Verón. V. (2009). *Tratado de las cooperativas. Tomos I, II y III*. Buenos Aires, La Ley

Verrucoli, P. (1975). La experiencia cooperativa italiana. Su legislación y proyecto de reforma. *Revista de Idelcoop, año 1975, N° 7. DERECHO*.

Verrucoli, P. (1984). Por una reforma de la legislación sobre el cooperativismo de producción y trabajo. *Rivista della Cooperazione, 21*. Roma. Istituto Italiano di studi cooperativi Luigi Luzzatti.

Verrucoli, P. (1986). *Distinción entre autogestión, como concepto general, y cooperación. Cooperación y autogestión en Italia y en Yugoslavia*. Roma. Istituto italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Vethencourt, B. (1993). *Manual de Técnica Legislativa.* Caracas, BCV

Vezina, M. y Girard, J-P. (2003). Colaboración público-cooperativa: la subcontratación de servicios públicos bajo la forma cooperativa en Canadá. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos, N° 79.* Madrid, Aecoop

Vézina, M. y Legrand, C. (2003). Un modelo de banco solidario quebequense. *Cayapa, Revista venezolana de economía social, 6.* Mérida. Ciriec

Vicent Chuliá, F. (1997). *Régimen jurídico de las sociedades laborales (Ley 4/1997).* Valencia, Tirant lo Blanch

Vicent, F. (1989). *Ley General de Cooperativas. Art. 1 al 28*. Tomo XX. Vol. I. Madrid. Revista de Derecho Privado

Vicent-Chuliá, (1989). *Ley General de Cooperativas. Tomo XX. Vol. I. Art. 1 al 28 Madrid*. Revista de Derecho Privado

Vicent-Chuliá, F. (1981). *El accidentado desarrollo de nuestra legislación cooperativa*. Barcelona. Editores de Derecho reunidos

Vicent-Chuliá, F. (1998). Mercado, principios cooperativos y reforma de la legislación cooperativa (estudio introductorio y de Síntesis). *La Legislación cooperativa en España. Valencia.* Ciriec-España

Vicent-Chuliá, F. y Peinado, J. (2013). Introducción y ámbito de aplicación. *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I.* Valencia, Tirant lo Blanch

Vidal, I. (1999). As cooperativas de ensino, de integração social e de serviços sociais. *Estudios sobre a lei de cooperativas de Galicia.* Santiago de Compostela. Xunta de Galicia

Vidal, I. (2001). Empresa social e integración de las personas con desventajas sociales en España. *Internacional Conference The Social Enterprise, a comparative perspectiva.* Trento.*XII Seminario internacional*

Vieira Da Silva, C. y Carneiro, C. (2018). O direito societário e o cooperativismo. *Direito cooperativo. Avanços desafios e perspectivas.* Belo Horizonte, Editora Del Rey

Vieta, M. (2016), Worker´s Buyot. *The co-operative firm keywords.* Universitá degli Studi Roma Tre. Roma, Tre-Pres

Viguera, R. (2011). *El derecho de reembolso en las sociedades cooperativas.* Tesis doctoral. Sevilla, Universidad de Sevilla

Viguera, R. (2019). Algunas cuestiones en relación con el derecho de voto. Especial atención al voto plural en las sociedades capitalistas y cooperativas. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, N° 34*. Valencia, Ciriec-España

Villafañez, I. (2016). Derecho de la competencia y sociedades cooperativas: una aproximación desde el derecho europeo y español. *O pensamento feminino na construção do direito cooperativo.* Brasília, D.F. Vincere Associados.

Villafañez, I. (2016). El deber de lealtad y sus concreciones en la legislación cooperativa. *Revesco N° 120.* Madrid, Aecoop

Villagra, E. (2016). La Mediación: una propuesta viable para la resolución alternativa de conflictos en las entidades de la Economía Social y Solidaria. *Foro de profesionales por la economía social.* AABA – CGCyM, Buenos Aires

Villagra, E. (2020). "Cooperativas sociales: entidades transformadoras al pendiente de su reconocimiento legal en la Argentina". *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación.* Actas del XI Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo. Ciriec-Colombia

INDICE GENERAL

Villagra, E. (2021). Cooperativas sociales. Breve análisis desde el enfoque de los derechos sociales. *II Congreso Latinoamericano de Direito Cooperativo.* **São Paulo. Universidade Presbiteriana Mackenzie**

Villalobos, J. (2001). Política del gobierno vasco en materia cooperativa. *Anuario de Estudios Cooperativos*. Bilbao. Instituto de Estudios Cooperativos. Universidad de Deusto

Villarroel, C. (2012). *Asociaciones comunitarias de agua potable rural en Chile: diagnóstico y desafíos*. Fenapru, Santiago de Chile

Villarroya, M. (2011). La responsabilidad de las cooperativas derivada del incumplimiento de las obligaciones contables. *III Congreso Internacional de Investigación en Economía Social.* Valladolid, Ciriec, 2011

Villarroya, M. (2013). La delincuencia fiscal y su sanción penal ¿provocan las particularidades de las cooperativas alguna diferencia? *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa,* 24, Valencia, Ciriec-España

Villasmil, H. (2015). Las cooperativas de trabajadores en el contexto internacional: una aproximación desde las normas internacionales del trabajo. *Empresas gestionadas por sus trabajadores: problemática jurídica y social.* Valencia, Ciriec-España

Vinay, P. (1992). Forme differenziate di assitenza in sanità: superamento o accentuazione delle disuguaglianza? *Rivistadella Cooperazione* 7. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti,

Vinay, P. y Corinaldesi, G. (1991). Cinque esperienze tipo. Dossier mutue volontaire. *Revista della cooperazione,* 7. Roma. Istituto italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Vitale, M. (2013). Las cooperativas de Servicios Públicos frente a la Antinomia Jurídica, *Jornadas de Derecho Cooperativo,* Buenos Aires, Cooperar

Viteri Zubia, I. (2016). La responsabilidad del miembro cooperativista por las pérdidas sociales. *Revista juridica N° 28.* Valencia, Ciriec-España

Vitta, S. et a (2017). Un intento por incorporar valores en la formación profesional. XXXIX *Simposio Nacional de Profesores de Práctica Profesional. Universidad Nacional de Catamarca*

Vivancos, M. (2018). Koljós y Sovjós: la producción agrícola soviética. Tribuna Popular, Caracas

VNU, Un Voluntarios (2015). *Informe sobre el estado del voluntariado en el mundo. Transformar la gobernanza.* Programa de voluntarios de las Naciones Unidas

Vuotto, M. (2011). El cooperativismo de trabajo en la Argentina: contribuciones para el diálogo social. *Serie documentos de trabajo, 217*. Lima, OIT.

Vuotto, M. (2016). Las cooperativas no agropecuarias y la transformación económica en Cuba. *Revesco N° 120.* Madrid, Aecoop

Vuotto, M. y Fardelli, C. (2014). Especificidad de la gestión de las organizaciones de la economía social. *Economía social y solidaria. Praxis, vivencias e intenciones.* Rosario. Ediciones DelRevés,

Warbasse, J. (1964). Medicina Cooperativa. La Protección de la Salud por el Método Cooperativo. *Cuadernos de Cultura Cooperativa 24*. Buenos Aires. Intercoop

Watkins, W. (1980). *Naturaleza de los principios cooperativos*. Alianza Cooperativa Internacional. Bogotá. Coocentros

Weirich, C. y Caballero, O. (2005). Las cooperativas eléctricas y su preocupación por la comunidad. *Aportes para el desarrollo de las cooperativas de electricidad.* Buenos Aires. FACE

Welsch, F. (2006). La cogestión: La experiencia alemana. *La cogestión, aportes y documentos.* Caracas. Ifedec

Westermeier, T. et al (2018). *Manual para constitución de cooperativas inclusivas.* Santiago, Ciescoop Universidad de Santiago de Chile

Westley, G. y Branch, B. (2000). Consideraciones y recomendaciones para las cooperativas de ahorro y crédito en América Latina. *Dinero seguro. Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina.* Washington, BID-WOCCU

Westley, G. y Shaffer, S. (2000). Morosidad y rentabilidad de las cooperativas de ahorro y crédito. Dinero seguro. *Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina*. Washington, BID-WOCCU

WFTO (2013). *Norma WFTO y Sistema de Garantía. Manual del Usuario.* WFTO. Rio

Wikipedia. Consultado el 19/08/2022

INDICE GENERAL

Williams, E. (2005). *Algunos pensamientos sobre un nuevo régimen regulador para cooperativas de ahorro y crédito*, St. Joseph, Eastern Credit Union.

Williams, G. (sp). Clubes de barrio y deporte social. Ley argentina y proyecto de ley de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Williams, W (2002). Governance cooperativa e tendenza all'autoregulazione. *Revista della Cooperazione*. Roma. Istituto Italiano de Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Woccu, Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (2011). *Ley Modelo para Cooperativas de Ahorro y Crédito.* Woccu

Yancarelli, L. (2013). *La responsabilidad penal de las cooperativas en el marco del delito de lavado de dinero*. Buenos Aires, Diplomatura en Derecho Penal

Yeo, P. (1978). *Co. operatives. Law en practice*. Oxford. Plunkneet

Yorg, J. (2006). *Propuesta de inclusión del cooperativismo y mutualismo escolar en la nueva ley de educación de la república federal Argentina*. Formosa, Prodecoop

Yunus, M. (2010). *Empresas para todos.* Bogotá, Grupo editorial Norma

Yuri, M. (1956). *Cooperativas Agrícolas y Pecuarias*. Manual. Washington, OEA

Zabala, H. (1997). *La cooperación en Colombia. Antecedentes para el análisis de las relaciones entre el Estado y el cooperativismo colombiano*. Medellín, Cincoa

Zabala, H. (2003). Tendencias legislativas en economía solidaria. *Coloquio internacional prospectiva de la economía solidaria. Medellín*, Universidad Luis Amigó

Zabala, H. (2004). *La Administración Pública Cooperativa en Colombia: su fortalecimiento antes que su desaparición.* Medellín

Zabala, H. (2009). *Introducción al Derecho Cooperativo*. Medellín, Funlam

Zabala, H. (2009). *Las normas internacionales de contabilidad y de información financiera. Su afectación en las cooperativas*. Medellín. Asociación antioqueña de Cooperativas.

Zabala, H. (2009). Multiactividad e integración de las cooperativas. *Racionalidad, cooperación y desarrollo, elementos desde la multiactividad cooperativa,* Bogotá, Cotradian

Zabala, H. (2011). Consideraciones en torno al marco legal del mutualismo colombiano a la luz de su doctrina y sus bases filosóficas. *Foro mutualista 2011.* Medellín, Fedemutuales

Zabala, H. (2011). *El ahorro mutualista* (Borrador*).* Medellín. Fedemutuales

Zabala, H. (2011). Tendencias legislativas sobre la Economía Solidaria y sus efectos en el mutualismo colombiano. *Reformas legales en materia de Economía Social y Solidaria.* Valencia, Fundibes

Zabala, H. (2011a). Análisis de la regulación para empresas solidarias en Colombia. *Innovación y economía social y solidaria.* Barranquilla, Inversiones Ibarra

Zabala, H. (2011b). Consideraciones en torno al marco legal del mutualismo colombiano a la luz de su doctrina y sus bases filosóficas. *Foro mutualista 2011*. Medellín, Fedemutuales

Zabala, H. (2012). La integración desde la práctica: criterios y denominadores comunes para la cooperación sectorial. *Cooperación & Desarrollo, 101*. Bogotá, EUCC.

Zabala, H. (2012). Naturaleza socio-económica de las cooperativas. Su relación con las fuentes de tributación. *VII Congreso Internacional Rulescoop.* Valencia, Rulescoop

Zabala, H. (2012). Políticas públicas para la internacionalización del cooperativismo. *Cooperativismo e Internacionalización. Tomo II. Condiciones y lineamientos para su desarrollo en Colombia.* Bogotá, IEMP – UAEOS

Zabala, H. (2014). Avances de la intercooperación en la región de Antioquia. *Ciudadanía, desarrollo y paz, una mirada desde el cooperativismo.* Bogotá, Organizaciones Solidarias – Ciec

Zabala, H. (2014). *Propuesta de contribución del cooperativismo al proceso de implementación del plan nacional de desarrollo 2014-2018*, Medellín, Confecoop-Antioquia

Zabala, H. (2018). Propósitos y sentidos de la educación cooperativa. *Apuntes para el fomento de la asociatividad solidaria y el logro de los objetivos de desarrollo sostenible.* Bogotá, Ciriec-Uaeos

Zabala, H. (2019). La cooperación en el aula marco teórico, experiencias y bases para un proyecto pedagógico. *Por un*

INDICE GENERAL

emprendimiento solidario desde la educación y la formación cooperativa ¡Hacia una economía transformadora! Memorias del primer encuentro latinoamericano de cooperativas del sector educativo. Cartagena, Fensecoop-Ciriec Colombia

Zabala, H. (2020). Redes de intercooperación para la convivencia pacífica en Antioquia (Colombia). *Experiencias emergentes de la Economía Social en Iberoamérica.* Ciriec-Oibescoop

Zabala, H. (2021). Circuitos económicos y acumulación cooperativa. *Estudio de casos. Aportes para la comprensión del quehacer cooperativo en su dinámica empresarial*. Bogotá. Coomeva

Zabala, H. (2022). *Redefiniciones de política pública para el cooperativismo en América Latina*. 33 Congreso Internacional del Ciriec. Valencia

Zabala, H. (2022b). *Sobre los clubes de barrio y la ESS.* Comunicación personal vía Internet

Zabala, H. (2023). Política pública para el cooperativismo en América Latina aproximaciones conceptuales. *Un derecho cooperativo para el desarrollo* Querétaro, FUNDAp

Zabala, H. (2023). Tecnología, democracia y gobierno cooperativo. *III Compreso Latinoamericano de Derecho Cooperativo.* San José. Colegio de Abogados y Abogadas de Costa Rica

Zabala, H. et al (2020). Desarrollo rural, acuerdos de paz en Colombia y potenciales de la economía solidaria. *Incidencia de la economía social y solidaria a partir de prácticas de ética, responsabilidad social y buen gobierno*. Anuario 2019, Ciriec Colombia

Zamagni, S. (1994). Talume Condizioni di Persistenza dell'Impresa Cooperativa in un' Economia di Mercato*. Rivista della Cooperazine*. Roma. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Zamagni, S. (2012). Alcune questioni circa el futuro dell´impresa cooperativa. *Cooperativismo y Desarrollo, 100.* Bogotá, UCC-Indesco

Zamagni, S. (2019). EL cooperativismo y el desarrollo humano integral: los desafios del nuevo siglo. *XXI Conferencia Regional de Cooperativas de las Américas*

Zambaglione, D. et al (2013). Los clubes de barrio: deporte social y recreación en un espacio de inclusión social. *Revista Ímpetus*, Villavicencio, Vol.7 N° 9

Zarco, C. (sf). *El movimiento de cooperativas de salud en España y en el mundo*. Mediterráneo económico, 32

Zerda Sarmiento, A. (2003). *Derechos de propiedad intelectual sobre el conocimiento vernáculo.* Bogotá, Universidad Nacional de Colombia

Zerpa, L. (1998). La duración de la sociedad anónima. Prorroga y reactivación. *Visión contemporánea del Derecho Mercantil venezolano*. Valencia. Vadell.

Zevi, A. (1998). Le condizioni della imprenditorialitá cooperativa. *L' imprenditorialita cooperativa nell' europa del 2000*. Bologna. Luigi Luzzatti

Zevi, A. (1999). Redazione conclusiva: le condizione della imprenditorialita cooperativa. *L'Imprenditorialitá cooperativa nella europa del 2000.* Bologna. Istituto Italiano di Studi Cooperativi Luigi Luzzatti

Zubiaur, G. (1970). La integración Cooperativa. *Primer Congreso Continental de Derecho Cooperativo*. Mérida. Universidad de los Andes

Zubiaurre, M. (2004). Sociedades cooperativas. Aspectos contables singulares. *Cuadernos de gestión*, Vol. 4, N° 2.

Zulaica, C. (2008). *Enseñanza del derecho solidario: aproximación a una experiencia.* Bogotá, Universidad Cooperativa de Colombia

INDICE GENERAL